

Сулим А.В.

Культурно-этические измерения хозяйствования: некоторые современные подходы.

Предисловие.

Предлагаемая работа охватывает многочисленные и разнообразные аспекты хозяйствования. Она интересна специалистам в любой области общественных наук. Однако представляется, что наиболее полезна она для экономистов.

Современное состояние экономической науки весьма специфично. Она в целом обращает совершенно недостаточное внимание на развитие других наук. В ее исследовательской и особенно образовательной практике господствует неоклассическая парадигма, опирающаяся на ряд удивительно упрощенных предпосылок. Наконец, на ее развитие оказывает сильное влияние место экономики в системе власти, когда, как отметил В.Леонтьев, “методы поддержания интеллектуальной дисциплины в наиболее влиятельных экономических учреждениях временами напоминают методы, использовавшиеся морской пехотой времен второй мировой войны”¹.

Возникает устойчивое впечатление, что экономический “mainstream” так любит конец XVIII-первую половину XIX веков европейской истории, что не хочет оттуда выбираться (сходным образом, например, японцы упорно отказывались от огнестрельного оружия – оно пугало разрушением их культуры). Хочется также спросить – почему так мало внимания уделено следующим мыслям середины XIX столетия: “В условиях свободной конкуренции свободны не индивиды, а капитал”²; или: “Утверждение, что свободная конкуренция равносильна конечной форме развития производительных сил, а потому и человеческой свободы, сводится к тому, что господство буржуазии означает конец всемирной истории – несомненно, приятная мысль для позавчерашних выскочек”³. Возникает и еще масса вопросов.

Например, весьма злободневный и практический. Из всех стран, проводивших реформы в 1980-1990-х годах, только Китай и Вьетнам достигли явных, без натяжек, экономических успехов. Так ли было бы, если бы они строже следовали советам консультантов, в общем основанным на господствующих в экономической теории представлениях?

В общем, существует много теоретических и практических стимулов для активизации поисков путей развития экономической теории. Путь комплексного рассмотрения общественных явлений на основе попыток всестороннего использования достижений всех общественных (а не только экономических) наук ярче всего представлен в институциональных экономических теориях. Именно последние годы характеризуются их бурным развитием.

Обращая внимание на институционализм, отметим его критическое отношение к упрощениям неоклассики. Например, А.Н.Олейник отмечает, что “Интерес к таким факторам, как организация рынка, поведение людей на рынке, не только ограничивает сферу применимости неоклассической модели, но и ставит ее саму под сомнение. Появляется потребность в новой теории, способной не только объяснить существование указанных ограничений, но и принимать их во внимание при построении модели

¹ Леонтьев В. Экономические эссе. М., 1990, с.26.

² Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861 гг. Ч.2. М., 1980, с.156.

³ Там же, с.158.

рынка”⁴. Пример развития институциональной экономической теории весьма характерен. В русле экономических исследований он наиболее заметен, но он не является ни всеохватывающим, ни единственным⁵.

Обратимся к такому важному понятию экономической теории, как ресурс. Здесь особенно наглядна культурно-историческая определенность фундаментальной категории, так же как упрощенность в ее применении большинством экономистов-теоретиков.

Есть все основания согласиться с утверждением М.Портера: “В сложных отраслях, составляющих основу любой развитой экономики, страна не наследует, а создает наиболее существенные факторы производства – такие как квалифицированная рабочая сила или научно-техническая база производства. Более того, набор факторов, которыми обладает государство в некоторый определенный момент времени, оказывается менее значимым, чем скорость и эффективность их создания и обновления, а также применения в конкретных отраслях”⁶.

Фактически господствующим определением экономической теории является ее характеристика как науки об эффективном размещении ограниченных ресурсов. Приведенная цитата, в принципе, оставляет возможность говорить о ресурсах для создания ресурсов и т.д. Но важно видеть, насколько подвижной стала эта категория в современном обществе. Ресурсом может стать даже отсутствие ресурсов – если какие-то органы экономического регулирования направляют средства на поддержку такого предприятия.

Другим важным моментом становится здесь то, что ресурсы все в меньшей степени выступают как чисто экономическое явление. В современном обществе вообще все сложнее вычленять чисто экономические процессы (здесь полезно вспомнить концепцию постэкономического общества).

При этом проблема размещения таких ресурсов связана с парадоксом: свободу (экономическую?) необходимо организовать и поддерживать. Есть некоторые условия, когда совершенная конкуренция с неизбежностью быстро превращается в монополию. Иначе говоря, необходимо вмешательство и регулирование, если нам этого не хочется. Именно таковы сегодня не только технологические и экономические, но и культурно-исторические условия в целом. Чтобы убедиться в этом, достаточно принять во внимание массовизацию современных обществ.

Тогда мы можем вспомнить, что либерализм (Хайек) подчеркивает значение рынка как системы открытия, спонтанного распределения известных и неизвестных ресурсов на известные и неизвестные цели. Можем спросить – что лучше создает и распределяет эти ресурсы – спонтанность или богатство отношений индивида? И как они создаются? И увидеть в массовизации реальные угрозы и тому, и другому.

Завершая предисловие, приведем следующую цитату. Безусловно, заметна ирония в высказывании Дж.Бьюкенена по поводу работ немецкого исследователя П.Козловски: “Он поставил существенные вопросы, дал нам почувствовать возможность противоположных мнений по этим вопросам, познакомил представителей

⁴ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М., 2000, с.24.

⁵ Можно встретить работы, где первым разработчиком концепции социальных институтов называют Б.Малиновского; в экономической литературе часто называют Т.Веблена, Дж.Коммонса, У.Митчелла. Приведем цитату: “Из всего этого ясно видно, как мало понимал в природе человеческих гражданских вещей Жан Боден, который стремился доказать, что в его родной французской Монархии была восстановлена отцовская власть (*patria potestas*) Древних Римлян!” (Дж.Вико. Основания Новой науки об общей природе наций. М.-К., 1994, с.411). Среди многих “блесток гениальности” в данной работе Дж.Вико (1668-1744) под рубрикой “человеческие гражданские вещи” мы встречаем значительную разработку того, что сегодня называют социальным институтом (Я благодарен проф.Г.М.Пономаревой за указание на это).

⁶ Портер, Майкл Э. Конкуренция. М.: 2000, с.181.

англосаксонской провинции с важнейшей классической и европейской литературой”⁷. Однако и в этой шутке есть доля шутки. Слишком многое, заслуживающее внимания экономистов, от их внимания ускользает.

Обширный и разнообразный материал, представленный в монографии, способствует преодолению такого положения дел. Автор сумел раскрыть важные и сложные проблемы современного общественного развития, рассматривая их с точки зрения комплекса общественных наук. Появление этой интересной и полезной работы можно всячески приветствовать.

Кандидат экономических наук И.Д.Романенков

⁷ Козловски П. Этика капитализма. Эволюция и общество. СПб., 1966, с.75.

Вступление

Одним из основных направлений развития современной философской и социологической мысли является поиск средств и форм обеспечения социальной интеграции, устойчивого развития в условиях развернувшейся научно-технической революции. Достижения научно-технического разума не могут компенсировать того множества опасностей, которые несет его экспансия во все сферы жизни. Серьезнейшую угрозу несет разрушение традиционных форм общественной координации.

В этих условиях возникает потребность в коренном изменении ценностных ориентаций личности. Вновь возрастает интерес к этике, в которой видится основной фактор, способный сдержать реализацию антигуманных возможностей, открывающихся научно-техническому разуму. Важнейшим, от чего зависит судьба человечества, являются человеческие качества – и не качества отдельных элитарных групп, а именно “обычные” качества миллиардов жителей планеты (А.Печчеи).

Это порождает потребность и в изменении научных подходов, в особенности к сфере хозяйствования. Сложившаяся традиция рассматривать хозяйство как автономную сферу деятельности, важнейшей чертой которой является рациональный поиск решений и возможность калькуляции их последствий, в наше время обнаруживает свою ограниченность. С одной стороны, хозяйственная деятельность подчиняется не только рационалистическим принципам оптимизации. Она имеет глубокие культурно-исторические основания, в том числе и такие, которые не подвержены рефлексии, относясь к сфере ментальности. Ее оптимальная организация, максимизация эффективности предполагают принятие во внимание широкого культурного контекста. Это находит отражение в эволюции современной экономической теории, в частности, в трансформациях модели человека, лежащей в основе экономического анализа. С другой стороны, результаты локальной максимизации ведут к нарастающей дезинтеграции культуры, к усилению противоречия с природой.

В этой связи остро ощущается потребность в расширении горизонта оптимизации хозяйственной деятельности, расширении пространства теоретизирования. Речь идет не только об учете побочных эффектов тех или иных хозяйственных решений, а о рассмотрении хозяйствования как части целостного органического процесса самовоспроизведения человеческой жизни. Соответственно, актуализируется потребность в дальнейшем развитии социально-гуманитарной парадигмы в экономической науке. Исторически сложившаяся преимущественно натуралистическая ориентация исследований хозяйственных процессов, стремление к максимальной точности и математизированности не позволяет отобразить существенные черты этих процессов: возрастание личностного фактора, роли субъективности, неотделимость теории хозяйственных процессов от протекания самих этих процессов. Разворачивание социально-гуманитарного подхода предполагает широкое применение качественных методов исследования. В этом плане очень важным является тезис М.Вебера о том, что экономическая наука должна быть наукой понимающей. Все это, в свою очередь, требует развития междисциплинарных исследований в общественных науках.

Данный материал первоначально был подготовлен как спецкурс для аспирантов экономического вуза. Автор ставил своей целью обратить внимание на ограниченность узкоутилитарного подхода к хозяйственным проблемам, способствовать формированию у будущих специалистов более широкого взгляда на экономические процессы и их место в социальной жизни, более широкого пространства теоретизирования. Впоследствии было решено представить данный материал для внимания как экономистов, так и философов, всех, интересующихся философскими проблемами современного хозяйствования.

Глава I. Историческая эволюция модели человека в экономической науке.

Всякое учение о хозяйственной деятельности начинается с явного или неявного допущения определенных постулатов относительно человеческого поведения, его главных мотивов и принципов, относительно способов координации совместной деятельности людей. Создаваемая абстрактная модель человека как действующего лица хозяйственных процессов определяет все остальные теоретические построения. Это важная методологическая основа экономического анализа. Согласно В.С.Автономову, человек отражается в экономической науке двояко: прежде всего как объект изучения - работник, потребитель, предприниматель, и, во-вторых, как определенная эпистемологическая модель, научная абстракция, являющаяся инструментом научного исследования⁸.

Определяя базовые представления о человеке, исследователи, естественно, отвлекаются от многообразных характеристик, присущих реальным людям, отбирая наиболее устойчивые, повторяющиеся. Никакое научное исследование не может начаться без определенного исходного упрощения изучаемого объекта, без редукции всего богатства качеств последнего к некоторому числу наиболее существенных с позиций данного исследования.

Проблема человека постепенно все шире начинает исследоваться экономистами как важнейшее направление методологической рефлексии над основаниями экономической науки. В то же время она привлекает внимание и представителей других отраслей социально-гуманитарного знания. Данная проблема всегда занимала центральное место в философии. Поэтому философский анализ представлений о главном действующем лице хозяйственных процессов несомненно может расширить поле видения вышеозначенной проблемы, дополнить ее новыми изменениями и подходами. Философский подход предполагает рассмотрение человека в его целостности, единстве его многообразных характеристик. В частности, он предполагает всесторонний учет социокультурной и исторической обусловленности человека, оснований его активности, взаимозависимости личностной и общественной ипостасей человеческого бытия. Проблема понимания человека, основных факторов его активности приобретает междисциплинарный характер, становится основой междисциплинарного синтеза.

Человек по-разному предстает в различных экономических теориях. Это обусловлено разнообразием подходов, углублением понимания различных аспектов человеческой деятельности. Но, с другой стороны, это обусловлено и тем, что человек не является чем-то неизменным, константой. Он историческое, саморазвивающееся существо, являет собою ансамбль исторически-определенных общественных отношений (К.Маркс). На относительно стабильном психобиологическом базисе в ходе истории происходит самосозидание человека. В соответствии с изменением общественных отношений меняется и структура его мотивации, изменяются факторы, определяющие его хозяйственную активность. Адекватные изменения происходят и в экономической науке. Да и сама экономическая наука в значительной мере способствует изменению человека, трансформации его мышления, видения реальности.

В данной главе будут рассмотрены существенные моменты эволюции модели так называемого “экономического человека”, его различные образы с позиций различных методологических подходов. Рассмотрение модели человека неотрывно от анализа социокультурных, ценностных измерений общественной жизни. Наряду с изложением взглядов различных течений экономической науки на человека, будет представлен также критический их анализ со стороны представителей других социогуманитарных дисциплин, соответствующая аргументация. Целью такого рассмотрения является попытка выявления исторических тенденций развития

⁸ Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.

представлений о человеке в экономической науке. Соответственно, будет прослежен процесс выделения экономической науки из моральной философии и логика их последующего тесного взаимодействия.

Формирование концепции экономического человека в классической политической экономии и ее критика.

Вопросу исторической эволюции модели экономического человека посвящен ряд исследований⁹.

Большинство экономических учений, начиная с Нового времени, в качестве основы принимает так называемую модель “экономического человека” (“*Homo economicus*”). Такого человека характеризуют следующие наиболее существенные черты:

- независимость, то есть способность к самостоятельному принятию решений, исходя из собственных предпочтений;
- эгоизм – стремление к реализации собственного интереса, максимизации собственной выгоды;
- рациональность – последовательное стремление к поставленной цели и способность к калькуляции сравнительных издержек тех или иных средств достижения цели;
- информированность относительно своих собственных потребностей и средств их удовлетворения.

В целом речь идет о *компетентном эгоисте*, который рационально и автономно преследует собственную выгоду. Социокультурные, этические факторы рассматривались лишь как внешние *рамки*, ограничивающие его эгоистические устремления. Так, в наиболее общих чертах представлялось поведение нормального “среднего человека” – действующего лица хозяйственных процессов.

На основе этого идеального (в веберовском смысле) типа построены практически все основные экономические теории. Эта модель, проделав сложную эволюцию в ходе развития экономических учений, сохранила при этом свои существенные черты¹⁰.

В ходе формирования экономической науки как самостоятельной сферы научного исследования в трудах классиков политической экономии XVIII столетия складывались различные варианты “экономического человека”. Впервые его целостный образ возникает у А.Смита, который в своем труде “Исследование о природе и причинах богатства народов” представляет человека как независимого индивида, которым движут такие природные мотивы, как *эгоистический интерес и склонность к меновым отношениям*. Напомнив, что собаки друг с другом сознательно костью не меняются, он отмечает, что человеческой природе присуща “склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой”, человек “постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигает 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. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их

⁹ Автономов В.С. Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла //Источники: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып.1.М.: Экономика, 1989.; Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.:Наука, 1993; Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс. 2000.

¹⁰ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс. 2000, 16; 68-69.

выгодах”¹¹. Активность таких своекорыстных индивидов координируется на уровне общественного хозяйства, по Смит, “невидимой рукой” провидения. Действие “невидимой руки” связывается им с принципом свободной конкуренции предпринимателей, через частные интересы которых рыночное хозяйство будет наилучшим образом решать общественные задачи и формировать гармонию личной и общественной воли. Он отмечает, что “каждый отдельный человек имеет в виду свою собственную выгоду, а отнюдь не выгоды общества, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения, ... преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это”¹².

Значительный вклад в формирование модели экономического человека принадлежит *утилитаристской* концепции И.Бентама и Дж.Ст.Милля. Утилитаризм задумывался как попытка сформулировать объективный принцип, при помощи которого можно было бы определить правильность или ошибочность действия. Они назвали (сначала Бентам) этот критерий “*принципом пользы*”. “Природа, - отмечает И.Бентам, - подчинила человека власти удовольствия и страдания. Им мы обязаны всеми нашими идеями, ими обусловлены все наши суждения, все наши решения в жизни. Принцип пользы подчиняет все этим двум двигателям ... Добродетель является благом только в виду удовольствий, которые из нее проистекают, порок есть зло только вследствие страданий, которые сопровождают его. Нравственное благо есть благо только вследствие своей способности производить физические блага, нравственное зло только по своей способности производить зло физическое”¹³. Согласно принципу пользы, действие правильно в той степени, в которой оно стремится дать наибольшее счастье наибольшему числу людей, в противном случае оно неверно. Идентифицируя счастье с наслаждением, Бентам и Милль интерпретировали это требование как разновидность гедонизма.

Утилитаризм делал акцент на *результатах действия*. Если действие приносит больше пользы, чем вреда - оно правильно, в противном случае - нет. Иными словами, последствия данного действия, а не мотивы определяют его правильность или ошибочность. Ведь часто встречаются ситуации, когда люди действовали из самых лучших побуждений, но последствия этих действий оказывались ужасными. Утилитаристы рассматривали принцип пользы как совершенно объективный. Чтобы определить правильность действия, необходимо просто подсчитать соотношение количества и удовольствия, вызванного этим действием,. Важным результатом утилитаристской концепции стало то, что правильность или неправильность действия была отделена от добродетельности или недобродетельности лица, которое его осуществляет.

В ходе дальнейшего развития политической экономии представителями либерального направления происходила все большая *рационализация* видения хозяйственных процессов, что означало также и то, что представление об основном действующем лице этих процессов также становилось *все более абстрактным*. Формирование законов рынка (Ж.Б. Сэй), имеющих характер естественных законов жизни и обязательных для любых народов, независимо от их культурно-исторического своеобразия, *утвердило модель эгоистического индивида*, движимого жадной наживы, которая предполагалась в качестве естественной предпосылки экономического исследования. Как отмечает А.Маршалл, “ради упрощения аргументации Рикардо и его последователи часто рассматривали человека в качестве постоянной величины и

¹¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов Т. 1 М.: Соцэкгиз, 1935. С. 16-17.

¹² Там же.С.331-332.

¹³ Бентам И. Принципы законодательства. М.: Сотдатенков, 1896. С. 4—5.

никогда не давали себе труда изучить возможные вариации»¹⁴. Наряду с этим в классический период формирования политической экономии были сделаны также некоторые важные *отступления* от общей тенденции ко все более абстрактным и унифицированным понятиям и принципам. Так, Дж. С. Милль видит существенное различие между законами производства, с одной стороны, и законами распределения – с другой. Первые он рассматривает по аналогии с законами природы, вторые же выступают *продуктом общественного устройства*¹⁵. Однако в целом тенденция сохранилась, закрепились традиции рассматривать человека не во всем многообразии его качеств, а исходя из абстрактных допущений о его эгоистичности, информированности и самостоятельности в принятии решений. *Такая антропологическая модель* стала основой выведения законов массового поведения людей, принципов их взаимодействия.

В целом стремление в целях достижения научности к упрощению и систематизации “привело классическую школу к тому, что само экономическое исследование как бы *имитировало механическое следование законам физики*, т.е. стремилось к поиску сугубо внутриэкономических причин хозяйственного благополучия в обществе без учета психологических, моральных, правовых и других факторов социальной среды”¹⁶. Хотя одновременно важно обратить внимание на то, что взгляды классиков политической экономии еще обильно *насыщены моментами моральной философии*. Они считали, что человек как агент хозяйственной жизни обладает достаточно высоким уровнем интеллектуальной и нравственной зрелости.

С самого начала формирования экономической науки постулаты главных экономических направлений относительно человека стали подвергаться *критике* за узость в трактовке человека и общества. Критика велась как со стороны “маргинальных” экономических школ, отклонявшихся от главного течения (таких, например, как историческая), так и со стороны представителей других гуманитарных направлений - философов и социологов. Стала подвергаться сомнению реалистичность таких допущений, как доминирование в человеке стремления к индивидуальной выгоде, разумность и независимость в принятии решений.

Социалисты А. Сен-Симон, Р. Оуэн, Ш. Фурье подчеркивали необходимость рассмотрения не абстрактных факторов производства, а реального положения людей, сосредоточение внимания не на отдельном индивиде, а на общественных классах как действительных социальных субъектах. Они считали недостижимой спонтанную гармонию интересов классов, указывая на жестокую конкуренцию и неизбежность конфликта классовых интересов. Так, Фурье обвинял классиков в том, что они превратили политическую экономию в науку, “которая говорит только кошельку...которая, превращая наслаждения роскоши и сладострастия в религиозные действия ... забрасывала бы цветами эту жажду золота, возбужденную экономистами”¹⁷. Социалисты также выражали несогласие с постулатом экономистов об изначальной эгоистичности человека, настаивая на том, что человеку присуще инстинктивное стремление к общему интересу. Они призывали к объединению всех людей в один братский союз для общего блага всех. Изменение человека они связывали с изменением социальной среды.

О.Конт также критикует классическую политэкономия, умаляя ее статус как по отношению к наукам, так и по отношению к морали. В своей классификации наук он отводит ей место лишь в качестве ветви общей науки об обществе - социологии, не признавая самостоятельности политэкономической науки. Конт считает, что экономисты оперируют схоластическими понятиями, которые являются по существу

¹⁴ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 3. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 197.

¹⁵ Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 337-338.

¹⁶ Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2000. С.75.

¹⁷ Фурье Ш. Избр. соч. Т.II. М.-Л., Изд-во Акад. Наук СССР, 1951. С.97.

метафизическими сущностями, что они отрывают хозяйственные явления от общественного целого. Как он отмечает, “экономический или производственный анализ общества не может быть позитивно осуществлен, если не учитывать интеллектуального, морального и политического анализа либо прошлого, либо настоящего общества: так что это иррациональное разделение есть неопровержимый признак по существу метафизического характера учений, которые на нем базируются”¹⁸. Он исходит из *приоритета целого над частью*, рассматривая общество как самостоятельную систему, в основе которой лежит согласие мнений. Основными чертами неизменной природы человека он считает чувствительность, деятельность и разумность. При этом главной побудительной силой его поведения он считает чувства, а разуму отводит лишь контролирующую роль. Хотя Конт и признает эгоистичность человека, но считает, что последнее качество не является доминирующим и далеко не исчерпывает его природы¹⁹.

Сильная критика в адрес базовых постулатов классической политической экономии исходила также от *альтернативных* ей течений в самой экономической науке. Здесь следует отметить, прежде всего, немецкую традицию анализа хозяйственных процессов, характеризующуюся *анти-индивидуалистическим и историческим* подходом в понимании субъекта экономических процессов. Так, предшественники немецкой исторической школы экономисты первой половины XIX века А.Мюллер и Ф.Лист, в противоположность космополитичности классической политэкономии, выдвинули идею национальной политической экономии. Ф.Лист отмечал, что либеральная экономическая концепция исходила из самостоятельных индивидов и универсальной для всего человечества республиканской формы организации общества. В отличие от этого, Лист предложил исходить *из нации как единого целого*, объединяющего индивидов патриотической связью и представляющего собой промежуточное звено между индивидом и человечеством. В отличие от отдельного индивида, поведение которого определяет стремление к выгоде и склонность к обмену, задачи нации заключаются в развитии производительных сил и обеспечении своей безопасности. В целом его учение акцентировало внимание на таких моментах: особая значимость исторического метода для экономической науки; политическая экономия является не универсальной, а национальной наукой; необходимость учитывать при анализе национального хозяйства не только экономические, но и природно-географические, национально-исторические и прочие внеэкономические предпосылки; признание общественного интереса нации выше личного интереса индивида. А.Мюллер склонялся к идеализации хозяйственных отношений времен средневековья, поскольку, по его мнению, принципы *laissez faire* не могут соответствовать национальным хозяйственным интересам континентальных стран. Он считал, что они укоренились в Англии как островном государстве лишь благодаря исключительному авторитету А.Смита²⁰. Таким образом, было предложено рассматривать *национально-культурную связь* в качестве важнейшего фактора хозяйственной жизни.

Сходные идеи отстаивались и развивались во второй половине XIX века и так называемой “*старой исторической школой*” в Германии (В. Рошер, Б. Гильдебранд, К. Книс). В качестве субъекта хозяйственной жизни, по мнению исторической школы, следует рассматривать не отдельного индивида, а *народ* с присущими ему нравами и образом жизни. Именно особенности народа как исторически развивающейся целостности определяют основные черты поведения и даже физические характеристики составляющих его индивидов. Хозяйственная жизнь различных

¹⁸ Цит. по: Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 134.

¹⁹ Конт О. Основные законы социальной динамики, или общая теория естественного прогресса человечества // Философия истории. Антология. М.: Аспект Пресс, 1995. С.122.

²⁰ Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2000. – С.253.

народов, как и поведение индивидуальных представителей наций, существенно различны и изменяются от эпохи к эпохе. Как писал Гильдебранд, “человек, как существо общественное, есть прежде всего *продукт цивилизации и истории*, и... его потребности, его образование и его отношения к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются одни и те же, и географически и исторически беспрерывно изменяются и развиваются вместе со всею образованностью человечества”²¹. Согласно исторической школе в каждом явлении народного хозяйства нужно видеть также и всю народную жизнь в ее целостности²². К народному хозяйству нужно подходить не абстрактно-теоретически, стремясь к выведению общих законов, а конкретно, исследуя факты и статистически их обобщая. Наконец, историческая школа пыталась утвердить политическую науку не как “естественное учение человеческого эгоизма”, а как “науку нравственную”. Характеризуя немецкую историческую школу, Н.Д.Кондратьев отмечал, что все ее представители “опираются на факт многообразия и динамичности исторической жизни и отсюда отрицают возможность абстрактных законов политической экономии вообще и законов экономического развития, в частности”; их заслугой является обоснованная аргументация “в пользу относительности законов хозяйственной жизни”²³. Тем самым, наперекор классикам, представители немецкой исторической школы указывают на не универсальный характер политической экономии, отмечая, что *нельзя отождествлять экономические законы с природными*. Они особо подчеркивали значение для хозяйственной жизни факторов неэкономического плана, включая “человеческий фактор”, факторы социальной среды – особенности национальной культуры, менталитет, исторические случайности.

Основные постулаты смитовской политэкономии, кроме утопического социализма и исторической школы, были подвергнуты критике со стороны *экономического романтизма*, развивавшегося в первой половине XIX века (С.Сисмонди, П.Прудон)²⁴.

Согласно Сисмонди, рост богатства является не целью политической экономии, а лишь *средством* обеспечения всеобщего счастья. Это наука моральная, которая ведет к цели не тогда, когда оперирует голыми цифрами, а тогда, когда принимает во внимание чувства, потребности и страсти людей, когда не бросается в абстракции, а помнит о человеке. При анализе хозяйственной жизни необходимо, наряду с экономическими факторами, учитывать и факторы *неэкономической среды*, в частности, религиозные и нравственные чувства. Сисмонди одним из первых подчеркивает необходимость вмешательства власти в дело регулирования богатства; поэтому он отрицает смитовскую концепцию “экономического человека”, в соответствии с которой интерес каждого в конечном счете служит общему интересу, отмечая, что благополучие промышленников строится на основе разорения их собратьев.

Прудон также считает, что экономическая наука должна заниматься в первую очередь задачами организации обмена и потребления и что в хозяйственном анализе на первом плане должны быть не экономические показатели и факторы, а категории добра, морали, этики и социальной справедливости, которые лежат в основе таких высших благ в жизни человечества как равенство и свобода.

Особо следует отметить подход к человеку одного из выдающихся представителей классической политической экономии К.Маркса. Модель человека в его экономическом учении в некоторых отношениях тоже тяготеет к каноничному для

²¹ Цит. По: Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 2000. С.36.

²² Рошер В. Начала народного хозяйства: Руководство для учащихся и для деловых людей. Т. 1. М.: Грачев, 1860. С. 58.

²³ Кондратьев Н.Д. Избр. соч. М.: Экономика, 1993. – С.97.

²⁴ Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2000.С.210-232.

политической экономии того времени образу “экономического человека”. Так, К. Маркс отмечает, что экономические агенты “являются олицетворением экономических категорий, носителями определенных классовых отношений и интересов”²⁵. Производственные отношения у Маркса выступают обезличенными, бессубъектными.

Однако, подход Маркса *неизмеримо богаче*, чем подходы других экономистов XIX века. Его учение содержит *широкую социально-философскую концепцию человека* и его исторического развития, он стоит на междисциплинарных позициях исследования. По выражению Й.Шумпетера “В марксовой теории социология и экономическая теория пронизывают друг друга... Все основные концепции и положения являются здесь одновременно экономическими и социологическими и имеют одинаковое значение на обоих уровнях... Не может быть никакого сомнения в том, что тем самым в анализ вливается живительная сила. Воображаемые концепции экономической теории начинают дышать”²⁶. Пытаясь оставаться на почве строгого научного анализа, Маркс в то же время разрабатывает глубоко *гуманистическое* учение об отчуждении, причинах его возникновения и исторических предпосылках преодоления. Экономические законы, по Марксу, не носят универсального характера, нет и универсальной абстрактной “природы человека”. Человек - продукт исторических условий, “совокупность всех общественных отношений”. К сформировавшемуся в политической экономии индивидуалистическому принципу он относится как к “эстетической иллюзии”.

Маркс выходит за пределы индивидуального действия в сферу отношений между классами эксплуататоров и эксплуатируемых, которые стремятся к реализации своих, в первую очередь материальных интересов. Маркс определяет капитал как общественное отношение. Он пишет: “присоединяя к их (товаров) мертвой предметности живую рабочую силу, капиталист превращает стоимость – прошлый, овеществленный, мертвый труд – в капитал, в самовозрастающую стоимость, в одушевленное чудовище, которое начинает “работать” как будто под влиянием охватившей его любовной страсти”²⁷. В качестве исходного момента своего экономического анализа он предлагает рассматривать “общественно-определенное производство индивидуумов”. “Чем больше мы углубляемся в историю, тем в большей степени индивидуум, а следовательно и производящий индивидуум, выступает самостоятельным, принадлежащим к более обширному целому”²⁸. Отсюда вытекает, что существование человека как человека экономического связано лишь с определенным историческим состоянием, когда он задавлен нуждой и поработен системой разделения труда, оно не является вечным. Высшее предназначение человека заключается в том, чтобы стать целостной, гармонично развитой самоопределяющейся личностью. Предпосылкой достижения такого состояния является создание условий для освобождения человека от репродуктивного труда, от диктата материальных потребностей. По Марксу, истинное царство свободы человека, “развитие человеческих сил, которое является самоцелью”, начинается за пределами собственно материального производства, но царство свободы может расцвести “лишь на этом царстве необходимости как на своем базисе”²⁹.

²⁵ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 10.

²⁶ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 85.

²⁷ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23. С.206.

²⁸ Маркс К. Введение (Из экономических рукописей 1857-1858 годов) // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 12. С. 710.

²⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25. ч. 2. – С.387.

Модель экономического человека неоклассического периода и ее альтернативы.

Неоклассический период развития экономической науки охарактеризовался дальнейшим усилением тенденции очищения ее от метафизических и абстрактных моментов в виде моральных и политических суждений. Особенно ярко это проявилось в ходе так называемой “*маржиналистской революции*” в экономической теории последней трети XIX столетия. В результате этой революции “экономика впервые стала наукой, которая изучает взаимосвязь между данными целями и данными ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности использования”³⁰.

Именно в трудах маржиналистов *математического направления* (У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето), разрабатывающих концепцию общего экономического равновесия, и *оформилась окончательно модель “homo economicus”*. Здесь акцент в подходе к человеку смещен в сферу потребительского выбора, человек рассматривается как *рациональное существо, максимизирующее полезность*. Поступки человека, согласно данному подходу, определяются не просто стремлением к выгоде, они характеризуются экономической рациональностью – способностью *исчислять* свою выгоду, издержки и на этой основе оптимизировать свое поведение. Индивидуальные предпочтения стали рассматриваться как устойчивые, способные к монотонному насыщению. *Нравственные качества людей оказались вне сферы интересов маржиналистов*. Тем самым создавались концептуальные предпосылки для широкого использования в экономическом исследовании математического аппарата.

От такого следования естественнонаучному идеалу научности несколько отошло *субъективное направление* маржинализма, развивавшееся на рубеже XIX-XX веков. К этому течению относились виднейший представитель *старой австрийской школы* К. Менгер и его последователи Е. Бем-Баверк и Ф. Визер. Согласно взглядам этой школы человек не является “моментальным оптимизатором” и может допускать ошибки, нередко принимая воображаемые блага за действительные. Им движет основное стремление, не зависящее от общества, но заложенное в самой природе человека – максимально удовлетворить свои потребности³¹. Представители австрийской школы прочно стояли на позициях *методологического индивидуализма* в понимании поведения человека. Так, К. Менгер отмечает: “То наблюдение, которое мы сперва сделали над изолированным индивидом, а затем над маленьким обществом, временно отделенным от остальных людей, равным образом относится и к более сложным отношениям народа и человеческого общества вообще”³². Новые хозяйственные установления, по Менгеру, возникают на основе того, что некоторые предприниматели осознают выгоду каких-то хозяйственных форм. Затем наступает фаза все более широкого подражания этим успешным действиям. Со временем последние подкрепляются силой привычки и закона.

Критику концепции экономического человека, начатую еще “старой исторической школой” в 70-90-е года XIX века, продолжили представители *новой (молодой) немецкой исторической школы*: Г. Шмоллер, К. Бюхер, Л. Brentano. Они попытались создать целостную концепцию народного хозяйства, объединяющую в экономическом анализе исследование этических и культурных факторов, *интегрируя в экономическую науку также и методы этики и культурологии*. Виднейший представитель этой школы Г. Шмоллер отмечает, что народное хозяйство принадлежит миру культуры. Хозяйство народа связывает не просто государство, рынок, но также *общность языка, истории, обычаев и идей, т.е. общий этос*. Этос имеет огромное

³⁰ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994. – С.276.

³¹ Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 150-151, 195.

³² Менгер К. Основания политической экономии. С. 115.

влияние на поступки человека, в том числе и на его хозяйственную деятельность. Эгоистическое стремление индивидов к собственной выгоде трансформируется под влияние культуры и нравственности. Экономическая наука, по Шмоллеру, должна исследовать социальные силы, обеспечивающие психологически-этическое и экономическое единство народного хозяйства, то, как эти силы воздействуют на экономические ценности и институты, на отношения обмена.

Шмоллер говорит о *двух рядах причин*, определяющих организацию народного хозяйства. Прежде всего, это природно-технические причины – именно на них было сосредоточено внимание прежней науки о хозяйстве. Они образуют естественный фундамент последней. Во-вторых, это психологические и нравственные причины – нравы, культурные идеи, которые тоже определяют народное хозяйство. Рассматривая конкретные экономические явления, можно видеть, как эти факторы взаимодействуют. Шмоллер приводит пример, когда падение цен на сахар в Англии приводит к росту потребления, а аналогичное падение цен в Германии к этому не приводит. Причина различия в том, что немцы иначе относятся к потреблению сахара. Изменение спроса обуславливается этически и культурно. “Предложение и спрос влияют на стоимость не как товарные, денежные или кредитные величины, а как *суммы психических сил*... Реальные изменения товарных масс (предложение) и денежных масс (спрос), конечно, будут, как правило, соответствующим образом поднимать или снижать стоимость, если стоящие за ней психические и властные соотношения останутся неизменными или почти неизменными. если меняются психические предпосылки, общественные учреждения и отношения власти, то одно и то же изменение товарных масс может привести к очень разным изменениям стоимости”³³. Так, цены на землю в Шарлоттенбурге в Берлине с 1864 по 1898 повысились в пропорции 1 к 50, в то время как число населения этого района выросло за эти годы всего в отношении 1 к 13. Это, по Шмоллеру, опровергает старое представление Манчестерской школы, будто при твердых заданных величинах предложения и спроса уже дана и соответствующая определенная рыночная цена, которую всегда можно вычислить с помощью простейших действий³⁴. Таким образом, анализ рынка должен учитывать также влияние нравов и культуры потребления: *система спроса связана с системой жизни вообще*.

Согласно исторической школе, теория народного хозяйства не должна быть голым учением о рынке, обмене и производстве. На место мира товаров и капитала она должна вновь поставить в центр внимания человека, стать *наукой о человеке*, наукой исторической и этической, наукой гуманитарной и культурной, *понимающей наукой о культуре и обществе, то есть культурной и этической экономией*. Проблемы экономики – это не только исследование логики выбора в теориях производства и пользования, но и *культурный анализ спроса и предложения*. Лишь тогда будет возможно полное объяснение и предсказание колебаний спроса и цен. Ведь хозяйственный порядок жизни основывается на нравственно-духовном сознании общества, это одновременно и культурный, и этический порядок. Не может быть вневременной “естественной” хозяйственной организации.

Шмоллер отмечает важную закономерность: культурно-исторические причины играют *все возрастающую* роль в развитии хозяйства народов. Он пишет: “Чем выше культура, тем важнее становятся психико-этические причины; и несовершенство прежней национальной экономики связано именно с тем, что она игнорировала эту большую и важнейшую половину причин”³⁵.

Однако подход, представленный исторической школой, который грешил был релятивизмом, не возобладавал в экономической науке. В методологическом споре между Г.Шмоллером и виднейшим представителем австрийской школы К.Менгером

³³ Цит. по Козловски П. Этическая экономия как синтез экономической теории и этической теории // Вопросы философии. 1996. - №8. - С.66-88.

³⁴ Там же.

³⁵ Там же.

победу, в глазах большинства экономического сообщества, одержал последний. Менгер *отбросил методологический коллективизм* молодой исторической школы, а также *описательный* подход, отстаивая, правомерность дедуктивного выведения законов из определенных постулатов. Тем самым основное течение экономической мысли *на долгое время отмежеввалось от культурно-исторического подхода* к хозяйственной жизни.

В то же время попытки включить в экономический анализ культурно-исторические факторы не прекращались. Они предпринимались как представителями неоклассического течения, так и со стороны школ, отстоящих от либерального направления, как экономистами, так и социологами, социальными философами. Так, А.Маршалл, - один из ведущих представителей неоклассической теории (второго этапа маржиналистской революции), говорит о стремлении к *всестороннему рассмотрению человека*. Он отмечает, что экономисты имеют дело “не с неким абстрактным или “экономическим” человеком, а с человеком из плоти и крови, ... с человеком, в своей хозяйственной жизни руководствующимся в большей мере эгоистическими мотивами и в такой же мере учитывающим эгоистические мотивы других, с человеком, которому присущи как тщеславие и беспечность, так и чувство наслаждения самим процессом хорошего выполнения своей работы или готовность принести себя в жертву ради семьи, соседей или своей страны, с человеком, которому не чужда тяга к добродетельному образу жизни ради собственных достоинств последнего. Они имеют дело с человеком как таковым; но, обращаясь преимущественно к тем сторонам его жизни, где действие побудительных мотивов столь постоянно, что оно может быть предсказано, и где оценку их силы можно проверить по их последствиям, экономисты строят свою работу на научной основе”³⁶. Таким образом, в конечном счете, стремление к научности, к формализации, математическому выражению и созданию на этой основе моделей оптимизации вынуждает Маршалла отбирать *лишь наиболее устойчивые и доступные денежному измерению формы поведения*.

На рубеже XIX-XX столетий политическая экономия подвергается критике со стороны Э.Дюркгейма, стоявшего на *холистических* позициях. Он отвергает экономизм в объяснении социальных явлений, показывая как процесс разделения труда подчиняется социальным и моральным факторам, которые невозможно редуцировать к экономическому интересу и которые *реализуют общественную солидарность*. Дюркгейм пишет: “Интерес в самом деле наименее постоянная вещь на свете. Сегодня мне полезно соединиться с вами; завтра то же основание сделает из меня вашего врага. Такая причина, следовательно, может породить только мимолетные сближения и кратковременные ассоциации”³⁷. Дюркгейм *отбрасывает также индивидуалистические постулаты экономистов*, отмечая, что общество - это “не простая сумма индивидов, но *система*, образованная их ассоциацией и представляющая собой реальность *sui generis*, наделенную своими особыми свойствами”³⁸. Общество *первично* по отношению к индивидам, являющихся во многом продуктом общественной жизни. *Отбрасывается им и утилитаризм* в трактовке экономистами мотивов поведения человека, он считает, что альтруизм также присущ человеку, как и эгоизм, а индивидуальная устремленность к счастью и собственному интересу ограничена³⁹. Кроме этого, Дюркгейм *отвергает психологизм* в объяснении мотивов поведения человека, считая, что причины одних социальных явлений необходимо искать в других социальных явлениях.

³⁶ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. М.: Прогресс, 1980. С.83.

³⁷ Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 193.

³⁸ Там же. С. 493; См. также: С. 215, 261, 400.

³⁹ Там же. С. 187.

Концепция человека новейшей исторической школы.

В конце XIX и на протяжении первой трети XX столетия развивается третий этап исторической школы - "*новейшая историческая школа*", основными представителями которой стали М.Вебер, В.Зомбарт, А.Шпитгоф.

Огромный вклад в процесс *расширения экономического подхода к человеку* принадлежит М.Веберу. Он, исходя из широких социально-философских позиций, пытается сблизить методологические позиции неоклассиков и историков. В отличие от Э. Дюркгейма, М.Вебер стоит на позициях *методологического индивидуализма*, социальный порядок у него является не продуктом внешних нормативных ограничений, а предстает проекцией индивидуального осмысленного действия. Экономическое поведение Вебер рассматривает как особую разновидность социального действия, опираясь при этом на разработанную им *концепцию социального действия*.

Он дает следующее определение социального действия: "Действием" мы называем действие человека (независимо от того, носит ли оно внешний или внутренний характер, сводится ли к невмешательству или терпеливому принятию), если и поскольку действующий индивид или индивиды связывают с ним субъективный смысл. "Социальным" мы называем такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей и ориентируется на него"⁴⁰.

Вебер выделяет четыре основных типа социального действия:

1) *целерациональное* – "если в основе его лежит ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве "условий" или "средств" для достижения своей рационально поставленной и обдуманной цели";

2) *ценностно-рациональное* – основанное "на вере в безусловную - эстетическую, религиозную или любую другую – самодовлеющую ценность определенного поведения как такового, независимо от того, к чему оно приведет";

3) *аффективное* – эмоциональное, т.е. обусловленное "аффектами или эмоциональными состояниями индивида";

4) *традиционное* – "основанное на длительной привычке"⁴¹.

Чисто традиционное действие находится на границе или даже за пределами осмысленно ориентированного действия. Часто это только автоматическая реакция на привычное раздражение в направлении некогда усвоенной установки. Большая часть привычного повседневного поведения людей близка данному типу. *Чисто аффективное* действие также находится на границе и часто за пределами осознанно ориентированного действия. Оно может быть реакцией на совершенно необычные раздражители. Если же такое действие ведет к сознательной эмоциональной разрядке, то данный тип уже приближается к ценностно-рациональному типу.

Ценностно-рациональное действие отличается от аффективного осознанным определением своей направленности и последовательно планируемой ориентацией на нее. Смысл такого типа действия состоит "не в достижении какой-либо внешней цели, а в самом определенном по своему характеру поведении как таковом". *Чисто ценностно-рационально* действует тот, кто, учитывая возможные последствия, следует своим убеждениям о долге, достоинстве, красоте, религиозных предначертаниях, благочестии. Ценностно-рациональное действие всегда подчинено "заповедям" или "требованиям", в повиновении которым видит свой долг данный индивид.

Целерационально действует тот индивид, чье поведение ориентировано на цель, средства и побочные результаты его действий, кто рационально рассматривает

⁴⁰ Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения М.: Прогресс. 1990. С. 602-603.

⁴¹ Там же, С.628.

отношение средств к цели и побочным результатам и, наконец, отношение различных возможных целей друг к другу.

Ценностно-рациональная ориентация действия может, по Веберу, находиться в различных отношениях с целерациональной ориентацией. Но с целерациональной точки зрения ценностная рациональность всегда иррациональна, поскольку она абсолютизирует ценность, на которую ориентируется поведение, и не принимает во внимание последствия совершаемых действий. Однако абсолютная целерациональность действия – пограничный случай⁴².

Социальное действие очень редко ориентировано только на тот или иной тип рациональности. Предложенные идеально-типичные *понятия*, по Веберу, не являются характеристиками самой реальности. Они мыслятся им как формальные “инструменты”, позволяющие упорядочить бессмысленное многообразие реальности. Они высвечивают специфические аспекты предмета исследования и нормативного значения (наподобие идеалов) не имеют.

Выделенные Вебером четыре типа действия позволяют достаточно четко определить, что означают в развитии европейской культуры “рационализация” и “модернизация”. Специфически западный “процесс рационализации” может быть описан как такое развитие, которое ведет к увеличению числа областей деятельности, характеризующихся целерациональными действиями. Действия внутри таких сфер, как хозяйство, право и управление, близки к идеальному типу “целерационального действия”. Если рассматривать целевую рациональность как основную ценность, то можно вести речь о “прогрессе” в каждой из этих областей, то есть о ее “рационализации” и “модернизации” в направлении возрастания степени целевой рациональности. Однако в случае принятия в качестве базовой ценности религиозной “этики братства”, следует понимать, что в ходе секуляризации общества этика братства постепенно утрачивает свое значение во все увеличивающемся числе областей действия.

Вебер говорит о так называемом “парадоксе рационализации”. Рационализация деловой активности приводит к удивительному экономическому росту, но и с механистической машинной силой неодолимо устанавливает рамки нашей жизни. Все “постулаты братства” неизбежно терпят крушение в “безжизненной рациональности” экономического мира. Развитие современной науки обеспечивает нам фантастическое понимание естественных процессов, которое, однако, ведет к окончательному “расколдовыванию мира”, но по мере освобождения от религиозно-метафизических идей возрастает наша экзистенциальная потребность в смысле, которая, однако, не может быть удовлетворена наукой.

Вебер разрабатывает также три идеально-типичных понятия для описания процесса легитимации власти: традиционный, харизматический и легальный. Четыре типа действий и три формы легитимации являются веберовскими *обобщенными идеальными типами*. Их можно использовать при анализе всех социальных форм жизни.

Они применимы и к анализу капитализма, который Вебер называет “самым могучим фактором нашей современной жизни”. Стремление к хозяйственной выгоде известно во все времена и у всех народов. Но это еще не капитализм. Только на Западе возникла рационально-капиталистическая система хозяйствования, основанная на наемном труде, характеризующаяся неумной деловой активностью.

Почему такая форма организации жизни возникла именно в Европе? Пытаясь ответить на этот вопрос, М.Вебер показывает, что развитие экономической жизни регулируется политическими, религиозными и этическими институтами. Они формируют необходимые духовные качества хозяйствующего субъекта, позволяющие, например, смотреть на свою деятельность как на духовное предназначение, смело идти на нововведения и смену традиций. М.Вебер анализирует конкретно-исторический характер формирования экономического интереса в своей работе “Протестантская

⁴² Там же. С. 628-630.

этика и дух капитализма”⁴³. Особую роль в формировании духа предпринимательства сыграл институт протестантизма как активной религии, “подвигающей на труд как на призвание”.

Дух капиталистического предпринимательства Вебер противопоставляет простой жажде наживы и авантюризму, унаследованным от средневековья. Капиталистическое предпринимательство связано с рациональной организацией свободного труда и с использованием свободного обмена для ненасильственного приобретательства. Этот новый дух, по мнению Вебера, вырос из недр *особой этики протестантизма кальвинистской версии*. Это “внутренние”, духовные причины.

Процесс капитализации, ведущий к разрушению традиционных связей, всегда наталкивается на сопротивление. Этико-религиозные ценности, психологические установки и глубоко укорененные привычки, как правило, “запрещают” современный, практически-рациональный образ жизни. Какие же факторы эпохи реформации разрушили традиционные запреты и сделали возможным формирование капитализма? Это стало возможным, отвечает Вебер, в результате радикальных перемен в *этических представлениях о долге*, которые произошли в эпоху Реформации. Они разрушили запреты и сделали возможной этику, легитимирующую новый рациональный образ жизни.

Протестантская этика обосновывает ранее неизвестную *этику труда и рациональную жизненную установку*. Систематическая работа приобрела для протестантов религиозное значение, стала реализацией “призвания”. Экономический успех индивида стал рассматриваться кальвинистом как знак его “избранности”. И он всеми силами стремился подтвердить свое право называться избранником божьим. Отрицательное отношение к “плотскому” и всем “чувствам” ограничивало потребление и вело к накоплению капитала. Полученный доход мог быть использован лишь для новых вложений в предприятие. В протестантизме культивируется индивидуализм: в прямом общении с богом, опираясь на свои собственные силы, человек сам должен создавать путь к своему спасению и делать это в посюсторонней, мирской жизни. Не имея права на индулгенцию, он должен осуществлять строгий контроль за своими поступками. И человек, и капитал, согласно протестантским представлениям, не должны бездействовать, они должны постоянно трудиться, приумножая богатство. Само же богатство, наряду с тем, что оно давало материальный достаток, также выступало свидетельством избранности к спасению. Идея избранничества, ключевая для кальвинизма, таким образом, напрямую связывается с исполнением профессионального долга, который предстает как служение Богу. Иными словами, протестантизм создал, по Веберу, своеобразную “мирскую аскезу”, которая породила новую внутреннюю структуру личности, ориентированную на труд и систематический самоконтроль. Таким образом, религиозная этика повлияла на формирование особого хозяйственного этоса, в котором во главу угла становится не жажда наживы, а добропорядочность, кредитоспособность и умеренность в потреблении, не авантюризм, а стабильность и постоянный рост. Твердость веры стала могучим фактором систематизации, упорядочения хозяйственной жизни, ее рационализации. Позднее эта внутренняя рационализация получила поддержку “внешней” рационализации со стороны хозяйственных институтов.

Веберовская теория действия также вскрывает внутренние механизмы процесса бюрократизации. Причиной ее выступает потребность хозяйства и общества в целом в лучших расчетах и планировании. Наука становится частью административной системы и тем самым пронизывает общество как целое. Все это придает действиям людей большую степень целевой рациональности, следовательно, увеличивается степень просчитываемой безопасности и уменьшается количество потерь по сравнению с поведением, состоящим из случайных и непредсказуемых действий.

⁴³ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // М. Вебер. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61-272. См. также: Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий // М. Вебер. Избранное. Образ будущего. М.: 1994, с. 43—77).

В.Зомбарт в своей работе “Современный капитализм” говорит о хозяйственной системе не только в смысле использования определенного уровня техники, но и в смысле специфического *хозяйственного способа мышления*. Он пытается определить *дух хозяйственной эпохи*. Этот строй мышления выходит за рамки абстрактной “человеческой природы”, он *коренится в социальных институтах, нравах и обычаях* определенной нации, находящейся на конкретной стадии экономического развития⁴⁴.

В.Зомбарт, так же как и М.Вебер, исходит из того, что капиталистический хозяйственный дух носит принципиально исторический характер. Определяя хозяйственный дух как “совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйствование”⁴⁵, Зомбарт отмечает, что человек докапиталистической эпохи был озабочен в первую очередь проблемой пропитания и выживания. Он не производил никаких расчетов, воспринимая мир как целое, следуя в хозяйственных делах традиции. Человек же капиталистической эпохи несет в себе *дух предпринимательства*, связанный с *духом мещанства*. Мещанин должен обладать такими качествами: *хозяйственностью*, предполагающей рациональность и бережливость; *деловой моралью*, предполагающей благонадежность и верность договору. Мещанский дух состоит из “склонности к счету и осмотрительности, из благоразумия и хозяйственности”⁴⁶. Предприниматель же должен обладать, согласно Зомбарту, такими тремя основными качествами: *завоевателя*, что предполагает волю и энергию, упорство, свободу мысли; *организатора*, что предполагает умение работать с людьми, координировать их действия; *торговца*, что предполагает способность внушать доверие и интерес к своему товару. Таким образом, предпринимательский дух представляет собой “синтез жажды денег, страсти к приключениям, изобретательности...”⁴⁷. Капиталистический дух стал *переплетением духа предпринимательства и духа мещанства*. В полемике с М.Вебером Зомбарт отстаивает позицию, что основы предпринимательского духа были заложены вовсе не протестантами, а католиками. Но наибольший вклад в формирование духа капитализма внес, по Зомбарту, иудаизм – единственная мировая религия, которая никогда не выдвигала идеала бедности, а, напротив, проповедовала идеал торговой свободы.

Тему проекции субъективных смыслов в сферу хозяйственных отношений в этот период разрабатывает и Г. Зиммель. В своей работе “Философия денег”⁴⁸, он сосредоточивается на элементарных человеческих взаимодействиях, рассматриваемых им как обмен. Суть обмена не в движении материальных благ; за движением вещей скрываются человеческие отношения. Суть денег в актах взаимного субъективного оценивания. Зиммель рассматривает обмен как форму социализации, акцентируя внимание на культурно-символическом значении хозяйственных процессов. Деньги, являясь высшей формой проявления всего экономического, наряду с интеллектом и правом, становятся универсальным посредником в современном обществе, объективируя и деперсонализируя субъективные смыслы, превращая цели в подверженные учету средства. Эта порождает экономический индивидуализм и эгоизм, которые отныне отождествляются с рациональным поведением. Зиммель пишет: “Таким образом, действие денег можно охарактеризовать как атомизацию отдельной личности, как идущий внутри нее процесс индивидуализации. Но это лишь продолжение в индивиде тенденции, присущей для всего общества: также как деньги действуют на части отдельного существа, так они действуют и на элементы общества, на индивидов, ...деньги являются указанием на труд другого. В то время как в доденежном хозяйстве отдельный индивид был соединен узами взаимопомощи

⁴⁴ Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 1. М.: Госиздат. 1931. С. 33-36.

⁴⁵ Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М. Наука. 1994.С.6.

⁴⁶ Там же. С.6.

⁴⁷ Там же. С.6.

⁴⁸ Simmel G. Philosophie des Geldes //Simmel G. Gesamtausgabe. Bd.6. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 2000.

непосредственно со своей группой и обмен служил тесной связи каждого с целым, то ныне отдельный индивид носит с собой свои претензии на труд другого в сжатой, потенциальной форме. У него есть выбор, когда и где предъявить свои претензии. Тем самым расторгается непосредственность отношений, лежавшая в основе ранних форм обмена»⁴⁹.

Й. Шумпетер также не может принять постулаты основных экономических течений. Он призывает дополнить чисто экономический анализ социологическим⁵⁰.****

В основном же течении экономической науки – неоклассическом в первой половине XX века в целом идет процесс формализации и освобождения от всевозможных “психологизмов”. Здесь объявляется несущественным, что именно и по каким критериям максимизирует человек, основным считается *логика выбора и последовательность действий*. Продолжается также доминирование *методологического индивидуализма*.

Некоторые отступления в этом плане присущи Дж.Кейнсу, однако он не отказывается от этого постулата совсем. Кейнс считает, что индивидуальные рациональные действия далеко не всегда дают соответствующий эффект на уровне общества. Имеет место своеобразная рациональность надындивидуального плана. В качестве внеэкономических факторов, влияющих на экономику, Кейнс, наряду с государственным регулированием, включает также *психологию людей* (склонность к сбережению, предпочтение ликвидности и т.п.) По Кейнсу, психологическая склонность человека сберегать определенную часть доходов сдерживает увеличение дохода из-за сокращения объема капиталовложений, от которых зависит получение доходов. Он также говорит о постоянстве предельной склонности человека к потреблению, что может обуславливать устойчивое соотношение между увеличением инвестиций и уровнем дохода.

Кейнс принимает во внимание психологические факторы при определении макроэкономических зависимостей и даже формулирует психологические законы. Он отмечает: “Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход”⁵¹. Он считает, что для регулирования хозяйства “психология общества” имеет не меньшее значение, чем законы экономики. Кейнс утверждает, что “если только психологические склонности участников экономического процесса действительно оказываются примерно такими, как мы их здесь предполагали, то можно считать, что существует закон, согласно которому расширение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно оказать стимулирующее влияние на те отрасли, которые производят потребительские блага, и, таким образом, повести к увеличению совокупной занятости”⁵². Однако психологизм Кейнса формален и служит для обоснования единообразия человеческих действий. Создается впечатление, что вводимые предпочтения принадлежат обществу вне времени и человеку без национальности.

Новая австрийская школа о человеке и обществе.

С интересными идеями в середине XX в. выступили представители *новой австрийской школы*, принадлежащей к неолиберальному течению неоклассики Л.Мизес и Ф. Хайек.

Л.Мизес предпринял попытку обосновать экономическую науку как *общую теорию человеческого поведения – праксеологию*, преодолев ее ограниченность как

⁴⁹ Там же. – S.463.

⁵⁰ Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 267.

⁵¹ Кейнс Дж.М. Антология экономической классики. Т.II. С.155.

⁵² Там же. С.229.

теории действия экономического человека⁵³. Праксеология представляет науку о человеческом выборе, о принципах осуществления выбора. Мизес считал, что в основу праксеологии должны быть положены априорные истины относительно неизменной структуры человеческого мышления, из которых с помощью дедуктивного метода должна быть выстроена вся экономическая теория. Важнейшая априорная истина, положенная Мизесом в основу праксеологии, заключалась в том, что важнейшей целью человеческих действий является *стремление избавиться от охватывающего человека ощущения беспокойства*. При этом Мизес разрабатывал *универсальные принципы человеческого выбора* вне исторического контекста, культурных факторов, которые являются существенными условиями, определяющими характер этого выбора.

Ф.Хайек⁵⁴ – видный представитель либерализма – внес огромный вклад углубление его философских основ. Для Хайека характерен *широкий социологический подход к экономическим процессам*, включающих также социальные, политические и этические аспекты жизни общества⁵⁵. Ему присуща большая, чем у ранней австрийской школы, *субъективизация* экономической теории.

По мнению Хайека, экономические явления в принципе не могут быть выражены в объективных терминах, поскольку они *отображают только лишь субъективные представления* людей. При анализе экономических явлений нет объективных критериев истины, всякий исследователь вносит в процесс рассмотрения свое собственное видение, свой опыт, свои ошибки. *Объект исследования, таким образом, оказывается в определенном смысле неотделимым от субъекта*. В естественных науках исследователь находится вне изучаемого объекта. Предметом же общественных наук выступает поведение человека. А это с необходимостью предполагает, что *собственные мотивы и установки исследователя включены в этот процесс*. Это оказывает влияние на результаты исследования. Отсюда вытекает, что задача экономической науки, как и других общественных наук, состоит не в том, чтобы вскрыть объективные законы общественных процессов, а в том, чтобы определить границы их познаваемости. Согласно Хайеку, необходимо признать ограниченность познавательных возможностей человека и не требовать, чтобы наука давала что-то большее, чем субъективно-психологические оценки экономического анализа. На этой основе он считает, что *экономическая наука в принципе не поддается математизации*. Ведь математизация предполагает, что экономические знания имеют определенную объективную основу, а этого, по Хайеку, на самом деле нет. Теоретическая модель экономики, по его мнению, строится исследователем на субъективном выборе некоторых элементов действительности, поэтому она и не может рассматриваться как подлинное научное знание, не зависимое от исследователя. Проблема усложняется еще и тем, что общество, хозяйственная жизнь находятся в состоянии постоянного развития.

В соответствии с этим Хайек считает, что исследование должно носить *микроэкономическую* направленность, поскольку все макроэкономические модели, которыми оперируют, например, кейнсианцы, марксисты, имеют мало общего с действительностью. В основе хозяйственной жизни лежат индивидуальные субъективно-психологические оценки и мотивы хозяйствующих субъектов, которые нельзя свести к каким-то закономерностям.

⁵³ Мизес Л.. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета экономической науки //Thesis. 1994. Т.II. Вып.4.

⁵⁴ Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992; Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия //Мировая экономика и международные отношения. 1989. - №12. - С.5-14; Хайек Ф. Дорога к рабству //Вопросы философии. 1990. - №11; №12.

⁵⁵ История экономических учений: Современный этап./Под ред. А.Г.Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1999.

Огромное место в либеральном учении Хайека занимает представление о *спонтанном характере рыночного порядка*⁵⁶. Он считает, что, хотя экономика и развивается в результате взаимодействия людей, это не значит, что этим процессом развития возможно управлять. Рыночное хозяйство развивается в соответствии со своей собственной внутренней логикой. В своих действиях люди, образующие хозяйственную связь, руководствуются своими практическими знаниями, обычаями, привычками. В большей степени это знание носит *неявный* характер, личностный, оно не может быть отделено от них, формализовано, обобщено в какой-то синтетической точке зрения, представляющей определенную управляющую или познающую инстанцию. Оно, таким образом, не может быть положено в основу экономической политики. Практические знания, используемые хозяйствующими субъектами, являют собой *“рассеянную” и “скоропортящуюся” информацию* об условиях конкретного места и времени, они постоянно изменяются. Но в них содержится огромный объем информации об условиях хозяйствования в рамках всей экономики. В эту информацию невозможно вмешаться какой-либо инстанции, поскольку такое вмешательство разрушит саму информацию.

Рыночный порядок, по Хайеку, принципиально отличен от порядка природных или технических объектов, знания о которых могут быть представлены в виде определенных формул, теорий, которые легко поддаются формализации и тем самым могут быть использованы для внешнего управления этими системами. Ведущая роль в формировании и распространении текущих знаний о хозяйстве принадлежит механизму рынка, механизму конкуренции. Рынок через систему цен, через изменение соотношения спроса и предложения передает информацию о том, что, где и когда производить, покупать и продавать. Тем самым рынок предстает как *особая информационная система, обеспечивающая координацию огромного количества экономических агентов*. Это своеобразный *“надындивидуальный интеллект”*, обеспечивающий получение не фрагментарного, а целостного знания об условиях хозяйствования, без чего невозможно его успешное ведение. Полемизируя с оппонентами, утверждающими, что рынок представляет собой систему спонтанного эффективного распределения ограниченных ресурсов в необходимом направлении, в соответствии с объемом и структурой потребностей, Хайек утверждает, что, если бы основная проблема состояла в распределении ресурсов, то рынок был бы не нужен. С распределением ресурсов, по его мнению, могла бы справиться и плановая система, руководимая из единого центра. Преимущества же рынка в том, что он в состоянии распределять те ресурсы, которые ранее не были и не могли быть учтены, распределять их на хозяйственные цели, которые ранее не были и не могли быть выявленными. Конкуренция – это эффективный *способ направить неизвестные ресурсы на неизвестные цели*. Рыночную конкуренцию Ф.Хайек характеризует как *“процедуру открытия”*, где каждый может экспериментировать с находящимися в его распоряжении знаниями, ресурсами, различными жизненными стилями.

Спонтанный характер порядка, по Хайеку, означает, что какое-либо вмешательство извне в этот порядок лишь подрывает его. Любой сознательный контроль над хозяйственной жизнью, направленный на получение заданных результатов, например, полной занятости, экономического роста и пр., в принципе невозможен, поскольку он не может учесть и использовать тот громадный массив знаний, который необходим для успешного воплощения управления. Разрушительный характер носило бы также вмешательство в сам рыночный процесс с целью его коррекции. У рыночного порядка есть своя собственная внутренняя логика, не имеющая ничего общего с морально-этическими требованиями.

Учение о спонтанном порядке, о *“расширенном порядке человеческого сотрудничества”*, основу которого образуют институты, моральные традиции и практики, спонтанно возникающие в ходе культурной эволюции, Хайек

⁵⁶ Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия//Мировая экономика и международные отношения.1989. - №12. - С.5-14.

противопоставил как теориям государственного вмешательства в экономику (Кейнс), так и социализму с его централизованным планированием. Концентрация экономической власти в едином центре, по его мнению, подрывает естественное движение общественно-исторического процесса, лишает его внутренних движущих сил, навязывая обществу произвольно выбранную шкалу ценностей. Такая шкала отражает борьбу различных социальных групп, волюнтаристские представления высших руководителей, и, следовательно, дезориентирует общество в выборе приоритетов. Централизованное хозяйство, по мнению Хайека, неспособно, подобно рыночной экономике, компенсировать ошибки хозяйствующих субъектов. В рыночной же экономике хозяйственные *решения принимаются всеми без исключения субъектами* хозяйствования. Поэтому ошибки одних компенсируются успешной деятельностью других. Плановая экономика, по Хайеку, не в состоянии использовать неявное знание, она, ликвидируя экономическую свободу, превращает индивидов *из активных самостоятельных субъектов хозяйствования в пассивные объекты* управляющей активности центра.

Также отрицательно Хайек относится и к идее социальной справедливости, считая, что она неприменима к спонтанному по своему характеру социально-экономическому процессу, подобно тому как она неприменима и к физическим процессам. В то же время политика перераспределения подрывает основы конкуренции, а, значит, адаптивные свойства рынка. Вместе с тем Хайек полагает, что государство, создавая общие предпосылки для функционирования свободной рыночной экономики, должно предоставлять гражданам определенные услуги, которые не в состоянии предложить рынок – пенсионное обеспечение, здравоохранение и образование. Капитализм рассматривается Хайеком как “расширенный порядок человеческого сотрудничества, возникший естественным путем, в отличие от социализма, сконструированного искусственно. Расширенный порядок естественен в смысле его естественного формирования, подобно эволюционным процессам в живом мире. Но в то же время, разумеется, он неестественен, поскольку представляет собой культурный феномен и “не соотнобразится с биологическим естеством человека”⁵⁷. Естественные инстинкты человека выражаются в моральной солидарности, альтруизме, групповом принятии решений, *инстинкты - основной источник коллективистской традиции*. Все эти факторы являют собой препятствие для установления расширенного порядка человеческого сотрудничества. Стремление установить на макроуровне общественного процесса сознательное преследование целей характеризуется Хайеком как “пережиток инстинктивной и осмотрительной микроэтики малого стада”⁵⁸. *Институты собственности, свободы как новые моральные нормы и возвышают человека над уровнем дикарей*⁵⁹.

Зарождение институционализма.

В первой половине XX века стало развиваться новое течение в экономической науке – *институционализм*. Общие методологические основы институционализма выражаются в:

- требовании *междисциплинарного* подхода, расширении связей экономики с другими обществоведческими дисциплинами, рассмотрении хозяйства как части целостной общественной системы;
- принципе *историзма*, проявляющемся в стремлении выявить движущие факторы и тенденции общественной эволюции;
- акценте на исследование различных форм экономической власти и влияния политической власти на сферу экономики.

⁵⁷ Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма. М.: 1992. С.37

⁵⁸ Там же. С.141.

⁵⁹ Там же. С.53.

Представители первой волны институционализма (так называемого “старого” институционализма”) – Т.Веблен, У.Митчелл, Дж.Коммонс - отказались от методологического индивидуализма и приняли позицию *органицизма*. Согласно институционализму в качестве движущей силой экономики, наряду с материальными факторами, следует анализировать также *духовные, моральные, правовые и другие факторы*, рассматривая их в *историческом контексте*. Тем самым, как отметил Р.Хайлбронер, “экономическая наука наконец вышла за узкие пределы ее прежнего царства – царства производства и распределения – и может теперь заявить свои *права на обширную территорию*, простирающуюся от семейных отношений до спорта, от антропологии до государственного права”⁶⁰. Человек “старой” институциональной школы не только следует интересу и привычке. Здесь учитывается то, что его предпочтения изменяются со временем, то, что он объединяется в группы и вступает в конфликты по поводу властных полномочий.

Родоначальник школы *Т.Веблен* исходил из теории эволюции Дарвина, принципа взаимосвязи и взаимообусловленности всех общественных отношений, в том числе экономических и социально-психологических. Веблен в центр своего внимания поставил критику *ограниченности экономического подхода к потреблению*. Он писал: “Экономисты выдвинули ложный тезис о том, что потребление представляет собой конечную цель производства, но мало или совсем не уделяли внимания тому, как на деле ведут себя потребители или какое воздействие на них могут оказать те самые товары, которые их заставляют потреблять. Коренным пороком экономической теории является отказ считать своим собственным предметом человеческие действия, т.е. нечто заведомо более сложное, чем пресловутые нормальные уравнения предложения и спроса”⁶¹. Он формулирует положение о том, что *экономическая наука должна стать наукой о поведении людей в их отношении к материальным средствам существования*. Экономика, как считает Веблен, оказалась сведенной к оценке благ, хотя сам оценщик при этом игнорировался. Поскольку денежный интерес был признан равнозначным экономическому, человеческая личность исчезла из сферы экономического анализа. Прежние экономисты, отмечал Веблен имели устаревшие представления относительно психики человека, настаивая на доминировании в ней гедонистических мотивов. Человеком же управляют инстинкты, склонности, привычки. Веблен говорит, что в основе экономических мотивов людей лежат *родительские чувства, заложенное в человеке инстинктивное стремление к знанию, а также стремление к высокому качеству выполняемой работы, инстинкт соперничества*.

По Веблену, процесс изменений – неотъемлемая составная экономической проблемы. Определенные исторические обстоятельства формируют объективные условия потребительского поведения людей. Социально-экономические институты возникают в ходе индивидуальной адаптации ко всей совокупности общественных действий. Институт может быть определен как *укоренившийся, широко распространенный обычай, образ мыслей, которые определяют рамки поведения людей*. Институты - “результаты процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени”⁶². Поэтому они нуждаются в обновлении и эволюционном преобразовании в соответствии с требованиями настоящего времени. Эволюция общественной структуры представляет собой “процесс естественного отбора институтов” в “борьбе за существование”. Веблен считает, что по мере ускорения научно-технического прогресса будет возрастать и роль инженерно-технической интеллигенции, к которой и будет переходить власть. В результате этого будет установлен “новый порядок”, где индустриальная система перестанет служить собственникам. В отличие от собственников, которые руководствуются “денежной выгодой”, мотивом технократии и индустриалов являются интересы всего общества.

⁶⁰ Thesis. Зима 1993. Т. Вып.1. С.41.

⁶¹ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984, С.24.

⁶² Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С.202.

Сферой своих исследований Веблен сделал *потребительское поведение социальных групп* с учетом широкого круга психологических и культурных факторов. Наиболее известное изложение институционального подхода он дает на примере “*праздного класса*” – господствующего класса собственников. Отношение этого класса к хозяйственному процессу предстает как отношение “стяжательства, а не производства, эксплуатации, а не полезности”. Для представителей этого класса могут существовать особые цены, символизирующие их престижность, а не истинное проявление закона спроса. Стремление к поддержанию элитарного статуса и мотивы *престижного потребления* не вписываются в плоско понимаемую рациональность. Ныне широко известен так называемый эффект Веблена, показывающий, как может возрасти спрос на потребительские товары при увеличении их цены. В данном случае снижение цены на товар воспринимается покупателем как ухудшение его качества или утрата “актуальности” или “престижности”. Соответственно, спрос на него уменьшается. В случае же возрастания цены объем покупок может возрастать.

Дж. Коммонс стал лидером юридического течения институционализма, определяя институт как “коллективное действие, контролирующее индивидуальное действие”. Он исследует коллективные институты, такие как семья, профсоюзы, торговые объединения, корпорации, государство. Коммонс разрабатывает концепцию контрактной экономики, построенной на договорных отношениях организованных групп давления в виде корпораций, профсоюзов и политических партий. Правовой аспект Дж. Коммонс использовал и в своей теории стоимости, определяя последнюю как результат *юридического соглашения* коллективных институтов.

Однако в целом работы первых институционалистов оказались на периферии основного течения экономической мысли, большинство экономистов их не восприняло. В то же время признается их роль в постановке многих важных проблем, расширяющих видение человека как субъекта хозяйственных процессов.

В общем к концу первой половины XX века прочно утверждается неоклассическое течение в экономической науке, даже в Германии утрачивает остатки влияния молодая немецкая историческая школа. Здесь на основе критики “историков” возникает особое течение *ордолиберализма*. Само слово “ордо”, избранное лидером этой школы В. Ойкеном, превратилось в собирательное понятие, символизирующее “естественный строй рыночного хозяйства”. Здесь была разработана концепция “*социального рыночного хозяйства*” (А. Мюллер-Армак, Л. Эрхардт, В. Ойкен, В. Репке)⁶³. По словам В. Репке, социальное рыночное хозяйство – путь к “экономическому гуманизму”. В своей книге “Гуманное общество” он отмечает, что такой тип хозяйства противопоставляет коллективизму – персонализму, концентрации власти – свободу, централизму – децентрализму, организации – самопроизвольность. Ойкен считает, что человеческому обществу присущи только два типа экономики: “централизованно управляемая” и “меновая экономика” (свободное, открытое хозяйство), но в определенных исторических условиях элементы обеих систем переплетаются, в результате чего каждая из упомянутых форм реализуется, в свою очередь, в ***-трех формах. Человек в концепции В. Ойкена предстает в виде *галереи типов, соответствующих разным “хозяйственным порядкам”*⁶⁴. При этом структура каждого типа образуется различными комбинациями ограниченного числа фиксированных принципов: объективное или субъективное следование экономическому принципу; постоянство или изменчивость уровня потребностей; следование принципу максимизации дохода; долгосрочность планов; сила традиционных связей.

После Второй мировой войны приобретает влияние течение *административного бихевиоризма* (Г. Саймон и др.), стремящееся учесть не только результаты рационального выбора, но и рассмотреть *сам процесс принятия решений, с учетом*

⁶³ Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. СПб.: Экономическая школа. 1999.

⁶⁴ Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996. С. 279

*предела когнитивных возможностей человека*⁶⁵. Человек ищет лучшие варианты до тех пор, пока издержки поиска не превысят ожидаемую экономию. Согласно Г. Саймону, человеческое поведение вполне рационально, но его интеллект и вычислительные способности ограничены. Зачастую ему не удается дойти до оптимального решения и он останавливается на каком-то приемлемом для него варианте. Тем самым его действия характеризуются не совершенной, а *“ограниченной рациональностью”*.

Начиная с середины 60-х годов XX ст. начинается активный пересмотр традиционных принципов экономической науки в понимании человека. Нарастает понимание того, что при анализе хозяйственной жизни *невозможно обходиться без рассмотрения внеэкономических факторов*. Часть представителей экономической науки заявляют, что методологические предпосылки теории могут быть самыми различными, лишь бы они обеспечивали хорошие предсказательные возможности. Так, Фридмен подчеркивает: “Теория не может быть проверена прямым сопоставлением ее предпосылок с “реальностью”... Полный “реализм”, очевидно, недостижим, а вопрос о том, является ли теория “достаточно” реалистичной, может быть разрешен только исходя из того, дает ли она достаточно хорошие для данной цели предсказания или лучшие предсказания по сравнению с альтернативными теориями”⁶⁶. Другая же часть, отдавая себе отчет в теоретической недостаточности методологических предпосылок, пытается их развивать.

В то же время параллельно предпринимаются попытки рассмотрения экономического поведения и экономических отношений *с более широких социокультурных позиций в рамках социологии* (Н.Смелзер, Т.Парсонс, Р.Мертон). Н.Смелзер пишет: “На цены и производство влияют десятки переменных – экономических, политических, правовых, религиозных. Если бы перед исследователем стояла задача представить экономическую жизнь во всей ее полноте, многие из этих разнообразных переменных пришлось бы ввести в экономические модели. Как же справляется экономист с эмпирической сложностью мира? Обычный способ заключается в том, что, хотя неэкономические переменные и влияют на условия спроса и предложения, в целях анализа следует исходить из предположения об их неизменности. ... Делая такие упрощения, экономисты получают возможность находить элегантные теоретические решения экономических проблем”⁶⁷.

Дж. Хоманс и П. Блау, опираясь на экономические представления об обмене и на оперантную бихевиориальную психологию разрабатывают *теорию социального обмена*⁶⁸. Они исходят из того, что обменные отношения представляют собой исходный и фундаментальный элемент социального поведения. В процессе социального взаимодействия каждый индивид в более или менее рациональной степени калькулирует свои затраты, усилия, с одной стороны, и ту выгоду, которую он может получить в результате собственных действий, – с другой. При этом речь идет не только о материальных выгодах, но и о самом широком круге социальных издержек и вознаграждений, таких, например как одобрение и престиж. В случае, если суммарное вознаграждение оказывается достаточным по сравнению с затраченными ресурсами, то данное действие закрепляется, постепенно становится нормой, хотя, возможно, оно и не является самым оптимальным. Если же вознаграждение недостаточно, с точки зрения индивида, то он стремится избегать соответствующих форм взаимодействия. При этом для человека важно то, чтобы относительное вознаграждение других не превышало его собственного. Тот, кто многое отдает, делает наибольшие вклады, старается больше получить взамен, а тот, кто многое получает, вынуждается силой

⁶⁵ Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 27

⁶⁶ Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // Thesis, 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 49

⁶⁷ Смелсер Н.Дж. Социология экономической жизни. М.: 1965. С.15.

⁶⁸ Тернер Дж. Структура социологической теории. М.: Прогресс, 1985. С.271-384.

мнения окружающих и отдавать больше, хотя это в действительности не всегда имеет место. Процесс подобного взаимовлияния тяготеет, в конечном счете, к выработке равновесия в обменных балансах. Здесь можно видеть того же “экономического человека”, облаченного в более просторные социальные одежды.

В 60-х годах XX в. формируется также ряд иных направлений, которые пытаются преодолеть узкие рамки экономического анализа, а также социологических концепций, изучающих хозяйственное поведение человека.

На основании институционалистских идей *К.Поланьи*⁶⁹ складывается теория так называемой *моральной экономики*. К.Поланьи отмечал, что становящийся рыночный обмен и товарное хозяйство в общем регулируются многими средствами: насильственным административным перераспределением, патерналистскими отношениями, отношениями взаимности. Так, средневековый рынок Европы – пример экономической системы, организованной на основе интенсивных социальных связей и отношений, в частности норм взаимности и доверия⁷⁰. Лишь в последнюю очередь следует рассматривать эгоистический интерес и стремление к прибыли⁷¹. Учение о моральной экономике сформировалось на базе изучения традиционных хозяйств стран “третьего мира”, а также истории становления капиталистических отношений на Западе. В этих исследованиях на первый план выдвигается то огромное значение, которое имели в прошлом и сохраняют в условиях современности традиционные мотивы хозяйственной деятельности нерационального плана, связанные с понятиями такого плана как справедливость, этика коллективного выживания, безвозмездная помощь⁷².

Теория рационального социального действия Дж. Коулмена⁷³ расширяет понятие рациональности человека, стремясь заменить предпосылку совершенного рынка анализом социальной структуры. Находясь на позициях методологического индивидуализма, он в то же время пытается учесть социальные связи индивида в изолированном экономическом человеке. Коулмен вводит понятие “*социальный капитал*” как продукт межиндивидуальных отношений, противопоставляя его понятию “человеческий капитал” как личный багаж индивида. С размытием традиционных институтов значение социального капитала убывает, он превращается в своего рода социальный рудимент⁷⁴. Коулмен пытается найти “микрооснования” для макротории, отмечая неспособность экономистов объяснить многие явления коллективного хозяйственного поведения людей, такие, например, как паника на бирже или отношения доверия в ассоциациях бесплатного взаимного кредита. Он решает проблему путем перенесения принципов методологического индивидуализма на уровень корпоративных субъектов-акторов. При этом *концепция рационального действия индивидов предлагается Коулменом на роль методологического ядра для всех социальных наук*. Тем самым многие альтруистические действия оказываются вполне рациональными. Концепции обмена и рационального действия знаменуют собой возрождение утилитаризма в социологии, рассматривающего человека как *максимизатора полезности*. Задача здесь видится в том, чтобы анализировать экономические явления с помощью инструментария экономической теории, обогащенного социологическими элементами.

⁶⁹ Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля, деньги // Thesis. Весна 1993. Т. I. Вып. 2

⁷⁰ Polanyi K. La Grand Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps / Paris: Gallimard, 1995, P.92-94.

⁷¹ Там же. С.14-15.

⁷² Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире. Под ред. Т.Шанина. М.: Прогресс, 1992. С. 202-210

⁷³ Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. №1-2.

⁷⁴ Там же. – С. 67-68, 79

“Новая экономическая социология” (Х. Уайт, М. Грановеттер) предложила социологический вариант теории производственных рынков. Рыночная активность рассматривается как носящая общественный характер в той же мере, как и, например, система родственных связей. Рынки рассматриваются как особые формы социального контроля, особые материализованные структуры внутри денежных хозяйств. По мнению Грановеттера, современное общество все пронизано “сетями” социальных отношений — устойчивых систем связей и контактов между индивидами, которые выходят за рамки традиционного деления “рынок — иерархия”. Эти сети неформальных отношений позволяют обмениваться информацией, разрешать большинство всех проблем и конфликтов, минуя судей и адвокатов. Внутри этих сетей деловые отношения перемешиваются с социальными.

Междисциплинарное направление “социо-экономики”, провозглашенное А.Этциони, вводит особое *моральное измерение* в экономическое поведение человека. Хозяйственное поведение человека обусловлено двойственностью его личности: люди движимы отчасти приземленными мотивами влечения к удовольствию и собственному интересу, но в то же время, отчасти стремятся к благородным целям, движимы высшими моральными мотивами.

В середине XX ст. утверждаются очень разные направления экономической теории, выступающие своеобразными “мягкими альтернативами” традиционной неоклассике.

Теории рационального выбора.

*Теория рационального выбора*⁷⁵ принимает постулат о том, что среди возможных альтернатив действия человек выбирает ту, которая, в соответствии с его ожиданиями, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды. Общими предпосылками теорий рационального выбора являются:

- принцип методологического индивидуализма; рассмотрение субъективной рациональности индивида как основы принятия решений;
- принятие автономности решений индивида, который опирается больше на собственный опыт, чем на социальные связи;
- расширительное толкование рациональности как последовательного поведения, включающего следование нормам и правилам;
- очищение мотивов поведения от гедонистических моментов;
- ограничение предположений о степени информированности индивида.

В рамках данного подхода образовалось несколько течений.

Чикагская школа (Г. Беккер и Дж. Стиглер), стремясь расширить сферу применения экономической логики, распространяет концепцию накопления капитала на трудовое и потребительское поведение человека. Постулируется постоянство вкусов и предпочтений во времени и их одинаковость для различных индивидов и групп, принимается постулат о том, что человек обладает всей полнотой информации. Поведение человека рационально, причем важным элементом рациональности является стремление к экономной трате ресурсов на получение информации. Человек затрачивает ресурсы на некоторый оптимальный объем информации и пренебрегает информационными излишествами. Г. Беккер отмечает: “Участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков”⁷⁶. Все изменения в поведении обусловлены изменениями цен и доходов.

⁷⁵ Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Тезис. 1993. Том 1. Вып. 3: 73-91.

⁷⁶ Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 38

Особую разновидность теории рационального выбора представляет собой *теория игр*. Она несколько отходит от индивидуалистической предпосылки в отношении поведения человека, обращая внимание на то, что индивидуальные решения субъектов *взаимобусловлены*, что вознаграждения за определенные действия зависят от поведения других. Согласно теории игр рациональное следование всех участников сугубо индивидуальному интересу способно приводить к худшим последствиям для каждого из них. Предпринимается попытка экспериментальным путем ответить на вопрос: *при каких условиях возникает кооперация в мире эгоистов при отсутствии централизованной власти?* Теория игр исследует механизмы спонтанной выработки доверия между эгоистами. Игры могут носить кооперативный и некооперативный характер⁷⁷. В кооперативных играх возможны обмен информацией между участниками и формирование коалиций. В некооперативных исходным пунктом анализа является индивидуальный участник, причем индивиды рассматриваются как изолированные, не обменивающиеся информацией, которые не имеют возможности обсуждать свои или чужие решения, а лишь реагируют на их последствия. В знаменитой “дилемме заключенного” двое подозреваемых в одном и том же преступлении разделены каменными стенками. Если они сознаются в совершенном преступлении, то оба будут осуждены на срок А. Если только один признает вину и будет сотрудничать со следствием, а другой – нет, то первый будет осужден на минимальный срок Б, а второй на максимальный В. Наконец, если оба отрицают вину, то будут осуждены на срок Г каждый (при условии невозможности полностью доказать вину каждого), причем $B > A > Г > В$. Единственной индивидуально рациональной стратегией в данной ситуации будет признание вины, хотя оптимальный результат достигается при отрицании вины обоими подозреваемыми. Избежать неоптимального результата можно лишь при условии, что оба обвиняемых будут вести себя в соответствии с одной и той же нормой поведения – не признавать вину. Только когда каждый будет уверен, что другой будет отрицать вину, у него появится стимул тоже отрицать вину. А обоюдную уверенность гарантирует лишь выполнение предписаний одной и той же нормы. Например, “дилемма заключенных” не существует для членов сицилийской мафии, которые всегда уверены в следовании второго подозреваемого тем же самым нормам отрицать всегда или признавать должен тот, кто менее полезен как действующий член мафии. Таким образом, именно применение норм позволяет достичь рационально поставленной цели – минимизировать ущерб от возможного осуждения⁷⁸.

Вирджинская школа (Дж. Бьюкенен, Дж. Таллок) пытается переосмыслить теорию рационального выбора с позиций нормативного индивидуализма. Здесь принимается тезис о том, что человек не максимизирует полезность в каждом акте своего выбора, вновь и вновь адаптируясь к меняющимся обстоятельствам. Очень часто человек поступает в соответствии с *готовыми правилами, сформировавшимися на основе адаптивного обучения в прошлом*. Вместо того, чтобы подсчитывать вознаграждения и затраты в каждом отдельном действии, индивид рационально, в соответствии со своими долгосрочными интересами выбирает между правилами поведения. В сферу такой рациональной калькуляции попадает и мораль, просто здесь сравнение выгод и издержек осуществляется на более высоком уровне, на уровне сохранения репутации, которая может рассматриваться как разновидность человеческого капитала. Тем самым формируется представление о рациональной морали. Дж. Бьюкенен пытается применить методы анализа рыночного поведения к сфере политики. В политике, согласно Бьюкенену, достижение *согласия происходит аналогично свободной торговле на рынке*. Он отмечает: “Политика есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к

⁷⁷ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.:ИНФРА, 2000, С.76.

⁷⁸ Там же. С.48.

достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных”⁷⁹.

Теория социального выбора (А. Сен, Ю. Эльстер, Дж. Ремер) активно включает в экономическую теорию *этическое начало*⁸⁰. Значение этических мотивов, по их мнению, преувеличивать не следует, ибо в хозяйственном поведении они проявляются, по сравнению с интересом, гораздо реже. Но все же в хозяйственном поведении находится место приверженности и действию “социальных норм”. Причем коллективное поведение следует объяснять не одним мотивом, а одновременно несколькими, взаимно усиливающими друг друга.

Проблему обеспечения общественных благ как продукта коллективного действия и связанную с этим проблему механизма образования организаций разрабатывает *М. Олсон*⁸¹. Он рассматривает условия участия рационального индивида в согласованном действии больших групп. Олсон исходит из того, что рациональный индивид не заинтересован лично участвовать в таких объединениях как профсоюзы, политические партии и пр., где его личный вклад ничего в принципе не меняет. Даже испытывая потребность в *коллективном благе*, он склонен экономить свои ресурсы и “проехать” за счет других. Тем самым, *проблема “безбилетника”* оказывается решающей в *производстве общественных благ*. Она возникает не в силу недостаточных познавательных способностей индивида, отсутствия информации, ошибки в расчете, но именно благодаря тому, что индивид стремится вести себя рационально. Олсон пишет: “...до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей”⁸². Таким образом, неотъемлемым элементом всякой достаточно крупной организации должно быть принуждение.

Новая институциональная теория и проблема человека.

Новая институциональная теория (Р.Коуз, Дж. К. Гэлбрейт, Р. Хайлбронер, Д.Норт) по сравнению со старыми институционалистами, много прибегавшими к историко-описательному подходу, в большей мере согласуется с неоклассической теорией, пытаясь расширить возможности последней в области микроэкономики путем обращения к анализу экономических институтов⁸³. Ключевыми понятиями для нового институционализма выступают понятия нормы и института. Институты рассматриваются как “правила игры в обществе или, более формально, ограничения, которые оформляют взаимодействия между людьми... Институты снижают неопределенность, структурируя повседневную жизнь” или, иными словами, институты — “это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми”⁸⁴. Институты (нормы) включаются в качестве полноправных элементов в экономический анализ⁸⁵. Институты могут носить характер формальных рамок (законов и прав собственности), структурирующих взаимодействия между людьми. Но они, по мнению Д.Норта, не исчерпывают организацию экономики и всей жизни современного западного мира. Даже в наиболее развитых экономиках формальные правила составляют лишь незначительную, хотя и важную часть общей совокупности огра-

⁷⁹ Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики, 1994. № 6. С. 108.

⁸⁰ Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.

⁸¹ Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1996.

⁸² Там же. – С. 2

⁸³ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993

⁸⁴ Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73

⁸⁵ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра, 2000. С.43-45.

ничений, налагаемых на выбор. Большая часть институтов носит характер и неформальных рамок – зафиксированных в неписаном или обычном праве, традициях, обычаях, табу. Кроме этого, принимается существование еще одного типа норм – норм, в виде принимаемых спонтанно индивидами одинаковых способов решения проблем в определенных стандартных ситуациях. Эти совместные стратегии носят форму “фокальных точек”. Например, потерявшие друг друга люди в большом магазине будут стремиться найти какое-нибудь привлекающее общее внимание место и ожидать встречи там. Решение о выборе такого места принимается спонтанно, на основе интуиции⁸⁶.

В институционализме выделяются два подхода к институтам. Согласно первому нормы рассматриваются внеисторически, как заданные (О.Уильямсон). Другой же, преобладающий, пытается выяснить *происхождение институтов* (Д.Норт). Появление институтов рассматривается как результат их спонтанной самоорганизации, на основе естественного отбора. Из всего многообразия возникающих альтернативных форм институциональных связей путем конкуренции выживают те, которые повышают эффективность решения хозяйственных проблем. Правда, здесь могут возникать проблемы, связанные с тем, что политическим системам свойственно производить неэффективные права собственности в интересах господствующей элиты власть предержащих, поэтому требуется совершенствование институциональных условий в направлении увеличения ее “пластичности” и способности к спонтанному самоотбору.

Институционализм пытается выяснить *сравнительные транзакционные издержки при заключении сделок в различных институциональных рамках*. Так, издержки уменьшаются, когда партнеры лично знакомы, принадлежат к одной и той же социальной группе или обладают известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются при наличии общих ценностей, пережитого совместного опыта. Издержки вообще могут отсутствовать, когда, например, в силу высокой репутации или известности товара и его владельца, существуют полные гарантии от оппортунизма в его поведении (обман, воровство, искажение или скрытие информации) и покупатель целиком доверяется продавцу. Известно много случаев приближения к идеалу нулевых издержек – восточные базары, локальная торговля в африканских странах, средневековые европейские рынки. Но как только сделки выходят за рамки социальной группы или круга лично знакомых и т.д., начинает действовать иная логика: все, что не позволено среди “своих” (сокрытие информации, обман и пр.) оказывается “разрешенным” в торговле с чужими. Это несет увеличение транзакционных издержек⁸⁷.

Основное внимание в рамках нового институционализма уделяется понятиям *прав собственности и транзакционных издержек*. В традиционной трактовке собственность рассматривается как абсолютное право на ресурсы, объекты. Теория же прав собственности рассматривает ее как “пучки” общественно признанных прав на совершение действий с объектами: использовать их, присваивать получаемый от них доход, изменять их форму и местонахождение. Анализируется, как структура прав собственности влияет на распределение и использование ресурсов. Если традиционная экономическая наука принимает в качестве предпосылок полную информированность хозяйствующего субъекта и отсутствие каких-либо издержек по подготовке, заключению контракта и контролю за его выполнением, то новая институциональная теория рассматривает в качестве транзакционных издержек затраты на поиск и добычу информации, на переговоры и принятие решений, на обеспечение выполнения договоров, обмен и защиту правомочий. Транзакционные издержки определяются как “эквивалент трения в механических системах”⁸⁸. Использование этого понятия

⁸⁶ Там же. С.187.

⁸⁷ Там же. С.189.

⁸⁸ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С.53.

позволяет обратиться к анализу *контрактных отношений*, игнорировавшихся традиционной микроэкономикой.

Человек с позиций теории институциональной экономики человек является контрактором. Контрактные отношения выступают средствами обмена “пучками” прав собственности. Новые права собственности возникают тогда, когда хозяйственные субъекты считают выгодным изменить отношения и готовы взять на себя возникающие издержки. Контракты в институциональной теории рассматриваются по-разному. Согласно теории агентских отношений (модель “принципал – агент”) принципал, т.е. менеджер или предприниматель контролирует действия агента (исполнителя), выбирающего способы действия, влияющие на благосостояние обеих сторон. При асимметричной информации принципал пытается путем переговоров заключить полный контракт на весь, как правило небольшой, срок работы, как разовый обмен правами между “незнакомцами”. Теория же трансакционных издержек отмечает ограниченную рациональность индивидов и важную роль *оппортунизма* в их поведении. Поскольку в контракте при таких условиях невозможно учесть будущие неувязки, то заключается долгосрочный неполный контракт или контракт-отношение, связанное с постоянными контактами и периодическим согласованием условий. Многообразие типов контрактных отношений связано со специфическим характером вкладов сторон, степенью неопределенности, частотой взаимодействий. Общий принцип заключается в том, что трансакции нужно организовывать так, чтобы экономить на ограниченной рациональности, одновременно предохраняя себя от оппортунизма.

Институциональная экономика рассматривает также проблемы способов трансформации институтов (эволюционный, революционный), *экспорта и импорта* институтов, их согласованности в рамках хозяйственной системы, институциональную структуру различных хозяйственных систем⁸⁹.

В новой институциональной теории индивиды предстают как *обладающие устойчивыми предпочтениями, максимизирующие полезность не только в сфере потребительского выбора, но и во всех своих действиях, включая организацию предприятий.* При этом их способность приобретать и осваивать информацию ограничены. Они склонны к *оппортунистическому поведению, т.е. следованию собственному интересу вопреки договоренностям.* По мнению А.Н.Олейника, модель “экономического человека” как предпосылка применимости неоклассических подходов к анализу реальных рынков включает также иные черты. Портрет идеального участника сделок на неоклассическом рынке выглядит следующим образом:

- он должен быть *целерационален* в смысле М.Вебера, быть свободным в выборе целей и средств их достижения; должен быть *утилитарным*, т.е. его действия должны быть подчинены задаче оптимизации полезности, максимизации удовольствия, осознавая при этом связь между полезностью и своей собственной деятельностью;
- испытывать чувство *эмпатии* в отношении других участников сделок, т.е. должен уметь поставить себя на их место⁹⁰;
- между участниками сделок на рынке должно существовать *доверие*, без минимума которого невозможна никакая сделка, доверие - предпосылка предсказуемости поведения контрагента и устойчивости ожиданий;
- он должен обладать способностью к *интерпретативной рациональности*, являющейся своеобразным синтезом первых четырех элементов и включающим способность индивида формировать верные ожидания относительно другого и облегчить другим понимание собственных намерений и действий⁹¹.

⁸⁹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики. Инфра. 2000. С.202-213.

⁹⁰ Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997 С.31

⁹¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики. Инфра. 2000. – С.21-22.

Предлагаются и другие модели экономического человека. Так, К.Бруннер и У.Меклинг представили его как человека *“изобретательного, оценивающего, максимизирующего полезность”* (REMM – в соответствии с начальными буквами английских слов “Resourceful, Evaluating, Maximizing Man”). Меклинг добавляет характеристики: *“человек, действующий в условиях ограничений”* (Restricted) и *“человек ожидающий”* (Expecting) - RREEMM⁹²

Таким образом, если классическая политическая экономия XIX в. была теорией материального благосостояния, а неоклассическая трансформировалась в теорию распределения ограниченных ресурсов, то современная экономическая теория все более превращается в *теорию рационального принятия решений*⁹³. Последнее обстоятельство освобождает ее от неременной связи с хозяйственным процессом как таковым, крепнет стремление утвердить экономический подход в качестве общезначимого объясняющего подхода для всякой социальной теории, что привело в 70-х годах к явлению *“экономического империализма”*, т.е. к систематическим попыткам экспансии экономической теории в смежные социальные области.

В большинстве рассмотренных учений, несмотря на определенные отступления и критику, наблюдаются лишь *вариации исходной базовой модели “экономического человека”* как человека усредненного, действия которого заданы сетью безличных обменных или контрактных отношений. Мотивы экономического человека менялись исторически⁹⁴. В классической политической экономии интерес индивида представляется через его *эгоистические устремления*. Общественная польза достигается путем преследования собственной выгоды, состоящей в получении наслаждения и избегании страданий. В неоклассической парадигме гедонистический момент отходит на задний план. Эгоистический интерес понимается как *стремление к максимизации полезности* информированным субъектом в условиях ограниченности ресурсов. При этом постепенно на роль ключевой поведенческой характеристики выдвигается *рационализм*. Затем оптимизация полезности объявляется необязательным признаком реализации интереса. Рационализм экономического действия предстает как *осуществление последовательного (непротиворечивого) выбора, являющего устойчивостью предпочтений*.

На следующем этапе возникает сомнение в информированности экономического человека. Вводится *фактор неопределенности в отношении информированности* “экономического человека” относительно содержания собственных интересов и путей их реализации, рациональным решениям придается вероятностный характер. Разделяются “объективная” рациональность информированного наблюдателя и “субъективная” рациональность хозяйствующего субъекта (Ф. Хайек, Й. Шумпетер). Далее, подвергается сомнению интеллектуальная и волевая способность “экономического человека” к последовательно рациональным действиям. Принимается бихевиористская предпосылка *“ограниченной рациональности”*, рисующая человека, который просто ищет некий первый удовлетворительный для него вариант экономического поведения, а потом бросает всякие поиски (Г. Саймон). Наконец, наряду с рационально преследуемым интересом вводятся дополнительные (вспомогательные) *мотивационные переменные, связанные с существованием социальных норм и принуждения* (М. Олсон, А. Сен, Ю. Эльстер). Одновременно *понятие рациональности выводится за пределы максимизации полезности*. Всякое последовательное (согласованное) действие интерпретируется как рациональное, и следование принуждению или социальным нормам тоже подводится под рациональные схемы.

Включенность человека в *реальную социальнокультурную среду*, которая и формирует конкретно-исторического человека, остается на периферии исследования.

⁹² Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества //Thesis, 1993. Т.1. Вып.3.С.55-58.

⁹³ Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 2000. С.32-33.

⁹⁴ Там же. С.70-71

Эти подходы также характеризует *внеисторичность*, фактически в качестве универсальной предпосылки берется рыночная форма хозяйствования. Природа человека рассматривается как данная. В этом отношении обнаруживается превосходство подхода К.Маркса, рассматривавшего человека как *ансамбль конкретно-исторических отношений*.

Социологическая модель экономического поведения

Учитывая историю эволюции модели “экономического человека” и критику в адрес экономической ипостаси человека предпринимаются также попытки предложить *более широкую, социологическую модель хозяйственного поведения человека*. Одна из них принадлежит В.В.Радаеву⁹⁵. При этом упор делается на анализ мотивации и на более широкую социокультурную характеристику поведения человека. В духе подхода М.Вебера хозяйственное поведение анализируется как экономическое действие. Под экономическим действием предлагается понимать “*обмен деятельностью, осуществляемый на началах возмездности и эквивалентности в целях максимизации полезности хотя бы для одного, а в идеале для всех участников этого обмена*” с учетом того, что “*множество хозяйственных обменов совершается с целями неутилитарного характера*”⁹⁶, или иначе “экономическое действие” представляет собой осуществление контроля над ограниченными ресурсами ненасильственными методами в целях удовлетворения своих потребностей”⁹⁷

При таком подходе, прежде всего, *более широкой представляется характеристика мотивации* поведения человека в сфере хозяйствования⁹⁸. Последняя осуществляется ради реализации потребностей, которые рассматриваются как “необходимость и возможность приобретения, сохранения и использования различных благ — экономических и неэкономических, материальных и нематериальных”. Актуализация потребности для человека трансформирует ее в стимул, а осознание стимула ведет к перерастанию последнего в мотив, который с позиций экономистов предстает как интерес. Когда появляется стимул (натуральное или денежное благо), человек просчитывает возможные последствия предполагаемого действия, оценивая относительную полезность получаемого блага, свою потребность в нем, с одной стороны, и издержки (затраты времени и других ресурсов), необходимых для получения блага, - с другой. На основе взвешивания этих двух оценок он выбирает предполагаемое действие и его эффективность. Его интерес заключается в максимизации полезности или минимизации издержек для получения оптимального набора благ. При этом предполагается, что человек только в том случае может следовать своему интересу, если у него есть свобода выбора вариантов своего действия. В случае же отсутствия таковой, на место интереса становится *принуждение*.

Принуждение к хозяйственной деятельности может быть четырех видов:

- *внеэкономическим* (в случае ситуации непосредственного господства, личной зависимости субъекта), когда человеком движет страх;

- *экономическим* - когда имеется односторонняя зависимость человека от материальных условий существования;

- *технологическим* – когда в силу, например, узкой профессиональной квалификации, имеет место односторонняя зависимость человека от условий труда и производства;

- *идеологическим* – возникающим как результат манипулирования представлениями о личном интересе.

Особый источник мотивации хозяйственного субъекта представляют социальные нормы. Эти нормы усваиваются индивидом и становятся внутренним

⁹⁵ Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 2000.

⁹⁶ Там же. – С.86-87

⁹⁷ Там же. – С.53.

⁹⁸ Там же. – С.64-68

элементом его личных убеждений. Их нельзя сводить лишь к чисто внешним ограничениям поведения, управляемого хозяйственным интересом. Как справедливо отмечает Эльстер, «социальная норма – это не такси, из которого можно выйти, когда захочется. Те, кто следуют социальной норме, связаны ею и тогда, когда она не в их интересах. В конкретной ситуации придерживаться нормы может быть полезно, но это не значит, что так будет всегда. Более того, не следует думать, что существование той или иной нормы можно объяснить ее потенциальной полезностью»⁹⁹. В.В.Радаев подчеркивает, что социальный человек не просто следует нормам, но *социализируется*¹⁰⁰, а также *конструирует новые значения хозяйственного процесса*¹⁰¹.

Таким образом, в качестве трех основных *побуждающих факторов хозяйственного поведения человека выступают: интерес, социальные нормы, принуждение*. При этом эти факторы могут взаимодействовать в самых различных комбинациях, нет жесткой иерархии мотивов. Относительная мотивирующая сила отмеченных факторов определяется обстоятельствами, так что, например, в некоторых ситуациях рациональность блокирует социальную норму, а в иных – социальная норма блокирует рациональный выбор¹⁰². В целом они и составляют ядро хозяйственной мотивации, которая, следовательно, очень многообразна и не сводится только к стремлению к получению экономических благ.

Как это убедительно показал М.Вебер¹⁰³, элементами мотивации хозяйственного поведения различных субъектов, как предпринимателей, так и потребителей, могут выступать и потребность в *самореализации, самоутверждении, жажда превосходства, власти, идейно-патриотические устремления, и следование религиозным канонам*. Русский философ С.Н.Булгаков, также отмечал, что «хозяйственная деятельность может быть общественным служением и исполнением религиозного долга»¹⁰⁴.

Разумеется, видные экономисты всегда обращали внимание на гетерогенность человеческого интереса, несводимость его лишь к экономической составляющей¹⁰⁵. Однако они сознательно конструировали такую абстрактную модель, противопоставляя ее реальному человеку, поскольку, в случае попытки отобразить человека во всем его многообразии, нельзя было бы выделить причинные связи, законы и создать теорию, включающую количественные соотношения между переменными. *Эгоизм и своекорыстие* в качестве существенной характеристики экономического субъекта были выбраны в силу чрезвычайной *устойчивости* именно этого свойства человека, в отличие от таких качеств как альтруизм, политические убеждения, религиозные и прочие ценностные предпочтения.

Именно наиболее устойчивые, простые и повторяющиеся качества делали возможным *измерение, статистические обобщения*. Идеологические же мотивы преходящи и неустойчивы. Так, Бем-Баверк отмечает: «Хотя в действительной жизни названный основной мотив осложняется действием целых сотен совершенно другого рода мотивов – гуманности, привычки, влияния специальных государственных законов и т. д., однако же фактически совершающееся образование цен далеко не так сильно

⁹⁹ Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 80

¹⁰⁰ Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 2000. С.58.

¹⁰¹ Там же. – С.55

¹⁰² Там же. – С.76.

¹⁰³ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма// М.Вебер. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

¹⁰⁴ Булгаков С.Н. Народное хозяйство и религиозная личность// Булгаков С.Н. Соч. Т.2. М.: Наука, 1993.

¹⁰⁵ См., например, А.Маршалл. Принципы экономической науки. Т.1.М.: Прогресс-универс. 1993. С.56, 83.

уклоняется от того направления, которое определяется исключительно действием основного мотива – стремления получить непосредственную выгоду от обмена”¹⁰⁶.

Таким образом, экономическая теория строилась на *относительно простых, соответствующих здравому смыслу, обыденному опыту, предположениях о том, как ведет себя средний человек*. Такое редуцирование позволяет достичь логической ясности и сделать возможным количественное изменение. Все остальное, не поддающееся измерению, рассматривалось как сфера догадок, удел философов¹⁰⁷.

Ключевое место в экономических моделях человеческого поведения занимает *понимание рациональности и определение ее границ*. Человек, согласно современной экономической теории, волен отречься от максимизации полезности, способен следовать альтруистическим мотивам, может оказаться профаном, ошибающимся на каждом шагу. Но для того чтобы его действие считалось “экономическим”, он обязан вести себя рационально. Рациональность по существу превратилась в *основной критерий*, отделяющий для большинства исследователей экономическое поведение от неэкономического. Эту установку наиболее четко и прямо выразил Л.Мизес, когда он отмечал, что “сферы рациональной и экономической деятельности совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна”, “область “экономического” есть то же, что область рационального, а “чисто экономическое” – это всего лишь область, в которой возможны денежные вычисления”¹⁰⁸. Экономическое поведение в этой связи определяют как поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, т.е. выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода¹⁰⁹.

Итак, в целом экономисты понимают *рациональность как последовательность отбора лучших вариантов на пути к достижению поставленной цели*. При этом рациональность сводится к следованию экономическому интересу.

По поводу такого понимания рациональности с позиций социологии выдвигается ряд возражений. Здесь хозяйствующему субъекту априорно приписывается объективное видение ситуации, каким оно представляется наблюдателю-эксперту, будто бы он обладает полной информацией и последователен в своих решениях. Однако, во-первых, сама позиция исследователя во многом субъективна, а, во-вторых, субъект хозяйствования не всегда последователен в своих стремлениях, его рациональность субъективна и “закрыта” для внешнего наблюдателя-интерпретатора.

Экономисты пытаются преодолеть проблему гетерогенности мотивов хозяйственного субъекта на основе выбора основного и создания иерархии, в которой экономическое оказывается выше неэкономического, а рациональное – выше иррационального, что открывает возможность построения единой шкалы конфликтных целей. Однако, потребности человека организованы более сложно, он зачастую способен пренебрегать хлебом и крышей для удовлетворения потребностей духовных. Введение однозначной устойчивой системы предпочтений на самом деле обедняет субъекта хозяйствования и искажает картину экономической реальности. Человек ведь способен также выбирать между самими иерархиями. Мотивы человека, хотя они и не одинаковы по силе и частоте проявления, все же в иерархии предпочтений не могут быть жестко зафиксированы за определенным местом, они могут меняться местами, занимать различное положение в зависимости от ситуации. Следовательно, *нет единой постоянной рациональности, она может быть различной, а нерациональность не*

¹⁰⁶ Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика. 1992. С. 361

¹⁰⁷ Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 2000. С.69

¹⁰⁸ Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Calalaxy, 1994. С. 77, 85

¹⁰⁹ Соколова Г.Н. Экономическая социология. М.–Мн.: 2000. С.244.

является чем-то более низким, чем рациональность. Для раскрытия истинных мотивов действия недостаточно априорных универсальных предположений, а требуется “объясняющее понимание” в смысле М.Вебера¹¹⁰. М.Вебер не отождествлял экономическое действие с целерациональным, хотя он и считал, что экономическое действие ближе всего к идеальному типу целерациональности. “Экономически ориентированное” действие, по Веберу, включает в себя использование экономических соображений в преследовании неэкономических целей или же использование неэкономических средств в достижении экономических целей. Веберовская иерархия типов действий относится не к самому субъекту хозяйственности, а к исследователю-интерпретатору. Целерациональное действие не является предпочтительным, просто оно более понятно.

Кроме этого, говоря об исторической тенденции к рационализации, Вебер опирался на опыт европейской культуры, в его построениях нет момента долженствования в характеристике этого процесса и указания на его универсальность для всего человечества. Кроме этого, он выделял, наряду с инструментальной (формальной) рациональностью, также субстантивную, связанную с ориентацией на конечные цели. Тем самым рациональность ставится в зависимость от действующих в данном сообществе норм, ценностей. Различные социокультурные контексты формируют *различные типы рациональности*.

Культуры нельзя иерархизировать по принципу деления на высшие и низшие. Потенциал некоторых культур до поры до времени может быть невостребованным, а при определенных обстоятельствах ярко проявиться, разрушив представление о культурной иерархии. Яркий пример тому, – экономические успехи современной Японии, принадлежащей к конфуцианскому типу культуры, который долгое время недооценивался европейцами в плане возможностей научно-технического и экономического развития. Здесь проявился иной, отличный от европейского, тип рациональности. Игнорирование социокультурного фактора в управлении хозяйственной жизнью ведет, например, к *бездумному перенесению экономических институтов из одной культурной среды в другую*. И тут обнаруживается, что то, что прекрасно функционировало в материнской культуре, не хочет приживаться на иной культурной почве. Иногда же импортированные структуры отношений дают совершенно *противоположный результат*. Поэтому необходимо *конкретное содержательное определение рациональности* для отдельных случаев. Это ставит под сомнение универсальную общечеловеческую значимость некоторых теоретико-экономических построений.

Таким образом, при социологическом подходе картина мотивации значительно усложняется, приобретая культурно-историческое измерение.

¹¹⁰ Гайденок П.П., Давыдов Ю.Н. История и рациональность: социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991

Заключение

Рассмотрение модели поведения человека в экономических исследованиях показывает, что эти модели создаются, как правило, исходя из достаточно простых допущений, осуществляется определенная редукция всего известного о человеке, сводящая его к ряду достаточно очевидных на уровне здравого смысла характеристик. Эти построения не опираются на весь опыт человекознания, накопленный в гуманитарных дисциплинах; также они весьма далеки от социологических концепций человека и от представлений о человеке, выработанных философской антропологией. В то же время наблюдается тенденция к постепенному расширению вовлекаемых в экономический анализ поведенческих характеристик человека.

Важным методологическим вопросом, приобретшим в этой связи большую актуальность, несомненно, является проблема *структуры и статуса экономической науки*. Она относится к области общественных наук. В то же время подчеркивается ее особый статус “царицы социальных наук”¹¹¹, который она завоевала благодаря своей точности. Так, А.Маршалл отмечал, что “экономическая наука добилась большего продвижения вперед, чем какая-либо другая отрасль общественных наук, поскольку она является более определенной и точной, чем все другие отрасли”¹¹².

Экономическая наука в наибольшей мере приближается к идеалу естественных наук. Она является наиболее математизированной из общественных наук и в этом смысле тяготеет к наукам естественным, стремясь исключить из своего содержания все догадки и спекуляции и стать позитивной отраслью знания. С другой стороны, предмет ее исследования не допускает полной формализации и математизации, не укладывается в упрощенные теоретические построения.

Для методологического самосознания экономической науки в настоящее время характерно наличие разрыва между чистой теорией и эмпирической сферой. Эта определенная “раздвоенность” выражается в сформулированном Дж.Н.Кейнсом выделении в экономической науке различных частей: *позитивной*, претендующей на звание объективной, свободной от нормативных и этических суждений; *нормативной*; области “*экономического искусства*” – правил создания теорий на базе содержательных гипотез. В этой связи Я.С.Ядгаров пишет: “Исторически складывается так, что исследователи склонны, как правило, делать выводы и обобщения, носящие позитивный характер, руководствуясь при этом убеждениями чаще всего нормативного свойства и исходя (явно или неявно) из желаемых или идеализируемых принципов и совершенного положения вещей и искусственно удаляясь тем самым от реального отображения действительности”¹¹³.

Еще одним обстоятельством, высвечивающим особый статус экономической науки, является наличие *рефлексивных зависимостей*, существующих между экономическим исследованием и хозяйственной жизнью. Естественные науки характеризуются тем, что в принципе могут “отстраниться” от предмета своего исследования (хотя этот тезис ныне и подвергается сомнению в методологических исследованиях). Иначе обстоит дело в гуманитарных науках, и в первую очередь, в экономической. Значительные хозяйственные теории оказывают существенное влияние на течение хозяйственных процессов: ведь они становятся *фактором управления*. Экономическая наука не может “отстраниться” от своего предмета, она неизбежно участвует в его “*со-творении*”. Это ставит вопрос об *ответственности исследователя*, генерирующего или воспроизводящего, тиражирующего определенные теоретические

¹¹¹ Хайлбронер Р. Экономическая теория как универсальная наука //Thesis. Зима 1993. Т. I. Вып. 1.

¹¹² Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. Т. III. М.: Прогресс. 1993. – С.223.

¹¹³ Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2000. – С.35.

построения. Ответственность – категория этическая. Ценностно-нормативные суждения *не могут быть исключены из построений экономической науки*, они – явно или неявно – в ней присутствуют. Кроме этого, изменение социальной ситуации, возрастание роли духовно-культурных факторов в поведении современного человека с необходимостью требуют соответствующего отображения в структуре экономического знания.

Таким образом, классические теории, исследуя функционирование рыночной экономики с макроэкономических позиций, исследуя ее способность к саморегулированию, характеризовались в целом *натуралистической ориентацией*, носили вневременной, универсальный характер. В качестве основных ценностных ориентаций и мотивов хозяйствующих субъектов принимался разумный эгоизм и индивидуализм, утилитаризм и гедонизм.

В неоклассический период на первый план выдвигаются проблемы экономической роли государства, анализ мотивов хозяйственной деятельности в условиях изменившейся среды, *преодолеваются излишние идеализации и критикуется натурализм прежних подходов*. Наиболее радикальным в этом плане явились историческая и австрийская школы, а также институциональное направление.

В настоящее время активизируются методологические поиски в широчайшем диапазоне – от ориентаций на “экономическую риторику” (Д.МакКлоски) до разговоров об “искусстве экономики” (Коландер)¹¹⁴.

В полемике между различными подходами обозначается *гуманитарная исследовательская программа в экономической науке*¹¹⁵. Ее основные черты выражаются в признании онтологического плюрализма экономической реальности, в акценте на социокультурную и историческую укорененность хозяйственного поведения, преодолении методологического индивидуализма, критическом отношении к гипертрофированному применению количественных методов, более широкому вниманию к качественным, индивидуализирующим и типизирующим методам исследования. Она предполагает также изучение взаимодействия когнитивных характеристик научного знания и значимых социокультурных факторов его формирования – ценностей, мировоззренческих регулятивов, особенностей социализации личности ученого, правил коммуникации в научном сообществе.

¹¹⁴ Ананьин О.И. Экономическая наука в зеркале методологии // Вопросы философии. 1999. №12. С.135-151.

¹¹⁵ Мяделец А.А. Возможность гуманитарной исследовательской программы в экономической науке. XI Международная конференция "Логика, методология, философия науки". Москва-Обнинск, 1995. Т.IV, 203 с., с.57-62.

Глава II. Хозяйствование в свете современной практической философии.

Практическая философия и возрождение интереса к ней в современную эпоху.

Разрешение многих проблем видится сегодня на путях развития *практической философии*. Современная практическая философия представляет собой группу дисциплин, исследующих человеческую волевую деятельность – практику. Она изучает нормативную сторону практики, ее институционализацию в этике, социальной философии и т.п. В сферу практической философии включаются также дисциплины, изучающие такие жизненно-значимые формы созидания как философия искусства (эстетика), философия техники, философия хозяйства. После длительного периода относительного забвения практическая философия выдвигается на передний план, потеснив философско-теоретическую проблематику.

Традиции практической философии были заложены еще в античности. Основные представления о содержании и задачах практической философии были сформулированы *Аристотелем*. По Аристотелю, предметом практической философии выступает деятельность, *предусматривающая свободу выбора*. К таким действиям относятся те, “принцип коих находится в самом действующем лице и которые совершаются, когда все обстоятельства, касающиеся какого-либо действия, известны действующему лицу”¹¹⁶. Все, что осуществляется произвольно, т.е. по принуждению (насилию) или по незнанию, выпадает из поля зрения практической философии. В нашей власти прекрасная и постыдная деятельность, “в нашей власти быть нравственными или порочными людьми”¹¹⁷. Этика, политика и экономика рассматривают именно такую свободную деятельность, образуя *единство*.

Аристотель противопоставлял практическое знание знанию теоретическому. Целью теоретического знания есть созерцание истины. Оно самодовлеющее. Духовная деятельность человека в данном случае состоит в созерцании, теории, знание не является средством к действию. В случае же практического знания последнее есть средством действия, оно определенным образом направляет и организует действие, сотворение чего-то. Целью человека при этом есть не просто понимание вещей, а *действие, созидание*. Если теоретическое знание направлено на вечное и неизменное, на вещи, имеющие характер необходимости, то, в отличие от этого, практическое знание связано с *предметом, который допускает изменение*. В случае практической деятельности ума последний руководит желанием и тем самым превращает его в волю.

Аристотель различает два вида деятельности: практику – нравственно-политическую деятельность и творчество, которым соответствуют поступки и творчество изготовления. Поступки имеют цель в самих себе, связаны со свободным выбором, с практической жизнью, т.е. представляют собой этические и политические действия, подчиняющиеся определенным моральным и правовым нормам. Творчество подчинено внешней целесообразности, направлено на создание предметов искусства, технических конструкций. В нравственной деятельности человек творит самого себя. В творческой – нечто иное, чем он сам.

Высшую цель и высшее благо Аристотель усматривал в достижении блаженства. Субъективная сторона этого блаженства - чувство удовольствия. Но она зависит от объективной - добродетели. Добродетели присущи только разумной и страстной части души, растительная часть не имеет ни пороков, ни добродетелей. У разумной части души добродетели носят дианоэтический характер, это интеллектуальные, теоретические добродетели: мудрость, разумность и благоразумие. У аффективной части души добродетели носят *этический (практический)* характер, это

¹¹⁶ Аристотель. *Этика*. СПб., 1908. – С.41

¹¹⁷ Там же. С.47.

волевые добродетели, добродетели характера, этоса. Они являются предметом интереса *этики*. Все добродетели даны от природы только в возможности и *приобретаются* либо путем обучения (дианоэтические) либо путем воспитания (этические). Нравственный характер, таким образом, приобретается в результате долгого процесса обучения и воспитания. В основе этических добродетелей лежит разум, но добродетель, по Аристотелю, нельзя отождествлять со знанием (как это имеет место у Сократа). Иметь знание о добре и пользоваться им – не одно и то же. Добродетель есть в такой же мере и *свойство воли*. Воля выбирает между крайностями в душевных движениях и выбирает середину в поступках. Эта середина усматривается разумом, но одного разумного усмотрения недостаточно. Нужна еще естественная предрасположенность к добру, усилие воли и упражнение. Только в результате действия всех этих причин добродетель может стать прочным и неизменным состоянием души. Человек становится справедливым, совершая справедливые дела, умеренным – поступая умеренно, мужественным – действуя в опасных ситуациях и привыкая не испытывать страха. Добродетель представляет собой середину между избытком и недостатком определенного качества. Например, мужество – это середина между трусостью и безумной отвагой. Но недостаточно об этом только знать, нужно еще выработать в себе умение быть мужественным в любой ситуации и превратить его в привычку. Человеку, кроме знания, нужно еще и желание следовать благу и умение делать это. Добродетель, таким образом, находится не в самой разумной части души и не в самой аффективной, но в правильном соотношении между ними, т.е. в способности стремящейся части души повиноваться разуму, умению разума господствовать над страстями. Большое внимание Аристотель уделяет добродетели справедливости как правильного, в согласии с правдой решения дел, разделяя ее на распределяющую и уравнивающую.

Важнейшей добродетелью рассудочной части души выступает *практичность* – “разумно приобретенное свойство души, осуществляющее людское благо”¹¹⁸. Практичный человек в состоянии правильно оценивать обстоятельства и средства, ведущие к благополучию. Для этого нужна такая этическая добродетель как умеренность. Нужен также опыт. Именно практичные люди в наибольшей мере, по Аристотелю, подходят *для управления государством и хозяйством*. С практичностью связаны рассудительность и изобретательность. Последняя состоит в нахождении подходящих средств достижения цели. Основными видами практичности выступают умение достичь личного блага, а также *экономическая и политическая практичность*.

Политика образует другую часть практической философии, по Аристотелю. Политические взгляды Аристотеля изложены в “Политике”, образующей с “Этикой” единое целое. Если этика имеет в виду отдельного человека, то политика – государство, общество. Цель политики – общее благо. Человек, по Аристотелю, общественное существо. Государство – высшая форма человеческого общежития. Задача государства – воспитывать у граждан добродетельность. Государственное устройство, по Аристотелю, должно соответствовать характеру и потребностям народа, для которого оно предназначено. И монархическая, и аристократическая, и демократическая формы правления могут быть хорошими, если они реализуют общее благо, а не выгоды правителей. Но предпочтительной формой правления Аристотель считает аристократию, поскольку она гарантирует господство лучших по уму и нравственному достоинству людей. Вспомогательное значение по отношению к политике имеет риторика как применение диалектики к политическим целям.

Экономические взгляды Аристотеля примыкают к его этическим и политическим учениям и изложены в “Этике” и “Политике”. Аристотель, как и его предшественник Ксенофонт, рассматривает не хозяйство в отдельности, а ведет речь об умении управлять “целым домом”, т.е. жильем и хозяйственными делами в их единстве. В античном обществе основной экономической единицей было отдельное земледельческое хозяйство, являвшееся фундаментом всей социальной структуры.

¹¹⁸ Там же. С.112.

Такое хозяйство характеризовалось самообеспечением, слабой зависимостью от рынка, и управлялось главой дома. Объединение домохозяйств образовывало полис для которого была присуща автаркия. При этом полис представлял собой не только хозяйственное, но и *моральное целое, призванное обеспечивать самореализацию граждан*. Но уже в античности стал складываться также рынок, который связывал отношения обмена, денежными связями отдельные хозяйства и полисы.

Аристотель отмечает, что обмен материальными благами возникает на основе разделения труда, а также потому, что у части людей образуются излишки одних материальных благ, а у других - другие. Связывает людей в одно целое нужда, которая и делает необходимым обмен¹¹⁹. Только благодаря такому обмену, благодаря взаимным услугам и держится государство. Аристотель различает естественную и неестественную полезность вещи. Обращая внимание на развитие денег, он также отмечает естественный процесс их возникновения, обусловленный меновой торговлей. При этом Аристотель был сторонником натурального хозяйства, для которого денежное обращение не самоцель, а средство, для которого главное – благополучие дома. Поэтому он противопоставлял *ойкономию (домоуправление) хрематистике* – искусству умножать деньги, деятельности, имеющей целью не самообеспечение и покрытие естественных потребностей, а наживание состояния. Рыночные связи, по Аристотелю, разжигают желания людей, делают их ненасытными, нарушая принцип меры. Здесь деятельность направлена не на благополучие дома, а на то, чтобы получить наибольшую прибыль. Средством такой деятельности, а также ее основной целью становятся становятся деньги. Денежное богатство *не имеет естественных пределов роста*. Хрематистика, совмещающая цели и средства, ведущая к бесконечному умножению потребностей, *противоестественна*. Она нарушает гармонию полиса. Аристотель резко осуждает ростовщичество, как наиболее противную природе форму приобретения.

Важное значение Аристотель придавал принципу справедливости, выделяя уравнивающую (политическую) и распределительную (экономическую и правовую) справедливость. *Распределительная справедливость* требует не равного, но соответствующего достоинству распределения благ (будь то блага материальные или почести), воздаяние “неравное неравному”. Более достойный, лучший имеет право получить большую часть. В этом плане, по Аристотелю, справедливо не равное, а соответствующее (пропорциональное) достоинству, имуществу и положению в обществе распределение. Несправедливо же – нарушение пропорциональности (в том числе и полное уравнивание в распределении). *Уравнительная справедливость* – это воздаяние другому равным. Она имеет две сферы приложения и потому подразделяется Аристотелем на две части: ее первая часть касается сферы экономических отношений, а вторая — сферы правовых, юридических норм. В *сфере экономики справедливости соответствует эквивалентный обмен*, при котором ни одна из сторон не получает выгоды или ущерба; вместе с тем такой обмен обоюдно выгоден. В сфере юридических (правовых) отношений восстановителем справедливости выступает судья как представитель закона государства. Его задача состоит в том, чтобы возместить нанесенный ущерб посредством *соразмерного наказания*, т.е. в виде своего рода “уравнивания ущерба”. Кроме этого, Аристотель рассматривает справедливость и в *широком смысле*, совпадающем со всей добродетелью. В этом случае ее основная особенность в том, что она направлена на других, справедливость состоит в благе, приносящем пользу другому лицу или всему обществу. В таком смысле справедливость есть не часть добродетели, а вся добродетель, и противоположность ее – несправедливость – не часть порочности, а порочность вообще.

Огромный вклад в развитие практической философии принадлежит *И.Канту*, глубоко разработавшему *проблему соотношения теоретического и практического разума*.

¹¹⁹ Там же. С.92-93.

Практический разум представляет собой способность человека к свободному действию на основе высших безусловных принципов. Он дает человеку “законы свободы”, *моральные принципы*, возвышающие человека над миром природы, на основе чего человек выступает как свободное существо, независимое в своем поведении от “механизма” природы и конечных условий эмпирического существования. Кант был убежден в том, что основу нравственности нужно искать не в природе человека или в обстоятельствах, в которые он поставлен в мире. Он считал, что ее следует искать *в априорных понятиях чистого разума*. Причем в *практическом применении этого разума*. Практическое применение чистого разума означало, по Канту, *способность определять основания воли*. Истинное назначение практического разума в том, чтобы “породить не волю как средство для какой-нибудь цели, а добрую волю самое по себе”¹²⁰.

Кант подвергает критике *натуралистические концепции морали*, выводящие ее из естественных стремлений человека к удовольствию и счастью. Моральные предписания имеют всегда необходимый и всеобщий характер, в то время как в эмпирической жизни мы имеем дело со случайными и изменчивыми желаниями и стремлениями людей. Само удовольствие и счастье могут представляться совершенно *по-разному*, так что вывести отсюда какие-то общезначимые и безусловные повеления становится просто невозможно. Да и само стремление человека к удовольствию и счастью не может сделать человека нравственным, а чаще влечет его к совершению эгоистических поступков. Человек как естественное существо не может не стремиться к счастью, поэтому, по Канту, *в этом качестве он и не может быть нравственным существом*. Он может стать моральным лишь в том случае, если будет подавлять в себе природное начало, поступать *вопреки ему*, принуждая себя и следуя только голосу долга. Следовательно, мораль – это не то, что есть, не нечто естественное, а нечто *сверхприродное*, что предписывает человеку линию поведения, вменяет ему в обязанность следование определенным нормам.

Кант возражает и против логики “утонченного себялюбия” – *теории “разумного эгоизма”*. Поступки, направленные на общую пользу как условие собственного благополучия, даже если при этом они учитывают интересы других людей, остаются *далеки от подлинной нравственности*, ибо целиком основываются на собственной конечной выгоде и расчете. Если нравственность основана на стремлении человека к успеху, счастью, общественному благополучию или даже к обретению покровительства божьего и блаженства в потустороннем мире, то это означает, по Канту, что побуждение к действию уже обременено несвойственными самой морали мотивами, а сам поступок приобретет *корыстную окраску*. Только поступки, совершенные с “неколебимым возвышенным духом”, “*без всякого намерения извлечь выгоду*”, “несмотря на испытания и соблазны”, в основе которых лежит “*чистое представление о долге*”, несут в себе нравственно возвышенный и благородный характер. Поэтому центральной категорией кантовской этики является *долг*. В этой связи Кант противопоставляет поступок *моральный и легальный*. Моральным является такой поступок, который совершен исключительно из уважения к долгу, нравственному закону внутри нас. В то же время это же самое доброе действие, но совершенное из страха наказания, в расчете на поощрение или даже просто из нашей склонности, будет легальным, но не собственно моральным поступком. Поэтому хвалить добрые поступки следует, если есть признаки, что они совершены из уважения к долгу, а не по чувственной склонности или расчету.

Таким образом, Кант провозгласил *автономию морали* от всех других сфер бытия, ее априорность, беспредпосылочность и безосновательность. Мораль не сводима ни к каким другим способам мотивации и регуляции поведения человека, она является собой *глубоко внутренний регулятор поведения*, ценность которого, в первую очередь, зависит от субъективного отношения человека к своему долгу. Мораль для Канта *не имеет оснований вне самой себя* – ни в природе, ни в общественной пользе, ни

¹²⁰ Кант И. Сочинения в 6 т. Т.4. Ч.I. – С.357

в Боге. Мораль – это *область практического разума*, который руководит человеком посредством нравственного долженствования, объяснить и раскрыть содержание которого теоретический разум не в силах. Нравственный закон, не имея внешних оснований, *лишен конкретного содержания*, нельзя обосновать конкретное содержание нравственных требований – “материю поступков”. Можно только сформулировать *формальные условия* морального поведения – наличие бескорыстной “доброй воли”, способной свободно, безо всякого давления или принуждения извне, а только из уважения к нравственному долгу следовать формальному идеалу человеческого общежития.

Этот формальный идеал морали Кант изложил в требованиях *категорического императива*. Практические основоположения, содержащие в себе определения нравственной воли, подразделяются Кантом на “максимы” и “законы”. *Максима* – субъективный принцип воления, значимый для воли данного индивида. *Закон* – общезначимый, объективный принцип воления, имеющий силу для воли каждого разумного существа. *Императив*, по Канту представляет собой правило, которое характеризуется долженствованием, выражающим объективное принуждение к поступку. Императивы он делит на “*гипотетические*”, исполнение которых связано с выполнением некоторых условий, и на “*категорические*” – обязательные при всех условиях. Причем категорический императив единственный – это высший закон нравственности. Он, согласно Канту, гласит: “Поступай только согласно такой максиме, руководствуясь которой ты в то же время можешь пожелать, чтобы она стала всеобщим законом”¹²¹. В иной формулировке: “Поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице всякого другого так же, как к цели, и никогда не относился бы к нему только как к средству”¹²².

В отличие от гипотетических императивов, которые как раз выясняют условия и средства для достижения целей и учат расчетливости, категорический императив формулирует высшую цель человека и требует следовать ей несмотря ни на что. В нем фиксируется формальное выражение того идеала, который в соответствии с практическим (моральным) разумом человечества *должен быть безотносительным к реальности в принципе*.

Таким образом, человек принадлежит к двум мирам: природному, эмпирическому и миру свободы. В реальном, чувственном мире все поступки человека подчинены строгой необходимости причинно-следственных связей. Что бы он ни совершил, его действия есть следствие определенных причин, и поэтому нельзя винить человека или ставить ему какие-то поступки в заслугу. В реальном мире ни мораль, ни свобода невозможны, здесь человек несвободен. Но мы же осуждаем и хвалим людей за их поступки, выносим моральные оценки, живем так, как будто бы мораль действительно существует, а человек способен добровольно и свободно ею руководствоваться. Это возможно только при условии, что человек одновременно пребывает в двух различных мирах: материально существует в пространственно-временном, чувственно воспринимаемом мире, а духовно – вне его – в интеллигибельном мире. В этом духовном мире, вне времени и пространства и власти прошлого, человек свободен выбирать и решать, а значит только за это он и может нести ответственность. В акте морального выбора человек выбирает даже не поступок, а себя – себя как свободного морально и достойного субъекта или же себя как вещь среди других вещей.

Наука, по Канту, имеет дело с законами естественного мира и формулирует императивы умения – она дает нам средства для достижения наших земных целей. Но она *не способна давать нам цели и ценности*, ибо это результат нашей свободной деятельности, не связанной никакими естественными законами. Низшие цели, вытекающие из телесного устройства человека, наука еще способна сформулировать. Но высшие, моральные цели и ценности – это область морали, формулирующей

¹²¹ Там же. С.260.

¹²² Там же. С.270.

императивы долженствования, носящие абсолютный, безотносительный к реальности характер.

В современных условиях аристотелевская традиция рассматривать политику, этику и экономику в единстве возродилась в Западной Европе в виде *новой волны интереса к практической философии*. Основные идеи этого направления были изложены в солидном коллективном труде группы немецких философов “Реабилитация практической философии” (под общей редакцией М.Риделя). В нашу эпоху появляется потребность в преодолении возникшей в эпоху Модерна автономизации этики, политики и экономики. Глубокое их внутреннее единство вновь обретает актуальность, что требует серьезного *пересмотра сложившегося дисциплинарного размежевания*. В центр современных философско-практических исследований выдвигается этика, составляющая ядро практической философии.

Фронт этических исследований современности очень широкий¹²³. Ж.Делез и Р.Мизраи стремятся создать этику радости и счастья, основываясь на имманентной мудрости, не признавая трансцендентного. В труде “Анти-Эдип” Делез рассматривает этику как практическую науку активной любви и человеческого желания, мыслимого как воля к власти. При этом человеческое желание понимается не как отсутствие жизни, а как творение жизни. Будучи продуктивным движением реального, желание сигнализирует нам, что мы держим жизнь в руках. Мизраи в “Трактате о счастье” отмечает, что счастье – единственная цель, к которой следует стремиться.

М.Конш и К.Росе развивают этику трагической мудрости, видящую в зле неминуемую данность. Согласно Коншу (“Философская ориентация”), не-мудрец рассматривает бытие по частям. Трагический мудрец видит его в целостности – вместе с жизнью и смертью, печалью и радостью. Росе, будучи последователем Ницше, в работе “Реальная действительность без двойника” развенчивает метафизическую иллюзию потусторонних миров. Следует запретить себе видеть в вещах лишь знаки другого мира, мира Абсолютного. Трагическая мудрость означает постоянно обновляющуюся способность человека смотреть в глаза реальной действительности, оправдывать экзистенцию на фоне неизбежного нонсенса. Трагический философ не строит потусторонних миров, но умеет построить этику радости на реальном и истинном, несмотря на то, что здесь господствует бессмысленность и смерть.

П.Адо в “Духовных упражнениях” и М.Фуко в работе “Забота о себе” развивают своеобразный тип имманентной мудрости, которая опирается на опыт античности. В античности философия рассматривалась не только как умозрительное теоретическое видение, но также (в особенности в эллинистический и римский период) как духовное упражнение, призванная формировать и закалять душу, учить жить и изменять отношения с миром и вещами. Э.Левинас в труде “Этика и бесконечность” развивает этику как трансцендентную мудрость, которая вдохновляется религиозным опытом, основанном на Библии и Талмуде, которые несут первичные истины, слова, которые должны быть сказаны для того, чтобы человеческая жизнь имела смысл.

Г.Йонас разрабатывает *этику ответственности*. В своей труде “Принцип ответственности”¹²⁴, он подчеркивает, что этика становится императивом современного техногенного общества. При этом он подвергает критике К.Блоха за то, что он в своей работе “Принцип надежды”¹²⁵ слишком большое значение придает социальной утопии как продуктивной силе культуры. Йонас выступает против любых утопий, считая, что нельзя на место реального неоднозначного человека ставить утопического идеального целостного человека. Утопии вредны. Простая и важная истина состоит в том, что извечно существует реальный человек со своими недостатками, величием и

¹²³ Рюс Жаклін. Поступ сучасних ідей. Панорама новітньої науки. К.: ОСНОВИ. 1998. – С.530-550.

¹²⁴ Jonas H. Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für technologische Zivilisation. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1998.

¹²⁵ Bloch E. Das Prinzip Hoffnung: in 5 Teilen. Bd.I,II,III. Suhrkamp Verl., Frankfurt am Main. 1998

никчемностью. Йонас противопоставляет принципу надежды *принцип ответственности*, которая учитывает шаткость и непрочность человеческой жизни в нашу эпоху. Впервые за всю историю человечество получило в свое распоряжение возможность самоуничтожения, которая может реализоваться в любую минуту. Для техногенного общества необходима особая этика, далекая от утопий. Это этика ответственности.

Коммуникативная парадигма в современной практической философии.

Особые надежды на преодоление кризиса современного демократического общества с позиций европейской, особенно немецкой, философии последних десятилетий XX в. видится в развитии *коммуникативной перспективы* практической философии.

Представителями этого влиятельного направления выступают *Ю.Хабермас, К.-О.Апель, В.Кульман, Д.Бёлер, П.Ульрих* и другие. Растет интерес к коммуникативной перспективе и со стороны нашей философской общественности, о чем свидетельствуют ряд содержательных публикаций¹²⁶, а также переводы трудов представителей коммуникативной философии¹²⁷.

Коммуникативный подход открывает перспективу включения в философское и социологическое знание *этического измерения* и тем самым преодоления позитивистского понимания общественных наук как свободных от ценностей. Важнейшей задачей, которую ставят перед собой представители коммуникативной философии, является преодоление ценностно-смыслового вакуума, образовавшегося в современную эпоху вследствие тотальной экспансии научно-технического разума во все области жизни, “колонизации жизненного мира” технической рациональностью.

Ценности западной цивилизации, такие как этика индивидуального труда, личная ответственность, частная инициатива, в которых усматривались основные факторы ее развития, в нашу эпоху стали стремительно разрушаться. На то, что в процессе модернизации происходит высвобождение разрушительных сил, указывал еще *М.Вебер*. Рационализация деловой активности привела к поразительному экономическому росту, но и создала то, что Вебер называет “железной клеткой” (“стальным панцирем”) капитализма, которая с механистической машинной силой неодолимо устанавливает рамки нашей жизни. Все “постулаты братства” разрушаются в “безжизненной рациональности” экономического мира. Развитие современной науки обеспечивает нам понимание естественных процессов, но это ведет к окончательному “расколдовыванию мира”. Происходящее в ходе развития науки освобождение мира от религиозно-метафизического “содержания”, увеличивает нашу экзистенциальную потребность в смысле, которую наука не может удовлетворить. Рост рациональности и бюрократизации несет угрозу человеческой свободе. Процесс рационализации западного общества, разрушая традиционные нормы и утверждая в качестве высшей инстанции разум, высвободил силы, которые уже не подчиняются никаким человеческим ценностям и даже самому разуму. Эти силы воплотились в системе капиталистического предпринимательства, технократического господства, утилитаристской морали.

В этих условиях, когда контроль над целерациональной деятельностью не в состоянии осуществить традиционная нравственность, традиционный этос, место последнего должна занять *ответственность разума*. К.-О.Апель отмечает: “В ...эпоху науки и техники пропасть между “миром деятельности” человека и его органически

¹²⁶ Ермоленко А.М.. Коммуникативна практична філософія. — К.: Лібра, 1999; Ситниченко Л.А. Першоджерела комунікативної філософії. К.: Либідь, 1996; См. журнал “Практична філософія”.

¹²⁷ Габермас Ю. Філософський дискурс модерну. Пер. з нім. В.М.Купліна. К., 2001.

обусловленным чувственно-эмоциональным “миром наглядности” вновь достигла нового качества.. В силу пространственного и временного размаха человеческих действий, как военного плана, так и промышленно-технической активности, становится почти невозможным, чтобы человек оказался непосредственно, чувственно-эмоционально затронутым результатами своих действий. На место в определенном смысле инстинктивно укорененного греховного сознания, ныне окончательно должна встать ответственность разума. “Homo sapiens” должен осознать, что “homo faber” далеко его опережает в том, что он натворил и еще может натворить, и что ему, возможно, в последние часы, выпадает задача преодолеть, компенсировать возникшую пропасть, а это значит с помощью “практического разума” дать ответ на ситуацию, которую он в сущности сам создал на основе технического разума”¹²⁸. Человек умелый с его техническим разумом должен быть поставлен под контроль человека разумного, опирающегося на *разум практический*.

Традиционная этика не соответствует современным требованиям. Даже если человек будет следовать требованиям совести, то в современном, чрезвычайно сложном обществе, он не в состоянии знать, какими будут следствия его действий. Кроме того, в современном, преобразованном научно-техническим разумом глобальном человеческом сообществе остро обнаружились противоречия между различными народами и культурами, *между частными этосами отдельных народов и общечеловеческими этическими требованиями*. Впервые в истории возникла проблема формирования общечеловеческой ответственности за последствия действий. Это требует достижения взаимопонимания, согласованности оценок, этики *универсалистской*.

В создании такой этики и видится выход из кризиса научно-технической цивилизации представителями коммуникативной философии. Это чрезвычайно трудная задача. Ведь в эпоху науки утвердилось восходящее еще к юмовско-кантовской традиции разделение сущего и должного, представление о том, что нормы и ценности невозможно обосновать ни эмпирически ни дедуктивно. Проблема их выбора выносилась в сферу чистой субъективности. Также М.Вебер способствовал укреплению дуалистической идеологии. Он развил положение о том, что сфера политики, хозяйства, науки должны регулироваться *ценностно-нейтральной рациональностью*. На место моральных оснований этих сфер встают прагматические аргументы сциентистско-технологического объяснения, а сфера ценностного выбора должна стать сугубо приватным делом личности.

Хабермас и Апель не принимают ни сциентистско-технологического, ни иррационального подходов к ценностно-нормативной сфере. Традиционная мораль, а также научно-технический разум, как уже отмечалось, не способны стать основой разрешения современных проблем. Представители коммуникативной философии считают, что в научно-техническую эпоху для разумного обоснования моральных требований нужно искать иные основания. Они приходят к выводу, что этика ответственности должна носить *коммуникативный* характер, преодолев узкий горизонт целерациональности. В основе такой этики должен лежать практический разум, причем *коммуникативно трансформированный*, включающий в себя аргументацию и дискурс. Этот дискурсивный разум должен прийти на смену *монологическому разуму* традиционной философии.

Коммуникация, согласно Апелю, – *высшая обосновывающая инстанция*. Только на основе достижения согласия в речевом-коммуникативном взаимодействии могут быть созданы общезначимые морально-практические нормы. Чтобы определить наиболее полные необходимые условия для реализации аргументации в процессе коммуникации, Апель вводит понятие “идеальной” (“*трансцендентальной*”) *коммуникации в неограниченном коммуникативном сообществе*. Она свободна от

¹²⁸ Apel K.-O. Die Situation des Menschen als ethisches Problem //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.44.

недостатков реальных соглашений, которым могут быть присущи неравенство участников, принуждение, искажение и пространственно-временная ограниченность. Апель пишет: "...Каждый, кто серьезно аргументирует, должен также, по крайней мере, неявно, признавать основную этическую норму. Если он готов размышлять над скрытым смыслом своего аргументативного действия, он должен осознать, что он, одновременно с возможностью языкового смысла и истины, также предполагает, что все смысловые и истинностные высказывания людей в принципе должны быть доказуемы с помощью одних лишь аргументов в неограниченном коммуникативном сообществе. Тем самым он уже также признал, что он, как аргументирующий, предполагает идеальное коммуникативное сообщество всех людей как равноправных партнеров коммуникативного сообщества, в котором все различия во мнениях, в том числе такие, которые касаются практических норм, должны разрешаться только посредством аргументов, дающих возможность достичь консенсуса. Основная этическая норма, которую признает с необходимостью каждый аргументирующий, т.е. каждый серьезно размышляющий, заключается, следовательно, в обязательстве принять мета-норму достижения аргументативного консенсуса относительно конкретных ситуационных норм. Тем самым признается не просто особая этика аргументативного дискурса, а то, что аргументативный дискурс представляет собой идеальную обосновывающую и легитимирующую инстанцию для всех тех, кого это потенциально затрагивает в отношении всех норм, способных стать проблематичными. Это значит, что признается асимметрия в отношениях аргументативного дискурса со всеми иными коммуникативными и жизненными формами: только в рамках и на основании правил игры дискурса обосновываются значимые суждения, теории, нормы и т.д. относительно недискурсивных жизненных форм, а не наоборот"¹²⁹.

Таким образом, по Апелю, речевое взаимопонимание в любой языковой игре предполагает наличие априорных правил, которые делают возможными само соглашение, а не устанавливаются через соглашение. Эти мета-правила всех конвенционально установленных правил принадлежат не определенным языковым играм или жизненным формам, а *трансцендентальной языковой игре или неограниченному коммуникативному сообществу*.

Идея коммуникативного сообщества позволяет преодолеть *методологический солипсизм*, ставший одним из оснований западноевропейской философии, начиная с Декарта и Канта. На этой основе Апель делает попытку осовременить кантовский вопрос о трансцендентальных условиях возможности научного познания, считая, что его можно свести к вопросу о возможности *интерсубъективного согласования* смысла и истинности предложений. Если в кантовском анализе высшим пунктом выступает единство представлений в "*сознании вообще*", то Апель высказывает мысль о единстве взаимопонимания в неограниченном *интерсубъективном согласовании*.

Кант принадлежит к *досемиотической традиции* в теории познания, которая находится в пределах отношения "субъект-объект". Здесь единство предмета вытекает из единства сознания – "трансцендентального единства апперцепции". При этом из сферы внимания ускользает то, что познание *опосредовано знаковой системой отношения "субъект-субъект"*, интерпретативным познанием.

Семиотическая трансформация теории познания Ч.Пирсом позволила обратить внимание на использование субъектом знаковых систем: оно осуществляется не как реакция на объект, а как *интерпретация, опосредованная знаковой системой*. Субъектом познания предстает *реальное сообщество*. На место трансцендентального синтеза апперцепции встает *согласованность высказываний в неограниченном сообществе ученых*. Согласие, которого можно было бы достичь в неограниченном коммуникативном сообществе, и является гарантом объективности знания. Это соглашение действует как *регулятивный принцип* реального коммуникативного сообщества. Апель распространяет идею неограниченного коммуникативного

¹²⁹ Там же. S.46-47

сообщества *на сферу морали*. Эта идеальная коммуникация, будучи регулятивным принципом, существует априори и не выводится из реальной.

Хабермас также формулирует сходное понятие “*идеальной коммуникации*”, основные черты которой следующие: каждый способный говорить и действовать субъект может участвовать в дискурсе; каждый может проблематизировать любое утверждение и выражать свои потребности; никто из участников дискурса не должен испытывать преград в своих речевых-коммуникативных действиях в виде внешних искажений или принуждения. Идеальное коммуникативное сообщество – это коммуникация, *не ограниченная господством или принуждением*, т.е. выражающая, в конечном счете, идеал свободы и справедливости. Опираясь на традицию эмансипации от Просвещения до неомарксизма, Хабермас обращается к идее *преодоления господства путем универсального консенсуса*.

Рационализированной формой достижения взаимопонимания выступает *идеальный дискурс*. Для определения сущности дискурса используются такие понятия как “жизненный мир”, “рационализация жизненного мира”, “коммуникативная компетенция”. Жизненный мир, согласно подходу коммуникативной философии – основа взаимопонимания, обоснования универсальных моральных долженствований. Понятие “жизненный мир” (Lebenswelt) ввел Э.Гуссерль в работе “Кризис европейских наук и трансцендентальная феноменология”. У Гуссерля это понятие ориентировано на критику универсальных претензий разума. Однако Гуссерль, несмотря на некоторые тенденции в сторону intersубъективности, в целом остается в пределах монологичной позиции философии субъекта, так что intersубъективность выводится из трансцендентального сознания, но не наоборот. Апель и Хабермас преобразуют это понятие в коммуникативно-теоретическом направлении. Для Ю.Хабермаса оно становится дополнительным к понятию коммуникативного действия¹³⁰. При этом для самого жизненного мира определяющими являются *язык и культура*. Жизненный мир Хабермас рассматривает как *культурно унаследованный, оформленный в языке набор образцов объяснения*. Говорящий и слушатель относятся друг к другу как лица, принадлежащие к общему intersубъективному жизненному миру. “Жизненный мир является как бы трансцендентальным местом, где встречаются говорящий и слушатель”¹³¹.

Коммуникативное действие, по Хабермасу, направлено на достижение взаимопонимания. Оно основано на принципе взаимности, в отличие от *стратегического действия*, в котором другой человек рассматривается как средство достижения господства. В речевой коммуникации другой человек рассматривается как *свободная и равноправная* личность. Здесь имеет место *терпимое* отношение к другому, принятие его перспективы, т.е. осуществляется выход субъекта за свои границы. Тем самым *коммуникативный принцип взаимности выступает как этический*, поскольку предполагает взаимное признание. Нравственное взаимопризнание предполагает доверие. Жизненный мир предстает как поле взаимного доверия, взаимопонимания относительно жизненных смыслов обыденности, мир, в котором человек вырастает и который не подвергается сомнению. Этот жизненный мир до какой-либо рефлексии задает *горизонт должного и запретного*, непосредственное усмотрение ценностей. Центром его выступает речевая ситуация, связывающая людей. В рамках жизненного мира действует конвенциональная мораль, распространяющаяся только на “своих”, но не на “чужих”.

Жизненный мир начинает подвергаться сомнению тогда, когда прежние сакральные очевидности приходят в противоречие с новым опытом. Традиция утрачивает свою силу, взаимопонимание нарушается. Теперь уже общность смысла может быть достигаема *только на основе коммуникации, управляемой разумом*.

¹³⁰ Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 2 Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 1999. – S.182

¹³¹ Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 2 Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 1999. – S.192

Исторически это выражается в процессе модернизации европейских обществ. Появляются новые *механизмы легитимации* человеческой деятельности, а также социальных учреждений, механизмы, которые предусматривают достижение взаимопонимания на основе определенных процедур. Эти процедуры предполагают *толерантность*, то есть уважение к правам другого выражать свои позиции, выбирать ценности. Это и реализуется в обеспечении основных прав на свободу выбора веры, свободу совести и мыслей.

Ценностные ориентации, связанные с традиционной картиной мира, традиционные формы действий и институты, воспринимавшиеся ранее как заданные и несомненные, теперь подлежат аргументативной критике, проверке и обоснованию. Вместо нормативно предписанного согласия приходит *аргументативно осуществляемое взаимопонимание*. Оно предстает в виде *рационально-коммуникативного действия, или дискурса*. Дискурс представляет собой диалогично-аргументативную проверку спорных утверждений и действий, направленную на достижение универсального согласия, значимого для всех, способных к разумной аргументации. Дискурсу присуща *симметричность отношений*, т.е. здесь не признается иного способа принуждения, кроме *“принуждения более весомого аргумента”*. В качестве дискурса предстает любой межсубъектный процесс аргументативного взаимопонимания, если в нем не содержится иного интереса, кроме критики и обоснования в целях разумного согласия. Поэтому дискурс не есть нечто противоположное жизненному миру, поскольку в нем доминирует *стремление к взаимности, а не к власти*, как в действии стратегическом.

Партнеры по дискурсу предстают как зрелые личности, стремящиеся к рациональной аргументации на основе *коммуникативной компетенции* (дальнейшее развитие понятия “речевой компетенции” Хомского) – способности применять универсальные правила речевых актов, ведущих к достижению аргументативного согласия. Коммуникативная компетенция предстает как *коммуникативно-этическая*, поскольку предполагает этическое отношение *взаимности*, уважительное отношение к другому как зрелой личности, с которой можно искать согласия.

Идеальный дискурс предполагает такую структуру коммуникации, которая создает одинаковые, симметричные условия выбора и осуществления речево-коммуникативных действий для всех участников и тем самым исключает любое принуждение или господство в этом процессе, а, следовательно, предстает как *“неограниченная господством коммуникация”*.

Коммуникативная теория стремится преодолеть этический релятивизм и прийти к *предельному обоснованию* этических норм и суждений, выявлению предельных устоев практической философии, которые не носили бы метафизического характера, не отождествлялись бы ни со структурами бытия, ни со структурами самосознания. При этом представители коммуникативной философии переосмысливают в дискурсивном плане кантовскую философию практического разума. Они считают, что этические нормы можно обосновать лишь на основе коммуникативного действия, достигающего своей завершенной формы в дискурсе.

Хабермас разработал учение о двух типах практического действия – *коммуникативном и инструментальном*¹³². Коммуникативное действие основано на *субъект-субъектных* отношениях и имеет целью взаимопонимание между субъектами. Определяющим здесь выступает этический принцип взаимности, а главная проблема – достижение взаимопонимания через дискурс. Регулируется она практически-коммуникативным разумом, а процесс рационализации здесь осуществляется как расширение возможностей коммуникации через освобождение от принуждения со стороны социальной системы – денег, власти. Труд, в отличие от этого, выступает целерациональной деятельностью, основанной на *субъект-объектных* отношениях. Он

¹³² Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1. Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Bd. 2. Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 1999. 534 S. 641 S.

направлен на овладение объектами и определяется целями и средствами, стратегиями их достижения. Стратегическая деятельность регулируется технико-теоретическим разумом. Здесь рационализация направлена на расширение власти над предметами и освобождение от природы на основе науки. *Стратегическое действие представляет собой социальное измерение целерационального.* Оно, в противоположность коммуникативному, ориентировано на получение определенного результата во взаимоотношениях с другими, рассматривая их как объект, как средство. Т.е. стратегическое действие представляет собой коммуникативное действие, но строящееся по типу целерационального. Соответственно, стратегической рациональности присущ калькулированный частный интерес как мотив действия. Она проявляется в стратегическом сотрудничестве, например, политических компромиссах. Здесь не включаются этические принципы обоснования норм. Поэтому стратегическая рациональность не может быть достаточной почвой для этики.

Лишь на основе консенсуально-коммуникативной рациональности, находящей свое завершение в дискурсе, можно строить обоснование этических норм. Именно *дискурс и есть высшая обосновывающая инстанция.* Нормы и ценности должны быть обоснованы посредством достижения консенсуса в дискурсе. При этом неперенным условием является соблюдение *определенных правил*, позволяющих проверить истинность рассуждений и достигнутого консенсуса.

Принцип обоснования дискурсивной этики определяет метод реального или при необходимости интериоризованного, т.е. проводимого в умственном эксперименте индивида, практического дискурса, где содержательные нормы обосновываются в соответствии с ситуацией в зависимости от того, для чего они нужны.

Дискурсивная этика носит двуступенчатый характер: на первом этапе следует философски-предельно обосновать формально-процедурный принцип аргументативного достижения согласия; на втором – консенсуально-коммуникативное обоснование конкретных содержательных норм, присущих определенным сферам жизни общества, их легитимация.

Рефлексия условий возможности аргументации включает три момента, связанных с априори коммуникации¹³³: 1.предпосылка идеального коммуникативного сообщества, которую нужно контрфактически предусмотреть в серьезной аргументации; 2.предпосылка реального коммуникативного сообщества, в котором необходимо стремиться достичь достаточного взаимопонимания; 3.осознание принципиального расхождения между идеальной и реальной коммуникацией. Иными словами, *идеальный дискурс имеет статус нормативной предпосылки*, реализуемой в каждом коммуникативном действии.

Концепция *консенсуально-дискурсивной рациональности* как способа обоснования ценностей и норм – развитие традиционной для западной философии идеи аргументативного дискурса. Его истоки - в диалогах Сократа. Принцип идеальной коммуникации *конкретизирует кантовскую идею вывода морального закона из чистого разума.* В дискурсивной этике происходит своеобразная экстериоризация кантовского императива и принципа универсализации. На место метафизически обоснованной докоммуникативной универсализации максимы убеждения индивида становится реализуемая на основе универсального консенсуса солидарная ответственность. Тем самым преодолевается методологический индивидуализм Канта. *Практический разум реализуется в процессе коммуникации.*

Критерием значимости, легитимности норм выступает их *свободное, лишённое принуждения принятие всеми участниками дискурса, в ходе которого учитывается все прямые и побочные следствия и удовлетворение интересов каждого в результате*

¹³³ Apel K.-O. Kann der postkantische Standpunkt der Moralität noch einmal in substantielle Sittlichkeit "aufgehoben" werden? Das geschichtsbezogene Anwendungsproblem der Diskursethik zwischen Utopie und Regression //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.141

применения этой нормы. В этой связи Апель следующим образом переформулирует кантовский категорический императив: "Поступай только в соответствии с максимой, исходя из которой ты на основании реального согласия с участниками или их представителями или (вместо этого) на основании соответствующего умственного эксперимента в состоянии допустить, что следствия и побочные следствия в удовлетворении интересов каждого отдельного участника, ожидаемые из всеобщего соблюдения данной максимы, могут быть без принуждения приняты всеми"¹³⁴.

Тем самым осуществляется отказ от присущего еще Канту представления о теоретическом обосновании этического принципа, который может быть "объективно" определенным вне аргументативного сообщества и быть ему предзаданным. Априори идеальной коммуникации представляет собой регулятивную идею, указывающую направление рационального обоснования норм, но теоретически не предусматривая результатов такого обоснования. Согласно коммуникативной философии, дискурсы должны проводиться практически, их нельзя сводить к теоретическому анализу.

Апель следующим образом формулирует *двойной регулятивный принцип для этики ответственности*: "Во-первых, во всех действиях следует исходить из того, чтобы обеспечить выживание человеческого рода как реального коммуникативного сообщества, во-вторых, из того, чтобы осуществить в реальном идеальное коммуникативное сообщество. Первая цель есть непременно условием второй; а вторая придает первой смысл, предполагаемый в каждом аргументе"¹³⁵. В.Кульман конкретизирует эти принципы в следующих нормах:

- аргументируй рационально;
- стремись к разумному консенсусу, для чего нужно преодолеть противоречия;
- во всех случаях, когда твои интересы могут столкнуться с интересами других, заботься о разумном практическом согласии с ними;
- старайся приблизить реализацию идеального коммуникативного сообщества и стремись сохранить уже достигнутый уровень реализации такого сообщества¹³⁶.

Таким образом, данное предельное обоснование носит характер трансцендентальной рефлексии, не являясь дедукцией из неких постулатов и не связано с вульгарно-онтологическим выводением должного из сущего. Это рефлексивное обоснование, так же, как и декартовское *cogito*, но приобретшее коммуникативное измерение, так что рефлексия приобретает intersubjektiven смысл: *я аргументирую в дискурсе*. Трансцендентальные условия аргументации рассматриваются представителями коммуникативной философии как *предструктуры человеческого бытия в мире*. При этом язык рассматривается как *мета-институция* относительно всех социальных институтов. Все институты должны получить разумное обоснование в речевой коммуникации; хотя они и возникают естественным образом, они должны хотя бы постфактум быть подвергнуты процедуре критической рефлексии.

Иными словами, консенсуально-коммуникативная рациональность предполагает предшествование идеальной коммуникации как предпосылку реальной. Т.е. всякий, берущий участие в дискурсе, уже должен признавать этические нормы как мета-нормы дискурса. Он должен признавать, что:

- существует языковый смысл и истина как таковая;
- он, а также другие, стремятся к истине;
- существует идеальное коммуникативное сообщество всех людей как равноправных партнеров;
- все разногласия в этом сообществе должны быть разрешены лишь силой аргументации, направленной на достижение согласия;
- существует дискурс – аргументирование, свободное от внешнего принуждения, где сила аргументов носит абсолютный характер.

¹³⁴ Там же. S.123.

¹³⁵ Там же. S.141.

¹³⁶ Kuhlmann W. Reflexive Letztbegründung. Zur These von der Unhintergebarkeit der Argumentationssituation//Ztschr. für Philos. Forschung. — S.185

Такие условия достижения консенсуса идеальны, они не совпадают с реальностью современного общества (контрфактичны) – в этом смысле они априорны. Но они выступают как *обязательная мета-норма реального дискурса*. И они являются *моральным актом*. Тем самым в коммуникативной этике *преодолевается разъединение между теоретическим и практическим разумом*.

Другой стороной предельного обоснования норм и ценностей выступает преодоление догматических и идеологических ценностей, т.е. ошибочных смыслов. Эти смыслы возникают как продукт искаженной коммуникации, деформируемой стратегическим действием и основанных на нем отношениях господства. Это прояснение настоящих смыслов должна, по Хабермасу, осуществить *глубинная герменевтика – метагерменевтика*. Она должна дать глубинное объяснение несогласию в коммуникации, которая систематически искажается. В псевдокоммуникации возникают ошибочные представления, которые не могут быть обнаружены непосредственно ее участниками, поскольку они находятся в сети ошибочного взаимопонимания. Понимание в смысле глубинной герменевтики предусматривает не только естественно унаследованную языковую компетенцию, но и коммуникативную компетенцию. На этой основе осуществляется критика идеологии, которая рассматривается как продукт искаженной коммуникации. По Хабермасу, установление отличия между истинным согласием (основа истинной жизни) и деформированным должно также определяться дискурсом, а критерием истины выступает согласие, которого можно было бы достичь при условии идеальной коммуникации. Тем самым глубинная герменевтика предстает как освобождение индивидов от идеологического ослепления.

На основе учения о коммуникативном действии Хабермас разрабатывает *всеобъемлющую теорию общества*, исследует формы культурно-личностные и надличностные формы социальной интеграции. Классическая *немецкая социологическая теория* (Г.Зиммель, В.Зомбарт, М.Вебер) строила свою теорию общества по модели перехода от традиционных форм социальной организации к современным, капиталистическим. М.Вебер показал, что становление и развитие капитализма было связано с институционализацией целерационального действия и утверждения таких подсистем целерациональной деятельности как капиталистическое предприятие, основанное на расчете прибыли, и современная государственная власть, построенная на бюрократии. Процесс западной рационализации, по Веберу, неотвратимо вел к потере свободы и смысла (так называемый “парадокс рационализации”). Вебер прочно стоял на позициях методологического индивидуализма философии сознания: в основе его теоретических построений - индивид, осознающий свои действия. Хабермас заимствует у М.Вебера мысль о возможности двух типов координации деятельности - в соответствии с состоянием интересов и на основе достижения согласия в сфере норм и ценностей. При этом он стремится к критике капиталистических отношений с указанием положительной альтернативы.

Разрабатывая свою концепцию общества, Хабермас стремится преодолеть методологический индивидуализм Вебера, опираясь на идеи Э.Дюркгейма, Дж.Г.Мида, Т.Парсонса. Дж.Г.Мид, возражая против методологического индивидуализма, он рассматривает в качестве исходного момента не поведение отдельного лица, а *интеракцию*, символически опосредованное взаимодействие индивидов. В интеракции реагируют друг на друга по крайней мере два субъекта. Сознание он рассматривает как возникающее в структурах такого взаимодействия. Поэтому, с точки зрения Мида, определяющим моментом для социокультурных форм выступает речь. Но для него проблематичным стало выведение правил, на основе которых развивается символически опосредованное взаимодействие, которым является речевая коммуникация. Из символического интеракционизма вытекает то, что структура личности формируется тогда, когда перенимает роли других членов общества.

Социальную норму Мид определяет через понятие “*обобщенного другого*”. *Норма – это ощущение коллективной воли всех других*. В структуре личности эту

функцию выполняет “*Me*”, которое воплощает систему внутреннего контроля. Усвоение социальных норм у него предстает как интернализация социальных ролей. В ходе этого шаг за шагом складывается интегрированная надличностная структура “*Me*”, дающая возможность индивиду ориентировать свои действия на нормативные требования¹³⁷. Однако, по Хабермасу, недостаток теории Мида состоит в том, что непонятно, на чем основывается авторитет “обобщенного другого”, т.е. авторитет общественных норм. Возникновение последних он объясняет онтогенетически, а не филогенетически. Хабермас не принимает такой упрощенной концепции перехода от символически опосредованной к нормативной интеракции, когда за основу для социализации берутся взаимодействия между родителями и детьми.

Анализируя концепцию коллективного сознания Эмиля Дюркгейма, Хабермас обращает внимание на то, что тот стремится объяснить возникновение норм, ценностей и учреждений *филогенетически*. В своей теории Дюркгейм пытается раскрыть сакральные корни общественных норм. Его понятие “*воплощение сакрального в речь*” (*Versprachlichung des Sakralen*) обозначило переход к исследованию возможностей речево-коммуникативного формирования общественных норм. Исходным моментом дюркгеймовского исследования происхождения социальных норм выступает установление различия между техническими правилами, структурирующими целесообразную деятельность, и моральными нормами, реализующими потребность в общественной согласованности действий индивидов. Последние представляют все общество и расходятся с утилитарными интересами индивидов. Для того, чтобы внутренние моральные побуждения обрели силу *принуждения*, они должны были обрести характеристики, выходящие за рамки повседневного опыта индивида, т.е. обрести статус *сакрального*. Так расхождения между инструментальными и моральными правилами вылились в разногласие между сферой профанного и сферой священного. Сакральное обеспечивает коммуникацию индивидов, образуя символически опосредованный консенсус. Хабермас, развивая эти идеи, отмечает, что религиозные символы и ритуальная практика отбрасываются от функции адаптации к окружающей среде, они служат образованию коллективной идентичности. На этой основе координация деятельности индивидов переходит от биологической программы к программе культурной, которая существует в интерсубъективном поле, что обеспечивает коммуникативное взаимодействие на основе взаимопонимания. Затем Хабермас рассматривает переход от религиозно-символических способов достижения нормативного согласия, где языковая интеракция имеет слабое влияние, к механизмам, где речево-коммуникативное взаимодействие становится самодовлеющим для легитимации норм. Он пишет: “...Социально-интегративные и экспрессивные функции, выполнявшиеся сначала ритуальной практикой, переходят к коммуникативной деятельности, при этом авторитет священного последовательно заменяется авторитетом считающегося обоснованным консенсуса. Это означает высвобождение коммуникативной деятельности из сакрально охраняемого нормативного контекста. Расколдовывание сакральной сферы, лишение ее силы осуществляется на пути воплощения в речь ритуально осуществляемого базового согласия; и тем самым происходит выделение заложенного в коммуникативном действии рационального потенциала”¹³⁸.

Хабермас основывается на дюркгеймовской идее произнесения сакрального и понятии “расколдовывания мира” М.Вебера. Дюркгейм показывает, что в процессе перехода от механической к органической интеграции происходит генерализация моральных и правовых норм, опирающихся на секуляризацию принципов легитимации государства. По мере того как государственная власть теряет сакральное облачение, развивается идея договора. Появляется возможность установления и сохранения

¹³⁷ Тернер Дж. Структура социологической теории. М.: Прогресс, 1985. С.250-270

¹³⁸ Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 2 Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 1999. – S.118-119.

социального единства на путях коммуникативного согласия политической общности. На место интеграции посредством верований становится интеграция посредством механизмов речевого взаимодействия¹³⁹. Хабермас в этой связи отмечает: “Интеракция, основанная на нормах, изменяет свою структуру в той мере, в какой функция культурного воспроизведения, социальной интеграции и социализации переходит из сферы сакрального в повседневную коммуникативную практику. При этом религиозное сообщество, основанное на вере, которая сначала делает возможной общественную кооперацию, превращается в коммуникативное сообщество, которое и определяет кооперацию”¹⁴⁰. Важное значение для развития концепции Хабермаса имела также дюркгеймовская теория разделения труда. В соответствии с ней переход от механической к органической солидарности означает переход от интеграции на основе нормативного согласия к интеграции на основе системных связей функционально специализированных сфер деятельности. Отталкиваясь от этих идей, Хабермас предлагает различать *два типа социальной интеграции: социальную – через жизненный мир и – системную*. В первом случае система действий интегрируется через консенсус, который установлен нормативно или же коммуникативно, в другом — система действий интегрируется благодаря управлению, которое не требует субъективной координации отдельных решений на основе нормативного согласия.

Развивая свои представления о формах социальной интеграции, Хабермас использует категории Дж.Г.Мида “универсальный дискурс” и “идеальное коммуникативное сообщество”. Он разделяет позицию Мида в том, что чем в большей мере коммуникативная деятельность забирает у религии функцию социальной интеграции, тем в большей степени может утвердиться идеал коммуникативного сообщества в реальной жизни и обоснование норм стать компетенцией индивидов. В то же время Хабермас считает необходимым дополнить подход Мида исследованием общества с точки зрения систем. Он предлагает рассматривать общество одновременно и как систему, и как жизненный мир. При этом он опирается на структурно-функциональную социологию Т.Парсонса, отмечая, однако, ее ограниченность. Он подчеркивает: “Парсонс не замечает парадигмального разногласия жизненного мира и системы. Поэтому он не замечает тех отрицательных следствий, которые способна вызвать рационализация жизненного мира. Он лишь устанавливает однопорядковость рационализации жизненного мира и процесса повышения системной комплексности общества”¹⁴¹. Хабермас не согласен с тем, что Парсонс абсолютизирует системно-функциональный подход, распространяя его на ценностно-нормативную сферу. Он ограничивает сферу системного подхода материальным производством, отмечая, что “в то время как социальная интеграция есть частью символического жизненного мира, функциональную интеграцию можно отнести к материальному воспроизведению жизненного мира”¹⁴².

Хабермас пытается реконструировать процесс развития коммуникации, ее отчуждения и возможности снятия отчуждения. Он показывает, что в ходе овеществления коммуникации происходит процесс *разъединения системы и жизненного мира*. Свое непосредственное воплощение единство жизненного мира и системы находит в *архаическом* обществе. Здесь целерациональная и коммуникативная деятельность еще не разделены, например, *механизмы обмена еще не отделены от этических ценностей*. В *традиционном* обществе функциональная специализация и дифференциация требуют единого руководства, что отражается в образовании государства, осуществляющего политическое руководство обществом в целом. Здесь еще *производственные отношения вплетены в политический порядок*, но религия уже

¹³⁹ Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: 1991. С. 166-216

¹⁴⁰ Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 2. Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 1999. S.118

¹⁴¹ Там же. S.182

¹⁴² Там же. S.422

выделяется в отдельную социальную систему, выполняющую идеологические функции. Но эта система еще сохраняет, хотя и в превращенной форме, свое отношение к жизненному миру, политические и производственные отношения зависят от религиозных норм.

В *модерном* обществе происходит децентрализация и распределение управления между разными системами деятельности. Функции управления деполитизируются и переходят к негосударственным институтам. *Экономическая подсистема утверждается на основе денежного механизма управления, перебирая на себя функции управления всем обществом.* Такое распространение денежного механизма в качестве предпосылки имело освобождение от нормативного контекста жизненного мира. Жизненный мир в модерном обществе также дифференцируется на основе его рационализации. По мере дифференциации жизненного мира происходит функциональная специализация процессов его воспроизводства в виде систем – науки, морали, права, искусства. В то же время происходит *генерализация ценностей*, которые становятся более общими и формальными. В обществе формируются общие принципы координации деятельности, отвлеченные от конкретного контекста – абстрактные принципы правопорядка и морали.

Тенденция к генерализации ценностей способствует *двум тенденциям*. Во-первых, функция социальной интеграции все больше переходит от согласия, основанного на религиозных ценностях, – к процессам достижения согласия *посредством речевой коммуникации*. Это открывает возможность утвердиться в *чистом виде* структурам деятельности, ориентированным на взаимопонимание, высвободиться потенциалу рационализации, присущему коммуникативной деятельности. Во-вторых, освобождение коммуникации от частных ценностей означает также и *отделение стратегической деятельности от коммуникативной*. Координация на основе взаимопонимания впервые может быть заменена *внеречевой* коммуникацией. Это означает, что *интеракции освобождаются от контекстов жизненного мира*. В процессе рационализации жизненного мира возникают учреждения общественности, где нормы и ценности *обсуждаются*, а не задаются как традиция. Но рационализация содержит также опасную тенденцию к высвобождению от нормативных предписаний вообще, утверждению отношений, ориентированных на положение интересов.

Наконец, коммуникативная деятельность приобретает еще большую независимость от традиционной нормативности и превращается в коммуникативные медиумы, которые совсем освобождают деятельность от процесса ценностного взаимопонимания и заменяют его обобщенными инструментальными ценностями – деньгами и властью. Координирующая функция этих медиумов основывается на стратегической рациональности. *Происходит разделение системы и жизненного мира.* Контекст жизненного мира, на котором основывается процесс взаимопонимания, обесценивается взаимодействием, которое руководствуется внеречевыми медиумами. В свою очередь, язык и речь обособляются от жизненного мира и превращаются в еще одну систему, аналогичную другим, то есть в такую, которая не имеет целью достижения согласия, а служит средством стратегического действия¹⁴³. Хабермас в этой связи отмечает, что “рационализация жизненного мира делает возможным такой тип системной интеграции, который ... имеет обратное дезинтегрирующее влияние на жизненный мир”¹⁴⁴. Таким образом, рост системной сложности ведет к тому, что системные императивы разрушают жизненный мир, инструментализуя его, делая его излишним в плане координации¹⁴⁵.

Кризис современного западного общества выражается в следующем: координация на основе положения интересов подменяет взаимопонимание в ценностно-нормативной сфере; система вытесняет жизненный мир; социальная интеграция заменяется системной; целерациональность колонизирует сферу

¹⁴³ Там же. S.349

¹⁴⁴ Там же. S.319

¹⁴⁵ Там же. S.549

коммуникативной рациональности. Эти конфликты касаются уже не вопросов экономического развития, а принадлежат к проблеме качества жизни, равноправия, самореализации индивидов, т.е. к *постматериальным ценностям*.

Выход из кризиса представители коммуникативной философии усматривают в *развитии потенциала рационализации*, который был заложен еще в эпоху Нового времени. Эта рационализация связывается ими с коммуникативной рациональностью, что означает расширение демократии, круга участников дискурсивного обоснования ценностно-нормативной базы общества, *консенсусно-коммуникативных форм разрешения конфликтов*.

В нашу эпоху встает задача перехода от конвенциональной (партикулярной) морали - к универсалистской, постконвенциональной. Причем этот переходный этап содержит в себе *опасность ценностного релятивизма*, отрицания каких-либо норм. Моральное сознание личности в этих условиях должно предстать как автономная совесть, ориентированная на *взаимность* в ее всеобщности. *Совесть – моральное измерение самосознания*. Самосознание не является некоторым определением субъекта, некоторой абсолютной инстанцией в его структуре, с позиций которой он воспринимает себя как объект наблюдения. Самосознание - *продукт коммуникации*, оно формируется через символически опосредованное отношение к партнеру по взаимодействию.

Самосознание личности представляет собой исторический процесс интернализации “другого” в структуре субъекта. Этот процесс проходит несколько стадий, различающихся уровнем универсализации, в ходе которого субъект обретает изменение “другого Я”. На первой за другим “Я” предстает интернализированный ближний. На второй – “обобщенный дальний”. В обоих случаях речь идет о контроле индивида со стороны *партикулярных* жизненных форм общества, о представительстве в структуре личности определенной, еще ограниченной, коллективной воли. Здесь еще нет автономного сознания, хотя благодаря самоконтролю личность уже выделяется из причинных связей природы. Наконец, на третьей стадии за другим “Я” стоит *любой возможный собеседник из неограниченного коммуникативного сообщества*. Здесь самосознание осуществляется как равноправный диалог “Я” с любым другим мысленным собеседником. В таком диалоге отсутствует какое-либо принуждение, кроме принуждения наиболее весомого аргумента. В этом и заключается смысл автономной совести личности.

Таким образом, в историческом плане развитие морали являет собой различные этапы универсализации взаимности. В *архаическом* обществе доминирует доконвенциональная мораль, основанная на элементарной форме взаимности: “поступай так, как поступают по отношению к тебе”. В *традиционном* обществе конвенциональной морали – морали, основанной на обычаях и традициях – действует принцип генерализованной взаимности: “поступай так, как тебе хотелось бы, чтобы поступали по отношению к тебе”. Здесь уже имеет место трансцендирование за рамки лишь причинных отношений между людьми. В обществе *Нового времени* традиционное мировоззрение теряет свою легитимирующую силу, учреждения демегафизированы и подчиняются требованию *аргументативного обоснования*. Принцип взаимности здесь можно выразить категорическим императивом И.Канта¹⁴⁶. Категорический императив впервые *порывает с эгоцентризмом золотого правила*, признавая максимум справедливой лишь в том случае, если *все могут желать*, чтобы каждый придерживался ее в аналогичных случаях¹⁴⁷. Но категорический императив *еще не порывает с монологизмом*. Такая монологичность, когда человек сам устанавливает себе закон, содержит в себе угрозу субъективизма.

¹⁴⁶ Кант И. Критика практического разума //Кант И. Соч. Т.4. М.: 1964. С.347

¹⁴⁷ Хабермас Ю. О прагматическом, этическом и моральном употреблении практического разума //Демократия. Разум. Нравственность. Московские лекции и интервью. М.: ACADEMIA, 1995. С.16.

Лишь *переход к коммуникативной парадигме*, создание в результате развития коммуникации, демократизации учреждений дискурсивного обоснования норм и ценностей на основе такой метainституции как речь, преодолевают этот недостаток категорического императива. Выработка универсальных этических требований, легитимация должного не могут строиться монологично. Претензия норм на универсальность должна проверяться в дискуссии, для этого недостаточно монологического (в пределах “уединенной жизни духа”) тестирования норм по модели категорического императива. Универсальным может считаться закон, единогласно признаваемый таковым всеми заинтересованными в общем деле участниками идеального – не ограниченного во времени и пространстве) коммуникативного сообщества. Каждый является источником оценивания действий, но это оценивание должно быть доступно для критики всеми другими, кого затрагивает это действие и его последствия. Дискурс относительно норм и ценностей сосуществования должен стать высшей инстанцией общественной жизни, должна осуществиться коммуникативная рационализация жизненного мира. Здесь осуществляется *предельная универсализация принципа взаимности*, только те нормы приобретают значимость, которые могут быть приняты любым членом неограниченного коммуникативного сообщества.

Универсализация взаимности означает также признание *другой культуры* как реального или возможного субъекта диалога культур. Это открывает возможность достижения согласия между культурами, осуществляемое на основе синтеза их различных горизонтов интерпретации.

Политические процессы в свете дискурсивной этики.

Дискурсивная этика ответственности выступает как *легитимирующая и контролирующая инстанция* относительно *разных общественных подсистем* целерациональной деятельности, придавая этой деятельности предельные смыслы, ценностные ориентации и обеспечивая тем самым процессы интеграции и регуляции в обществе. Здесь она выступает в своем *прикладном* аспекте. Важнейшими сферами применения этики дискурса для решения проблемы обоснования выступают *политика и хозяйствование*.

В сфере политической важнейшей этически релевантной проблемой является *проблема разрешения конфликтов*. Ее можно сформулировать так: возможно ли в “эпоху рисков и угроз” урегулировать все конфликты лишь на основе целерационального стратегического подхода, ориентированного на корыстный интерес и баланс интересов? Каковы перспективы применения в этой области консенсуально-дискурсивной парадигмы? Актуальным является и вопрос о нравственности в политической деятельности: каким образом политик может и должен руководствоваться этическими соображениями в принятии конкретных политических решений?

Особое значение имеет проблема морально-этической легитимации политического порядка, государства. Власть представляет собой силу. Государство выступает инструментом применения силы. М.Вебер отмечает, что все отношения в сфере политического вращаются вокруг отношений властных, отношений господства и подчинения, “политика”, судя по всему, означает стремление к участию во власти или к оказанию влияния на распределение власти, будь то между государствами, будь то внутри государства между группами людей, которые оно в себе заключает”¹⁴⁸. При этом государство является единственным источником права на насилие, претендует на монополию на насилие¹⁴⁹.

Но всякая власть не в состоянии опираться лишь на правящую элиту, ее существование предполагает согласие со стороны тех, кем руководят, подчиняться силе

¹⁴⁸ Вебер М. Политика как призвание и профессия. //М.Вебер. Избранные произведения. — М, 1990. — С.646

¹⁴⁹ Там же. С.645

власти. Государство должно иметь авторитет и право подчинять, т.е. оно должно быть легитимным, оправданным, обоснованным. *Легитимация* и представляет собой некоторое согласие между государством и индивидами относительно монопольного права на власть и насилие. Однако, легитимация может быть по-разному построена.

В *традиционном* обществе имеет место *моральная легитимация* государственной власти на основе религиозного идеала, на основе сакральных ценностей. Политическая власть здесь оправдывается посредством мифов, власть предстает как данная от бога. По мере развития древних обществ в них нарастала потребность в легитимации власти, чему служили этические системы, обосновывавшиеся космологически, религиозно. Последней инстанцией обоснования норм здесь выступает сверхъестественное. Такая форма легитимации власти имела место, например, в эпоху средневековья.

В *Новое время* в ходе рационализации сакральные основания легитимации все более подвергаются сомнению. Функцию легитимации берут на себя *теории естественного права*. Происходит разрыв с космологическими, религиозными, онтологическими учениями. Так, Т.Гоббс стремится обосновать законы морали и основные принципы государственного устройства, исходя лишь из принципов разума и свободы. Но у Гоббса разум предстает в стратегической форме, ориентированной на достижение цели. Обоснование моральных долженствований у него сводится к эмпирическому договору или компромиссу между отдельными индивидами.

Новое время выдвинуло и другой подход, согласно которому легитимация опирается не только на содержательные аргументы, но и на *формальные* условия легитимации: процедуры и предпосылки достижения разумного согласия становятся определяющим легитимирующим фактором. Таким образом, способ легитимации предстает как рефлексивный относительно оснований самой легитимации. Процедурный тип легитимации определяется идеей договора, предусматривающей свободу и равенство индивидов. Впервые этот принцип выдвинул Ж-Ж.Руссо. Разрыв естественного состояния и переход к общественному договору означает установление нового принципа регуляции общественных отношений. Здесь каждый индивид, обладающий естественными правами, требует условий, согласно которым лишь те общественные установления можно считать легитимными, которые выражают всеобщий интерес. Затем *эту идею развил И.Кант*. Кантовский практический разум оказывается связанным с принципом универсализации справедливости в виде категорического императива.

В *модернизированном* обществе благодаря секуляризированной государственной власти сфера моральных норм ограничивается частной жизнью. Фактором легитимации государства становятся эффективность, деловитость и целесообразность, морально-этическая легитимация предстает как ненужная. Возобладала *гоббсовская парадигма легитимации* в соответствии с эмпирическим договором или компромиссом между участниками.

В *позитивистских концепциях* легитимация государства отождествляется с легитимацией на основе правовых норм, возникающих на основе эмпирического согласия участников. Такой подход характеризует *ценностных консерваторов, коммунитаристов*, которые апеллируют к ситуативному согласию, а тем самым отбрасывают возможность объективных оснований для легитимации политического порядка. В этой ситуации утвердилось представление, что право и политика легитимируются сами собой, на основе партикулярных социальных норм, не требуя этической легитимации. Демократически установленное соглашение как решение большинства, представляющее стратегический компромисс индивидуальных устремлений, воображается единой основой общественно-значимых норм, в том числе и правовых. Однако консенсус, как отмечалось выше, может носить и ошибочный характер.

Представители практической философии выдвигают иной, *объективный критерий легитимации* политико-правовых норм и государства в целом. Этот критерий позволяет различать истинное и ошибочное согласие. Он выходит за границы

эмпирического консенсуса и содержит всеобщую волю. Путь к преодолению независимости политики и морали заключается в *открытом универсальном гражданском дискурсе*, опирающемся на идеальную коммуникацию как регулятивный принцип. Этот дискурс и становится инстанцией, *осуществляющей моральную легитимацию*. Модель этого дискурса строится на основе трансформации кантовского принципа универсализации справедливости. Процедура достижения взаимопонимания в таком универсальном дискурсе строится на *основе априори идеальной коммуникации*, о чем шла речь выше. Эта легитимация должна строиться на основе принципа универсализации, согласно которому все нормы права в конечном счете должны быть легитимированы лишь консенсусом всех участников свободного от принуждения дискурса. Такая легитимация родственна принципу справедливости, предполагает равноправие, содержит в себе учет интересов всех, а потому является *также моральной легитимацией*. С позиций коммуникативной философии аргументативные дискурсы принципиально равноправных и равноответственных представителей всех человеческих интересов и претензий представляет собой *метаинституцию всех учреждений*.

Тем самым коммуникативная философия сводит обоснование правовых норм к *процедурной* аргументативной рациональности – принципу аргументативного достижения согласия между равноправными и равноответственными субъектами. Чтобы нормы могли претендовать на объективность, а не служить партикулярным интересам, они должны быть признаны всеми, т.е. должны быть такими, чтобы относительно них можно было бы прийти к соглашению со всеми членами идеального аргументативного сообщества.

Концепция универсального общественного дискурса, идеального коммуникативного сообщества тем самым в известном смысле оказывается развитием кантовской идеи “всемирного гражданского общества”, которая не может быть воплощена, но сказывается как *регулятивная идея* на принятии норм в реальных обществах¹⁵⁰.

На основе идеи универсального общественного дискурса может быть решен и вопрос о *соотношении политики и этики*. Вопрос о том, каких этических норм должен придерживаться политик, не столь простой, как кажется. Ведь прямое вмешательство моралистов в политику, игнорирующие сложившееся системное разделение в обществе, порождает скорее деструктивные явления, чем положительно сказывается на политике.

Для рассмотрения этой проблемы можно воспользоваться отмеченным М.Вебером *различием между “этикой убеждения” и “этикой ответственности”*. Между ними существует противоречие. М.Вебер писал: “..глубиннейшая противоположность существует между тем, действуют ли по максиме этики убеждения - на языке религии: “Христианин поступает как должно, а в отношении результата уповает на Бога”, или же действуют по максиме этики ответственности: надо расплачиваться за (предвидимые) последствия своих действий. Как бы убедительно ни доказывали вы действующему по этике убеждения синдикалисту, что вследствие его поступков возрастут шансы на успех реакции..., на него это не произведет никакого впечатления. Если последствия действия, вытекающего из чистого убеждения, окажутся скверными, то действующий считает ответственным за них не себя, а мир, глупость других людей или волю Бога, который создал их такими. Напротив, тот, кто исповедует этику ответственности, считается именно с этими заурядными человеческими недостатками, – он ... не имеет никакого права предполагать в них доброту и совершенство, он не в состоянии сваливать на других последствия своих поступков, коль скоро мог их предвидеть. Такой человек скажет: эти следствия

¹⁵⁰ Кант И. Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане //Кант И. Соч.М.: 1966, т.6. – С.5-24

вменяются моей деятельности”¹⁵¹. Здесь и обнаруживаются проблемы. Политик может поступать согласно своим убеждениям, например, в соответствии с христианскими ценностями, основанными на универсальной взаимности и не противодействовать, например, злу насилием. Но он принадлежит к реальной жизненной системе, интересы которой должен защищать, и эта система требует от него, в случае необходимости, применять силу.

С позиций Гегеля это противоречие между кантовской этикой долга и этикой блага снимается тем, что государство оказывается воплощением не только разума, но и всеобщего блага, а поэтому государственные чиновники, воплощающие партикулярный этос государства находятся в полном согласии с всеобщим практическим разумом. Согласно же Веберу, в политике господствует принцип целерациональности, который и образует этос ответственности политика, а абсолютные нравственные ценности – сфера его частного свободного решения. Поэтому нужно следовать этике ответственности.

Иное решение преодоления этого противоречия, позволяющее согласовать обе нравственные установки, предлагается коммуникативным подходом. В его рамках кантовский *категорический императив дискурсивно трансформируется*. В соответствии с этим, необходимо руководствоваться лишь максимой, которая предусматривает не только идеальный консенсус относительно ее принятия, но и согласие относительно следствий и побочных результатов ее всеобщего применения¹⁵².

Коммуникативная этика ответственности также открывает перспективы видения морального разрешения политических конфликтов. Проблема урегулирования конфликтов особенно обостряется в современную ядерную эпоху. Их разрешение вряд ли возможно на путях ценностно-нейтрального, стратегического политического действия. Целерациональная парадигма действия сориентирована на эгоистический интерес, на стратегические компромиссы на основе калькуляции интересов. Консенсуально-дискурсивная парадигма в этих условиях предстает *единственной альтернативой*. Трудности ее применения к реальной политике значительны: сложно создать условия для регулярного участия в дискурсе всех оппонентов, нет соответствующих институций, люди недостаточно подготовлены и не всегда желают участвовать в дискуссии.

Но дискурсивная этика указывает на основную процедуру урегулирования конфликтов: *во всех конфликтных ситуациях стремиться к разумному практическому согласию с противниками, согласию в дискурсе*, когда нет другого способа принуждения, кроме принуждения наиболее весомого аргумента. Все же стратегически-насильственные попытки решения конфликтных ситуаций, угроза применения силы направляют развитие ситуации в непредвиденное русло. Принцип *насилия* представляет собой предельную форму стратегического действия, где другой субъект рассматривается как объект, которого стремятся *заставить* выполнять определенные действия, зачастую разрушая его психологически или физически¹⁵³. Парадигма же *ненасилия* предполагает рассмотрение противника как равноправного партнера по дискурсу, с которым необходимо договориться. Изменение власти должно происходить лишь *путем достижения консенсуса во всеобщем дискурсе*.

Другим принципом дискурсивной этики применительно к политическим конфликтам выступает требование придерживаться первой нормы в *определенных*

¹⁵¹ Вебер М. Политика как призвание и профессия. //М.Вебер. Избранные произведения. — М, 1990. — С.696-697

¹⁵² Apel K.-O. Kann der postkantische Standpunkt der Moralität noch einmal in substantielle Sittlichkeit “aufgehoben” werden? Das geschichtsbezogene Anwendungsproblem der Diskursethik zwischen Utopie und Regression //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. — S. 231

¹⁵³ Гжегорчик А. Духовная коммуникация в свете идеала ненасилия //Вопросы философии. 1992. №3. С.54

границах, в границах, которые препятствуют обеспечению сохранения и защиты существующего. Но здесь имеется противоречие: политик должен исходить из идеального коммуникативного сообщества и из того, что он является частью реального сообщества со своим этосом. Чтобы сгладить это противоречие, вводится *третья норма*: по мере возможностей влиять на долгосрочное изменение отношений в направлении уменьшения между идеальной нормой разрешения конфликта и реальностью, т.е. приближать идеальные условия консенсуального разрешения конфликтов. В целом, необходимо стремиться изменять социальные и политические условия так, чтобы открывалась возможность дискурсивной организации ответственности за коллективные действия как на национальном, так и на международном уровнях.

Важным фактором реализации идеалов коммуникативной этики является *эволюция общественности в направлении наиболее полной реализации консенсуального дискурса*. Общественность как внесударственное образование должна посредством публичного обсуждения контролировать системы насилия и решать конфликтные ситуации. Универсальный общественный дискурс выступает как метainституция демократии.

Институт общественности, образующийся вместе с правовым государством, разрушается с переходом к государственно-организованному, позднему капитализму, сфера публичности все больше подчиняется властным структурам. Происходит прогрессирующее огосударствление общества. Тем самым общественность теряет свою способность быть легитимирующей и контролирующей инстанцией. В этой связи возникает проблема *возрождения общественности как инстанции, способной легитимировать и контролировать системы господства*, т.е. необходимость восстановить равновесие между государством и гражданским обществом. Фактически речь идет об институционализации универсального общественного дискурса как *общественного разума*. Современные политические движения и организации – проявления такого возрождения общественности как социальной институции, демократизации общества. В условиях активной резонирующей общественности любой политик знает, что его решение может быть подвергнуто критике любым членом общества.

Развитие института общественности ведет к формированию *нового типа ответственности – коллективной, диалогической ответственности*. Философии Нового времени было присуще *монологическое толкование ответственности* на уровне представления о свободе и автономии субъекта, когда ответственность предстает как патерналистский “учет интересов” других и принятия за них решений, предполагающий их зависимость и, значит, отсутствие у них ответственности, их инфантилизм. *Диалогическая равноправная ответственность представляет собой этос зрелых личностей*. Здесь ответственность общая, если решения принимаются всеми участниками на основании диалогического согласования интересов и воли к согласию. Зрелая личность, коммуникативно и этично компетентная берет ответственность за себя и всю общественную систему. Ценностно-консервативный подход к преодолению современных кризисных явлений предполагает наличие незрелой личности и подчинение ее сложившимся общественным институтам, конкретно-историческому этосу.

Таким образом, коммуникативная ответственность предполагает признание всех партнеров в качестве зрелых личностей – фактически или в возможности. Их нельзя использовать как средство, но с ними следует стремиться в диалоге – реальном или воображаемом – к разумному согласию относительно спорных ценностей и норм жизни. Коммуникативная этика ответственности подчинена таким принципам, согласно которым ответственно поступает тот, кто:

- при наличии предпосылок (реально или в перспективе) взаимопонимания реально вступает в диалог ;

- если предпосылки взаимопонимания не могут быть выполнены (например, в случае ответственности перед будущим) осуществляет мысленный диалог с другими;

– если предпосылки взаимопонимания еще не сформированы, но нет принципиальных препятствий к этому, берет ответственность на себя, но ориентирует свои действия на регулятивную идею реализации в перспективе идеальной коммуникативной ситуации.

Коммуникативная рационализация общества оказывается *практической задачей рациональной политики*: формируя солидарную ответственность, ориентироваться на то, чтобы в каждом дискурсе достичь ненасильственного и разумного разрешения конфликтов на основе регулятивного принципа идеальной коммуникации и способствовать созданию соответствующих институтов.

Анализ хозяйственных процессов с позиций дискурсивной этики.

Частью общего стремления подчинить стратегическую рациональность – коммуникативной, т.е. подчинить ее этическим нормам, выступают попытки *переосмыслить теоретические модели хозяйства на основе коммуникативной рациональности*. Такую задачу ставит перед собой представитель философии экономики П.Ульрих в своих работах, основной из которых является “Трансформация экономического разума”¹⁵⁴. Он стремится восстановить утраченное единство экономической теории и этики на основе коммуникативной парадигмы. Этой же проблеме посвящена и статья К.-О.Апеля¹⁵⁵.

Начиная с Аристотеля, экономика считалась, наряду с политикой и этикой, сферой единой практической философии. В средние века также размышления о принципах ведения хозяйства не отделяли от моральных рассуждений, говоря о справедливой цене, справедливой прибыли, оправдании частной собственности. Христианство, преодолев негативное отношение к труду, свойственное античной языческой культуре, стало рассматривать его как богоугодное дело¹⁵⁶. В этой связи Фома Аквинский развил учения о справедливой цене и греховности ростовщичества. Лишь в труде он видел богоугодный источник дохода. Богатство же, наживаемое купцами и, в особенности, ростовщиками, Фома Аквинский считал греховным. Труд земледельца или ремесленника он рассматривал в качестве единственного настоящего источника ценности, из чего вытекало требование постоянства цены вне зависимости от колебаний спроса и предложения. Купцы, согласно Аквинскому могут устанавливать надбавку лишь за труд по перемещению товаров из одной местности или страны – в другую.

Только начиная с XVIII столетия политическая экономия выделяется в самостоятельную дисциплину. На первой классически-либеральной стадии развития экономической науки она *еще не отделяется полностью от моральной философии*. А.Смит и Дж.С.Милль были моральными философами. Размышления о хозяйстве у них тесно связывалось с нравственной рефлексией. Политическая экономия в это время отражала состояние вплетенности хозяйственной жизни в структуры нормативной регуляции общества, носящего черты традиционного. Хотя А.Смит уже пытался познать *свободные от ценностей функциональные механизмы хозяйствования*, т.е. системные механизмы общественной интеграции, отделявшиеся от традиционных форм социальной интеграции путем институционализации либерального рыночного хозяйства. Но, будучи моральным философом, он еще не выдвигает идеи “сугубо экономической рациональности”, а также функционально-рационального управления обществом. В то же время у него уже обнаруживаются моменты понимания связи

¹⁵⁴ Ulrich P. Transformation der ökonomischen Vernunft: Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft. Stuttgart —Bern, 1986

¹⁵⁵ Apel K.-O. Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der ökonomischen Rationalität //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.270-305

¹⁵⁶ Гуревич А.Я. Категории средневековой культуры. М., 1984. С.268-281.

свободы рыночных механизмов и рациональности экономической системы. Смит считал, что единственным условием рыночной координации может быть лишь *свободное соглашение участников рынка*, поскольку тем самым достигается гармония между стремлением к выгоде и всеобщим благополучием. Это дает основание Ульриху считать, что многие идеи Смита можно использовать для осмысления современных проблем хозяйства.

На следующей стадии развития экономической науки происходит ее полное освобождение от этических норм. *Самостоятельность экономической науки стала историческим отображением автономизации хозяйства от сферы традиционной ценностно-нормативной регуляции*. В хозяйстве стала доминировать *индустриальная рациональность*, когда прибыль становится основной целью. Теория хозяйства уже не занимается нравственными проблемами, а сосредоточивает внимание на вопросах достижения технической эффективности хозяйства, т.е. на проблемах *эффективности системного управления*. Она отныне стремится быть свободной от всех ценностно-нормативных требований и стать похожей на естественные математизированные науки.

Этическая нейтрализация, достижение свободы от ценностных суждений и теоретизация науки были достигнуты, как было рассмотрено выше, на основе *этики утилитаризма*, которая развила сугубо калькуляционную концепцию рациональности. В то же время, в этике утилитаризма была заложена и *другая возможность*. В ней действие оценивается как нравственно доброе при условии, что его последствия являются добрыми. Оценивание же действия основывается не на авторитете традиции, а на рациональном расчете, что фундаментально отличает утилитаристскую этику от традиционной. Тем самым утилитаристская этика представляет *универсальную прагматичную предпосылку рационального обоснования норм*. Таким образом, хотя, с одной стороны, утилитаризм, преодолевая традиционную мораль, предстает в некотором смысле как неморальный рациональный принцип калькуляции поведения, в другом плане – он становится предпосылкой *новой морали, в которой добро обретает свой статус на рынке коммуникативного взаимодействия*.

Этот потенциал утилитаризма получил развитие в *современной экономической науке*. Экономическая теория ныне переживает третий этап своего развития – этап *преодоления сугубо рационального подхода к оценке эффективности хозяйства*. Намечился переход от чисто внутренней, локальной оценки продуктивности хозяйства – к оценке более широкой, внешней, *оценке социальным жизненным миром, а также окружающей средой*. Обнаруживается, что то, что является рациональным с чисто экономической точки зрения, нередко влечет за собой реальные угрозы утраты качества жизни, разрушения жизненного мира человека; отсюда – необходимость более широкого подхода к экономической рациональности, *подхода с позиций соответствия ее высшим жизненным ценностям человека*.

Задача состоит в том, чтобы перейти от узко утилитаристского подхода чистой экономики, сугубо экономической рациональности – к *подчиненности оценивания практическому разуму, который является морально-этическим*. При этом нужно найти такие способы преодоления рассогласованности между моральными нормами, воплощающими принципы общего блага и хозяйственным принципом прибыли, чтобы *не стерлись отличия между двумя сферами*. Ведь сфера морали и сфера экономики руководствуются различными кодами: в первом случае это добро/зло, а во втором – прибыль/издержки. Стирание различия между ними привело бы к тому, что экономика утратила бы свою эффективность.

На этом пути предпринимаются различные попытки. Одна из них, наиболее интересная, принадлежит *Джеймсу Бьюкенену*, лауреату Нобелевской премии за 1986 г. в области экономики. Он получил всемирное признание за разработку *теории общественного выбора*¹⁵⁷. Бьюкенен применил экономические методы к сфере,

¹⁵⁷ См. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики// Сочинения. Т.1. М.: 1997; Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии// Там же; Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между

которые традиционно относились к политологии. В своей теории общественного выбора он стремится предсказать, как поведение индивидов, выступающих в *различных политических ролях* (избирателей, налогоплательщиков, лоббистов или кандидатов в политические деятели и пр.) может повлиять на состояние политического сообщества в целом. Этим его подход отличается от чисто экономического, который пытается связать поведение индивидов, выступающих в экономических ролях покупателей или продавцов, производителей или рабочих, инвесторов или предпринимателей с результатами, которые проявляются на уровне экономики в целом.

Изучая политический обмен, Бьюкенен, выделяет два различных уровня общественного выбора: *конституционный* (до принятия конституции) и *постконституционный*. Разницу между ними можно определить по аналогии с выбором, который делают люди в ходе игры: сначала выбираются правила игры, а затем определяется стратегия игры в рамках принятых правил. При этом политические действия можно рассматривать как результат игры в рамках конституционных правил. Подобно тому как правила игры формируют ее вероятный исход, конституционные правила формируют результаты политики. Улучшение этих результатов, т.е. процесса принятия законодательных или управленческих решений требует изменений или реформы конституции. Исследование первого уровня предполагает разработку экономической теории конституции. Второй уровень означает разработку экономической теории политических учреждений.

Бьюкенен и Таллок развивают взгляд на политику как на процесс сложного *взаимовыгодного обмена*¹⁵⁸. Они задаются вопросом, *как можно организовать эти обмены, чтобы все участвующие в них лица могли рассчитывать на получение чистого позитивного результата на уровне конституционного выбора?* Какими правилами и процедурами нужно руководствоваться при выборе политики? Бьюкенен и Таллок рассматривают этот вопрос с позиций индивидуальных членов общества, перед которыми открывается выбор альтернативных конституционных правил и процедур, по которым позднее предстоит принимать конкретные решения. В этой связи Бьюкенен проводит *разграничение между защищающим государством и производящим*¹⁵⁹, как двумя различными ипостасями этого коллективного органа общества. На *конституционной* стадии, по Бьюкенену, государство проявляет себя как институт обеспечения согласованных прав и договоров по добровольному обмену такими правами. В этой “*защитной*” роли деятельность государства не связана с принятием решений, не имеет законодательных полномочий, государство не организует процесс коллективного выбора. Оно лишь определяет права собственности и контроля индивидуальных лиц над ресурсами, стимулирует частные контракты, обмен произведенными частным образом благами, т.е. обеспечивает права, закрепленные в конституционном договоре.

Организация процесса коллективного выбора характеризует *производящее* государство, посредством которого индивиды обеспечивают себя “общественными благами” на *постконституциональной* стадии. Это процесс сложного обмена с участием *всех членов общества*. Чтобы этот обмен осуществлялся, необходимы законодательные органы и соответствующие процедуры принятия решений. *Производящее государство* стимулирует постконституционный контракт между гражданами в отношении их спроса на *совместно потребляемые товары и услуги*. Однако при этом поведение индивидуальных лиц, предписываемое им их деятельностью в политической структуре *способствует усилению государства*, что обуславливает угрозу Левиафана – авторитарного государства. Рассматривая

анархией и Левиафаном//Там же; Нуреев Р.М. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора//Там же.

¹⁵⁸ Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии// Сочинения. Т.1. М.: 1997.

¹⁵⁹ Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном// Сочинения. Т.1. М.: 1997, с.297-299.

модели постконституционного поведения, Бьюкенен, в частности, анализирует ситуацию, при которой финансовый дефицит помогает политикам получать политическую поддержку от большого числа политических сегментов путем увеличения государственных расходов на специальные цели, одновременно сдерживая рост налогов, который мог бы покрыть эти расходы. На этой основе выдвигается *требование сбалансированного бюджета*. В другой модели постконституциональной политики правительство рассматривается как *орган, стремящийся к максимизации прибыли*, из чего выводится необходимость конституционных ограничений правительства в области налогообложения.

Таким образом, Бьюкенен стремится создать теорию эффективности демократического общества и коллективных экономических решений. Он пытается дополнить концепцию “рыночного договора”, когда в консенсус включаются все рыночные партнеры, – *концепцией общественного договора, который привлеч бы всех членов общества*. Это означает институциональную трансформацию экономической рациональности. Однако Бьюкенен, пытается осуществить этот поворот *вне этики рационального взаимопонимания*, поскольку считает, что каждый фактический консенсус уже является рациональным¹⁶⁰. Ульрих¹⁶¹ же пытается осуществить преобразование науки о хозяйстве в соответствии с коммуникативной парадигмой и *синтезировать тем самым экономическую рациональность и философскую этику*.

Связующим звеном на пути к синтезу хозяйственных и этических критериев оценки поведения человека выступила концепция “качества жизни”. В соответствии с ней хозяйство уже ориентируется не только на стоимостные показатели, но также и на *качественные, на стандарты, символизирующие “хорошую жизнь”, “всеобщее благо”*. В этой связи особую популярность, особенно в Германии, приобрела *идея социального рыночного хозяйства*¹⁶². П.Козловски, на основе работ А.Мюллера-Армака, одного из создателей концепции социального рыночного хозяйства, рассматривает *такие ее основные характеристики*:

- понимание необходимости *уравновешивания* некоторых недостатков капиталистической системы;

- идея о том, что теорию социального порядка невозможно описать посредством экономической теории в узком смысле, т. е. посредством неоклассического анализа равновесия. Для этого нужен учет того, что рынок включен во “всеобщий экономический порядок”, который подразумевает не только процессы обмена и рыночной координации, а предполагает, в первую очередь, порядок правовой и социально-политический;

- идея о необходимости *двойственного принципа оценки: с позиций эффективности и социального уравновешивания*. Это позволяет избегать ошибки доктринерского либерализма, полагающего, что рыночный процесс всегда ведет к равновесию или даже к оптимуму без внешнего вмешательства.¹⁶³

В целом концепция социального рыночного хозяйства предполагает *подчинение экономики задаче достижения “общего благополучия” и солидарности всех*, приоритет политики над экономикой, идею демократии.

¹⁶⁰ Бьюкенен Дж. Границы свободы//Избранные труды. М.: Таурис Альфа, 1997, с.207-444.

¹⁶¹ См. Apel K.-O. Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der okonomischen Rationalitat //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Ubergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.270-305

¹⁶² См. Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. СПб.: Экономическая школа. 1999.

¹⁶³ Козловски П. Социальное рыночное хозяйство: социальное уравновешивание капитализма и всеобщность экономического порядка (о концепции Альфреда Мюллера-Армака) // Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. СПб.: Экономическая школа. 1999. С.77-99

На этом фоне *преодоления ограниченности сугубо рыночной рациональности* и предпринимаются попытки осуществить коммуникативную трансформацию науки о хозяйстве. Это предполагает, прежде всего, снятие представления о несовместимости двух миров - мира экономической рациональности и этики. Задача *объединения этики и экономики* видится как задача преодоления “колонизации жизненного мира” научно-технической рациональностью на основе объединения системы и жизненного мира. Ульрих предлагает *трехуровневую модель социально-экономической рациональности*, дифференцированной в соответствии с тремя институциональными плоскостями:

- на верхнем уровне экономической жизни социально-экономические проблемы решаются в соответствии с принципом коммуникативно-этической рациональности, на основе стремления к взаимопониманию в вопросах легитимации и контроля экономической системы;

- на среднем - действует принцип системной рациональности, т.е. экономическая наука ориентируется на функциональное управление автономной хозяйственной системой, учитывая при этом запросы политико-экономического сообщества, необходимость вклада в общественное качество жизни;

- в плоскости индивидуальной деятельности действует калькуляционная модель рациональности утилитаризма.

Утилитаристский расчет, однако, не исчерпывается только эгоистическими устремлениями и конкуренцией. Два верхних уровня открывают индивидам пространство для осуществления *альтруистических целей в смысле этики ответственности*.

Таким образом, объединение системы хозяйства с жизненным миром позволяет сохранять все формы рациональности. Речь идет об их *органическом единстве*, когда одна ступень как бы снимает предыдущую, определяя ее смысл.

Для рационального определения коллективного “состояния предпочтений” предпринимателей большое значение приобретает *регулятивная идея предпринимательски-политического диалога*, в ходе которого разрешаются проблемы согласования деятельности участников. Это значит, что конфликты относительно ценностей и интересов предпринимательства должны решаться через участие всех участников в диалоге по вопросу легитимации этих норм и ценностей. Идея предпринимательски-политического диалога противоположна модели политико-экономического общественного договора и ориентирована на регулятивную *идею неограниченного предпринимательски-политического сообщества*. Определяющим для такой модели является учет внешнего эффекта *всех возможных участников*, в отличие от традиционного общественного права, построенного на обмене лишь между *актуальными* участниками. Согласно существующему предпринимательскому праву признается столько внешних эффектов, сколько и предпринимательских решений. Но они не учитываются внутри предпринимательски-политического волеизъявления, и поэтому часто для защиты своих интересов предприниматели вынуждены прибегать к вмешательству государства. Тем самым возникают трудности по восполнению убытков, поскольку внешние эффекты принимаются во внимание теми, кто их применил, лишь после реакции со стороны государства. Это также приводит к возрастающему сужению принципов свободного, децентрализованно организованного общества.

В отличие от этого, *открытое состояние предпринимательства* уже с самого начала позволяет интернализировать внешние побочные эффекты в рамках первичного предпринимательски-политического решения. Для этого предусматривается, что эта институция наделяется действительными правами заслушивания обращений, жалоб, возмещения убытков и другими. На этой основе оказывается возможным разрешение конфликтов коммуникативными средствами, а не через бюрократические процедуры. Здесь координационные решения оцениваются по значимости наравне с субординационным вмешательством государственных органов.

Такое открытое состояние предпринимательства уже в значительной мере реализуется в экономиках западных стран, что проявляется, например, в ходе

консенсуального утверждения значительных проектов, экономических программ. Такие проекты до своего окончательного утверждения проходят, наряду с экспертной проверкой, также обсуждение в широких кругах общественности. *Обнаруживается значительно большая, по сравнению с централизованным, экономическая выгода такого способа принятия решения.* На стадии общего обсуждения можно вносить изменения и коррективы в первоначальный вариант проекта с учетом интересов всех заинтересованных субъектов. Это значительно дешевле, чем вносить изменения в проект “задним число”, под давлением общественности, как это имеет в случае многих проблематичных в экологическом плане программ. Тем самым демократические принципы обнаруживают, наряду с политическим, также *свое экономическое измерение*, оказываются экономической категорией.

Идея ориентированного на согласие менеджмента, открытое состояние предпринимательства представляет собой *этически трансформированную идею социально-ответственного предпринимательства.* В сфере хозяйствования, так же как и в других социальных системах, например в политике, ориентирующейся на согласие, на место монологической ответственности становится диалогическая ответственность всех заинтересованных участников.

Концепция социально-ответственного предпринимательства основана на *монологическом* принципе ответственности, на ответственности “за”. Она предусматривает утилитаристскую этику максимизации общественного эффекта. При этом решения принимаются не самими участниками, а за них, на основании патерналистского учета их интересов в виде социального маркетинга. Также здесь имеет место асимметрическая модель коммуникации, когда одни участники зависят от других, т.е. реализуется ситуация господства и подчинения, в силу чего участники лишаются ответственности. Кроме этого, при таком механизме принятия решения оно направляется технократически, через господство менеджеров и экспертов, что, кроме всего прочего, также ведет к сохранению асимметричной коммуникации.

Существенное отличие социально-ответственного предпринимательства, ориентированного на принцип согласия, состоит в том, что оно опирается на диалогическую концепцию *ответственности “перед”*. Ядро этой системы ответственности образует коммуникативная этика, исходным принципом которой является признание индивидов как разумных зрелых личностей. Решение здесь принимаются сообща всеми участниками путем диалогического согласования интересов, предусматривающего способность всех участников к ответственности.

Стремление интеграции экономической рациональности и идей коммуникативной этики поддерживается и представителями коммуникативной философии, в частности К.-О.Апелем¹⁶⁴. В своем выступлении при обсуждении книги “Экономическая теория и этика”¹⁶⁵, он подчеркивает, что данная книга свидетельствует о поворотной тенденции в экономической науке в сторону интереса к этической проблематике. Апель отмечает, что, несмотря на различие представленных в книге позиций, “все участники едины в одном, а именно в том, что чистая, то есть сциентистски свободная от ценностей экономия, полностью отстраненная от этической нормативности, не может быть достаточной для научного постижения хозяйственной деятельности”¹⁶⁶. Он считает, что принципы дискурсивной этики должны, исходя из

¹⁶⁴ Apel K.-O. Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der ökonomischen Rationalität // K.-O. Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.270-305.

¹⁶⁵ Bernd Bievert/Martin Heid (Hrsg.): Ökonomische Theorie und Ethik, Frankfurt am Main/New York: Campus, 1987

¹⁶⁶ Apel K.-O. Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der ökonomischen Rationalität // K.-O. Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.276

предпосылки идеальной социальной экономики, быть обязательными не только для предпринимателей, но также стать регулятивным принципом для нового определения экономической рациональной деятельности как таковой¹⁶⁷. Это означает, что предприниматель должен не просто постоянно искать компромисс между императивом стратегического повышения эффективности и императивом этического дискурсивного принципа, но и выводить регулятивный принцип рациональности своей деятельности как предпринимателя из принципа дискурсивной рациональности.

Тем не менее Ульрих, по мнению Апеля, исходит из того, что предпосылки реализации коммуникативной этики будто бы уже заданы, поэтому он недостаточно учитывает момент контрфактичности этой этики. Ульрих также предполагает, что проблематика системно-функционального управления будто бы уже подчинена контролю коммуникативной рациональности человека. Эта концепция близка к утопии марксизма, согласно которой стихия фактических целей деятельности людей снимается в “царстве свободы” тем, что люди впервые подчиняют историю своим коллективным акциям. Противоположностью этой утопии выступает неоконсервативная абсолютизация системности, которая полностью исключает intersubjektiven контроль действующих индивидов за результатами своей деятельности, подменяя коммуникативную рациональность функциональной системной рациональностью. Поэтому Апель считает справедливой критику Ульриха со стороны К. Хоманна и А. Суханека¹⁶⁸, поскольку в концепции Ульриха ставится под вопрос дальнейшее функционирование целерациональности и системной рациональности; но в наиболее важном моменте, а именно в *требовании политически-демократической легитимации* значимого для всего предпринимательства хозяйственного порядка, оба подхода, по мнению Апеля, совпадают.

Коммуникативная теория, отмечает Апель, в некоторых аспектах соприкасается с *концепцией этической легитимации рыночного хозяйства в экономической теории* Хоманна/Суханека. Это связь обнаруживается как в концепции приоритета политики над экономикой как условия социального рыночного хозяйства, так и в идее демократии, которая тесно связана с универсальным консенсусом в обществе, и, кроме этого – в идее взаимосвязи этики и политики. В концепции Хоманна/Суханека принцип социального рыночного хозяйства включает концепцию рыночного хозяйства посредством *идеи демократического согласия между всеми субъектами*. Тем самым они связывают реализацию социального рыночного хозяйства с *мета-институциональной функцией аргументативного дискурса во всемирном масштабе*, который, в свою очередь, предусматривает признание социального рыночного хозяйства в глобальном масштабе, в том числе и странами третьего мира. Поскольку до такого состояния еще очень далеко, то эта идея может выполнять *лишь регулятивную функцию*, согласуясь уже не с монологическим категоричным императивом, а с *дискурсивным этическим принципом*. И в этом отрицании идеального измерения этических норм и ценностей состоит важное расхождение между коммуникативной теорией и концепцией Хоманна/Суханека, а также другими концепциями институциональной хозяйственной этики.

Таким образом, идея рыночного хозяйства, по Апелю, должна быть *завершена идеей этически-социального рыночного хозяйства*, которая и сама должна опираться на регулятивный принцип идеального коммуникативного сообщества дискурсивной теории. В этой связи Апель стремится защитить коммуникативную теорию от критики за недостаточную операциональность, демонстрируя, что коммуникативная этика в своей двухступенчатой стратегии как раз и делает возможным применение этических норм к сфере экономики. В этом плане она развивается в русле общей тенденции к

¹⁶⁷ Там же. S.291

¹⁶⁸ Karl Homann/Amdreas Suchanek: “Wirtschaft – Angewandte Ethik oder Beitrag zur Grundlagendiskussion?”, in: Bernd Bievert/Martin Heid (Hrsg.): *Ökonomische Theorie und Ethik*, Frankfurt am Main/New York: Campus, 1987. – S.101–121

преодолению ограниченной, сугубо экономической рациональности и соответствующего ей утилитаристского этоса.

Отдельный интерес представляет анализ с позиций практической философии “эсхатологического параметра” современного бытия человека, т.е. *ситуации глобального экологического кризиса*, который предстает как универсально-онтологический, угрожающий бытию как таковому. Этим проблемам посвящена работа К.-О.Апеля “Экологический кризис как вызов дискурсивной этике”¹⁶⁹. Он считает, что дискурсивная этика может быть адекватным ответом на вызов экологического кризиса. Главная причина кризиса, согласно позиции представителей коммуникативной теории, – экспансия целерациональности во все сферы человеческой деятельности. Потенциал такой экспансии в природу заложен уже в самом принципе происхождения человека, который, как биологически недостаточное существо, должен был компенсировать свою ущербность целесообразной деятельностью по созданию “второй природы”, культуры. Однако полная реализация этого потенциала началась с эпохи нового времени, с момента формирования новоевропейского рационализма.

На протяжении долгого времени эта проблема *оставалась вне этики*, не рассматривалась как этическая. Этические ценности и нормы связывались прежде всего с регуляцией человеческих отношений. Еще А. Швейцер обратил внимание на то, что большим упущением прежних подходов к этике является то, что они обращены лишь к взаимоотношениям людей. Правда, необходимо отметить, что такое отношение не характерно для традиционных “неевропейских” культур, где всегда природа наделялась определенными субъективными качествами и к ней относились с почтительностью и уважением (принцип “ахимсы” в индуизме, “недеяния” в даосизме).

Корни европейского *инструментального отношения к природе* были заложены еще до нового времени древнегреческой и иудейско-христианской традициями, согласно которым человек является “мерой всех вещей” (Протагор) или хозяином всего на земле, поскольку создан по образу и подобию Бога и поставлен им в центр мира. Если у греков еще идет речь о единстве человека и природы, то в христианстве природа предстает как нечто зависимое от Творца и предоставленное в распоряжение человеку: “Мораль христианства, – писал А. Шопэнгауэр, – не касается животных, это ее недостаток, в котором лучше сознаться, чем его увековечивать”¹⁷⁰.

Эта тенденция получила дальнейшее развитие в науке Нового времени с ее устремленностью к господству над природой. Тенденция к господству распространилась и на этику, в соответствии с которой *человек сам устанавливает себе закон*, как в случае категорического императива И. Канта, который требует от человека взвесить, что бы совершилось, если бы максимум своего действия возвысить до принципа всеобщего законодательства, т.е. если бы любой поразмыслил, согласен ли он с тем, чтобы все поступали так, как он сейчас поступает. Согласие или несогласие с самым собою на основе такой предположительной универсализации – *частное дело человека*.

Но в условиях возросших масштабов человеческой деятельности эта автономность его ума оборачивается ныне против него самого. Кроме того, данный принцип является формальным, т.е. не принимает во внимание реальных *последствий* поступков и *не выражает объективной ответственности*, а лишь субъективное самоопределение личности. Как уже отмечалось, еще М.Вебер подчеркивал это, противопоставляя кантовской деонтологической “этике убеждения” телеологическую “этику ответственности”¹⁷¹.

¹⁶⁹ Apel K.-O. Die ökologische Krise als Herausforderung für Diskursethik //Bohler D.(Hrsg.) Ethik für die Zukunft. Im Diskurs mit Hans Jonas. — München. Beck, 1994. S. 369–404

¹⁷⁰ Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность — М, 1992 — С. 232

¹⁷¹ Вебер М. Политика как призвание и профессия //М.Вебер. Избранные произведения. — М, 1990.С.696

Призыв великого гуманиста XX в. А.Швейцера расширить поле этики за счет всего живого долгое время оставался не услышанным. Только на протяжении последних десятилетий *отношение к природе стало рассматриваться как этическая проблема*. Этапным на этом пути стал труд Г.Йонаса *“Принцип ответственности”*¹⁷². Перед лицом надвигающейся экологической катастрофы вопрос формулируется следующим образом: следует ли в условиях научно-технической революции видеть в природе предмет этической ответственности человека? Могут ли природные системы быть самоценными, быть субъектом права и морали, возможно ли преодоление этического антропоцентризма?

Признание собственных прав природы означает, что мы обязаны учитывать намеренные и ненамеренные последствия наших действий для природы и нести за них ответственность, хотя и в меньшей степени, по сравнению с их последствиями для других людей. Необходимость справедливого обращения с природой не навязывается объективной экономической логикой. Здесь мы скорее сталкиваемся с проблемой *признания собственных прав внешней по отношению к человеку природы и интернализации затраты природных ресурсов и разрушения сложившихся природных структур в таких социальных дискурсах, как рынок и демократия. Признание — это всегда феномен, принадлежащий сфере свободы, сфере этики.*

Исходя из этого, необходимо, чтобы отдельные экономические субъекты и система народнохозяйственного учета рассматривали *сбережение среды как реальный доход, а нанесенный ей ущерб как реальные издержки*, а не как экономические иррелевантные величины, как это делала классическая политическая экономия. Последняя трактовала природу только как свободное и, следовательно, *незащищенное благо или как сырье*, которому затраченный на его переработку труд придает экономическую ценность.

В этой связи усиливаются поиски таких оснований этики, при которых жизнь и ее сохранение рассматривались бы в качестве определяющего принципа. Йонас своеобразно обобщает результаты этих поисков в требовании - *“Человечество должно быть”*. Он отмечает, что заложенные в современной технологии апокалиптические возможности научили нас, что антропологическая исключительность может быть предрассудками и требует преодоления. Этика ответственности, обращаясь к мудрости древних культур и восточной философии, пытается поставить вопрос ответственности человека за сохранение бытия вообще, за сохранение живого в целом. Однако при таком подходе весьма проблематичным предстает вопрос о практическом применении этих принципов. Возникают вопросы о том, что именно должно стать предметом заботы и сохранения, природа в целом или только окружающая среда, или же только живые существа? А если живые существа, то только “ближние” или также и “дальние”? Кроме этого, человек, будучи природным существом, включен в цепи питания и его существование зависит от разрушения других организмов. То есть последовательное проведение принципа сохранения приведет вообще к прекращению всякой целерациональной деятельности человека, которая является условием его существования в природе. Даже прекратив убивать живые существа и перейдя на синтетическое питание, человек не прекратит убивать жизнь опосредованно — через лишение ресурсов, которые необходимы человеку для существования и развития производственной деятельности. Кроме того, следует учесть, что такие понятия как “партнерство”, “согласие”, предполагающие симметричность отношений, не могут быть применены к отношениям человека с другими существами именно в силу асимметричности последних. Даже высшие животные не могут стать субъектом договора с человеком, субъектом права и морали. Лишь человек является субъектом познания, исследующим других “партнеров”. Нереальным также является призыв возвращения к этосу традиционных культур в их отношении к природе (ценностный консерватизм). Таким образом, антропоцентризм преодолеть пока не представляется

¹⁷² Jonas H. Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für technologische Zivilisation. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1998.

возможным, человек всегда остается *последней инстанцией в определении должного*. Даже у А.Швейцера можно обнаружить ограничение требования не причинять вреда живому теми действиями, которые неизбежны для человека¹⁷³.

Большим потенциалом в плане развития *экологической этики* обладает практическая философия. Наряду с преодолением методологического индивидуализма в ней развивается тенденция к *преодолению этического антропоцентризма*. Права природы должны быть, несомненно, защищены, подобно тому, как ограждаются права детей, хотя они и не выступают полноправными субъектами права. Права детей представляют и отстаивают взрослые. Подобно этому и *права природных образований как квазисубъектов* должны найти *свое представительство в общественном дискурсе*, эти права должны отстаиваться по принципу универсализации взаимности. Справедливость по отношению к природе требует признания за природой определенных прав независимо от ее “употребления” человеком. Человек не должен видеть в природе только экономическое благо – сырье или другие возможности пользования, он должен признавать в ней ценностные качества, свойственные природе самой по себе. Этическое требование *справедливости в обмене с природой* предполагает, что существуют не только права человека, но и *права природы*, которые человек как представитель интересов немой природы должен *отстаивать против себя самого и своей тяги к экспансии*. Представительство интересов живого в наше время берут на себя экологические движения.

Императив сохранения бытия и жизни, с позиций коммуникативной философии, может быть снят императивом “справедливости” как *регулятивным принципом, связанным с идеей неограниченного коммуникативного сообщества*. Этические нормы не могут опираться только на то, что есть, что законсервировано в традициях и выражаться в требованиях его сохранения. Они не могут выводиться эмпирически из существующего. Этические нормы не могут быть ограничены какой-то конкретно-эмпирической реальностью. Они являются трансцендентным измерением бытия, содержат в себе должное, предусматривают то, чего еще нет. Поэтому они должны устанавливаться на основе дискурса, согласия, которые предусматривают открытое обсуждение общественностью всех проблем. Это же относится и к этическим нормам в отношении природы. Лишь на этой intersubjectивной основе возможно преодоление недостатков классической этики с ее формальностью, антропологизмом и монологизмом исходных принципов.

Дискурсивная этика не стремится установить какие-то постоянные субстанционально-метафизические принципы, она стремится лишь к тому, чтобы показать, что люди должны совместно, в ходе широкого обсуждения, придерживаясь определенных процедур, решать актуальные проблемы. Обоснование процедур такого обсуждения и осуществляет дискурсивная этика. Это означает возможность равноправного участия в дискурсивном процессе. Лишь те нормы практики могут признаваться легитимными, которые при условии, что известны их следствия и побочные влияния, могли бы быть без принуждения (кроме принуждения наиболее весомого аргумента) быть приняты всеми возможными участниками дискурса. Этот идеальный дискурсивный принцип может быть применен и для установления правил вмешательства человека в окружающую среду. Категорически-экологический императив в этой связи может быть сформулирован следующим образом: *поступай лишь в соответствии с максимой, исходя из которой ты мог бы предусмотреть, что следствия и побочные влияния, которые предположительно будут возникать из ее всеобщего применения, были бы приемлемыми для всего существующего, которое как бы участвует в дискурсе*. Лишь через всеобщий общественный дискурс, регулятивной идеей которого является идеальная коммуникация, где сущее “говорит” с людьми и через людей, отстаивающих его интересы может быть определено, что является для сущего приемлемым. Люди - *единственные эксперты* в этих вопросах, никаких внешних обосновывающих инстанций не существует.

¹⁷³ Швейцер А.Благоговение перед жизнью. М.: 1992. – С.223

Причем с позиций коммуникативной этики экспертами могут быть не только специалисты, представители институционализированных социальных систем - науки или хозяйства. Экспертами должны быть *все, кого затрагивают последствия* определенных действий, что позволяет предельно многосторонне их учитывать. Планетарная этика ответственности за будущее, в противоположность всем традиционным формам конвенциональной морали должна учитывать и объединять все данные нам в распоряжение знания - как научных дисциплин, так и вненаучной мудрости.

Все это предполагает *демократизацию общества*. Это и проявляется в экологических движениях, в инициировании ими открытого обсуждения экологических проблем и внесения поправок в законодательство. Причем предварительное обсуждение хозяйственных проектов на предмет их экофильности может иметь значительный экономический эффект. Предприятию может быть гораздо выгоднее внести исправления в проект еще до начала его реализации, чем потом вносить коррективы под давлением общественности и санкций государства. Конечно, нельзя возлагать все надежды только на общественность. Для того, чтобы требования общественности были эффективными, они должны быть переведены на язык хозяйства, определяющими кодами которого являются “прибыли/убытки”. На основании этого может быть реализовано *рыночно-социально-экологически-этически ориентированное* хозяйство.

Глава III. Перспективы этической экономики

Перспективы и факторы *реинтеграции этики и экономической науки*, восстановление их единства рассмотрены в ряде работ западногерманского философа и экономиста П.Козловского¹⁷⁴. Он подчеркивает возможность и необходимость расширения пространства экономической мысли за счет культурных и этических факторов. Козловский анализирует культурно-исторические предпосылки возникшего в эпоху Модерна расхождения между экономической наукой, с одной стороны, и этикой и культурфилософией – с другой. Он отмечает, что ныне созрели предпосылки для преодоления этого разрыва.

Как уже отмечалось, на протяжении значительного времени этическая рефлексия и экономические соображения были *неразделенными* в рамках единой практической философии. Экономическая наука как самостоятельная область исследований выделилась из сферы социальной (моральной) философии относительно поздно. Это осуществил Адам Смит. Именно в его творчестве был сделан решающий шаг в направлении вытеснения этических соображений из сферы научного анализа хозяйственного поведения.

Одной из важнейших причин такого размежевания стало то, что экономическая наука Нового времени в подходе к изучению хозяйственной жизни стала ориентироваться на *естествознание*. В Новое время научность отождествлялась с естественно-математическими науками, с возможностью применения математики. Общая тенденция, связанная с доминированием естественнонаучной парадигмы в науке эпохи Модерна, проявилась и здесь. Хозяйственная жизнь стала рассматриваться как сфера необходимости, подчиненная объективным закономерностям. Чувственные, духовно-культурные и этические аспекты хозяйственной деятельности остались без внимания.

Сфера же свободы, субъективности, ценностей, морального самоопределения воли была отнесена целиком к философии, философской этике. В результате сложился *дуализм, несовместимость* экономической науки и философской этики. Философская этика под влиянием Канта сосредоточилась на проявлении априорных, внеэмпирических норм, которые должны распространяться на всех, а экономическая наука полностью отделилась от сферы духовной автономии и стала ориентироваться на расчеты полезности и затрат, а также на решение проблемы координации деятельности хозяйственных субъектов.

Важным фактором стала также индустриализация, которая вела к обезличиванию человека и превращению его в бездушного агента производства. Доминирующее в естествознании механическое мировоззрение было перенесено и на экономическую науку. В результате сложилась *механистическая философия экономики*, были приняты определенные онтологические и гносеологические постулаты относительно экономической реальности – хозяйственного поведения человека и принципов координации хозяйственной деятельности.

Онтологические и гносеологические основы преодоления дуализма этики и экономической науки.

Механистическая парадигма, возобладавшая в экономической науке, мировоззренчески конституирует как классическую, так и неоклассическую теории. Механистичность присуща и марксистской экономической науке; также и М.Вебер проводит водораздел между стальным корпусом экономической необходимости и

¹⁷⁴ Козловски П. Этическая экономия как синтез экономической теории и этической теории //Вопросы философии. 1996. - №8; Козловски П. Принципы этической экономии. СПб.: Экономическая школа. 1999. Козловски П. Этика капитализма (с комментарием Дж.Бьюкенена); Эволюция и общество: Критика социобиологии. СПб.: Экономическая школа, 1996.

субъективностью, свободой царства ценностей. Исключение составляют только австрийская школа и немецкая историческая школы.

Сущность механистической онтологии экономики кратко выражается в определенной концепции субъекта (агента) хозяйственной деятельности и механистическом понимании рыночной координации.

Экономическое мышление эпохи Модерна характеризуется господством в экономической мысли так называемой модели “экономического человека” – “*Homo economicus*” (Суть этой модели была охарактеризована выше). Движущей силой поведения хозяйственного субъекта в соответствии с естественнонаучно-ориентированной экономической онтологией выступает *принцип максимизации полезности*. Это означает, что рационально действующий субъект в любой ситуации выберет путь реализации максимума полезности и минимума затрат. То есть при таком подходе принцип экономизации поведения – достичь наибольшей выгоды при фиксированных средствах или минимизировать затраты при фиксированной полезности – рассматривается как закон природы, основанный на принципе наименьшего действия в механике. Принцип наименьшего действия был сформулирован в начале развития классической механики следующим образом: “Если в природе происходит какое-то изменение, то количество действия, которое расходуется при этом изменении, всегда является наименьшим из возможных” (Мопертюи). Этот экстремальный принцип классической механики позволяет *априорно* выделить целиком определенный, однозначно определенный путь движения тел среди всех возможных путей.

Открытие экстремальных принципов имело огромное влияние на экономическое мышление. Неоклассическая теория стала толковать экономический принцип как закон природы, которому подчиняется человек. Экономический принцип и рациональность стали рассматриваться как проявление принципа наименьшего действия в социокультурной сфере.

Однако, как отмечает Козловский, такой подход отмечен принципиальными недостатками, которые должны были со временем проявиться в неспособности объяснить многие явления. Ведь из него следует, что нет различия между физикой и экономической наукой, которая может считаться *механикой человеческой деятельности*.

На самом же деле хозяйство и сфера механического движения глубоко различны, несмотря на тождественность экстремальных принципов механики и экономической науки. Принципиальная разность между этими двумя областями максимизации состоит в следующем:

1. Если в сфере механического движения экстремум реализуется всегда, то в социальной жизни максимальная польза достигается далеко не всегда. И причина этого в том, что социокультурная максимизация опосредствована человеческим мышлением. А мышление прибавляет к самой ситуации ее мысленный образ, в котором данная ситуация может быть истолкована по-разному, даже быть отброшенной. В то же время образ действительности, возникающей в сознании, является непосредственным фактором поведения.

2. В отличие от механики, где критерий экстремизации (максимизации или минимизации) всегда дан *однозначно* и носит *объективный* характер, в экономической науке полезность – критерий довольно *неопределенный* и зависит от решения, выбора, осуществляемого субъектом.

Таким образом, в человеческой деятельности процесс максимизации не является детерминированным и механистическим, а носит *духовный* характер, в нем большую роль сыграет *субъективность*. Но при его осуществлении во внешнем мире – этот процесс приобретает каузально-механистический характер. Тем самым в ходе экономической максимизации происходит *удвоение уровней причинности*. Всякое действие сначала представляет собой *восприятие* возможных состояний действительности и *выбор* желательного, и лишь потом – причинно-механическую реализацию избранного в реальном мире.

В *гносеологическом* плане классические и неоклассические подходы стоят на позициях *сверх-реализма*, в соответствии с которым восприятие хозяйственных субъектов является объективным отображением экономической действительности.

Механистическая онтология хозяйства и гносеология сверх-реализма исключают *этическую субъективность и ответственность* как релевантный фактор хозяйственной жизни. Духовное самоотнесение, духовная свобода не могут быть вмонтированы в объективный механизм, где все элементы приводятся в движение какими-то внешними элементами или же осуществляют механически-предetermined самодвижение.

В механизме отсутствует разница между состояниями *сущего и должного*. Здесь имеют место лишь конечные состояния частичного равновесия, которые представляют собой лишь переход к другим состояниям. Их нельзя оценивать по нормативным критериям.

В то же время, кроме механической, был развит со временем и иной подход. Австрийская экономическая школа (Мизес¹⁷⁵ и др.) предложила *интенциональную онтологию экономики*, считая, что механистические аналогии классики и неоклассики приводят к заблуждению. В рамках этого подхода экономические законы, принципы рассматриваются не как законы природы, не как механические законы автоматических реакций субъекта на внешние влияния, а как законы духа, логики выбора. Решения хозяйственного субъекта, вытекающие из экономического принципа, не являются predetermined имеющейся ситуацией, а должны быть *избранными*; это не просто реакция на стимул, а интенциональный, волевой акт.

В гносеологическом плане австрийская школа стоит на принципах *критического реализма*, согласно которому действующий хозяйственный субъект воспринимает действительность не как механическое отображение, а интенционально, то есть избирательно, видя в ней то, что он желает и стремится видеть. Этим понимание хозяйственного субъекта австрийской школой отличается от Homo economicus классики и неоклассики. Соответственно, согласно таким представлениям, и реагирует субъект не на реальность, а на *образ* реальности, представление о ней, которое сложилось в его сознании. В соответствии с австрийской школой, дело выглядит следующим образом: имеется рыночная ситуация; действующие субъекты интенционально воспринимают эту ситуацию; восприятие оказывает обратное влияние на самую ситуацию. Иными словами, хозяйственная координация между субъектами складывается не сама по себе в том смысле, что ситуация заставляет субъектов действовать строго определенным образом. Координация реализуется через акты познания хозяйственной реальности и акты выбора. Это значит, что ситуации рынка не определяют заранее действия субъекта. Данные о рынке должны преломиться через восприятие хозяйственных субъектов - производителей и потребителей в процессе рыночного дискурса. Эти данные не просто механически получаются хозяйственным субъектом через механизм ценовой системы, но должны быть *созданы* хозяйственными субъектами - в особенности предпринимателями в рыночном дискурсе.

При этом обнаруживается, что эти представления, субъективные образы могут оказывать очень сильное влияние на саму действительность. В особенности ярко это проявляется в том, какую роль играют ожидания и в феноменах прогнозов, которые осуществляют сами себя - *self-fulfilling prophesy* - например, колебание цен ценных бумаг, которые возникают благодаря спекуляциям. *Феномен самореализующихся и самоподавляющихся предсказаний* – одна из особенностей самодвижения социальной реальности, которая проявляется в действии рефлексивных структур, связанных с наличием внутри социальной реальности ее идеального образа в человеческом сознании. Формулировка прогнозов, в особенности правдоподобных – поскольку предсказание становится известным актерам и распространяется в сообществе –

¹⁷⁵ Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М. Catalaxy. 1994.

оказывает мобилизующее или парализующее действие на людей и тем самым действительно создает некоторые предпосылки своей собственной реализации¹⁷⁶.

Таким образом, предпринимательское воображение не только открывает существующие возможности, но и создает новую реальность. В этом заключается очень важная роль предпринимателя. Не существует заведомо заданного потенциального равновесного состояния рынка, которое нужно лишь реализовать, то есть заполнить какую-то уже имеющуюся конфигурацию в пространстве возможностей. Существует только рыночный дискурс хозяйственных субъектов, в котором воображаются и реализуются новая реальность, новые образы благ и услуг. Имеет место постоянное *рыночное новаторство*. Роль предпринимателя не сводится, как это предусматривает неоклассическая теория фирмы, только к оптимальной комбинации факторов производства и минимизации затрат, чтобы продать собственную продукцию по заданной рыночной цене. Сверх того, предприниматель осуществляет *функцию новатора*, с помощью творческого воображения конструирующего новые изделия и способы производства, то есть новые творения. В этом отношении он подобен художнику. Вспомним деятельность Билла Гейтса, благодаря которому компьютерный мир сформировался именно в данном, а не в ином варианте. Этот вариант не был однозначно предопределен экономической ситуацией и научно-техническими возможностями 70-х годов. Он стал реальностью благодаря творческим усилиям именно этого человека. Позицию, которая подчеркивает центральную роль инновации в деятельности предпринимателя, занимает и Й.Шумпетер¹⁷⁷.

Расхождение между механистической онтологией экономики и онтологией австрийской школы ярко проявляется в интерпретации понятия *общего экономического равновесия*. Это понятие всегда занимало важное место в экономической науке, но толкуется оно по-разному.

В классической и неоклассической традиции общее экономическое равновесие интерпретируется как конечный результат механического варьирования рыночных сил. Причем, в соответствии с гносеологическим сверх-реализмом, общее экономическое равновесие здесь считается действительно существующим независимо от восприятия субъекта.

Промежуточное место занимает И.Кирцнер¹⁷⁸. Согласно его позиции, в каждый момент времени реально существует определенное состояние потенциального равновесия, которое не зависит от его отображения в сознании взаимодействующих субъектов. Осуществление же этого состояния возможно лишь через антиципации и действия предпринимателей. Последние мыслятся Кирцнером как “посредники”, которые с помощью заключения соглашений “нащупывают” возможности и осуществляют координацию между планами и ожиданиями разных хозяйственных субъектов, находящихся в ситуациях с различными возможностями получения прибылей. Прибыли, получаемые предпринимателями, – это и есть вознаграждение (а также стимулы) за оказание этих координационных услуг. То есть возможности, реализуемые предпринимателями, существуют сами по себе, независимо от того, воспринимаются они ими или нет. Кирцнер при этом четко отмежевывается от другого течения австрийской школы, от позиции Шумпетера, подчеркивающего именно *инновационный характер* предпринимательской деятельности. Однако в случае такого понимания рыночного равновесия возникает вопрос: как можно знать, что такое потенциальное состояние действительно существует, ведь мы не можем указать условий его реализации? Такое состояние оказывается в принципе непознаваемым.

Основные представители австрийской школы иначе трактуют экономическое равновесие – *интеракционистски-ментально*. Равновесие здесь рассматривается как

¹⁷⁶ Merton R. The self-fulfilling prophecy //The Antioch Review. 1948. Vol.8. №2. – P.193-210; Buck R. Reflexive predictions //Philosophy of Science. 1963. Vol.30. №4. – P.359-369.

¹⁷⁷ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.

¹⁷⁸ Kirzner I. Competition and Enterprenership. 1973.

сбалансированность ожиданий участников рыночного процесса. Между субъектами, способными к антиципации и обучению, происходит взаимоадаптация стратегий поведения. Она может быть названа “равновесной”, если индивидуальные предпочтения варьировались и приспосабливались до такой точки, когда уже невозможно улучшение ситуации одного субъекта без ухудшения ситуации другого. Участники рынка посредством коммуникации, антиципации, эмпатии осуществляют взаимный зондаж предпочтений и ожиданий, ищут готовность к компромиссу в контракте или обмене. Интерпретировать такую взаимную адаптацию механистически – как акт согласования сил и интенсивностей предпочтений – было бы натяжкой. На самом же деле происходит приспособление к ожидаемым ментальным состояниям и реакциям других субъектов. *Не существует предзаданного потенциального равновесия.* Понятие общего равновесия - лишь идеал, *регулятивная идея* (в кантовском смысле) социального процесса. Состояние равновесия не является результатом эмпирического описания механистического процесса. Ее нельзя онтологизировать. Онтологизация - неправомерный логический переход от одного рода к другому: от понятия частичного равновесия, условия которого можно установить - к понятию метафизического тотального равновесия, не поддающегося верификации.

Таким образом, здесь равновесие не рассматривается как заранее заданное и детерминированное пространство возможностей. Возможности снова и снова создаются и реализуются предпринимателями в процессе самодвижения рыночного процесса. Пространство возможностей создается самым движением. Это фундаментальный момент самодвижения социальной реальности.

Интенциональная онтология австрийской школы *ослабляет* разногласие между этикой и экономической наукой. Принятие того, что влияние экономической реальности на хозяйственного субъекта подчинено интенциональности восприятия означает, что в восприятии включаются этические и прочие ценностные аспекты.

Но австрийская школа не решила проблемы объединения этики и экономической науки, преодоления дуализма. Здесь есть иные проблемы. Если онтология классики и неоклассики слишком объективистская для этого, то онтология австрийской школы - слишком субъективистская. Она исходит из того, что механизм влияния внешних экономических условий на формирование вкусов и предпочтений хозяйственных субъектов не поддается научному прояснению. Эти вкусы надо принимать как данные и из них исходить. Людвиг ф. Мизес предпринял попытку обосновать экономическую науку как общую теорию человеческого поведения (праксеологию), преодолев ее ограниченность как теории действия экономического человека. Но он считает, что внутренний мир человека носит чисто субъективный характер и недостижим для теории. Следовательно, за пределами научной теории человеческой деятельности остается и этика. П.Козловский полагает, что этот ценностный субъективизм преодолим. Ведь несомненно, что этические убеждения носят действенный характер - они влияют на внешнее поведение человека, даже если мы не знаем, как это происходит. В то же время этические ценности можно различать, описывать и понимать как принципы предпочтений, руководящих действиями.

В качестве формы реинтеграции этики и экономической науки П.Козловский предлагает *этическую экономию как составную часть практической философии.* Такое понимание хозяйственного поведения человека является более глубоким. Резкое повышение интереса к хозяйственной и деловой этике в Европе и США обусловлено требованиями современности, которая приобретает черты постмодерна.

Во-первых, возросло осознание того, что хозяйственная деятельность имеет все большие культурные и экологические последствия, а значит, *возрастает моральная ответственность* за них. В частности, пробуждается, как уже отмечалось, экологическое сознание. Вообще, возникает потребность в целостной этике хозяйствования как области культуры, которая включает не только узко истолкованные утилитарно-экономические аспекты.

Во-вторых, в условиях перехода от индустриального общества к постиндустриальному обществу, где основное - производство и потребление услуг,

переработка и использование информации, усиливается внимание к человеку как субъекту действия. Так, возрастание квалификации работников повышает также требования к руководителям, к их способности оправдывать и обосновывать свои поступки. Более широкое пространство свободы и рост благосостояния отдельной личности выдвигает задачу *этического и культурного формирования высокоразвитых обществ*.

В-третьих, происходит “реантропоморфизация” научного мышления, переход от естественнонаучной парадигмы, которая предусматривает жесткое размежевание субъекта и объекта, к такой науке, которая учитывает самого субъекта науки - человека. Это имеет особое значение для экономики как науки практической. Все более ясно очерчивается, что экономическую науку как учение об осознанной деятельности разумного существа – человека, следует считать в большей мере наукой *гуманитарной*, чем естественной.

В-четвертых, все более осязаемой является *потребность противодействовать дальнейшему распаду культуры*, в особенности взаимоотношению мира хозяйства и мира духовной культуры. Выделение хозяйства как относительно самостоятельного элемента общественного целого приводит к тому, что возникает конфликт между экономическими условиями функционирования рынка, конкуренции и рыночного ценообразования, с одной стороны, и общесоциологическими требованиями общественной солидарности и интеграции. С экономической точки зрения, например, ценовая система рынка может выполнять свою функцию управления и координации тем лучше, чем более обезличенным и массовидным является рынок и конкуренция продавцов и покупателей, чем более анонимными и опредмеченными становятся социальные связи. Но это отрицательно сказывается на социальной сплоченности.

Все эти изменения в технологии и хозяйстве и порождают интерес к тому, чтобы дополнить политическую экономию как теорию отношений собственности, производства и общих политико-правовых условий рыночного хозяйства – этической экономией и культурфилософией хозяйства. Этическая экономия – это *учение об этических предпосылках постиндустриального индивидуализированного хозяйства*. Ее оформление, по мнению Козловского, – важный фактор противодействия сегментации культуры, воссоздание нового единства хозяйства и духовной культуры.

В новых условиях этика и экономическая наука должны образовать единство, поскольку они относятся к одному и тому же предмету - деятельности человека как сознательного и рационального существа. Причем в современных условиях нельзя ограничиться сугубо рационально-техническим измерением человека, как это имеет место в случае людей “*Homo economicus*”, а необходимо привлечь к рассмотрению также сферу духовных ценностей.

Предметом этической экономии, по Козловскому, должно стать отношение внутреннего мира ценностей к внешнему действию. Хотя этическая экономия, как и экономическая теория, также не в состоянии раскрыть механизм влияния хозяйственной деятельности и ситуации на ценности, в частности, на этические убеждения и не может стать каузально-механистической теорией. Такой подход открывает перспективы преодоления радикального ценностного субъективизма Мизеса.

Основным методом этической экономии является *понимание*, постижение смысла действия других через самопознание и слияние собственного смыслового горизонта с горизонтом других. Этическая экономия должна занять промежуточное положение между учением об абсолютных ценностях и произвольности ценностного субъективизма. Она должна быть *понимающей экономической наукой* – этико-экономической теорией понимания человеческой деятельности, которая рассматривает процесс оценивания *научно, но не сциентистски*, не каузально-механистически. Этическая экономия должна учитывать факторы более тонкого плана, чем действие законов природы и законов положительной экономической науки. Этическая экономия и культурфилософия хозяйства может базироваться лишь на *определенной*

экономической онтологии. Эта онтология более близка к онтологии австрийской школы, но при этом лишена присущего ей ценностного субъективизма.

П.Козловский очерчивает *характерные особенности* такой онтологии. Причиной и целью рыночного процесса выступает индивидуальная самореализация личностей. Рынок представляет собой *“телеологический механизм”*, движущие силы которого имеют также телеологическую природу – это люди, духовные самости, осуществляющие свою энтелехию, свои осознанные цели, выступающие конечными причинами рыночного процесса. Эти цели делятся на *природно-телеологические* – физиологические потребности, которые составляют естественную телеологию человеческого организма, и на *духовно-телеологические* – осознанные цели, которые человек как духовное существо сам ставит перед собою и стремится рационально осуществить. В то же время рынок – это *координационный* процесс, в котором индивиды должны приспособить свои стратегии и предпочтения друг к другу и к сложившимся условиям. Индивидуальные предпочтения агрегируются в рыночный спрос и через него определяют производство, осуществляя оптимальное распределение ресурсов.

Хозяйство в равной мере принадлежит *двум мирам* – миру материи и миру духа. Поэтому на уровне онтологической модели рынок *противоречив*. Хозяйственная деятельность должна выполнять одновременно две задачи:

- осуществлять внешнюю механическую адаптацию и координацию хозяйствующих субъектов, эффективно производить в соответствии с техническими требованиями, то есть быть *технически эффективной*;

- обеспечивать реализацию энтелехиальной человеческой самости, то есть быть энтелехиально эффективной. С внутренней точки зрения участников рыночного процесса экономика есть совокупность телеологических сознательных взаимодействий реализующих себя существ. Между духовными самостями непрерывно происходит обмен и взаимодействие ожиданий, взаимоадаптации к ментальным состояниям друг друга. При этом человек реализует себя в большей мере в процессе производства, чем в процессе потребления; он, скорее, потребляет, чтобы быть творческим производителем, чем производит, чтобы потреблять. Поэтому *хозяйственный порядок должен начинаться с постулирования свободы производства, а не свободы потребления*.

Таким образом, общая цель рыночного процесса – не только движение к точке равновесия, но и обеспечение возможности осуществления индивидуальных целей и их координации вплоть до максимальной реализации самости. Иными словами, рынок осуществляет не просто координацию, не просто обеспечивает количественный максимум благ, но осуществляет такую координацию, которая позволяет в наибольшей мере реализовать субъективность участников рыночного процесса, максимизировать их энтелехиальное самоосуществление и осуществление ценностей.

Если бы рынок был простым движением к точке равновесия, параллелограммом механических сил, то различные точки равновесия были бы равноправными и не могли бы претендовать на *легитимность*. На самом деле рыночный дискурс (обмен, конкуренция, система цен) организуется обществом для самореализации участников рынка, достижения ими своих целей. Здесь действуют не физико-механические силы, а сознательные существа.

При этом рынок выступает как *центральный дискурс общества*, поскольку он позволяет при низких институциональных издержках осуществлять как преследование индивидами своих целей, так и координацию субъективных оценок издержек и доходов, возникающих в результате хозяйственной кооперации, а также непрерывно контролировать результаты применения индивидуальных стратегий.

Но то, что в рыночном дискурсе реализуется субъективность, не означает, что эта субъективность индивидуально-произвольная. Если бы все ценностные решения были субъективистскими в смысле произвольности, то и соответствующие им хозяйственные и политические институты могли бы быть какими угодно. Определяющими были бы те, которые проявили бы себя как наиболее сильные, тем

самым потеснившие других и утвердившие себя. Иными словами, все определялось бы реализацией *сильнейших*.

На самом же деле, субъективность, реализуемая в рыночном процессе, является таковой лишь в том смысле, что она есть выражение самодетерминации и свободы субъектов. Все ценностные решения субъективны, поскольку являются результатом выбора свободного субъекта. Свобода, самоотнесенность - онтологическая основа этических решений и ответственности. Но эти решения, будучи свободными (а значит, и этическими), в то же время, *не произвольны*.

Экономические и государственные институты должны быть организованы так, чтобы они допускали свободу субъектов. В этом предназначение и критерий рыночной координации как общественного дискурса. Задача рынка в том, чтобы, наряду с удовлетворением потребностей, широко стимулировалось раскрытие способностей людей при соблюдении возможности сосуществования таких реализаций. Чтобы это было достижимо, необходимы *вполне определенные* политико-экономические институты, которые, таким образом, получают основание своей легитимации. Если же понимать задачу рынка как простое опосредование индивидуальных произвольных решений и координации их в смысле приведения в состояние временного баланса через механическое варьирование, то нужно просто не мешать механическому варьированию сил и считать приемлемой любую равновесную констелляцию. Это по сути была бы теория власти сильнейшего. Такой подход отрицает, что человеческому обществу и *рынку как центральному общественному дискурсу* присущи телеология и энтелехия, заключающиеся в создании условий для развертывания человеческой субъективности, отрицает основание легитимности институтов, обеспечивающих самореализацию личности.

Таким образом, этическая ответственность, способность этической субъективности возможна лишь в рамках такой онтологии, в которой субъективность выходит за рамки чистого субъективизма, произвольности и оказывается способной к обобщению.

В рамках такой онтологической концепции *объединены телеология и механизм*, духовное внутреннее самодвижение и экономическое внешнее регулирование, этические, свободно избранные максимы действий и экономические детерминанты деятельности, возникающие из рыночной ситуации. На такой основе возможно преодоление осознанного со времен Канта дуализма между этикой и экономической наукой, между нравственным самоопределением свободной воли и внешней детерминированностью хозяйственного поведения.

Народнохозяйственный аргумент в пользу этического поведения.

Основная задача экономической науки - определение путей и способов оптимальной координации, согласования индивидуальных действий лиц, движимых собственным интересом.

Но достаточно ли только узко понятого собственного интереса (рациональности непосредственного собственного интереса) для достижения оптимальной координации? Можно ли достичь оптимума общественной координации без этической рациональности, выходящей за рамки экономической, хотя и менее прочной? Нет ли необходимости привнесения в общественную координацию этики, чтобы экономика смогла полностью реализовать свой потенциал?

В пользу того, что эффективность хозяйствования как общественное благо, оптимальная координация могут быть реализованы и вне этической мотивации, выдвигаются *существенные аргументы*. Один из них выражается так называемым парадоксом Мандевиля¹⁷⁹. Согласно теории рынка, в условиях абсолютной конкуренции обеспечивается не только включение в рассмотрение затронутых лиц и интернализация негативных побочных воздействий, но и достигается эффективность

¹⁷⁹ Мандевилль Б. Басня о пчелах. М.: 1974.

как позитивный внешний эффект некоторого процесса, направленного отнюдь не на общественное благо. Хозяйственные субъекты преследуют на рынке *свои собственные интересы*, они ищут своей выгоды, но невидимая рука конкуренции приводит их к тому, чтобы их производство было эффективным и продажи проводились по равновесным ценам. Эгоистический мотив - стремление к максимизации прибыли – ведет через рыночные силы к некоторому *социальному благу – эффективности*.

Мандевиль выразил это в яркой форме в виде известного парадокса, гласящего, что *частные пороки ведут к общественной выгоде*: “private vices — public benefits”. Не только такая этически нейтральная мотивация, как поиск выгоды, но и безнравственные мотивы, пороки невидимой рукой рынка *преображаются в позитивное побочное воздействие*, в благо. Принцип Мандевилля походит на принцип Мефистофеля в гетевском “Фаусте”: “Часть силы той, что без числа творит добро, всему желая зла”. Известны и другие подобные механизмы, независимо от людей наполняющие новым содержанием их цели, например, гегелевская хитрость разума в истории. Итак, благо есть побочное последствие деятельности того, кто вовсе не желает добра. Нет надобности желать добра, поскольку оно и без того состоится как побочный результат эгоистической мотивации.

В теории Мандевилля *этика изгоняется из рыночного хозяйства*. Прямая направленность на добро экономически нежелательна, поскольку добро как цель всегда имеет и плохие побочные воздействия. С другой стороны, стремление к плохому всегда имеет и хорошие побочные воздействия. Поэтому *нет никакого основания для отличия хороших действий от плохих*. Каждое действие имеет для кого-то хорошие, а для кого-то другого – плохие побочные последствия. Например, по Мандевиллю, Большой лондонский пожар дал хлеб и работу множеству пожарных и строительных рабочих, а бережливость состоятельных слоев общества способствовала безработице низших слоев. В рыночном обществе уже *невозможен последовательный этос*, невозможна непротиворечивая этика. В нравственности, как и в природе, нет такого совершенного добра, которое не навредило хоть одному члену общества, точно так же нет такого законченного зла, которое не оказалось бы выгодным кому-либо из божьих созданий. Влияние парадокса Мандевилля было и остается чрезвычайно сильным.

Вопрос, который парадокс Мандевилля ставит перед хозяйственной этикой, гласит: “Как можем мы придерживаться требования поступать хорошо, если мы не можем предвидеть, к каким позитивным или негативным побочным воздействиям может привести наша деятельность при бесконечной взаимозависимости событий действительности?” Любая конкретная истина, которую высказывают люди, и любой конкретный поступок, который они совершают, обычно отягощены чем-то ошибочным и несовершенным – эта ошибочность неизбежна и при самом тщательном отборе решения. Истинным может быть не конкретное действие, а вся их совокупность.

Однако, как будет показано ниже, *феномен действия невидимой руки*, которая при совершенно эгоистических мотивах ведет к оптимальному результату, являющемуся общественным благом, *не делает этику излишней*.

Только при весьма жестких условиях эгоистические устремления будут и без санкции этики скоординированы невидимой рукой рынка в социально полезные рыночные результаты, т.е. общее благо. Такое возможно только *в идеальных условиях совершенной конкуренции и не требующей издержек реализации договоров*: если число продавцов и покупателей достаточно велико; если адаптация к меняющимся условиям не требует затрат и потери времени; если договорные обязательства могут быть соблюдены или осуществлены без издержек (трансакционные издержки равны нулю). Но такие идеальные условия невыполнимы в реально существующем рыночном хозяйстве. Рынок — не идеальный механизм, предполагаемый неоклассической теорией общего равновесия.

Хозяйственное значение этики в условиях рынка проявляется в том воздействии, которое оказывают *взаимное доверие и надежность партнеров* по сделке на снижение издержек заключения договоров. Обоюдные надежность и доверие коммерческих партнеров ведут к *снижению издержек хозяйственного обмена*. Все

хозяйственные меновые действия, все сделки между производителем и поставщиком, работодателем и работником содержат момент неопределенности и неуверенности в исполнении договора. Этот момент неопределенности и неконтролируемости – побочное воздействие договорной сделки, внешний эффект которой невозможно полностью интернализировать хозяйственными или правовыми средствами — даже при высоких затратах на контроль или страхование.

Преследование голого собственного интереса всеми хозяйствующими субъектами, отсутствие веры в соблюдение договоров, отсутствие готовности придерживаться этих правил даже в тех случаях, когда их нарушением можно достичь кратковременной выгоды, не ведет к оптимальной эффективности. *Отсутствие веры* в соблюдение другими лицами правил и отсутствие ее у обеих сторон ведут к *издержкам контроля и исполнения* договоров через правовую среду.

Кроме этого, существуют и такие ситуации, в которых дополнение экономического регулирования (на основе собственного интереса и договорного согласия) правовым совершенно невозможно, поскольку весьма трудно или невозможно представить доказательства несоблюдения обязательств.

Так, экономическое и правовое регулирование не срабатывает в ситуациях *асимметрии информации*. Если, например, один из партнеров располагает лучшей, чем у другого, информацией о предмете обмена, то другой партнер вынужден полагаться на первого и верить в то, что последний употребит свое знание “по совести” и не приобретет себе выгоды за счет знающего меньше. Врач не вправе злоупотреблять своим превосходством в знании и предлагать пациенту операцию, зная, что она бесполезна. Геолог, разведывающий полезные ископаемые, должен в соответствии с договором передавать результаты своих изысканий своему заказчику и т. д. *Передача и применение информации, в том числе экономически важной, есть этическая проблема*, поскольку внешний наблюдатель или суд не могут точно узнать и доказать, что данный субъект в своей деятельности не имел некоторой информации или, напротив, изначально применил ее в ущерб другим лицам. Это может сделать *только внутренний контроль* – собственная ответственность и добросовестность обладателя информации. Внешний правовой контроль может распознать и преследовать по закону лишь грубую небрежность в применении информации, но не способен обеспечить эффективное ее использование в хозяйственной повседневности.

Также не срабатывает экономическое и правовое регулирование в ситуациях *монополии субъекта на использование своих способностей, своих возможностей*. Каждый действующий субъект обладает монополией на информацию о своей собственной работоспособности и, прежде всего, о своей готовности к совершению работы, монополией на свою добрую волю. Никто другой, кроме него самого, не может знать, использовал ли он ресурс своей деятельности, своих способностей и воли наилучшим образом и в соответствии с договором. Эффект от этого проявляется в особенности в долгосрочных договорах или в договорах, заключаемых с явным намерением повторить в будущем деловые отношения. Повторные деловые отношения, repeat business, распространены более широко, чем однократные сделки, а с народнохозяйственной точки зрения более эффективны, чем заключение каждой сделки заново, через рынок и конкуренцию. Повторность деловых отношений ведет к *экономии от масштаба* – меньше издержек, связанных с заключением договора (транзакционные издержки) – издержки пропорционально уменьшаются в случае повторных договоров.

Однако в случае повторных сделок партнеры по отношению друг к другу оказываются в квазимонопольном положении. Это усиливает возможность завышения цен и пр., чтобы получить дополнительную (краткосрочную) выгоду. В результате затрудняется налаживание эффективных длительных деловых отношений. В общеэкономическом плане это ведет к неоптимальному распределению ресурсов, поскольку возникают транзакционные издержки на поиск нового партнера на рынке и на излишне частое заключение договоров на каждую сделку.

Подобное положение имеет место и в длительных трудовых отношениях между работодателем и наемным работником. Обе стороны находятся в монополистическом положении, поскольку они не могут быть заменены через посредство рынка труда другим работодателем или другим наемным работником без потери времени и других издержек. *Существование крупных фирм вообще возможно лишь в том случае, когда трудовой договор подразумевает этические отношения доверия между работодателем и наемными работниками.* В противном случае было бы необходимо при каждой новой сделке заново нанимать всех работников через рынок труда, что связано с потерей экономии от масштаба в результате повторения старых договоров. Маршалл считал, что современная фирма и акционерная компания с наемными работниками стали возможны лишь после улучшения хозяйственной и трудовой морали (“commercial morality”). В настоящее время огромное внимание уделяется этике бизнеса¹⁸⁰.

Таким образом, *доверие снижает транзакционные издержки.* Добровольное этическое выполнение правил там, где оно не контролируется или где этот контроль возможен лишь при весьма высоких затратах, снижают издержки хозяйственных взаимодействий, а тем самым и общеэкономические издержки, не уменьшая хозяйственных выгод партнеров. Хозяйственная этика, действующий этос хозяйственной надежности повышают благосостояние общества. Доверие, надежность, верность и вера предполагают этические установки хозяйствующих субъектов, *выходящие за пределы простой максимизации пользы.* Сокращая транзакционные издержки, они улучшают функционирование рынка, снижают вероятность его несрабатывания и уменьшают стимулы для перехода к государственной принудительной координации.

Тем самым этика корректирует недостатки экономики, рынка. Этика как желание и делание добра и в условиях рынка *способствует добру в экономике.* Поскольку государственный контроль со стороны правоохранительных органов даже в государственном секторе весьма дорог, этика снижает также государственные расходы и вероятность “несостоятельности государства” в государственном секторе. Рынок только тогда может полностью выполнять свою координирующую функцию, когда имеется *некоторый минимум взаимной, оправданной веры в соблюдение правил* участниками рынка. В ином случае транзакционные издержки рынка становятся слишком высокими и число повторений сделок с теми же партнерами сокращается, что неэффективно с точки зрения распределения ресурсов. Рыночная координация функционирует не настолько идеально, чтобы следование собственному интересу участников рынка вело к общехозяйственной эффективности без учета этических норм соблюдения договоров и транзакционных издержек, возникающих в результате отсутствия доверия. Поэтому этика на конкурентном рынке отнюдь не является излишней. Все это однозначно подтверждает экономическую выгодность этического поведения в масштабах народного хозяйства.

Этика как фактор повышения общественной координации и средство преодоления «провалов рынка».

В то же время этика способствует *повышению общественной координации.* В этой связи важным является различие формальной и материальной (предметной) этики, о чем уже частично шла речь. *Формальная* этика хозяйства исследует проблему *координации.* Здесь содержание воли отдельного человека исследуется с точки зрения ее способности координироваться с другими волями. Центральной проблемой

¹⁸⁰ См. Francis Fukuyama. Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity (New York: Macmillan, 1995); Andrew Sikula Sr. Applied management ethics. California State University. 1995; Психология и этика делового общения. Под ред. проф. В.Н.Лавриненко. М. 2001; Спивак В.А. Корпоративная культура. СПб – Москва – Харьков – Минск. 2001.

формальной этики является вопрос о том, как повысить уровень общественной координации. *Материальная же этика* – исследует ценностные предпочтения, формирование содержания отдельной воли – то, к чему человек стремится, каких конкретных благ он хочет достичь.

В философии возобладали *кантианская* традиция сведения всей этики к проблеме координации. В соответствии с этим быть нравственным – означает принимать такие максимы поведения, которые могут быть обобщены, то есть скоординированы, либо перед внутренним судом разума (посредством антиципирующего внутреннего дискурса), либо перед судом внешнего дискурса – в реальной коммуникации между действующими субъектами. Однако, при этом без ответа остается вопрос: как перейти от этих чисто формальных требований – к содержательно определенному желанию. Без этого невозможно определить, насколько максима моего устремления согласуется с максимами других субъектов. Иными словами, без ответа на вопрос «что я должен и могу хотеть?», т.е. без осознания содержания своих собственных устремлений, нельзя ответить на вопрос «что я могу делать в координации с другими людьми?».

Экономия не исследует проблему того, что именно превращает вещь в экономическое благо. Это для нее «черный ящик», заранее заданная предпосылка. Теорема фактических предпочтений гласит, что экономия не должна интересоваться внутренней стороной предпочтений, а лишь хозяйственной координацией *уже выявленных предпочтений*. Блага предстают как результат произвольных субъективных предпочтений.

Этическую экономию же как раз интересует процесс формирования предпочтений, развитие восприятия возможностей использования вещи. И, кроме этого, она рассматривает также возможность координации предпочтений различных людей. При этом она может опираться на концепцию М.Шелера¹⁸¹. Согласно М.Шелеру, «всему царству ценностей присущ особый порядок, который состоит в том, что ценности в отношениях друг к другу образуют некую «иерархию», в силу которой одна ценность оказывается «более высокой» или «более низкой», чем другая. Эта иерархия, как и разделение на «позитивные» и «негативные» ценности, вытекает из самой сущности ценностей...»¹⁸². Ценностные качества благ разделяются по основным модальностям на четыре вида (от низших – к высшим): *приятное, полезное, благородное, святое*¹⁸³. Для *этической экономики* важны прежде всего три первых.

Высшая ценность приобретает, по Шелеру, свой более высокий ранг не потому, что человек предпочел ее, а в силу внутреннего свойства самой ценности, *ценностное качество онтологически независимо от человеческой субъективности*, оно дано ей. Высшая ценность обнаруживает свой более высокий ранг тем, что *не расходуется*, в отличие от материальных ценностей, *не сходит на нет от употребления*, в отличие от ценностей чувственных, *не может перестать считаться ценностью*, в отличие от ценностей полезного¹⁸⁴. Высшая ценность несет *печать свободы*, причем тем большую, чем выше ранг ценности. Такие ценностные качества как дружба, доброта, самоотверженность, справедливость, храбрость, любовь, вера – не возникают в результате принуждения, предписания. Также религиозные, художественные, научные ценности – продукты свободного самоопределения. Они более высоки, длительны, способны в большей степени удовлетворять чувства, более общественные, нежели материальные блага приятного и полезного. Подобное ранжирование ценностей имеет место и в экономической теории общественных благ: более высокий уровень ценности

¹⁸¹ Шелер М. Формализм в этике и материальная этика ценностей //Шелер М. Избранные произведения. М.: Гносис. 1994. С.259-337.

¹⁸² Шелер М. Формализм в этике и материальная этика ценностей //Шелер М. Избранные произведения. М.: Гносис. 1994. С.304.

¹⁸³ Там же. С.305-328.

¹⁸⁴ Там же.

определяется *степенью ее общественности*, т.е. более высокая ценность обнаруживает большую степень публичности.

Таким образом, центральным элементом *нормативной этической экономики как теории материальных ценностей и благ*, так и *позитивной этической экономики как науки о культуре* выступает *материальная этика ценностей*. Она включает в себя *теорию понимания и герменевтику ценностного решения*.

В материальной этике ценностей – учении о благах – переплетаются различные понимания блага: экономическое, характеризующееся нацеленностью на полезное, на блага потребления, этическое – ориентированное на доброе, и эстетическое – нацеленное на прекрасное, на художественные блага. Материальная этика рассматривает переживание смысла ценности и смысла принятия решения. В этом плане важнейшей задачей духовной жизни оказывается *формирование* – через воспитание и образование – способности к пониманию, восприятию, переживанию, предпочтению ценностных качеств, выраженных в благах.

Материальная этика *предшесствует* внешней координации ценовой системы и внутренней координации формальной этики. Соответственно, теория понимания должна предшествовать экономике, исследующей координацию действий, следующих сформировавшимся предпочтениям, и формальной этике, которая пытается воздействовать на внутреннее формирование предпочтений так, чтобы они могли координироваться с другими предпочтениями.

Формальная рациональность рынка нацелена на выявление возможности сосуществования индивидуальных ожиданий и претензий на социальный продукт, а также – на координацию действий в рыночном обмене. Основной вопрос экономического индивидуализма и формальной рациональности звучит так: что я должен предпринять, чтобы эффективно осуществить свою цель при существующих социальных и хозяйственных ограничениях и условиях и учитывая тот факт, что другие люди также преследуют свои цели? какова должна быть система координации цен, чтобы эти индивидуальные цели были экономически реализуемы? С другой стороны, проблема *формальной этики* заключается в выявлении того, относительно какой из максим своего поведения индивид может желать, чтобы она стала всеобщим правилом поведения?

Тем самым, между этической координацией и рыночной имеется соответствие. Этическая координация формальной этики, как и рыночная координация, не предопределяет целей и не отличает одни материальные цели от других. Обе они определяют не содержание (материю), а *форму воли*, т.е. ставят вопрос о *возможности сосуществования* внутренних предпочтений и вытекающих из них актов выбора индивидов. Однако, если формальная рациональность рыночной координации есть координация действий и уже окончательно сформированных планов и предпочтений, то формальная этика есть координация предпочтений и максим *внутри действующего субъекта*. Рыночная координация воздействует на планы и уже обнаружившиеся предпочтения, приспособляя их к рынку и изменяя их до тех пор, пока они не смогут сосуществовать друг с другом. Этическая же координация ориентируется на трансформацию еще не оформившихся предпочтений в разумные, т.е. способные ко всеобщности предпочтения.

Внешняя координация на рынке и формальная внутренняя координация максим совпадают также в том, что *ничто не должно принуждать волю действующего субъекта извне*, но воля должна определяться исключительно необходимостью свободно сообщаться, сосуществовать с другими свободными волями. Автономия воли и деятельности должна ограничиваться в этической и экономической координации *только свободой других*, которые тоже должны иметь возможность действовать, будучи ограничены только самим принципом координации. Этот принцип определяет как содержание формальной этики всеобщности, так и формальной рациональности рынка.

Имеются *два критерия оценки уровня общественной координации*, т.е. согласованности индивидуальных действий, степени взаимовыгодности обмена в

общественных системах принятия решений: принятие во внимание интересов всех участников взаимодействия, затронутых соответствующим решением; интернализация всех прямых и побочных последствий деятельности. Идеалом свободного рыночного общества является договорное согласие между индивидами. Если две стороны заключают сделку, партнерам по договору известны и включены в их расчеты полезности все побочные влияния данного блага, все побочные выгоды и убытки. Не возникает никаких побочных воздействий на третьих лиц: все воздействия интернализированы и все, кого затрагивает эта сделка, учитываются при ее заключении, или же, как в случае рыночного обмена, интересы третьих лиц не затрагиваются. При этом для процесса принятия решений и координации должно быть соблюдено условие свободы и равенства: равного избирательного права (в системе демократического голосования); неограниченного доступа к рынку (в случае рынка и ценовой системы). Иными словами, никто не может быть лишен формального права на участие в принятии политических решений и на доступ к рынку, и ни на кого не могут быть переложены негативные прямые или побочные воздействия без причины, оговоренной правом, или без его собственного согласия. Рынок удовлетворяет как одному, так и другому требованиям. Однако этика позволяет сделать эту способность рынка к координации еще более эффективной. Это обусловлено тем, что она означает предварительную координацию действий *внутри действующего субъекта* и антиципирующую интернализацию возможных внешних эффектов собственной деятельности.

Таким образом, этика – как формальная, так и материальная – *повышает уровень общественной координации*, в том числе и экономической координации рынка, даже если последняя и без того достаточно эффективна (при полноценной конкуренции). Этическая координация действий осуществляется – после селекции ценностных качеств отдельными индивидами – путем *предварительного* соотнесения собственных действий с ожидаемыми действиями других, посредством рефлексии о совместимости собственного действия со всеобщим принципом. Это соотнесение предшествует принимаемому в собственных интересах экономическому решению. Тем самым индивидуальное исполнение договора, выполнение оговоренных условий и обязательств перед другими достигается заранее, а не *координацией задним числом*, после того как дело сделано, посредством контроля и санкций. Предваряя рыночную координацию, этическая рефлексия, также создает *мотивы* к индивидуальной реализации общественной координации, поскольку принцип всеобщности есть не только средство, но и *требование*.

Кантовский категорический императив: «Поступай так, чтобы максима твоей воли всякий раз могла быть принята как принцип всеобщего законодательства» – конкретизируется в экономике в виде правила: «Поступай по принятии обдуманного решения о том, какие ценностные качества следует предпочесть так, чтобы индивидуальная максима твоей хозяйственной деятельности была совместима с аналогичной максимой всех остальных и чтобы вытекающие из этой максимы действия всех допускали координацию»¹⁸⁵.

В то же время, этика может рассматриваться как средство преодоления «провалов рынка». Исследование этой стороны этической координации целесообразно рассмотреть с применением терминов «теории игр». В соответствии с этим все недостатки рыночного регулирования и все случаи нарушения работы рынка можно подвести под общий класс ситуаций, которые описываются с помощью так называемой «*дилеммы заключенного*», о которой речь шла выше¹⁸⁶. Ситуации, описываемые дилеммой заключенного, возникают там, где преследование собственного интереса не ведет к эффективной координации действий. В ряде ситуаций (высокая стоимость

¹⁸⁵ Козловски П. Этическая экономия как синтез экономической теории и этической теории // Вопросы философии. 1996. - №8. - С.66-88

¹⁸⁶ См. также: Бьюкенен Дж. См. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Сочинения. Т.1. М.: 1997, С.292-297.

транзакций, отсутствие конкуренции потребления, невозможность исключить неплатежи со стороны потребителей) – преследование собственного интереса приводит ценовую систему рынка в такое состояние, когда невозможно никакое эффективное решение. В таких случаях ценовую координацию должны заменить другие формы регулирования – согласование или центральное управление (внешнее).

В случаях, когда центральное регулирование и принудительное проведение принципа всеобщности невозможно, решить проблему координации особенно трудно (в случае "естественной" монополии или недостаточной информации, когда государственный надзор и контроль либо вовсе невозможен, либо чрезвычайно затруднен). В таких ситуациях возникает следующая дилемма: каждый в отдельности заинтересован в том, чтобы все следовало правилам и чтобы реализовалось общее для всей группы благо, однако при этом каждый в отдельности подвергается искушению сделать для себя лично исключение из этих правил. Выход из подобной ситуации может дать *лишь этическое решение, т.е. предвосхищение всеобщего в воле индивидуума, этическая воля к такой антиципации и следованию всеобщему принципу.*

Перед группой, в которой каждый отдельный субъект норовит "проехать зайцем", т.е. использовать всеобщее правило в своих собственных интересах и для себя сделать из этого правила исключение, "дилемма заключенного" ставит такой вопрос: как достичь того, чтобы каждый отдельный член группы сделал всеобщий закон и общее благополучие также и максимум своей индивидуальной деятельности? Эта задача – *исключительно этическая*: всеобщее должно стать мотивом индивидуального поведения, общий интерес должен стать также и собственным интересом каждого. Обращенное к отдельному человеку требование кантовского категорического императива и ответ кантовской этики на вопрос: "Что я должен делать?" гласит: «Действуй так, чтобы ты мог сделать свою максиму всеобщим законом». Такой же ответ можно дать и на вопрос, который ситуация "дилеммы заключенного" ставит перед группой: "Как можем мы сделать всеобщее правило и общий интерес также и максимум индивидуального интереса и индивидуальной деятельности?"

В кантовской этике возможность отговорки и самоосвобождения от правила с помощью конструирования индивидуальных исключительных ситуаций ослабляется благодаря введению понятия *максимы*. Под всеобщий принцип подводятся не индивидуальные поступки, а максимы – общий *тип поведения*. Затем делается уже второй шаг – относительно типа поведения спрашивается, может ли он быть всеобщим принципом. "Заключенный" должен вначале сформулировать максимы своих действий, а затем подвести эти максимы под всеобщее правило. Эта всеобщность должна была такого рода, что деятель мог бы *захотеть* подвести под нее свои максимы, а не просто индифферентно принять ее как теоретическую возможность. Второе требование кантовского императива заключается в том, чтобы приведение максимы ко всеобщему принципу обеспечивало, помимо прочего, также и *длительное сохранение индивидуумов и группы в целом*, т.е., чтобы этот общий принцип имел также и характер *природного закона*. Оба требования вместе исключают для "заключенного" возможность желать того, чтобы исключение из правила стало правилом, т.е. чтобы провозгласить сделанное для себя исключение из всеобщего закона всеобщим законом для целой группы.

Решение "дилеммы заключенного", предлагаемое кантовской этикой, лучше государственного решения этой дилеммы через центральное управление и контроль, поскольку этическое решение *не требует больших расходов на контроль и прочие мероприятия*. Государство, в определенных случаях, может служить лишь весьма несовершенным заместителем этики, и в этих случаях этическое решение дилеммы куда эффективнее, чем государственное.

Кант делает особенное ударение на индивидуальной, нравственной мотивации и подчеркивает универсальность области применения этики – она применима ко всем ситуациям и всем группам; благодаря этому его этика позволяет избежать ситуаций дилеммы «заключенного» не только в маленьких, но и *в самых больших группах*, в рамках всего человечества в целом. В качестве этики больших групп кантовский

универсализм может быть этикой рыночного общества с высокой мобильностью и флуктуацией образования групп, где невозможно привязать этику и этос лишь к партикулярным группам. Мобильность между группами в современном обществе приводит к тому, что рациональной стратегией для индивида становится принятие такой этики, правила которой позволяли бы индивиду быстро стать членом той или иной группы, когда он будет вынужден сменить свою групповую или территориальную принадлежность. Кантовский универсализм отвечает этому требованию.

Проблема контроля побочных взаимодействий между этической и экономической ориентациями действия.

Важным аспектом этической экономики является *максимизация желаемых побочных действий* в хозяйственной деятельности и, в особенности, в предпринимательстве. Это находит выражение в «законе желаемых побочных воздействий»¹⁸⁷.

На первый взгляд, понятие «желаемые побочные воздействия» может показаться противоречивым, поскольку в теории деятельности побочные воздействия определяются как такие воздействия деятельности, которые не являются целью или средством для достижения цели. Побочные воздействия по определению должны быть *непреднамеренными*, т. е. они не должны сознательно учитываться для достижения какой-либо цели. Однако можно желать побочных последствий, которые невольно *создаются другим индивидом*. Можно желать побочных последствий деятельности какого-то индивида, когда мы без принуждения побуждаем его к какому-то желаемому им действию, побочные последствия которого принесут нам желаемую пользу. Например, некто, предпочитающий работать в ночной тиши, светом в своем окне освещает пространство возле дома, в котором он работает, уменьшая тем самым вероятность совершения здесь преступлений, и это не стоит ему никаких усилий. Функция ночного сторожа является для него непреднамеренным побочным воздействием, а для того, кто сдает ему комнату, — желаемым результатом.

Таким образом, «закон желаемых побочных воздействий» гласит, что *какой-либо индивид может желать внешних эффектов, возникающих в результате действий другого индивида*. От совместного производства этот феномен отличается непреднамеренностью внешнего эффекта. Закон использования внешних эффектов до сих пор известен из социобиологии *симбиозов* различных видов животных. В животном мире различные виды используют побочные воздействия или внешние эффекты жизненного процесса животных другого вида для собственного жизненного процесса. Один из видов производит внешние эффекты как конечную продукцию, которая служит другому виду ресурсом его собственного производства. Конечная продукция одного вида становится условием существования и ресурсом для другого вида¹⁸⁸.

В применении к теории предпринимательства это означает, что наивысшую выгоду для своих участников получит то предприятие, которое сумеет создать *наиболее интенсивный обмен позитивными внешними эффектами*, позитивными побочными воздействиями между его участниками. Предприятие как внутрифирменный рынок и как хозяйственный организм использует неосознанные и нецеленаправленные побочные воздействия деятельности своих участников друг на друга в своих целях. Успешно и творчески работающее предприятие должно поощрять непреднамеренные позитивные побочные воздействия деятельности своих сотрудников друг на друга и на общую цель предприятия и учитывать это в оплате труда.

Принцип желаемых положительных побочных воздействий указывает предпринимателю его задачу: воображать, представлять себе и осуществлять такие воздействия. Эту задачу невозможно решить лишь с помощью понятийно-аналитического мышления, здесь необходимы еще и сила воображения, творческая

¹⁸⁷ Козловски П. Принципы этической экономики. СПб., 1999. С.164

¹⁸⁸ Одум Ю. Экология. В 2-х томах. Т. 2. М., 1996, С.192.

фантазия, способность вдуматься в интересы других и объединить их действия и цели в новое симбиотическое целое.

Теория предпринимателя как субъекта, воображающего и осуществляющего позитивные внешние эффекты, больше подходит для описания взаимозависимости участников некоторой организации, чем неоклассическая микроэкономическая теория фирмы, рассматривающая предпринимателя только как субъекта, который из имеющихся производственных факторов составляет технически и экономически оптимальные комбинации для производства заранее определенного изделия. На самом деле, ни количество, ни цены производственных факторов не бывают заранее заданными или постоянными, причинные связи между факторами, а также между факторами и продуктом меняются и наперед неизвестны. Поэтому, в противоположность вышеуказанной статической модели фиксированных отношений между факторами, теория симбиоза исходит из осознанного производственного использования непреднамеренных побочных воздействий или внешних эффектов.

При этом в процессе принятия предпринимателем решений невозможно устранить *этический аспект*. В этой связи весьма сомнительной выглядит претензия на точность в сфере принятия решений. Здесь в силу природы предмета расчеты и формальные системы уравнений невозможны. Необоснованные претензии на точность создают проблемы, они связаны с большими издержками, которых можно было бы избежать. Различные дисциплины, касающиеся практического принятия решений: экономическая наука, теория принятия решений и исследование операций, этика — пытаются сократить неопределенность относительно последствий деятельности. При этом этика из-за ее якобы неточного характера была оттеснена на задний план более “точными” науками — теорией принятия решений и исследованием операций. Однако более глубокий анализ решений с большим спектром воздействия при неопределенности будущего и неконтролируемости окружающей среды доказывает, что неверно преуменьшать роль этики в процессе принятия решений.

В то же время, притязания теории принятия решений на точность в сфере, которая по своей природе не поддается математическому описанию, должны быть отклонены. Всякий сциентистский подход к принятию решений неспособен вооружить действующего индивида каким-то общим и действенным критерием. Подлинная максимизирующая деятельность потребовала бы полной информации обо всех предшествующих условиях, о поведении и реакциях других индивидов. Но ни внешние ограничения действия, ни стратегии других индивидов не находятся полностью под контролем отдельного человека. Индивид, принимающий решение, всегда находится в ситуации *неопределенности* относительно долгосрочных будущих последствий его деятельности и изменений в окружающей его среде. Существует неопределенность относительно успеха его действий, но еще большая неопределенность — относительно каузальных последствий этих действий, которые могут быть установлены лишь путем умозаключений. В то же время именно каузальные последствия действия, не поддающиеся полному определению, выдвигаются в качестве критерия правильности какого-либо действия максимизирующей теорией принятия решения. Также и требование, с которым выступает, например, утилитаризм, чтобы индивид, принимающий решение, выбирал такое действие, которое даст наибольшую пользу из всех возможных альтернативных действий, совершенно невыполнимо.

Поэтому принцип максимизации полезности не может быть единственным принципом этики и теории принятия решений. Иными словами, нельзя полностью отказываться ни от внутренней оценки решений в духовном мире самого индивида, ни от внешнего расчета возможных последствий. Хозяйственная этика как учение о принятии решений указывает на *неустранимость личностного фактора* в процессе принятия решения. Стремление к точному предсказанию объективных вероятностей наступления того или иного события и внутренняя оценка ожидаемых или воображаемых результатов действий в этике *неразделимы*.

Вероятностная теория принятия решений обнаруживает сходство с *пробабилизмом* в этике раннего Нового времени. Согласно пробабилизму, в этике ответ

на вопрос, какую альтернативу следует избрать, дает обращение к *вероятности одобрения внешним авторитетом*, перед которым на задний план отступает собственная этическая оценка индивидом. Тем самым пробабиллизм сводил вопрос о выборе действия и ответственности за решение – к выбору авторитета, мнение которого среди других возможных авторитетных мнений имеет наибольшую вероятность быть правильным, т. е. к выбору советчика. Подобным образом и теория принятия решений пытается *подменить этический вопрос оценки аналитическим расчетом*. Она сводит принятие решения к выбору той альтернативы, которая в соответствии с вероятностным расчетом обладает наивысшим значением ожидаемой полезности. Решение должно получиться “само собой”, из внешнего расчета.

Однако внутренняя, целостная оценка последствий принятия решения оказывается неизбежной. Это отражается в “парадоксе выбора”. Этот парадокс указывает на то, что в случае действительного выбора мы, по определению, не знаем его последствий, т.е. будущего хода событий. Именно решение *должно изменить* ход событий, так что предшествующий порядок событий нельзя экстраполировать в будущее. Напротив, если мы точно знаем будущий ход событий, включая воздействия нашей деятельности, еще до начала деятельности, значит, он находится вне сферы нашего влияния и наше решение ни имеет значения. Тогда мы не имеем действительного выбора. Таким образом, знание на момент принятия решения всегда меньше необходимого, это лишь частичное знание. Именно наши решения *создают новую действительность и новые возможные миры*.

На основе критики этического пробабиллизма первого поколения, придававшего слишком большое значение авторитетным мнениям, был создан *усовершенствованный критический пробабиллизм* (Санкто Тома, Бартоломе де Медина и авторы Саламанкской школы, в частности Доминго де Санта Тереза)¹⁸⁹. Центральным принципом анализа и принятия решений критического пробабиллизма стал *принцип оценки поступка двойного действия*. Эта методология оказывается пригодной для выработки решений в этической экономике. Она дает возможность анализировать и оценивать ситуации принятия решения в условиях неопределенности и с ожидаемыми отрицательными побочными последствиями и принимать решения в плохо структурированных и неоднозначных ситуациях.

Большинство решений, значимых для хозяйственной этики, — это решения с побочными воздействиями. Речь идет о плохо структурированных ситуациях в условиях неопределенности. Их нельзя перевести в хорошо структурированные ситуации с помощью расчетов, основанных на нереальных, сциентистских предпосылках, как, например, предпосылка об определенности последствий действия или об известном распределении вероятностей возможных последствий действия и состояний окружающей среды. Пробабилистский же принцип оценки поступка двойного действия, или действия с побочными последствиями способен приводить плохо структурированную ситуацию принятия решения хозяйственной этики и к *более ясной структуре*. Этот принцип, в отличие от категорического императива *конкретен* и позволяет сопоставлять блага. Он гласит: действие с отрицательными побочными последствиями является *разумным и разрешенным*, если выполнены следующие четыре условия:

- 1) *Цель* действия должна быть *искренне доброй*, т. е. действующий индивид не вправе предусматривать зло или нечто недозволенное как результат своего действия;
- 2) Тип или *образ действия* должен быть сам по себе *хорошим и дозволенным*;
- 3) Негативные побочные последствия должны быть *действительно побочными*; они должны случайно возникать в процессе достижения других целей и не могут служить средством для достижения благой цели;
- 4) Должна быть достаточно *весомая причина* для осуществления действия.

Принцип оценки поступка двойного действия не утверждает, что преобладание доброго над злым делает какое-то действие дозволенным и рекомендуемым, но требу-

¹⁸⁹ Козловски П. Принципы этической экономики. СПб., 1999. С.178.

ет, чтобы побочные последствия находились *в разумном отношении к благой цели*. Этот принцип допускает лишь добрые действия с негативными побочными последствиями, причем эти негативные побочные последствия должны находиться в разумном соотношении с основным благом воздействием. В то же время здесь предполагается, что существуют действия, являющиеся хорошими или дурными сами по себе, и их нельзя непосредственно сопоставлять со вторичными позитивными или побочными последствиями. Так, хозяйственная этика должна отличать такие сами по себе дурные действия, такие как обман и кража, которые не могут сопоставляться с такими хозяйственными благами, как, например, прибыль. Иными словами, когда в хозяйственной этике и теории принятия решений возникают неструктурированные вопросы о сопоставлении целей предприятия и негативных побочных последствий их осуществления или о противоречиях между целями в экономической политике или о негативном побочном воздействии осуществления одной цели на осуществление остальных целей – перед нами именно вопросы оценки и сопоставления благ. В этом случае вышеозначенный принцип приносит весьма ощутимую пользу.

В вопросах политики предприятия и экономической политики государства принцип оценки поступка двойного действия может играть решающую роль, так как по сравнению с математическими правилами принятия решений он более устойчив и надежен. В нем *оценка и анализ совершаются одновременно и в целом*. Нахождение решения и структурирование проблемы происходят в процессе оценочного анализа индивида, принимающего решение, а не путем внешних расчетов. Принцип оценки поступка двойного действия сочетает *надежность* с *высокой аналитической мощью* и требует *личного проникновения* в ситуацию принятия решения. Эти свойства и делают его пригодным для принятия решений в области профессиональной этики, например, в *стратегических вопросах управления предприятием*. Принцип и следствия из него не освобождают того, кто принимает решение, от оценки и определения внутренней вероятности, но они помогают принять глубоко обоснованное решение.

Проблема побочных воздействий и принцип оценки поступка двойного действия образуют своеобразный *мост между этикой и экономикой*. Этот принцип можно рассматривать как главный *аналитический и оценочный инструмент этической экономики и этики, оперирующим экономическим инструментарием*. Экономика не является этически *нейтральной зоной*, не нуждающейся в этике и самостоятельно ведущей к социальному оптимуму. Хотя невидимая рука рынка и действует, но не столь совершенно, чтобы трансформировать внешние эффекты и побочные воздействия конкурирующих *хозяйствующих эгоистов* друг на друга – в общественную эффективность.

Таким образом, феномен побочных воздействий показывает, что *этика и экономика имеют общую задачу*, состоящую в том, чтобы при принятии решений люди производили всеобъемлющее *сопоставление благ*, стремясь при этом к *совершенству действия*. Экономика и этика сообща могут добиваться такого сопоставления благ, в котором *предвосхищались бы все позитивные и негативные, прямые и побочные воздействия*. В свете закона желаемых позитивных побочных воздействий функция предпринимателя видится в том, чтобы путем творческого воображения *осознанно создавать позитивные внешние эффекты между действиями членов предприятия*.

Проблема справедливости обмена.

Справедливость есть постоянная, осуществляемая волей и направляемая разумом позиция, состоящая в том, чтобы каждый получил свое, прежде всего то, что принадлежит ему по праву. Справедливость обмена — это применение субъективно-личностных критериев сферы справедливости к сфере рынка и обмена. Принцип воздаяния каждому своего не является ни тавтологичным в том смысле, что рынок и так воздает каждому свое по своим рыночным законам. Только если фактическая рыночная координация рассматривается как единственный критерий справедливости обмена, принцип “каждому свое” действительно является пустым, поскольку требует дать

каждому то, что он и так имеет. Однако система цен может осуществлять свою функцию формальной координации в условиях *самой различной морали*, и в различных случаях каждому будет доставаться иное.

В сфере обмена принцип справедливости “каждому свое” принимает форму эквивалентности обмена, которая, в свою очередь, проявляется в равенстве рыночной ценности товара или услуги его денежной цене. В товарном обмене каждому причитается ценовой эквивалент его товара или услуги. Он получает свое в виде денежного эквивалента. Каждый получает нечто эквивалентное тому, что получил другой участник обмена. То, что отдаешь, равно тому, что получаешь.

Принцип справедливости обмена “Обменивай эквиваленты!” — не экономический закон, а *хозяйственно-этический императив*. Справедливый обмен не тождествен каждому фактическому акту обмена. Это – *требование* того, чтобы обменивающиеся сделали максимум своей деятельности, установкой и добродетелью, направляющей их экономическую практику сделали принцип эквивалентности.

С правилом: “Обменивай эквиваленты!” связаны две проблемы. Оно предполагает, что людям *известно*, что каждому причитается, и что они *хотят* ему это отдавать. В качестве критериев справедливого обмена выступают следующие критерии: 1. фактическая цена должна соответствовать преобладающей (в случае рыночной экономики — рыночной) цене; 2. обмениваемые блага должны быть адекватными, а не мнимыми; 3. обмен должен быть взаимовыгодным, то есть не приводить к убыткам одного из партнеров; 4. обе стороны должны проявлять склонность к справедливому обмену, т. е. обладать соответствующей добродетелью.

Для того, чтобы ответить на вопрос о том, *что означает справедливая цена*, этическая экономия должна различать два уровня: то, как конституируется рыночная или преобладающая цена; то, соответствует индивидуальная цена преобладающей.

В рыночной экономике преобладающей является рыночная цена, и к ней должны стремиться отдельные цены, для того чтобы соблюдалась справедливость обмена. Но при этом возникает вопрос: является ли преобладающая рыночная цена действительно рыночной, т. е. сложившейся на конкурентном рынке? Чтобы на него ответить, необходимо рассмотреть важнейшие характеристики рынка, на котором формируется преобладающая цена: форму рынка, правовые и политические условия, исторически сложившиеся права собственности, и первоначальное распределение ресурсов между участниками рынка.

Ценообразование на рынке определяется его формой, правовыми и конституционными условиями и историческим процессом становления первоначальных условий. Идеально-типические меновые отношения, складывающиеся на рынке свободной конкуренции при данном первоначальном распределении ресурсов, определяет экономическая теория рынка. Возникновение этого первоначального распределения описывает историко-правовая теория. Конституционно-правовые условия данного рынка рассматривает политология.

Различия в каждом из этих факторов ведут в итоге к различным ценам и, следовательно, к различным способам определения того, что причитается каждому в процессе обмена. Меновые ценности на рынке имеют историческую индивидуальность. Они обусловлены как исходным распределением прав собственности, так и текущим соотношением цен на различные товары. Преобладающая цена определяется в соответствии с действующими в данный исторический момент экономическими и правовыми нормами. Она и определяет эквивалент, который каждый индивид в принципе может получить за свой товар или услугу при данном хозяйственном порядке. Каждой исторически сложившейся комбинации системы собственности и системы цен соответствует своя преобладающая цена. Фактические цены, которые всегда не полностью соответствуют экономическим и юридическим правилам, отклоняются от преобладающих цен.

Вопрос о справедливости самой преобладающей цены выходит за пределы справедливости обмена и требует правил более высокого порядка. Здесь возникает

вопрос о справедливости экономической системы и предшествующей ей правовой системы.

Но даже при наличии справедливой рыночной цены остается проблема справедливости *индивидуальной* цены. Партнеры, заключающие сделку даже на конкурентном рынке, располагают некоторой *свободой* при установлении индивидуальной цены и ее соотношении с ценой рыночной, и это делает данный процесс этически релевантным.

Экономическая теория цены абстрагируется от индивидуальности фактических цен по сравнению с рыночной ценой. Она рассматривает индивидуальную цену как механический результат, как точку равновесия спроса и предложения на рынке. Производитель пассивно приспосабливает выпуск продукции к заданной рыночной цене. В этом контексте цена не может быть этически релевантной, так как отдельные участники рынка, принимающие цену как данность, не обладают по отношению к ней никакой свободой, не могут на нее повлиять. Однако эта идеализированная рыночная ситуация относится только к рынкам совершенной конкуренции, на которых продаются однородные блага или блага, которые не обладают индивидуальными свойствами в зависимости от обстоятельств времени и места (например, ценные бумаги).

Но на большинстве рынков индивидуальный характер контракта и блага, связанный с определенным местом и временем дает производителю некоторую свободу относительно цены и условий контракта, которая имеет прямое отношение к хозяйственной этике и требует от него этической ответственности. В этом случае даже на конкурентном рынке необходима *этика ценообразования* как элемент справедливости обмена. Индивидуальная цена имеет диапазон отклонений от нормальной цены, и этот диапазон является *этически релевантным*. В нем может отразиться ценовая дискриминация по отношению к тому или иному продавцу или покупателю или, напротив, этический принцип справедливости, проявляющийся в установлении одинаковой цены для всех. Пример такой ситуации – случай *ограничения ценовой конкуренции*, который — в отличие от монополии — может быть в равной степени выгоден и продавцам, и покупателям. Такой случай может возникнуть на рынках, на которых продавец назначает цену и покупатель ее принимает. Принимая цены, установленные продавцом, покупатель может выторговать себе большие *неценовые преимущества*, которые возможны только в отсутствие ценовой конкуренции. Относительное (по сравнению с совершенной конкуренцией) повышение цен может быть компенсировано для покупателя приветливостью продавца, его готовностью помочь и т. д. Здесь индивидуальная или фактическая цена не определяется механически в точке равновесия и не может исключать экономико-этический подход. Индивидуальная цена является одним из пунктов сделки, заключаемой между партнерами.

Важное значение имеет запрет обмена мнимыми благами: если покупатель платит продавцу за мнимое благо, это означает, что продавец не создал никакой ценности и получил неоправданные доходы. Причины и ситуации получения неоправданных доходов за обмен мнимых благ могут быть различными: 1. продавец, обладающий перевесом сил на рынке, обещает не использовать свою уже существующую рыночную власть или уже существующее бедственное положение покупателя и на этом основании несколько повышает цену. Например использование кредитором временных затруднений заемщика при назначении процента; 2. покупатель или продавец сам сознательно ставит своего партнера по сделке в затруднительное положение. Получение такого дохода часто *трудно отделить от обычного грабежа*. Использование монопольного положения без ответного предоставления каких-либо дополнительных неценовых услуг, создание затруднительного положения партнера путем *забастовок, локаутов* и прочего и его использование создают неоправданные доходы; 3. ситуация, когда *неопытные покупатели вводятся в заблуждение*. Продавец возбуждает у них тщеславие, погоню за престижем и т. д., цена товара при этом искусственно завышается. И здесь трудно провести различие между удовлетворением существующего и пробуждением “нового”

тщеславия; 4. вместо подлинного товара предлагается *подделка*. С точки зрения экономической этики, этот случай представляет интерес тогда, *когда он не подпадает под правовое регулирование*.

Разница между обменом и обманом остается и является этически значимой. Обменная сделка должна соответствовать природе блага, а не его видимости, только тогда возможна эквивалентность обмениваемого товара или услуги его или ее цене.

Следующий критерий справедливости обмена — его *взаимовыгодность*. Ни одна из обменивающихся сторон не должна понести убытка, обе должны получить выгоду. Это означает, что цена не должна настолько превышать ценность обмениваемого блага, чтобы богатство участника обмена уменьшилось. Это правило относится только к реализованному богатству. Если же при обмене потенциальное богатство переходит в большее по величине реализованное богатство, но прирост ценности блага оплачивается не полностью, нельзя сказать, что покупатель, в чью собственность перешло благо, ценность которого повысилась, получил неоправданный доход, так как богатство обеих сторон относительно возросло. Если, например, искусствовед находит на чердаке старого дома ценную картину, владелец которой готов отдать ее за бесценок. Если он покупает картину гораздо дешевле ее истинной цены, то, строго говоря, богатство продавца при этом не уменьшается, так как он ничего не знал про ценность картины, а кроме того, не существовало рыночной цены, с которой можно было бы свериться.

Важный аспект этической разработки проблематики обменных сделок — ценообразование в таких ситуациях, где ориентир в виде рыночной цены отсутствует или пока не сложился, то есть в *неповторимых* ситуациях. К случаям, в которых преобладающая цена невозможна и существует свобода ценообразования, относятся, например, ситуация *инноваций* — производства новых товаров и услуг, ситуация разделение потребительского или производительского излишка при данной рыночной цене. В обоих случаях размер цены останется дискуссионным, так как общие правила справедливой цены здесь неприменимы. Но оба случая не являются нейтральными с точки зрения экономической этики и критериев справедливости обмена. Здесь достижение справедливости остается этической задачей, но не в смысле выполнения правила, а *в смысле проявления добродетели*.

При ценообразовании на новые продукты и услуги невозможно или почти невозможно ориентироваться на рыночную цену аналогичных продуктов. Если новые блага представляют собой истинные инновации, то у них *нет заменителей* среди существующих благ. Справедливость обмена в этом случае нельзя обеспечить, ориентируясь на рыночную или преобладающую цену. Цену должен определить *сам предприниматель*. При этом следует учитывать то, что “первооткрывательская” прибыль и дополнительная рента необходимы для того, чтобы *создать стимулы к инновациям*. Предприниматель-новатор должен получить *первооткрывательскую прибыль* для того, чтобы он смог наладить массовое производство своей новинки и сделать новое благо привычным для рынка. В определенных ситуациях новатор должен запросить такую цену, которую рынок сможет “проглотить”, чтобы покрыть издержки, связанные с инновацией. Ведь его новый продукт завтра может быть отвергнут покупателями и исчезнуть с рынка. Эти же принципы относятся и к внедрению *рискованных инноваций*. *Большой риск инноваций компенсируется более высокой ценой* — здесь нет нарушения справедливости обмена. Эквивалентный обмен и преобладающая цена нового блага создаются только в результате усилий предпринимателя-новатора. Размер квазиренды в каждом отдельном случае является открытым вопросом, имеющим этический аспект.

Также и разделение потребительского и производительского излишка между продавцами и покупателями представляет собой этически релевантный вопрос, даже при наличии рыночной цены. Нельзя дать высокую этическую оценку поведению, направленному на то, чтобы присвоить весь излишек, образующийся в результате сделки, и воспользоваться неосведомленностью, уступчивостью или неопытностью партнера. *Экономическая этика требует в этом случае порядочности*, т. е. готовности

и стремления к справедливому разделу излишка. Проблему раздела излишка можно решить не с помощью правил и запретов, а с помощью *добродетелей справедливости и порядочности*. Безудержное стремление к извлечению ренты не является этически одобряемым поведением и, вероятно, не является в долгосрочном плане выгодной стратегией, так как другая сторона ответит на нее тем же. Напротив, великодушные взаимные уступки, когда преимущество получает то один, то другой партнер, улучшат, сделают более человечными долгосрочные или повторяющиеся деловые отношения между партнерами и, таким образом, будут не только этически оправданными, но и экономически выгодными. Экономически оптимальный обмен предполагает максимизацию доходов и излишков как продавцами, так и покупателями. Этот критерий ничего не говорит о том, как будет разделен потребительский или производительский излишек между двумя сторонами. Справедливый раздел является экономически неэффективным, но с этической точки зрения он означает проявление добродетели справедливости. Справедливость при обмене является серединой между безоглядным стремлением к извлечению ренты и бессильной уступчивостью. *Справедливость есть, в первую очередь, добродетель сильных и знающих*¹⁹⁰. Сильный и знающий может извлечь квази ренту из собственных силы и знания, с одной стороны, и бессилия и незнания партнера, с другой стороны.

Отказ от несправедливого использования своих преимуществ может произтекать только из собственной этической воли и этической позиции, так как не существует ни правовых норм, ни санкций общественного мнения, которые могли бы запретить поведение, направленное на извлечение ренты, если оно укладывается в статьи закона и правила конвенционального поведения.

Справедливое действие или решение отличается тем, что может претендовать на одобрение других людей. В обыденном словоупотреблении решение может быть названо справедливым в той мере, в какой оно вызывает одобрение участников ситуации и посторонних наблюдателей. Вывод: “Это решение справедливо” — означает, что притязание и противоречие урегулированы таким образом, что любой беспристрастный наблюдатель или судья, “беспристрастный свидетель, живущий в каждой душе”, войдя в роль участников, одобрил бы такое решение. Следовательно, справедливое решение *антиципирует идеальный дискурс*, т. е. всеобщее одобрение со стороны тех, кто воспринимает ситуацию непредвзято. Справедливость не означает фактического одобрения со стороны всех реальных субъектов в каждый момент времени, поскольку точка зрения затронутых данных решением людей всегда искажается их интересами. Справедливое решение должно приниматься беспристрастными, компетентными и информированными людьми, старающимися антиципировать будущее согласие всех заинтересованных сторон и наблюдателей. Уравновешение конфликтующих, исторически сложившихся и исторически обусловленных притязаний на экономические блага и услуги осуществляется в реальных условиях *фактических дискурсов*: организаций, рынков, демократий, которые ориентируются на предвосхищение идеального дискурса

Справедливость обмена есть проявление добродетели, которое, однако, имеет *экономические последствия*. Экономика, ориентирующаяся на справедливые цены, основанные на истинной ценности блага или услуги, экономика, в которой рыночная цена является главным, но не единственным критерием справедливости индивидуальных цен, *достигает большего, чем экономика ничем не ограниченной погони за рентой и стремления присвоить возникающую в результате сделки выгоду*.

Можно вести речь также о проблеме *предельного основания справедливости*. Этическое состоит в том, чтобы преобразовать собственную субъективность и свои локально максимизирующие стратегии в субъективность, поддающуюся обобщению, и *глобально максимизирующие стратегии*. Индивид, действующий в соответствии с хозяйственной этикой, сознает, что в долгосрочном аспекте он не сможет реализовать своей экономической цели, если не будет соблюдать общие правила, *обеспечивающие*

¹⁹⁰ Там же. С.260.

достижение цели экономики в целом. Преобразование локальной максимизации в глобальную и краткосрочной перспективы в долгосрочную обеспечивает действенность этического, которая, непосредственно не следует из соблюдения собственного интереса.

Наша обязанность соблюдать справедливость обмена вытекает из обязанности выполнять правила легитимного хозяйственного порядка. Эти правила должны выполняться для того, чтобы была достигнута *материальная цель экономики в целом — удовлетворение потребностей и создание условий для самореализации индивидов.* Сделать эти правила правилами собственной деятельности — этический долг каждого участника экономической деятельности. Если он принимает эти правила не как внешние, навязанные ему ограничения, а как добровольно возложенные на себя обязанности, он поступает этично. Этическому учению о долге следует тот участник экономической деятельности, который воспринимает экономические правила (например, *pacta sunt servanda* — договоры должны выполняться) не как обременительные, навязанные извне обязанности, но как максимы собственного поведения.

Признание свободы других людей должно быть не только признанием формальной свободы, но и признанием цели экономики, которая состоит не только в реализации свободы, но и в реализации идеи блага в людях и вещах. Эту цель действующий индивид должен включить в свою определенную волей и рассудком позицию наравне с целью обеспечения свободы.

Справедливость обмена связана с заданной *преобладающей* ценой. Без преобладающей цены как ориентира нельзя определить, какая индивидуальная цена и какой индивидуальный контракт соответствуют критерию справедливости обмена. Вопрос о справедливости преобладающей (рыночной) цены не является хозяйственно-этическим в узком смысле слова. Помимо этической экономии он затрагивает также области *политической философии и политической экономии.* Субъектом принятия решений о преобладающей цене является не только совокупность отдельных участников рынка. Она задается не только взаимодействием их экономических решений, но и политическим центром общества — *государством*, которое наряду с рыночными силами формирует рыночные цены и должно корректировать их соотношения в интересах достижения тех или иных политико-экономических целей.

Вопрос о справедливости преобладающей цены, проблема “справедливой цены” выходит за рамки проблемы справедливости обмена. Он требует социально-экономического и социально-этического исследования *конституирующих условий данной системы цен*, т. е. анализа структуры рынка, права собственности, государственно-правовых условий вознаграждения за сделанный вклад и исторически сложившихся отношений собственности. Категориальную и тем более количественную оценку справедливости цены мог бы дать полный анализ всех факторов, ее определяющих и придающих ей адекватность с точки зрения целей экономики. В этом смысле теория справедливой цены невозможна, так как она превосходит познавательные способности человека. Однако можно сформулировать *регулятивные принципы* справедливости цены: учет интересов всех затронутых сторон, интернализация внешних эффектов как *формальные критерии* справедливости процесса; *выполнение цели экономики и ее адекватность природе вещей.*

Ценообразование представляет собой акт *не только экономического, но и социального волеизъявления*, поскольку двусторонние контракты и складывающаяся из их совокупности многосторонняя рыночная цена являются *формами социального согласия*, социального единения. Если *равные свободы и доступ к рынку* юридически обеспечены, то постоянно обновляемый и изменяемый неявный общественный договор, лежащий в основе системы цен, предполагает не только выравнивание сил, но и *взаимную терпимость и компромисс.* Эта взаимная терпимость требует некоторой *минимальной справедливости*, поскольку экономические (как и все другие) формы единения общества не могут достичь успеха без надежды на то, что все будут стараться веста себя справедливо. Предпосылкой мирной, встроенной в социальный контекст

конкуренции и обмена в обществе, основанном на свободных, всеми одобряемых контрактах, является некоторый минимальный уровень солидарности.

Сам обмен является актом солидарности и общественного единения. Обмен, совершаемый *с чисто экономических позиций*, в условиях конкуренции и без учета соображений взаимности и справедливости, в архаическом обществе мог происходить *только с чужими*, иноплеменниками или даже врагами. Обмен в смысле современного рыночного обмена совершался *лишь на границах архаического общества*, с теми людьми, которые находились за этими границами. В этом смысле обмен для архаического человека был *подобен войне*. Во внутриобщественном обмене и в традиции справедливой проявляется попытка уравновесить две крайние формы экономического обмена: этически и социально *нейтральный* обмен, с одной стороны, и движимые *взаимностью и любовью* формы обмена в семье или малой группе, – с другой. Через честный обмен и справедливую цену делается попытка “приручить”, “одомашнить” скрытую враждебность, присущую конкурентной гонке, этически “укротить” соперничество, которое может стать разрушительным для общества.

В истории хозяйства цены *всегда подчинялись социальным нормам*, а следовательно, и представлениям о справедливости. Полная *автономия рыночного ценообразования* от требований социальной справедливости, предпосылка о том, что цена всегда является только лишь результирующей параллелограмма рыночных сил, представляют собой необходимую абстракцию теории цены, но в исторической действительности такая ситуация является *исключением*. Представления о справедливости обмена и распределения участвуют в общественном процессе ценообразования и влияют на формирование рыночных цен. При этом в теории справедливой цены следует избегать двух крайностей: *полного освобождения* ценообразования от этических норм и “*морализации*” цены.

Автономизация экономики и, в частности, ценообразования дополняются в наши дни движением к пронизыванию экономики моральными нормами, к ее культурной обусловленности. Поэтому вновь становится актуальной хозяйственно-этическая дискуссия о справедливой цене в испанском учении о естественном праве раннего Нового времени. В то время справедливая цена представляла собой хозяйственно-этическую проблему, поскольку воплощенные в цене социальные взаимодействия и волевые усилия еще не были выделены из контекста системы этических норм. Хозяйственная этика той эпохи исходила из частичной укорененности ценообразования в этической среде, но в то же время считала возможным и необходимым его частичное высвобождение из этой среды.

Постепенное высвобождение ценообразования из норм общественной солидарности можно проследить на примерах развития: этического пробабиллизма и запрета ростовщичества. Учение пробабиллизма берет начало в работах Иоанна Нидера (1380—1438) и Томаса де Вио, кардинала Кайетана (1469—1534)¹⁹¹. Согласно пробабиллизму, человек в сомнительных случаях имеет право действовать с вероятностной точки зрения и не обязательно должен придерживаться точно определенного мнения применительно к ценообразованию. Такой подход ведет к большей автономии при принятии ценовых решений и к дальнейшей эмансипации экономики от социальной этики. Пробабиллизм *уменьшает нормативные требования* к ценообразованию. С началом Нового времени, ознаменовавшимся усилением экономического обмена, действовавшие до тех пор сословные ограничения и обязанность учитывать при ценообразовании состояние партнера по сделке начинают подвергаться сомнению. Согласно Нидеру, в сомнительных случаях, когда неясно, является ли цена справедливой и соответствует ли она состоянию партнера по сделке, достаточно умеренной вероятности, что цена является “правильной”, а ценообразование справедливым. Кайетан подчеркивает, что участник сделки имеет право потребовать такую цену, которая принесет ему средства, превосходящие его текущие, определенные сословными ограничениями потребности и позволит ему

¹⁹¹ Там же. С.274.

образовать капитал, чтобы добиться более высокого положения в обществе. Тот, кто способен занять более высокое положение, имеет право приобрести и собрать необходимые для этого блага. Кайетан, позиция которого знаменовала восхождение капитализма, обвиняли в том, что он выступил за снятие сословных ограничений. В теории справедливой цены пробабиллизм занимает промежуточное положение между полной свободой ценообразования и строгим нормированием цен.

В настоящее время заметна тенденция изъять формирование некоторых цен из области рыночного ценообразования и *вернуть его в контекст норм общественной солидарности*. Это относится, прежде всего к параграфам частного права, направленным *против ростовщичества*, и к тарифным соглашениям о *величине заработной платы*¹⁹². Эти тенденции свидетельствуют о том, что ценообразование не является полностью независимым от социальных условий, норм и ценностей, оно должно удовлетворять некоторым *минимальным условиям справедливости*.

Проблема справедливой цены тесно связана с проблемой легитимации ценовой системы. Система рыночных цен является процессом общественного *волеизъявления и координации* и одновременно *системой социального контроля* правильности хозяйственных стратегий. Однако координация и контроль общественных процессов должны обладать легитимностью в глазах участников этих процессов.

Рыночное ценообразование должно служить естественной цели экономики – удовлетворению потребностей и самореализации хозяйственных агентов. Эта цель *далеко не всегда автоматически*, естественно достигается в результате действия ценовой системы. В крайних случаях требуется *корректирование* естественно установившихся цен.

При анализе этой проблемы важное значение имеет различие между старой аристотелевской и новой гоббсовской традициями естественного права. Обе они ориентируются на природу человека и общества и подчеркивают индивидуалистический порядок собственности и обмена, но они по-разному понимают значение “естественного”. Для гоббсовской традиции рынок есть требование естественного права, поскольку в его основе лежит *природный эгоизм* и природный разум, подсказывающий, что благосостояние всех увеличится, если будут соблюдаться правовые нормы. Для Гоббса *справедлива всякая цена, установленная на рынке*, на котором признаны права собственности и суверенитет владельца. Иными словами, рыночная цена является естественной, природной, к ней *неприменим критерий справедливости*. С точки зрения *неоаристотелианской традиции естественного права*, рынок необходим, поскольку он вытекает из естественной потребности в обеспечении *существования и самореализации интеллектуального индивида* и его заинтересованности в обмене с другими интеллектуальными индивидами. Для “неоаристотелианско-либерального синтеза” рыночная цена является естественной и справедливой до тех пор, *пока не доказана ее несправедливость*. Она подлежит оценке по критерию справедливости. Задача государства при этом состоит в том, чтобы обеспечивать правовой порядок рынка и предпринимать *корректирующие* вмешательства в тех случаях, когда рыночные цены очевидно устанавливаются неверно. В этой связи П.Козловски отмечает, что теория дискурса Ю.Хабермаса в вопросе о справедливости образует крайность, противоположную естественному праву Гоббса. Она растворяет справедливость не в естественности, а в культуре, снимая границы индивида и его обусловленных собственностью возможностей в пользу *бесправового длительного дискурса*¹⁹³.

На вопрос о легитимности и справедливости рынка нельзя дать формальный ответ, заключающийся в том, что участники рынка, продавцы и покупатели, имплицитно легитимируют рынок уже своим участием в нем. Этого недостаточно, так как некоторые люди в силу ряда обстоятельств просто не могут принять участие в рыночных сделках. Так, люди, которые не могут самостоятельно зарабатывать доход,

¹⁹² Там же. С.275.

¹⁹³ Там же. С.278.

не могут выступать на рынке как продавцы и таким образом не могут выразить свое одобрение в этом сегменте рынка, хотя они могут сделать это в других сегментах, где выступают как потребители, получая общественные пособия. Если понимать рынок как дискурс, то эти группы людей как неспособные к вступлению в дискурс не имеют на рынке права голоса. Рынок, который не учитывает их интересов, не является справедливой системой принятия решений. Интересы этих групп должны выражать в рыночном дискурсе и ценовой системе специальные представители.

Также вопрос о легитимности рынка не может быть решен чисто экономическими аргументами эффективного распределения факторов производства и благ и максимизации выпуска продукта. Экономической эффективности и взаимной выгоды рыночной координации недостаточно для доказательства ее справедливости, поскольку эти условия *совместимы с постоянной дискриминацией некоторых целей и групп*. Например, целые группы населения могут быть исключены из рыночной координации правовыми нормами, в то время как эффективность официальной экономики не пострадает.

Ценовая система при свободном обмене и конкурентном рынке обладает рядом этических преимуществ по сравнению с системой централизованного ценообразования. Ценообразование в экономике наряду с политическими решениями является центральной областью социального волеизъявления. Экономическое волеизъявление, ведущее к установлению преобладающей цены, происходит на рынке путем взаимодействия всех индивидуальных двусторонних сделок, после того как продавцы и покупатели координируют и приспособливают друг к другу свои планы. В результате устанавливается преобладающая цена в виде равновесной цены. В отличие от централизованного ценообразования, осуществляемого государственной администрацией, где цены всегда назначаются авторитарно и навязываются участникам обмена, при установлении рыночной цены *учитывается спрос и предложение всех участников рынка, соответствующие их субъективным оценкам*. Ценообразование с помощью рынков представляет собой не только более широко охватывающий, но и качественно иной способ учета и интернализации всех побочных воздействий по сравнению с административным ценообразованием, поскольку в процессе рыночного ценообразования учитываются не только численные и количественные соотношения, но и субъективные оценки различных вариантов. Поэтому только цены, формируемые на конкурентном рынке, являются ценами в собственном смысле слова, т. е. сигналами об альтернативных издержках различных способов употребления ресурсов, порождаемыми свободными оценками благ и используемых факторов производства.

Это признание человеческой субъективности экономического спроса отличает рыночное ценообразование от других систем экономического регулирования. Отсюда вытекает и презумпция справедливости рыночной цены, объединяющей индивидуальные оценки всех продавцов и покупателей с помощью координации, а не субординации. *Презумпция справедливости рыночной цены есть не что иное как презумпция превосходства координации над субординацией*.

Таким образом, справедливая цена может быть только рыночной. Однако не всякая фактическая рыночная координация является справедливой. Это обусловлено тем, что, во-первых, рыночная координация часто не полностью следует своим правилам, а, во-вторых, потому, что рынок не всегда выполняет цель экономики – удовлетворять потребности людей и обеспечивать их самореализацию – в силу чрезмерного неравенства возможностей участников рынка.

Комплексный критерий справедливости включает в себя: 1. формальные критерии координации – учет всех затронутых действиями индивидов и интернализацию побочных воздействий; 2. содержательный критерий – соответствие экономики своей цели; 3. содержательно-формальный – беспристрастность в процессе учета. Критерий соответствия экономики своей цели добавляет к формальным критериям вопрос, все ли индивиды и группы были справедливо и беспристрастно учтены в процессе координации и получили доступ к рыночному дискурсу.

Содержательный критерий справедливости предполагает, что формальные критерии свободной координации уже выполнены.

Следовательно, справедливая цена — это такая цена, которая возникает в рыночном процессе, соответствующем критериям справедливости.

Учение о справедливой цене должно отвергнуть определение цен исключительно по принципу относительной редкости. Относительная редкость не является единственным фактором, определяющим цену, поскольку хозяйственный процесс не ограничивается формальным распределением ограниченных средств между *любыми* целями. Даже в рыночной экономике возможны ситуации, когда несмотря на то, что цены благ соответствуют их редкости, существенные цели экономики — например, обеспечение *прожиточного минимума* для всех членов общества — не достигаются. Кроме координации и эффективного размещения ресурсов экономика имеет более важную цель — она должна обеспечивать удовлетворение потребностей и самореализацию своих участников. Именно из выполнения этой содержательной цели экономики вытекает необходимость рыночной координации в соответствии с относительной редкостью благ и системы свободного обмена. Однако в тех случаях, когда данная материальная цель не достигается с помощью механизма редкости и субъективного спроса, необходима *корректировка относительных цен извне*. Ложные цены, которые не дают экономике выполнить свою главную цель, должны быть скорректированы. Например, если чрезмерная часть располагаемого дохода тратится на вредные для здоровья потребительские товары, цены которых занижены по сравнению с ценами других благ, то может потребоваться корректировка (повышение) этих цен со стороны государства с помощью косвенных налогов.

Критерии справедливости цены требуют одновременно и выполнения экономикой своего предназначения, и координации хозяйственных агентов. Их нельзя свести ни к заранее заданным содержательным целям, ни к чисто формальным требованиям координации и эффективной аллокации ресурсов. Поэтому теория справедливой цены синтезирует: принцип свободной координации, учитывающей субъективность участников рынка и принцип содержательной цели экономики. Она соединяет аристотелевскую идею телеологичности экономики с идеей свободной координации индивидуальных действий, развитой классическим либерализмом и кантианством.

Понятие справедливой цены не связано с сословным обществом и присущими ему ограничениям потребностей, которым должны подчиняться цены. Сословный идеал справедливости, предполагающий социальную структурированность прав, вошел в средневековую теорию, в которой критериями справедливости цены были: сословные ограничения потребностей и поддержание сословного порядка обмена и ценообразования на блага и услуги.

Теория справедливой цены эпохи постмодерна не придерживается сословных представлений о справедливости, она опирается на современную теорию справедливости, основанную на равенстве основных прав и доступа к рынку. Постоянное существование проблемы справедливой цены и исторические изменения формы, в которой она ставится, говорят нам о том, что сама идея справедливости, из которой вытекает определение справедливой цены, подвержена изменениям, хотя ее ядро, состоящее из требований человеческого достоинства и предоставление каждому того, что ему причитается, во все эпохи остается неизменным.

Предшествующая эпохе модерна средневековая теория справедливой цены и неоаристотелианская теория справедливой цены эпохи постмодерна, исходя из того, что ценообразование есть акт не только частного, но и общественного волеизъявления и, следовательно, *должно соответствовать критериям справедливости*. Представления о справедливости всегда были и будут одним из факторов ценообразования¹⁹⁴.

¹⁹⁴ Там же. С.282.

Формирование рыночной цены в исторически определенный момент времени обусловлено относительной редкостью, субъективным спросом и факторами рынка. В некоторых ситуациях эти факторы могут обусловить структуру цен, которая настолько далека от выполнения содержательной цели экономики, что корректирующее вмешательство государства становится экономической и хозяйственно-этической необходимостью.

Отношения собственности и форма рынка, входящие в число факторов ценообразования, испытывают значительное влияние правовой системы и общих социально-экономических условий, которые, в свою очередь, подчиняются критериям социальной и политической этики и не являются нейтральными с хозяйственно-этической точки зрения.

Классическая экономическая теория подчеркивала процессуальный аспект адаптации всех цен к соотношениям редкости и спроса и обусловленность цен формами рынка. Напротив, морально-философское и морально-теологическое учение ставит на первый план связь индивидуальной цены определенного блага с социально преобладающей ценой (рыночной ценой или государственным тарифом) и необходимостью соответствия индивидуальных цен и преобладающей цены нормам справедливости. При этом морально-теологическая теория часто недооценивает значение экономической теории цены для общей теории хозяйства и общества и не понимает, насколько важно учесть законы теории цены при определении экономической и социальной политики. С другой стороны, позитивная экономическая теория ценообразования забывает проанализировать внутренние этические предпосылки ценовой системы и необходимость ее легитимации в рамках общего социального порядка.

Всеобъемлющая теория социального должна охватывать процесс и структуру вместе, чтобы в рамках одной теории отразить изменение и постоянство, развитие общества и достигаемую им цель.

Справедливость не может быть привнесена в уже завершившийся процесс создания экономических ценностей *ex post*, как это делается в теориях конечного состояния, описывающих распределение дохода. Ведь в этом случае сам процесс возникновения благ оказывается не поддающимся оценке по критерию справедливости. Напротив, теория справедливой цены исходит из того, что сам процесс координации и ценообразования тоже должен соответствовать критериям справедливости. В социальных дискурсах ценообразования и рынка должны формироваться справедливые цены. Справедливость должна быть соблюдена и при распределении и при создании общественного продукта. Экономика не может быть свободной от справедливости зоной, в которую справедливость привносится лишь задним числом, извне, с помощью политики распределения доходов.

Необходимые формальные условия справедливости — учет всех затронутых индивидов и интернализация внешних эффектов — еще не определяют, с каким весом, по каким содержательным критериям индивиды и внешние эффекты будут учитываться в процессе координации индивидуальных действий. Вопрос о “весах” формальных прав в координационном процессе является содержательно-формальным критерием оценки ценовой системы, его следует отличать от чисто содержательных критериев. Содержательно-формальный критерий оценки координации относится к фактическим, реальным возможностям каждого индивида участвовать в рыночном процессе. Если в результате рыночной координации возникают серьезные и длительные нарушения *принципа равных возможностей*, нарушение формальных прав участников рынка, то в соответствии с содержательно-формальным критерием справедливости политический центр общества может и должен предпринять корректирующие действия. Эти действия в первую очередь затрагивают не распределение блага, а *распределение возможностей участия в рынке*.

Содержательно-формальную гарантию справедливости, реализации прав участия дают, прежде всего: открытый доступ к рынку и принципиальная возможность увеличить свой человеческий капитал с помощью образования. Кроме этого, такая

реализация предполагает корректирующие меры государства в тех случаях, когда ценовая система этого не обеспечивает. Открытие доступа к рынкам, возможности получения образования и, представляют собой содержательно-формальные требования справедливости. Если же рыночная координация не обеспечивает выполнения цели экономики, то следует предпринять коррекцию ценовой системы. Цели вмешательства – обеспечение выживания людей и сохранение культуры данного народного хозяйства. Сохранение культуры требует корректировки ценовой системы там, где ничем не ограниченный субъективизм рыночного спроса грозит подорвать культурную общность людей, где общественное благо “культурная общность” производится в недостаточном количестве¹⁹⁵. Справедливая цена — это рыночная цена в такой рыночной системе, в которой меновые соотношения и относительные цены соответствуют субъективному спросу и одновременно — как побочный результат — обеспечивают достижение содержательных целей, т. е. гарантируют выживание и минимальный необходимый уровень культурной общности.

¹⁹⁵ Там же. С.289.

Заключение.

Проведенный анализ показывает, что рассмотрение хозяйственных процессов, экономического поведения лишь сквозь призму экономической рациональности существенно обедняет их понимание, далеко не всегда соответствует действительности. Реальное хозяйственное поведение людей обусловлено широким спектром социальных, культурных факторов, особенностями общественных институтов, этическими установками. Учет всего многообразия детерминант, а также последствий экономической активности человека позволяет не только повысить эффективность хозяйствования, но и преодолеть противоречие между экономическими и социальными критериями эффективности человеческой деятельности. Особое значение в хозяйственных процессах приобретает этический фактор, игнорировавшийся традиционной экономической наукой. Множество экономических ситуаций носят этически значимый характер. Действие этических установок открывает возможность существенно сократить интеракционные издержки в экономике, повысить координацию активностей участников рынка, сократить нежелательные побочные эффекты хозяйственных решений. Не случайно наиболее продуктивные экономики сформировались именно в тех обществах, где имеются прочные моральные устои.

В современном хозяйствовании все большее значение приобретают субъективные факторы, наряду с реальной экономикой разрастается ее «виртуальное» измерение. В то же время, современное хозяйство не просто имеет дело с человеком как данностью, но стремится его изменить, сформировать в нем определенные потребительские склонности, выступает важнейшей сферой социализации человека. Стремительное историческое изменение хозяйственной жизни и субъекта хозяйствования требует также постоянного движения знания, эволюции экономической науки, расширения ее связей с другими гуманитарными дисциплинами.

Литература:

- Автономов В.С. Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла //Источники: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып.1.М.: Экономика, 1989. – С.213-219;
- Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М. Наука. 1993.
- Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.
- Апель К. О. Етнoетика та універсалістська макроетика: суперечність чи доповнювальність //Політична думка. — 1994. — № 3-4.
- Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс-Универс, 1993.
- Бентам И. Принципы законодательства. М., 1896.
- Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ //Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика 1992.
- Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Тезис, Т. 1. 1993. Вып. 1. – С.24-40.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994.
- Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. СПб.: Экономическая школа. 1998.
- Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Тезис, Т. 1. 1993. Вып. 3. – 51-72.
- Бьюкенен Дж. Минимальная политика рыночной системы //Вопросы экономики. 1990, №6. – С.7-15.
- Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики (Нобелевская лекция, 1986 г.) // Вопросы экономики. 1994, №6. – С. 104-113.
- Бьюкенен Дж. Границы свободы//Избранные труды. М.: Таурус Альфа, 1997. – С.207-444.
- Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.
- Булгаков С.Н. Народное хозяйство и религиозная личность // Булгаков С.Н. Соч. Т.2. М.: Наука, 1993.
- Вебер М. Основные социологические понятия //Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. – С.602-643.
- Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма //М.Вебер. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. – С.61-272.
- Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий // М. Вебер. Избранное. Образ будущего. М.: 1994. – С. 43—77.
- Вебер М. Политика как призвание и профессия. //М.Вебер. Избранные произведения. — М., 1990. – С.644-706.
- Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
- Гайденко П.П., Давыдов Ю.Р. История и рациональность: социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М. 1991.
- Гэлбрейт Дж. Экономическая теория и цели общества. М., 1977.
- Гжегорчик А. Духовная коммуникация в свете идеала ненасилия //Вопросы философии. 1992. №3.
- Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.
- Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М. Наука. 1994.
- Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 1. М.: Госиздат. 1931.
- Єрмоленко А.М.. Кoмунікативна практична філософія. — К.: Лібра, 1999.

Ермоленко А.М. Сучасна практична філософія: проблеми, теорії, концепції //Практична філософія. №1, 2000. – С.20-30.

История экономических учений: Современный этап./Под ред.А.Г.Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1999.

Кант И. Сочинения в 6 т. М., 1963-1966.

Конт О. Основные законы социальной динамики, или общая теория естественного прогресса человечества //Философия истории. Антология. М.: Аспект Пресс, 1995.

Канак Ф.М. Практична екологія: коло завдань і можливості //Практична філософія. №1, 2000. – С.149-165.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента, денег. М., 1978.

Кисельов М.М. Біологічна етика в системі практичної філософії //Практична філософія. №1, 2000. – С.166-174.

Козловски П. Этическая экономия как синтез экономической теории и этической теории //Вопросы философии. 1996. – №8. – С.66-88

Козловски П. Социальное рыночное хозяйство и разновидности капитализма (Вступительная статья). //Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. СПб.: Экономическая школа. – 1999. – С.7-16.

Козловски П. Социальное рыночное хозяйство: социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка (о концепции Альфреда Мюллера-Армака) //Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. СПб.: Экономическая школа. - 1999. - С.77-100.

Козловски П. Принципы этической экономии. СПб.: Экономическая школа. 1999.

Козловски П. Этика капитализма (с комментарием Дж.Бьюкенена); Эволюция общества: Критика социобиологии. СПб.: Экономическая школа, 1996.

Кондратьев Н.Д. Избр. соч. М.: Экономика, 1993

Конт О. Основные законы социальной динамики, или общая теория естественного прогресса человечества //Философия истории. Антология. М.: Аспект Пресс, 1995. С.116-130.

Коуз Р. Природа фирмы //Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: 1992

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

Ленк Г. Проблемы ответственности в этике экономики и технологии //Вопросы философии. – 1998. – №11. – С.30-42.

Лой А.М., Толстоухов А.В. Практична філософія сьогодення: предмет і перспективи //Практична філософія. №1, 2000. С.6-19.

Маркс К. Введение (Из экономико-философских рукописей 1857-1858 гг.)//Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.2.

Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

Макгрегор Д. Человеческий аспект предприятия. //Кравченко А. Социология. М.: 1997

Мандевиль Б. Басня о пчелах. М.: 1974.

Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 Т. М.: Прогресс

Менгер К. Основания политической экономии //Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер. М.: Экономика, 1992.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М. Catalaxy. 1994.

Мизес Л. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета экономической науки //Thesis. 1994. Т.II. Вып.4.

Мильт Дж.С. Основы политической экономии. Т.1. М.: Прогресс, 1980.

Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства //Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. СПб.: Экономическая школа. – 1999. – С.262-283.

Мяделец А.А. Возможность гуманитарной исследовательской программы в экономической науке. XI Международная конференция "Логика, методология, философия науки". Москва-Обнинск, 1995. Т.IV

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: 1997.

Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение //Thesis. 1993. Т.1. Вып.2.

Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996.

Олсон М. Роль нравственности и побудительных мотивов в обществе//Вопросы экономики, 1993. №8.

Олсон М. Логика коллективных действий. М.: 1995

Ольсевич Ю.Я. О современной трансформации экономической теории //Социокультурная динамика в период становления постиндустриального общества: закономерности, противоречия, приоритеты. Материалы III Международной Кондратьевской конференции. Кострома, 19-21 мая, 1998. – Москва. 1998. – С.25-27.

Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Вопросы Экономики. Инфра. 2000.

Осипов Ю.М. Экономическая цивилизация: исторический триумф и эсхатологический кризис //Социокультурная динамика в период становления постиндустриального общества: закономерности, противоречия, приоритеты. Материалы III Международной Кондратьевской конференции. Кострома, 19-21 мая, 1998. – Москва. 1998. – С.22-25.

Печчеи А. Человеческие качества. М.: 1989.

Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля, деньги //Thesis. Весна 1993. Т.1. Вып.2.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 2000. 367 с.

Ренч Т. Обґрунтування практичної філософії та сучасність //Практична філософія. №1, 2000. С.31-39.

Рошер В. Начала народного хозяйства: Руководство для учащихся и для деловых людей.Т.1. М.: Грачев, 1860.

Рюс Жаклін. Поступ сучасних ідей. Панорама новітньої науки. Пер. з франц. К.: ОСНОВИ. 1998.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления //Thesis, 1993. Т.1.Вып.3.

Самуэльсон П. Принципы максимизации в экономическом анализе //Thesis. Зима 1993. Т.I. Вып.1;

Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. М.: НПО "Алгон", 1992.

Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.

Серетті М. Кантове обґрунтування практичної філософії та сучасність //Практична філософія. №1, 2000. С.40-48.

Ситниченко Л.А. Першоджерела комунікативної філософії. К.: Либідь, 1996.

Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире. М.: Прогресс, 1992.

Смелсер Н.Дж. Социология экономической жизни. М.: 1965.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов Т. 1 М.: Соцэкгиз, 1935.

Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.

Соколова Г.Н. Экономическая социология. М.-Мн. 2000.

Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. СПб.: 1999.

Трудовая этика как проблема отечественной культуры (Материалы "круглого стола")//Вопросы философии. №1, 1992, С.3-29.

- Тернер Дж. Структура социологической теории. М., 1985.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб, 1996.
- Фридмен М. Методология позитивной экономической науки //Thesis. 1994. Т.II. Вып.
- Фурье Ш. Избр. соч. Т.II. М.-Л., Изд-во Акад. Наук СССР, 1951.
- Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992.
- Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия //Мировая экономика и международные отношения. 1989. – №12. – С.5-14.
- Хайек Ф. Дорога к рабству //Вопросы философии. 1990. №11-12.
- Хайлбронер Р. Экономическая теория как универсальная наука //Thesis. Зима 1993. Т.I. Вып. 1.
- Хабермас Ю. Демократия, разум, нравственность. М.: ACADEMIA, 1995.
- Хеффе О. Плюрализм и толерантность: к легитимации в современном мире //Философские науки 1991 — №12.
- Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор //Социологический журнал. 1996. №1-2.
- Швейцер А. Благоговение перед жизнью. М.: 1922.
- Шелер М. Формализм в этике и материальная этика ценностей //Избранные произведения. М.: Издательство “Гносис”, 1994. С.261-337.
- Шлехт О. Этическое содержание социального рыночного хозяйства //Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. СПб.: Экономическая школа. – 1999. – С.284-299.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
- Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.
- Шумпетер Й. История экономического анализа //Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып.1.М.: Экономика, 1989.
- Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность — М, 1992.
- Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2000.
- Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Тезис. 1993. Том 1. Вып. 3: 73-91.
- Apel K.-O. Die Situation des Menschen als ethisches Problem //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.42-68.
- Apel K.-O. Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der ökonomischen Rationalität //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.270-305.
- Apel K.-O. Kann der postkantische Standpunkt der Moralität noch einmal in substantielle Sittlichkeit “aufgehoben” werden? Das geschichtsbezogene Anwendungsproblem der Diskursethik zwischen Utopie und Regression //K.-O.Apel. Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1997. – S.103-153.
- Apel K.-O. Die ökologische Krise als Herausforderung für Diskursethik // Bohler D. (Hrsg.) Ethik für die Zukunft. Im Diskurs mit Hans Jonas. — München. Beck, 1994. S. 369–404.
- Buck R. Reflexive predictions //Philosophy of Science. 1963. Vol.30. №4. – P.359-369.
- Bloch E. Das Prinzip Hoffnung: In 5 Teilen. Bd. I, II, III. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1998. 519 S; 1086 S; 1654 S.
- Polanyi K. La Grand Transfiguration. Paris: Gallimard, 1995.

Habermas J. Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main. 1973.

Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1. Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Bd. 2. Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 1999. 534 S. 641 S.

Jonas H. Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für technologische Zivilisation. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1998 – 426 S.

Merton R. The self-fulfilling prophecy //The Antioch Review. 1948. Vol.8. №2. – P.193-210

Simmel G. Philosophie des Geldes // Simmel G. Gesamtausgabe. Bd.6. Suhrkamp Verl. Frankfurt am Main, 2000. – 787 S.