

<https://doi.org/10.31063/2073-6517/2021.18-1.9>

JEL: A1, A10, B1, B5, E1

УДК 330

Ю. К. Князев

Институт экономики РАН (Москва, Российская Федерация; e-mail: kyuk151@rambler.ru)

## ОБЪЕКТИВНЫЕ И СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ<sup>1</sup>

*В статье обосновывается наличие в современной экономике социальной сферы, существующей помимо рынка и развивающейся по присущей ей нерыночной логике. Этот вопрос рассмотрен под углом зрения соотношения между объективными и субъективными факторами в экономике. Автор излагает свое понимание соотношения этих факторов, эволюцию научных взглядов на их роль в обществе, объясняет особенности действия субъективных сил с позиций методологического дуализма, сочетающего принципы индивидуализма и коллективизма. Двойственная природа человеческой личности, объединяющая противоречивые начала инстинктивного индивидуализма и приобретаемого в обществе коллективизма, объясняет существенные различия в поведении людей в условиях рынка и в социальной сфере. Доказывается разная значимость объективных и субъективных факторов в рыночной и нерыночной сферах экономики: если рыночная сфера регулируется преимущественно объективными закономерностями, приводящими к одному знаменателю субъективные действия людей, то в социальной сфере, наоборот, решающую роль играют субъективные представления об общественных интересах, о пользе и вреде тех или иных намерений, о целях и путях дальнейшего развития. В итоге исследования дана авторская характеристика социальной сферы, функционирующей помимо рынка, но с учетом его закономерностей, и требующей углубленного изучения всех ее особенностей, включая выполнение государством регулирующей роли в рыночной экономике.*

**Ключевые слова:** объективные и субъективные факторы, рыночная и нерыночная сферы, индивидуализм и коллективизм, методологический дуализм, социальная сфера и ее закономерности, роль государства в рыночной экономике

**Для цитирования:** Князев Ю. К. Объективные и субъективные факторы в современной экономике // Журнал экономической теории. 2021. Т. 18. № 1. С. 127-140. <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2021.18-1.9>

<sup>1</sup> © Князев Ю. К. Текст. 2021.

Yuriy K. Knyazev

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation; e-mail: kyuk151@rambler.ru)

### Objective and Subjective Factors in Modern Economy

*The paper focuses on the public sphere in modern economy, which co-exists with the market and develops according to its own, non-market logic. The emphasis is made on the correlation between objective and subjective factors in economy.*

*The author describes the evolution of research on these factors' role in society, and explains the impact of subjective forces from the perspective of methodological dualism, which combines the principles of individualism and collectivism. The duality of human nature, combining individualist instincts with collectivist values acquired in society, explains substantial differences in people's behaviour under market conditions and in the public sphere.*

*Subjective and objective factors have different significance in the market and non-market spheres of economy: while the market is driven by objective tendencies, which bring people's individual actions to a certain common denominator, in the public sphere, on the contrary, the main role is played is managed mainly by objective regularities, which reduce people's subjective actions to a common denominator, whereas in the public sphere, on the contrary, the leading role is played by subjective understanding of public interests, benefit or harm of certain intentions, and the goals and strategies of further development.*

*In the final part of the article, the key characteristics of the public sphere are described and it is shown that this sphere exists along with the market although it is affected by the market's demands and, therefore, requires a more in-depth research, including the regulating role of the state in market economy.*

**Keywords:** objective and subjective factors, market and nonmarket sphere, individualism and collectivism, methodological dualism, social sphere and its regularities, state participation in market economy

**For citation:** Knyazev, Yu. K. (2021). Objective and Subjective Factors in Modern Economy. Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii [Russian Journal of Economic Theory], 18(1), 127-140, <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2021.18-1.9>

### Введение

В современной экономической науке непропорционально большое место по-прежнему уделяется проблематике рынка в ущерб нерыночным отношениям, которые на самом деле становятся определяющими в развитии человеческого общества. В страновых экономиках усиливается роль государственного регулирования, устанавливающего основные цели развития и мобилизующего для их достижения бюджетные финансовые ресурсы, превышающие в отдельных случаях половину объема ВВП. Все большее значение получает развитие социальной сферы, корректирующей провалы рынка и смягчающей присущий ему дефицит справедливости. Идет формирование гражданского общества, состоящего из множества разноликих организаций, объединяющих людей по общим для них интересам, которые далеки от рыночных отношений и нацелены на решение жизненных проблем иного рода (политических, социальных, экологических, нравственных, культурных, рекреационных и т. п.).

Все это заставляет по-другому взглянуть на роль социальных факторов в обществе, в том числе в экономике, которая уже не сводится к одним только рыночным отношениям, а включает также имманентную ей нерыночную сферу. Уже невозможно считать ее экзогенной и абстрагироваться от нее при изложении экономической теории, так как она становится определяющей особенно в странах (к которым относится и Россия), не довольных ходом эво-

люционного развития и вынужденных решать задачи ускоренного роста экономики и ее структурной модернизации.

Цель данной статьи — обосновать наличие в современной экономике социальной сферы, существующей помимо рынка и развивающейся по присущей ей нерыночной логике. Эти сферы принципиально различаются разным способом функционирования. Рыночная сфера регулируется преимущественно объективными закономерностями, приводящими к одному знаменателю субъективные действия людей. В социальной сфере, наоборот, решающую роль играют субъективные представления об общественных интересах, о пользе и вреде тех или иных намерений, о целях и путях дальнейшего развития. Именно поэтому проблематика социальной сферы рассматривается в статье под углом зрения соотношения объективных и субъективных факторов в обществе, включая экономику.

Поставлена главная задача — показать, что в обществе *homo sapiens* все действия людей носят осознанный или эмоционально обусловленный, то есть субъективный, характер. Определяются они индивидуальным или коллективным пониманием своих интересов, изначально не связанным с требованиями объективных закономерностей, которые им, как правило, неизвестны. Даже на рынке, регулируемом в целом законами спроса и предложения, продавцы и покупатели, производители и потребители действуют часто вопреки краткосрочным критериям, руководствуясь

собственной интуицией или долгосрочными оценками своей выгоды. В социальной же сфере подобный разумный подход господствует. При этом, несомненно, учитываются рыночные критерии эффективности, но решаются задачи, далеко выходящие за рамки текущей целесообразности.

Выполняются и более конкретные задачи — дается характеристика социальной сферы, отстаивается принцип методологического дуализма (индивидуализма и коллективизма), уточняется роль государства в рыночной экономике. Автор надеется, что внесение ясности в затронутые в статье вопросы позволит выйти на новый уровень теоретических обобщений и даст новый импульс практическим преобразованиям в нашей стране.

#### **Актуальность проблемы соотношения объективных и субъективных факторов**

В экономической теории, как и в других общественных науках, основное внимание уделяется исследованию объективных, то есть не зависящих от воли людей предметов, событий, процессов. Это можно объяснить стремлением ученых применить к общественной жизни методологию познания действительности, используемую естественными науками. Но если в природе все предопределено независимо от поведения людей, которые вынуждены образовывать свою деятельность с естественными законами и могут только использовать некоторые из них для своих нужд, в обществе сами объективные закономерности формируются в результате самостоятельных действий множества индивидов, которые, с одной стороны, участвуют в создании и изменении общих для всех стереотипов поведения и тенденций развития, а с другой стороны, вынуждены учитывать их в повседневной жизни, чтобы не оказаться в проигрыше.

Именно эта особенность объективных законов, действующих в обществе, предопределяет особую важность изучения субъективной деятельности людей не только во всей их массе, но и отдельных групп, слоев, классов, а также индивидов по отдельности, выявляя у них общие черты, характерные для так называемого репрезентативного субъекта. Из этого исходили классики экономической науки, выявляя присущие любому человеку целевые побуждения при осуществлении его хозяйственной деятельности. Они считали главным побудительным мотивом экономического человека (*homo oeconomicus*) его индивидуальное стремление к материальному благополучию,

присущее, по их мнению, любому рациональному субъекту. Так в экономической науке воцарился общеизвестный принцип методологического индивидуализма. Его было достаточно для объяснения процессов, проходивших на рынке при обмене товарами и в производственной сфере, состоящей из самодостаточных частных собственников.

Однако в ходе исторического развития все больше выяснялось, что такой подход страдает односторонностью, так как он не учитывает двойственную природу человека, в котором сосуществуют два противоположных начала — врожденный инстинктивный индивидуализм и благоприобретенный от пребывания в обществе себе подобных коллективизм, без которого существование человеческого общества было бы просто невозможным. И если описание рынка могло в основном обходиться без учета коллективной ипостаси человеческой личности, то жизнь людей вне рынка (в семье, при установлении межличностных отношений, в работе государственных органов и организаций гражданского общества, в международных связях) регулируется по-иному — не только исходя из неотъемлемого индивидуализма, но и в соответствии с требованиями коллективизма, означающего желание и умение жить в обществе.

Из признания двойственной природы человека вытекает, на наш взгляд, необходимость разделения поля его деятельности на две сферы — рыночную и социальную. В рыночной сфере проявляются в основном индивидуалистские черты человеческой личности, хотя коллективистские наклонности также имеют место, но играют подчиненную роль. В социальной сфере, понимаемой в широком смысле, не только как оказание помощи нуждающимся гражданам, у людей, наоборот, преобладает коллективистское начало, но не исчезают и индивидуалистические побуждения, которые подавляются органами государственной власти, если они приобретают опасный для общества характер.

Поведение людей в обеих сферах является исключительно субъективным, так как руководствуются они собственными эмоциями, разумом и волей. Но оно все-таки различается в силу специфики этих сфер. Если на рынке индивидам приходится как-то соотносить свои действия с требованиями объективных рыночных законов, то в социальной сфере они действуют совершенно свободно в том смысле, что могут учитывать известные им закономерности или ими пренебрегать. Но зато

они вынуждены считаться с правилами общезначимости, устанавливаемыми обществом также субъективно. Следовательно, в социальной сфере, по сравнению с рыночной, господствует больший субъективизм, но если требования объективных законов там не учитываются по незнанию или намеренно, то ощутить негативные последствия этого отдельные личности и общество в целом смогут не сразу, а лишь по прошествии длительного времени.

В данной статье делается попытка выявить место объективных и субъективных факторов в экономике исходя из признания двойственной природы человеческой личности и специфики двух сфер его жизнедеятельности — рыночной и социальной.

### Эволюция взглядов на проблему

В научном дискурсе сталкиваются разные подходы к пониманию экономической теории, которые часто противопоставляют себя друг другу и претендуют на исключительную истинность, создавая впечатление невозможности достижения консенсуса, а следовательно, и бесполезности стремления к единой для всех, общей теоретической концепции экономики. На самом же деле экономическая наука, как и любая другая, не может не быть единой, гомогенной, так как она является осмыслением одного и того же объекта — экономики, а различные теоретические направления и школы лишь по-разному, со своих аспектов объясняют ее сущность и конкретные проявления. Большое значение имеет при этом то обстоятельство, что упор часто делается либо на объективных, либо на субъективных факторах, и поэтому теоретические построения существенно различаются и даже выглядят часто несовместимыми. Внесение ясности в данный вопрос позволяет по-иному взглянуть на всю совокупность имеющихся экономических теорий и понять значение каждой из них в развитии общей науки об экономике.

Имеется существенная разница в понимании «объективного» в природе и человеческом обществе. Если в неживой природе, в растительном и животном мире все процессы объективны, протекают сами по себе, независимо от конкретных ситуаций, в которых оказываются отдельные участники событий (неживые предметы, растения или животные, действующие инстинктивно, то есть неосознанно), то люди всегда поступают субъективно, соответственно собственным желаниям, не понимая в то же время, что их действия в скрытой для них форме ограничены определенными

объективными, не зависящими от них, общими рамками. Эти рамки устанавливаются идущими независимо от отдельных людей макропроцессами, представляющими собой результирующие тенденции часто противоречивых действий, осуществляемых каждым в отдельности и по-своему влияющих на общий результат. Но они в конечном счете не в состоянии противостоять общему курсу развития человеческого общества, определяемого независимо от отдельных людей, то есть объективно. Эти объективные тенденции и есть те непреложные законы и не совсем устоявшиеся закономерности развития общества, в том числе его экономики, которые изучают общественные науки, включая экономическую теорию.

При этом нельзя недооценивать роль субъективного фактора в объективных процессах. Помимо того, что в экономике объективные законы представляют собой равнодействующие волевых действий всех субъектов, которые, следовательно, так или иначе влияют на их формирование, важна также роль отдельных лиц, прежде всего тех, кто обладает властью. Выдающиеся личности или самостоятельные социальные группы могут воздействовать на ход общественного развития (ускорять или замедлять его) и даже временно поворачивать его вспять при определенных условиях, как это случилось, например, в России начала XX века, когда большевиками во главе с В.И. Лениным было предпринято «историческое забегание вперед» — попытка построения социализма в отдельно взятой стране до того, как для этого созрели объективные условия. Выдвигаемые людьми цели могут быть навязаны им и даже становиться разрушительными для них самих (Арриги, 2006).

В историческом плане интерес к объективным и субъективным сторонам жизнедеятельности людей проявлялся с разной интенсивностью в различные эпохи в зависимости от первостепенности задач, встававших перед человечеством в лице его прогрессивного авангарда. При зарождении экономической теории в Англии в период укрепления капиталистического строя было важно выявить роль объективных, не зависящих от воли отдельных людей, процессов, противопоставив их субъективным действиям полновластных королей, феодалов и государственных структур. Поэтому классическая экономическая теория занималась преимущественно объективными законами рынка, управляемыми «невидимой рукой» (Смит, 2016), то есть действовавшими стихийно, независимо от воли отдельных то-

варопроизводителей и потребителей благ, а именно, как равнодействующая раздробленных усилий множества рыночных субъектов.

Именно тогда были открыты объективные законы рыночной экономики — закон стоимости и вытекающие из него закономерности ценообразования, взаимодействия на рынке спроса и предложения, соответствующего поведения товаропроизводителей, аллокации капитала и функционирования совокупного процесса воспроизводства как единства сфер производства, обмена, распределения и потребления.

Уже неоклассики, не согласившиеся с трудовой теорией стоимости, которая, как известно, считала меновую (рыночную) стоимость постоянно изменчивой абстрактной величиной, которую нельзя измерить, «пощупать как вдовицу Квикли», по словам К. Маркса (Маркс, 1969), обратили основное внимание на изучение поведения на рынке конкретных покупателей и продавцов товаров, потребителей и производителей, то есть на субъективные действия людей, изначально формирующие всей своей совокупностью рыночные закономерности, но одновременно и приспособляющиеся к ним индивидуально, учитывая их или нарушая бессознательно или осознанно в надежде на свою личную удачу (предпринимательский риск). В основе маржиналистского подхода неоклассиков лежит понятие потребительной стоимости, которая всегда конкретна, но трудно сопоставима при обмене разнородными товарами. Чисто математически оказалось возможным приблизительно предугадывать динамику цены любого товара на основе выявления его «предельной полезности», выраженной в цене, которую согласен платить покупатель за последний товар, проданный при существующем соотношении между спросом и предложением (за этим пределом товар перестает быть полезным для потребителя и потому не должен производиться).

Рыночная стоимость товара, как она охарактеризована в III томе «Капитала», представляет собой постоянно меняющуюся абстрактную величину, формирующуюся в результате взаимодействия спроса и предложения, в процессе которого выявляется подлинная ценность товара для данного платежеспособного спроса, то есть величина общественно необходимого труда, составляющего субстанцию стоимости. При этом общественно необходимая ценность реально потраченного труда может быть не только меньше его фактической величины, когда излишняя часть этого труда оказывается

потраченной бесполезно и не засчитывается рынком, но и намного больше реальных затрат труда, когда товар пользуется повышенным спросом из-за его редкости или большей привлекательности для покупателя, что означает наличие в нем большего количества общественно необходимого труда в сравнении с реально потраченным на производство данного товара.

Неоклассики, по сути дела, не отрицают наличия объективных законов рынка, но они пошли по пути более тщательного изучения механизма их формирования во взаимодействии субъективных участников рыночных отношений, которые руководствуются собственными интересами и используют свои интеллектуальные, интуитивные, волевые возможности для достижения производственных и коммерческих целей. При этом субъекты рынка, с одной стороны, вынуждены учитывать существующие условия и правила хозяйствования, заданные общепризнанной практикой, сложившейся под воздействием объективных законов, а с другой — идти в ходе конкурентной борьбы на нарушение этих правил и изменение действующих краткосрочных критериев эффективности в надежде на долгосрочный выигрыш благодаря оправданному предпринимательскому риску. Следовательно, субъекты рынка, не осознающие требований рыночных закономерностей и лишь интуитивно догадывающиеся о них, действуют исключительно по собственной воле, участвуя тем самым в формировании этих закономерностей и одновременно сообразуя с ними свои действия.

Понимание этого механизма взаимодействия объективных и субъективных факторов позволило неоклассикам не только использовать маржиналистские методы исследования, но и разрабатывать модели поведения практикующих предпринимателей и финансистов на товарных и биржевых рынках, в частности, при торговле ценными бумагами. Поскольку эти модели стали широко востребованы на практике, экономисты наконец-то получили возможность зарабатывать на практическом применении теоретических знаний, оказывая хорошо оплачиваемые консультационные услуги.

Таким образом, неоклассики, в отличие от основоположников экономической теории, стали исследовать объективные закономерности в сочетании с изучением и объяснением субъективных мотивов участников рынка, осознав их значение в науке и практике хозяй-

ствования. Но они ограничились исследованием субъективных факторов только в сфере чисто рыночных отношений, на уровне субъектов свободного рынка, и не пошли дальше этого, абстрагировавшись от других общественных субъектов, реально оказывающих свое влияние на экономическое развитие, в том числе и на регулирование самого рынка. В этом не было необходимости в эпоху, когда регулирующее воздействие общественных структур, и прежде всего государства, не было еще велико и заметно для научных аналитиков.

Ситуация в экономической науке стала меняться по мере усиления роли государства и структур гражданского общества, что заставило обратиться к исследованию именно этих субъективных факторов, выясняя их роль и значение в хозяйственном развитии на микроуровне и в макроэкономическом масштабе. Кроме этого, сделанный классиками и неоклассиками весомый задел в открытии и описании фундаментальных законов рыночной экономики был настолько велик, что надолго отвлек внимание ученых от дальнейшей творческой проработки этой тематики, ставшей догматом в рамках неизменного мейнстрима экономической науки. Но потребности практической жизни заставляли находить иные подходы к объяснению современных реалий хозяйственной деятельности. И большинство новых направлений теоретической мысли сосредоточилось именно на исследовании субъективных факторов в экономике.

Исследования этой тематики проходят по двум основным направлениям. Одни научные школы, которые тяготеют к либеральному дискурсу, сосредоточились на выявлении когнитивных и психологических особенностей индивидов, влияющих на их поведение на рынке как потребителей, покупателей и продавцов, бизнесменов и финансистов. Другие, относящиеся к когорте дирижистов (регуляристов), обращают основное внимание на общественные аспекты жизнедеятельности людей и на функционирование государственных органов и организаций гражданского общества.

К первому направлению можно отнести научные школы, занимающиеся изучением закономерностей индивидуального и коллективного выбора, а также различий в когнитивных особенностях и психологических свойствах людей, существенно влияющих на их поведение как экономических агентов, включая выбор деловой стратегии разными предпринимателями.

Необходимость индивидуализации обобщенного экономического субъекта возникла потому, что он долгое время упрощенно понимался теоретиками излишне однообразным и непроницаемым для исследователей, которые не видели нужды вникать в особенности каждой личности по той причине, что все люди якобы действуют однообразно в одних и тех же обстоятельствах и меняют свое поведение только под влиянием изменившихся объективных условий: «Индивиды полагались как бы черными ящиками, некоторым способом выдававшими на выходе свои выявленные предпочтения на множествах благ в форме выбора некоторых из них. В моделях выбора предполагалось, что индивид максимизирует свою функцию полезности в рамках бюджетных ограничений (имеется в виду, вероятно, платежеспособный спрос — Ю. К.), и набор благ, который это обеспечивает, будет выбран и потреблен. Этим черным ящикам вменялись свойство рациональности, то есть наличие полного знания о благах и своих нуждах, неограниченные вычислительные способности и тем самым возможности осуществлять оптимальный выбор. Функция полезности при этом фактически не была экспликацией упомянутых знаний: внутренний мир индивидов — экономических агентов, их субъективные представления о внешней среде, знания о самих себе и других индивидах и т. п. — оставался за пределами экономического анализа» (Тамбовцев, 2020. С. 9).

В самом деле, для понимания механизмов действия объективных законов было достаточно понятий «репрезентативный агент» (Hartley, 1996; Koppl, 2011) и «репрезентативная фирма» (Robbins, 1928; Schobl, 1999), ибо ко всем индивидуальным агентам и фирмам рынком предъявлялись одни и те же требования и все они вынуждены были одинаково реагировать, чтобы не проиграть в конкурентной борьбе. Жесткая зависимость формирования цен от соотношения между спросом и предложением на товар или услугу приводит к общему знаменателю индивидуальные устремления и внутренние особенности рыночных субъектов — главное, чтобы их продукция была конкурентоспособной по соотношению цена — качество. Но такой уравнивающий подход действительно не раскрывает механизма формирования самих рыночных закономерностей в зависимости от индивидуальных особенностей участников рынка, а главное — не дает понимания подлинных мотиваций действий последних, знание которых необходимо марке-

тологам для оценки массовых предпочтений, рекламодателям — для работы с отдельными группами покупателей, брокерам — для учета рисков биржевых операций, консалтинговым агентствам — для обслуживания клиентов. Все это важно не только для углубленных теоретических изысканий, но и для практической работы экономистов и финансистов, занимающихся менеджментом на уровне микроэкономики.

Интерес к такого рода тематике начали проявлять отдельные ученые сравнительно давно. Необходимо упомянуть работы Ф. Хайека и представителей австрийской школы экономической мысли, совершивших «поворот к знанию»; Г. Саймона, предложившего концепцию ограниченной рациональности экономических агентов, не обладающих безграничными вычислительными способностями; А. Тверски и Д. Канемана, выяснявших влияние психологических сдвигов и эвристических способностей на экономическое поведение (Tversky, Kahneman, 1971); О. Уильямсона, проанализировавшего феномен оппортунизма в поведении экономических агентов (Williamson, 1973); Ф. Дензау и Д. Норта, которые выявили влияние на поведение не только формальных, но и неформальных правил, а также различных ментальных моделей (Denzau, North, 1994). Названные работы легли в основу таких направлений, как поведенческая экономика и новая институциональная экономическая теория (Тамбовцев, 2020. С. 10), а также нейроэкономика (Camerer et al., 2005; Harrison 2008), «ментализм» и «бихевиоризм», «информационная парадигма» (Stiglitz, 2002), «асимметрия информации» (Akerlof, 1970) и другие ответвления теоретической мысли, изучавшие последствия для различных рынков таких явлений, как мода, поветрия, стадное поведение и прочие особенности действий людей в зависимости от их индивидуальных и коллективных свойств, то есть от субъективных факторов.

Если в микроэкономике научный интерес к субъективной стороне деятельности людей и компаний проявился в полной мере и во множестве направлений, то на макроуровне этот процесс идет медленнее и до сих пор слабо идентифицируется в качестве особых научных школ. А ведь именно в макроэкономике любая жизнедеятельность субъективно окрашена в том смысле, что решения принимаются волевым способом конкретными органами (прежде всего государством, а также организациями гражданского общества), то есть они не являются автоматическим проявлением каких-то

объективно проходящих процессов. Это не значит, что эти решения не зависят от определенных закономерностей, известных или неизвестных для регулирующих субъектов, но принимают их последние самостоятельно и несут за их выполнение полную ответственность.

В мейнстриме экономической теории основное внимание уделяется рыночной сфере, а в ней — деятельности самостоятельных и разрозненных субъектов и закономерностям их поведения на рынке. При этом в своих научных трудах представители *economics* не могут избежать упоминания и беглой характеристики общественных структур, постоянно присутствующих как в рыночной среде, так и, в особенности, в социальной сфере в лице всевозможных государственных органов и набирающих силу организаций гражданского общества. Однако эти структуры воспринимаются ими как побочные элементы для самодостаточного рынка, скорее мешающие естественным конкурентным отношениям и от которых можно абстрагироваться ради чистоты теории. Тем не менее, полностью обойти эту тематику невозможно, и добросовестные ученые вынуждены признавать немаловажное значение регулирующей роли общественных структур в экономике и социальной сфере.

В хорошо известном для российских читателей учебнике П. Самуэльсона, опубликованного в русском переводе под названием «Экономика» (Самуэльсон, 1992), излагаются, по словам автора, основные методы анализа важнейших фактов и институтов современной экономической жизни, концепция национального дохода, взаимодействие процессов сбережения и инвестирования, определяющее уровень покупательной способности, доходов и занятости населения, «силы конкуренции и монополии, которые, действуя через механизм предложения и спроса, участвуют в определении структуры национального дохода, выраженного как в произведенных товарах и услугах, так и в ценах на них», а также механизм распределения дохода по линии заработной платы, ренты, процента и прибыли (Самуэльсон, 1992. С. 14).

Из 41 главы этого двухтомного учебника экономической роли государства целиком посвящены две, касающиеся федеральных налогов и местных финансов, а также бюджетных расходов. Упоминается также роль денежной и фискальной политики государства в стабилизации деловой активности «на здоровом уровне прогрессирующего роста», как и необходимость таможенной защиты и поддержания

платежного баланса страны. Не вдаваясь пока в оценку правомерности столь ограниченного понимания роли государства в регулировании экономической жизни, подчеркнем, что это регулирование представляет собой субъективную деятельность, но уже не отдельных лиц, а выражающих общественные интересы полномочных органов.

Полнокровным научным направлением, всецело посвятившим себя изучению субъективных факторов в человеческом обществе, включая экономическую сферу, стал институционализм, противопоставивший себя ортодоксальной теории. Его основоположники Р. Коуз (Coase, 1937), М. Норт и другие (North, Macal, 2007) обратили внимание на ключевую роль общих для множества людей (народов, этносов, социальных страт) привычек, традиций, верований, которых они назвали институтами и которые регулировали человеческие отношения в быту и других областях жизнедеятельности. Наряду с этими самопроизвольными, неформальными правилами поведения существуют в любом обществе закрепленные законом и охраняемые государством юридические нормы, также являющиеся институтами, формально установленными государственными органами и обязательными для исполнения. Институты, следовательно, представляют собой правила и нормы, осознанно соблюдающиеся людьми и, главное, являющиеся продуктом субъективного творчества самих людей и представляющих их организаций

Весомое влияние институтов на хозяйственную жизнь выражается, по мнению институционалистов, в растущих трансакционных издержках, которые в современном мире даже превосходят по объему издержки трансформационные, которые несут фирмы в процессе непосредственного производства. Созданная людьми при участии государства специальная среда нормативного регулирования с целью защиты собственности и общих условий распоряжения ею, включающая многочисленные юридические службы и сеть финансовых посредников, стала неотъемлемой компонентой предпринимательской деятельности, столь важной, что появилась идея рассматривать эту сферу не только с точки зрения неизбежных трансакционных издержек, но и как потенциал развития, увеличения непроизводственных активов по аналогии с инвестициями, изобретательством, патентованием и прочими инновациями.

Неоинституционалисты настолько продвинули исходные идеи своей научной школы,

что стали применять понятие институтов не только к нормам и правилам, но и к любым учреждениям и организациям и даже к отдельным аспектам их деятельности (например, говорят об институте планирования, промышленной политики и т. п.). Складывается впечатление, что институтами предлагается считать все, что придумано и воплощено в реальность человеческим обществом в плане социального обустройства жизнедеятельности людей.

Институционализм, таким образом, занимает во всем спектре научных исследований диаметрально противоположную нишу по сравнению с классиками экономической теории, сконцентрировавшись преимущественно на ее субъективных аспектах и по сути игнорируя какую бы то ни было объективную подоплеку. Но задача науки состоит не только в описании событий и фактов и классификации их под определенным углом зрения, но и в выявлении объективных закономерностей их существования и развития. И пока это не станет стержнем институциональной школы, ее будут продолжать считать, как это повелось с самого начала ее возникновения, «теорией без теории».

Для нашего исследования институционализм важен как научное течение, обратившее внимание на субъективную сторону экономической жизни, причем не столько на индивидуальные субъекты рыночных и иных отношений, сколько на многочисленные и разнообразные общественные структуры, играющие часто определяющую роль в жизни любого социума.

### Усиление научного интереса к социальной сфере

К сожалению, пока еще не сформировались общепризнанные научные школы, которые заявили бы себя как исследователи не только рыночной сферы, но и сосуществующей наряду с ней социальной сферы, развивающейся по своим законам, но составляющей вместе с неизбежным рынком неразрывное целое. При таком понимании современная экономика представляет собой синтез рынка и социального регулирования (Князев, 2014).

Тем не менее, в экономической литературе появляется все больше текстов, посвященных новым подходам к пониманию процессов, происходящих именно в социальной сфере, играющей в современной экономике не меньшую роль, чем рыночные отношения, давно и досконально исследованные в теоретическом и практическом измерениях. Этой проблематикой занимаются не только в связи с решением текущих задач, связанных с прео-



долением участвовавших в кризисных ситуациях и поддержанием затухающего экономического роста, но и при прогнозировании будущего развития отдельных стран и всего человечества.

Зачинателями социального направления экономической мысли стали немецкие ордолибералы, создавшие теорию социальной рыночной экономики (*Soziale Marktwirtschaft*), попытавшуюся отойти от классического понимания экономики исключительно как всеохватывающего и самодостаточного рынка. По их мнению, сам рынок не в состоянии успешно решать все экономические проблемы, и он становится более эффективным при постановке обществом задач социального свойства. В послевоенной Германии эти идеи получили частичное практическое воплощение в политике Л. Эрхарда и К. Аденауэра.

С тех пор интерес к разработке тем, связанных с ролью в рыночной экономике социальных факторов, и прежде всего государства, не только не затухает, а даже постоянно усиливается. Наиболее известной теорией подобного рода является концепция экономической социодинамики (Гринберг, Рубинштейн, 2000). Побудительным мотивом для ее создания стала возросшая роль социальных факторов в современной экономике, которые должны учитываться и в теории. Авторы этой концепции считают, что у общества имеются собственные интересы, которые не сводятся к предпочтениям индивидов. Выразителем общественных интересов служит государство, являющееся самостоятельным рыночным субъектом. Развитием концепции экономической социодинамики (КЭС) стала теория опекаемых (государством) благ (Рубинштейн, 2011, 2018), основывающаяся на теории мериторных благ Р. Масгрейва (Масгрейв, 2009). Важный компонент КЭС — провозглашение комплементарности методологического индивидуализма, то есть признание взаимодополняемости индивидуальных предпочтений и социальных интересов.

Продолжая развивать социальную тематику в экономической теории, автор данной статьи предлагает собственную трактовку некоторых важных ее постулатов. Характерная особенность этого подхода состоит в выделении социальной сферы экономики как самостоятельного объекта исследования по той причине, что она развивается по собственным законам, но в тесном взаимодействии с неизбежным рынком. Главное отличие этого направления от многих других состоит в том, что оно не стремится опровергать ортодоксальные общетеоретиче-

ские положения, противопоставляя им их иное понимание в рамках все той же общеизвестной рыночной парадигмы, а предлагает несколько отойти от этой парадигмы при рассмотрении особенностей социальной сферы.

Каждому непредвзятому наблюдателю очевидно, что экономика не ограничивается рыночными отношениями. Помимо рынка в обществе существует обширная сфера, функционирующая по своей, нерыночной, логике. В этой социальной сфере действуют те же субъекты (физические лица и организации), которые являются участниками рынка, но ведут они себя не только как предписывает методологический индивидуализм, а руководствуясь также общественными интересами. Объясняется это прежде всего тем, что в человеке как общественном существе заложены два противоречивых начала — инстинктивный животный индивидуализм и благоприобретенный коллективизм, означающий желание и умение жить в обществе себе подобных. Действия субъектов социальной сферы, как правило, не соотносятся с какими-либо ограничениями общественного свойства, они лимитированы лишь существующими природными и иными физическими условиями, которые они не в состоянии изменить. Учитывать объективные законы общественного развития они могут исключительно добровольно, если таковые им известны, но игнорирование их неизбежно приводит к серьезным потерям для общества.

Субъекты социальной сферы руководствуются не только своими индивидуальными материальными и духовными потребностями, но и интересами коллективов и всего общества, которые обеспечивают их выживание и развитие. Социальную сферу пронизывают отношения коллективизма, как спонтанно возникающие между людьми, так и устанавливаемые организациями, которых формируют члены общества для защиты общих интересов и выполнения совместных дел.

Созданию приемлемой для всех общественной среды обитания способствуют общепринятые правила морали (религиозные и светские заповеди), дополняемые жесткими нормами общежития, соблюдение которых обеспечивается законами и другими нормативными актами, предусматривающими санкции за их нарушение. Исторически функции установления этих норм и принуждения к их выполнению стало осуществлять государство в лице органов власти, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность всего общества и его отдельных членов.

Необходимость в этом возникает вследствие того, что люди весьма неоднородны и различаются между собой физической силой, умственными способностями, материальной обеспеченностью. Чтобы те, кто наделен этими качествами больше других, не господствовали над остальными, понадобилось уравнивать всех прежде всего юридически, ограничить естественную для первобытного человека свободу нормами общежития, обеспечив равенство всех перед законом. Но этого оказалось недостаточно для гармоничного развития общества без эксцессов, неизбежно возникающих среди людей по причине их разной обеспеченности средствами существования. Эти различия также пришлось сглаживать, оказывая материальную поддержку нуждающимся и тем самым частично придавая человеческим отношениям свойство родственных уз. Именно такой комплексный смысл заложен в известной триаде «свобода, равенство, братство».

Абсолютное большинство людей соблюдают правила общежития добровольно благодаря воспитанию в семье, школе и других общественных структурах. Те же, кто не желает подчиняться им, имеют дело с правоохранительными органами, наказывающими их за проступки и преступления.

Практическое осуществление такого общественного порядка призвана обеспечивать социальная сфера, принципиально отличающаяся от рынка. Если на рынке господствует в основном индивидуализм, то социальная сфера регулируется преимущественно духом коллективизма. Следовательно, при изучении реальной жизни общества необходимо исходить из методологического дуализма — неизбежного сочетания индивидуализма и коллективизма.

**Характеристика социальной сферы и роль государства.** Организационно социальная сфера включает структуры государственного управления, обороны, правопорядка, социального обеспечения, здравоохранения, образования, науки, культуры. Эти структуры практически занимаются обеспечением безопасной и полноценной жизни граждан и всего общества. Хотя социальная сфера функционирует преимущественно не по законам рынка, рыночные критерии в ней также используются, но в основном для оптимизации расходов общества, необходимых для достижения намеченных целей, которые устанавливаются регулирующими органами по своему усмотрению, в лучшем случае при участии самих граждан и с учетом всей совокупности научных знаний.

Особенность социальной сферы состоит также в том, что она структурирована по принципу субординации, предполагающему наличие руководящего центра, осуществляющего регулирующую функцию прежде всего ради поддержания условий для приемлемого существования в обществе всех его членов. Эта функция выполняется с разной степенью эффективности, но должна достигать главной цели — обеспечивать выживаемость социума и устранять угрозы подрыва его со стороны деструктивных сил, не желающих подчиняться установленным правилам общежития.

Общая характеристика социальной сферы в ее широком понимании как особой области общественного регулирования относится и к экономике, где она отличается своими особенностями. Экономическое регулирование осуществляется прежде всего воздействием государства на рыночные отношения с целью устранения или предупреждения «провалов рынка», приводящих к серьезным материальным потерям, особенно в результате периодических кризисов перепроизводства или финансовых катаклизмов. Речь идет не только о гармонизации межличностных отношений, но и об урегулировании постоянно возникающих экономических и социальных проблем, которые не в состоянии решать сам рынок, постоянно их создающий, в силу действующих в нем краткосрочных критериев эффективности. Вопросы, связанные с изменением отраслевой структуры экономики и ускорением экономического роста, могут решаться только на долгосрочной основе, часто вопреки сиюминутной рыночной логике. Выполнять такую работу в состоянии только государство волевыми методами, используя накопленный мировой опыт и имеющиеся научные знания о макроэкономическом развитии.

Либеральный взгляд на государство как на «ночного сторожа», минимально вмешивающегося в экономическую жизнь, противоречит пониманию социальной сферы как самостоятельного, наряду с рынком, ареала жизнедеятельности людей, для изучения которого необходимо руководствоваться методологическим коллективизмом, ибо методологический индивидуализм здесь не подходит как не соответствующий экзистенциальным нуждам общества как такового. Общество, состоящее из индивидов, как и лес, состоящий из отдельных деревьев, способны существовать только при условии сохранения общности составляющих их элементов, вынужденных соответствовать окружающей их среде и развиваться под ее воздействием. Для человеческого

общества такая среда создается под воздействием духа коллективизма, обеспечивающего его выживание. И вырабатывается коллективизм не в рынке, а только в социальной сфере в постоянной борьбе с врожденным индивидуализмом в каждом человеке, а особенно с теми, у кого это человеческое начало преобладает и делает их эгоистами.

Экономические функции государства появились одновременно с теми, которые обеспечивали внутренний правопорядок и внешнюю обороноспособность, для чего необходимо было собирать налоги и создавать соответствующую инфраструктуру. По мере разрастания государственных функций расширился и инструментарий их экономического обеспечения. Но постепенно выделились функции регулирования самой экономики как особой сферы жизнедеятельности общества. Прежде всего возникла необходимость корректировки неблагоприятных рыночных процессов, приводящих к возникновению разных проблем в социальной сфере и кризисным ситуациям в производственной и финансовой областях. Затем государство стало заниматься вопросами, связанными с общим ходом экономического развития, изменить который сам рынок быстро не в состоянии вследствие инерционности происходящих на нем процессов. Такая необходимость возникает в случаях архаизации отраслевой и технологической структуры, отставания в развитии научно-технического потенциала и замедления экономического роста. Вмешательство государства в эти вопросы становится особенно актуальным в эпоху глобализации, когда многие страны и их отечественный бизнес не могут на равных соревноваться с передовыми государствами и крупными транснациональными корпорациями на международных и даже внутренних рынках из-за чрезмерной открытости последних.

Сферой деятельности государства является преимущественно макроэкономика, имеющая свои объективные законы функционирования, отличающиеся от рыночных закономерностей микроэкономики, где действуют самостоятельные предприятия — фирмы и их различные объединения. Для воздействия на экономические процессы государство имеет целый арсенал средств и методов. Самыми распространенными являются проводимая правительствами денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политики, оказывающие корректирующее и направляющее влияние на всю экономику и на отдельные ее сектора, включая микроуровень.

Все большую роль играет государственный бюджет, оказывающий регулирующее воздействие на текущий ход экономического развития по линии как распределения бюджетных средств, так и их формирования из налогов и сборов. Почти все государства финансируют научно-исследовательский сектор не в меньшей степени, чем частный бизнес. Более того, они создают благоприятные экономические условия для внедрения научных разработок в производство, предоставляя налоговые льготы и ценовые субсидии. Только таким образом США сумели провести так называемую «сланцевую революцию», обеспечив за счет бюджетных средств конкурентоспособность более затратных в производстве нефти и газа из сланцевых пород. Точно так же действуют страны бассейна Северного моря и Евросоюз при намеренном проведении политики перехода на возобновляемые источники энергии, производство которой из ветряных и солнечных установок обильно дотируется бюджетными средствами. Практически все страны вынуждены дотировать сельское хозяйство не только из-за высокой затратности производства и обустройства сельской местности, но и ради поддержания конкурентоспособности отечественной продукции по отношению к иностранным аналогам.

Глобализация заставила многие государства озаботиться совершенствованием отраслевой и производственной структуры экономики. Традиционные отрасли теряют свою конкурентоспособность из-за появления новых видов высокотехнологичной продукции. Приходится свергивать устаревшие производства и развивать более современные, что невозможно без помощи государства. Именно благодаря целевым государственным программам так называемые «азиатские тигры» — ряд стран Юго-Восточной Азии — сумели в короткие сроки наладить производство автомобилей и бытовой электроники и обеспечить их массовый экспорт.

Государство все больше вынуждено заниматься проблемами поддержания и ускорения экономического роста. Этого требует не только необходимость создания новых рабочих мест и повышения жизненного уровня населения, но и усиливающаяся международная конкуренция, заставляющая страны включаться в общую гонку за выживание и за завоевание «лучшего места под солнцем». Сам бизнес, даже очень крупный, не в состоянии успешно отвечать на новые вызовы и нуждается в государственной поддержке.

Развитие современной экономики требует не только текущего регулирования, но и долгосрочного планирования при реализации социально-экономических стратегий. Некоторые крупные страны давно уже практикуют индикативное планирование, устанавливающее общенациональные цели, достижение которых обеспечивается в основном косвенными средствами из арсенала денежной, налоговой, бюджетной и кредитной политики. Такое планирование достаточно в странах, успешно развивающихся эволюционным путем, не требующем коренных и быстрых изменений. Но его явно недостаточно государствам, перед которыми, как перед Россией, стоят задачи изменения отраслевой структуры экономики, инновационного обновления производственного потенциала, ускорения экономического роста, решения многочисленных социальных проблем. Им необходимо комплексное планирование, охватывающее народное хозяйство целиком и учитывающее все многообразие существующих между его основными компонентами связей и их предполагаемые изменения. Планирование должно носить не факультативный, а обязывающий характер в том смысле, что должно обеспечиваться выполнение намеченных задач в установленные сроки. В отличие от советского директивного планирования оно может основываться на добровольном участии бизнеса в выполнении крупных общегосударственных проектов с применением государственно-частного партнерства, предусматривающего совместное доленое финансирование, льготное налогообложение и кредитование, гарантированный государством сбыт новой продукции на внутреннем рынке и режим наибольшего благоприятствования при экспорте.

### Заключение

Коль скоро в социальной сфере все участники поступают исключительно по своему

усмотрению, то есть сугубо субъективно, ее функционирование осуществляется иначе, чем в рыночной сфере. Если на рынке действуют объективные законы, представляющие собой подспудные тенденции, выражающие общие направления разнонаправленных усилий множества субъектов, то закономерно предположить, что подобные закономерности действуют и в социальной сфере. Когда речь идет о взаимоотношениях между отдельными людьми, у которых в разной мере сочетаются индивидуалистские и коллективистские устремления, то господствующие в обществе общие тренды также представляют собой результат воздействия неких равнодействующих сил, отражающих превалирующую роль тех или иных слоев или сложившихся групп населения. Однако преобладающими тенденциями являются все-таки коллективистские, иначе общество не могло бы существовать и развиваться, так как под господствующим воздействием массовых эгоистических устремлений оно бы просто распалось.

Разумная и ответственная государственная власть должна руководствоваться известными ей законами общественного развития, в том числе относящимися к макроэкономике, когда речь идет о регулировании хозяйственной сферы. Это предьявляет к экономической науке насущное требование не ограничиваться изучением рыночных отношений, а уделять столь же пристальное внимание процессам, проходящим в социальной сфере. На этом поприще только еще предстоит теоретические открытия, которые принесут несомненную пользу практике государственного регулирования экономики в любой стране, а в особенности в России, испытывающей настоятельную необходимость в ускорении экономического роста, модернизации структуры производства и решении назревших социальных проблем.

### Список источников

- Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Изд. дом «Территория будущего», 2006. 472 с.
- Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. Экономическая социодинамика. М.: Изд-во ИЭПресс, 2000.
- Князев Ю. К. Современная экономика — синтез рынка и социального регулирования. М.: Инфра-М, 2014. 176 с.
- Маркс К. Капитал. Т. 1–3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23–25. М.: Политиздат, 1969.
- Масгрейв Р., Масгрейв П. Государственные финансы: теория и практика. М.: Бизнес-Атлас, 2009. 716 с.
- Рубинштейн А. Я. К теории опекаемых благ. Неэффективные и эффективные равновесия // Вопросы экономики. 2011. № 3. С. 65–87.
- Рубинштейн А. Я. Теория опекаемых благ: учебник. СПб.: Алетей, 2018. 304 с.
- Самуэльсон П. Экономика. М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. Т. 1. 334 с.; Т. 2. 416 с.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2016. 1056 с.
- Тамбовцев В. Л. Нарративный анализ в экономической теории как восхождение к сложности // Вопросы экономики. 2020. № 4.

- Akerlof O. A. The market for 'lemons'. Quality uncertainty and the market mechanism // *Quarterly Journal of Economics*. 1970. Vol. 84. No. 3. P. 488–500. DOI: <https://doi.org/10.2307/1879431>.
- Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics. How neuroscience can inform economics // *Journal of Economic Literature*. 2005. Vol. 43. No. 1. P. 9–64. DOI: <https://doi.org/10.1257/0022051053737843>.
- Coase R. H. The nature of the firm // *Economica, New Series*. 1937. Vol. 4. No. 16. P. 386–405.
- Denzau A., North D. Shared mental models, ideologies and institutions // *Kyklos*. 1994. Vol. 47. No. 1. P. 3–31. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1994.tb02246.x>.
- Hartley J. E. Retrospectives: The origin of the representative agent // *Journal of Economic Perspectives*. 1996. Vol. 10. No. 2. P. 169–177. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.10.2.169>.
- Koppl R. Against representative agent methodology // *The Review of Austrian Economics*. 2011. Vol. 24. No. 1. P. 43–55. DOI: [10.1007/s11138-010-0119-z](https://doi.org/10.1007/s11138-010-0119-z).
- North M., Macal C. *Managing business complexity Discovering strategic solutions with agent based modeling and simulation*. Oxford University Press, 2007.
- Robbins L. The representative firm // *Economic Journal*. 1928. Vol. 38. No. 151. P. 387–404. DOI: <https://doi.org/10.2307/2224316>.
- Schohl F. The paradoxical fate of the representative firm // *Journal of the History of Economic Thought*. 1999. Vol. 21. No. 1. P. 65–80. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1053837200002856>.
- Stiglitz J. E. Information and the change in the paradigm in economics // *American Economic Review*. 2002. Vol. 92. No. 3. P. 460–501. DOI: <https://doi.org/10.1257/00028280260136363>.
- Tversky A., Kahneman D. Belief in the law of small numbers // *Psychological Bulletin*. 1971. Vol. 76. No. 2. P. 105–110. DOI: <https://doi.org/10.1037/h0031322>.
- Williamson O. E. Markets and hierarchies. Some elementary considerations // *American Economic Review*. 1973. Vol. 63. No. 2. P. 316–325.

## References

- Arrighi, G. (2006). *Dolgiy dvadtsatyy vek: Den'gi, vlast' i istoki nashego vremeni [The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times]*. Moscow: Izd. dom «Territoriya budushchego», 472. (In Russ.)
- Grinberg, R. S., & Rubinstein, A. Ya. (2000). *Ekonomicheskaya sotsiodinamika [Economic sociodynamics]*. Moscow: Izd-vo IEP-ress. (In Russ.)
- Knyazev, Yu. K. (2014). *Sovremennaya ekonomika — sintez rynka i sotsial'nogo regulirovaniya [Modern economy — synthesis of the market and social regulation]*. Moscow: Infra-M, 176. (In Russ.)
- Marx, K. (1969). Kapital. T. 1–3 [Capital. V. 1–3]. *Marks K., Engel's F. Soch. 2-e izd. T. 23- 25 [Marx, Engels. Papers, 2nd edition]*. Moscow: Poli-tizdat. (In Russ.)
- Musgrave, R., & Musgrave, P. (2009). *Gosudarstvennyye finansy: teoriya i praktika [Public finance in theory and practice]*. Moscow: Biznes- Atlas, 716. (In Russ.)
- Rubinstein, A. Ya. (2011). K teorii opekaemykh blag. Neeffektivnye i effektivnye ravnovesiya [Theory of Patronized Goods: Inefficient and Efficient Equilibria]. *Voprosy ekonomiki [Voprosy Ekonomiki]*, 3, 65–87. (In Russ.)
- Rubinstein, A. Ya. (2018). *Teoriya opekaemykh blag: uchebnik [Theory of Patronized Goods]*. SPb: Aleteyya, 304. (In Russ.)
- Samuelson, P. (1992). *Ekonomika [Economics]*. Moscow: NPO «Algon» VNIISI, Vol. 1, 334; Vol. 2, 416. (In Russ.)
- Smith, A. (2016). *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [An inquire into the nature and causes of the wealth nations]*. Moscow: Eksmo, 1056. (In Russ.)
- Tambovtsev, V. L. (2020). Narrativnyy analiz v ekonomicheskoy teorii kak voskhozhdenie k slozhnosti [Narrative analysis in economics as climbing complexity]. *Voprosy ekonomiki [Voprosy Ekonomiki]*, 4, 5–30. (In Russ.)
- Akerlof, O. A. (1970). The market for 'lemons'. Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. DOI: <https://doi.org/10.2307/1879431>.
- Camerer, C., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics. How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 9–64. <https://doi.org/10.1257/0022051053737843>.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica, New Series*, 4(16), 386–405.
- Denzau, A., & North, D. (1994). Shared mental models, ideologies and institutions. *Kyklos*, 47(1), 3–31. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1994.tb02246.x>.
- Hartley, J. E. (1996). Retrospectives: The origin of the representative agent. *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 169–177. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.10.2.169>.
- Koppl, R. (2011). Against representative agent methodology. *The Review of Austrian Economics*, 24(1), 43–55. DOI: [10.1007/s11138-010-0119-z](https://doi.org/10.1007/s11138-010-0119-z).
- North, M., & Macal, C. (2007). *Managing business complexity Discovering strategic solutions with agent-based modeling and simulation*. Oxford University Press.
- Robbins, L. (1928). The representative firm. *Economic Journal*, 38(151), 387–404. DOI: <https://doi.org/10.2307/2224316>.
- Schohl, F. (1999). The paradoxical fate of the representative firm. *Journal of the History of Economic Thought*, 21(1), 65–80. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1053837200002856>.

Stiglitz, J. E. (2002). Information and the change in the paradigm in economics. *American Economic Review*, 92(3), 460–501. DOI: <https://doi.org/10.1257/00028280260136363>.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 76(2), 105–110. DOI: <https://doi.org/10.1037/h0031322>.

Williamson, O. E. (1973). Markets and hierarchies. Some elementary considerations. *American Economic Review*, 63(2), 316–325.

#### Информация об авторе

**Князев Юрий Константинович** — доктор экономических наук, главный научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва, Российская Федерация; e-mail: [kyuk151@rambler.ru](mailto:kyuk151@rambler.ru)).

#### Author

**Yuriy K. Knyazev** — Doctor of Economics, Chief Researcher, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation; e-mail: [kyuk151@rambler.ru](mailto:kyuk151@rambler.ru)).