

В статье рассматривается комплекс проблем, обусловленный различными подходами права и экономики к человеку и человеческому поведению. Это в значительной степени связано с господствующей в современной экономической науке моделью внеисторического «человека экономического». Вызывают сомнение такие базовые характеристики этой модели, как «склонность человека к торговле», рациональность, ориентация на максимализацию выгоды, обладание всей полной информацией. Далее рассмотрено понятие «человеческий капитал». При этом ставится под сомнение его приемлемость для юриспруденции, в том числе для трудового права. В статье утверждается, что модель человека в юриспруденции оказалась намного богаче и реалистичнее, чем в экономике.

К л ю ч е в ы е с л о в а : право, экономика, «человек экономический», рациональность, математизация, «человеческий капитал».

The article deals with a complex of problems resulted from different approaches of law and economics to man and human behavior. This is largely due to the prevailing model in modern economic science of the non-historical “economic man”. The basic characteristics of this model, such as “man’s inclination to trade”, rationality, orientation toward maximizing benefits and toward possessing complete information are questioned. Next, the concept of “human capital” is considered. At the same time, it is questioned whether it could be acceptable for jurisprudence, including for labor law. The author claims that the model of a person in jurisprudence proved to be much richer and more realistic than in the economy.

К e y w o r d s : law, economics, «economic man», rationality, mathematization, «human capital».

А. М. Лушников

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова

E-mail: amlu0909@yandex.ru

«Человек экономический» и юридическая наука

Научная статья

A. M. Lushnikov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

«The Economic Man» and Juridical Science

Scientific article

Методологическая проблема возникает при определении общих подходов юриспруденции и экономики к человеку и его поведению. Это антропологическое противоречие связано с крайне уязвимой моделью «человека экономического», которая господствует в современных экономических исследованиях. Это самая примитивная, причем никогда в реальности не существующая модель человека. Нереалистичны такие основы этой модели (и предпосылки экономических исследований), как постулат об изначальном стремлении человека к обмену (торговля), полная рациональность (расчетливость; «человек оценивающий»), стремление к «предельной полезности», обладание им «полной информации» (и ему ведомы все возможные альтернативы) и др. Примечательно, что сами экономисты [1–2] в критике этих моделей идут наравне с философами, социологами, психологами, историками и антропологами. Уже неоднократно отмечалось,

© Лушников А. М., 2018

что таким человеком на практике может быть только профессор экономики и математики в одном лице, что он живет в «экономической нирване», причем только на страницах трудов ученых-экономистов, что это вообще экономический зомби или даже Франкенштейн, «универсальное пугало» и др. Это крайний утилитарист, причем даже не в представлении британского юриста И. Бентама (1748–1832), писавшего, среди прочего, и о как можно большем счастье для как можно большего числа людей, – это утилитарист-индивидуалист. Эта «условная фигура» настолько не устраивает и самих экономистов, что было иронично предложено «...заменить его на кого-нибудь понатуральнее, вроде мадам Бовари» [3, с. 44].

Однако, несмотря на признание нереалистичности такой модели, в экономической науке утверждается ее «релевантность». Американский экономист М. Фридман (1912–2006) считал,

что реалистичность предпосылок исследования вообще не имеет значения [4, с. 20–52]. Остается только представить себе, что в гипотезе правовой нормы будет указано на юридический факт, которого не может быть. О санкции за то, «чего не может быть», в этой ситуации даже страшно подумать. Само часто употребляемое экономистами понятие «релевантности» (в самом общем смысле слова соответствия; адекватности для данной ситуации) в каждом конкретном случае требует доказательства.

Главное в «человеке экономическом» – рациональность, тесно связанная с индивидуализмом, причем она приобретает достаточно одиозное наполнение в духе шутки: «что творю, то и хочу». Поскольку экономисты понимают, что реально, по меткому замечанию Ф. А. Хайеку (1899–1992), жизнь идет «между инстинктом и разумом» [5, с. 24], то под рациональность можно подвести любое поведение человека. Это может быть и самоубийство (освобождение от экономических проблем), и истерика (компенсация психической травмы), и даже стремление к счастью (и не только в духе литературного Остапа Бендера, узнавшего у Шуры Балаганова, сколько денег ему надо для счастья).

Однако и это еще не все. Так, вполне экономическое объяснение получает жертвенность и мученичество (чтоб чттили потомки), уважение старших (чтоб уважали младшие), благотворительность (для престижа) и др. В таком духе можно объяснить заботой о своем будущем уход за детьми, но помощь престарелым родителям – уже вопрос (если только опять не использовать зарабатывание авторитета у младших и престиж). Итог печален для всего рода людского – без рациональной хитрости и экономического расчета человек не делает вообще ничего, а его альтруизм, жертвенность, бескорыстие – только частное проявление этой самой рациональной хитрости, а также и экономического расчета.

Другими словами, что бы человек ни делал, все рационально, причем еще и направлено на максимизацию выгоды. В таком контексте даже сложно, если вообще возможно, найти какое-либо нерациональное поведение. Рационален он, естественно, в силу того, что его поведение рационально. В итоге мы имеем фигуру, похожую на круг, причем во всех отношениях порочный. Ради справедливости заметим, что такая странная «теория рационального выбора» не устраивает многих ведущих экономи-

стов, включая нобелевского лауреата по экономике индийца А. Сена (р.1933). Он писал: «Сторонники «теории рационального выбора» (впервые предложенной в экономике, а затем с энтузиазмом подхваченной некоторыми теоретиками политики и права) постарались убедить нас в истинности достаточно специфического представления о рациональном выборе, состоящей исключительно в умном преследовании эгоистических интересов... Тем не менее эта достаточно отталкивающая идея не смогла утвердиться в наших головах. Не так-то легко принять мысль, будто совершенно иррационально и глупо пытаться сделать для других что-то помимо того добра, которое могло бы улучшить ваше собственное благополучие» [6, с.71].

Методологический индивидуализм, фактически сформулированный австрийским экономистом К. Менгером (1840–1921), в исполнении бывшего британского премьер-министра М. Тэтчер был доведен до абсурда, когда было заявлено о том, что такого понятия, как общества, просто не существует. Между тем для права именно категория «общества» не просто необходимая (т. к. право регулирует общественные отношения), но и одна из главных. Так, мы говорим об общественных интересах, правовой психологии, правовой культуре, социальных нормах и др. В конце концов, правовое государство (как политическая организация общества) и гражданское общество являются целью и идеалом развития государства и права. Без общества и общественных отношений права нет, а для экономики при такой постановке вопроса «неорганизованная толпа Робинзонов Крузо» представляет собой действующую модель.

С этим упрощенным рационально-индивидуалистическим подходом связано стремление свести всю проблематику к игре спроса и предложения и обозначить практически все подлежащие накоплению ценности (причем не только материальные) через «капитал». Для примера возьмем понятие «человеческий капитал», которое возникло в результате применения стандартного экономического термина «капитал» к нестандартному объекту – уровню квалификации и образования человека. Примечательно, что эту метафору вызвал к жизни случайный разговор в американской глубинке, а впоследствии она была развернута в целую исследовательскую программу [7, с. 92–137]. В традиционном представлении капитал относится к объектам права. Это оборудование, сырье, недвижимость и др. В рикарданской, марксистской и др. тради-

циях соединение труда с капиталом ведет к производству товаров и услуг. Между тем современные экономисты пишут не только о «человеческом капитале», но и «семейном капитале» (совокупность позитивных связей внутри семьи, дающих экономический эффект) и др. Достаточно странное стремление объявить все подлежащее накоплению капиталом приводит к курьезной ситуации, когда в общественной жизни вообще ничего, кроме капитала, не остается. Не далек тот день, когда любовь назовут «сердечным капиталом», дружбу – «душевым капиталом», уважение – «корректным капиталом», веру – «духовным капиталом» и др.

С этим связаны и «инвестиции в человеческий капитал»: в обучение и воспитание; повышение трудовой квалификации; заботу о здоровье; географическую мобильность и миграцию; в поиск информации о ценах и доходах. Почему воспитание детей превратилось именно в «инвестицию», понять достаточно сложно, но необходимости научиться «продавать себя» (и не только для представительниц древнейшей профессии) на рынке труда стало уже общим местом не только в экономической публицистике.

Так что же такое «человеческий капитал» с точки зрения права? Это, по смыслу, совокупность знаний, умений, профессиональных навыков (как результата образования или профессионального обучения) и опыта работы. В Трудовом кодексе РФ от 30 декабря 2001 г. [8] это обозначено как квалификация работника и профессиональные стандарты (ст. 195.1). Между тем Р. Познер (р. 1939), главный идеолог «экономического анализа права» [9, с. 79–89], заявляет о том, что «...работодатель имеет право экспроприировать у работника связанный с фирмой человеческий капитал (т. е. его способность зарабатывать, определяемую тем, что он работает именно в этой фирме и заработал бы меньше, если бы пошел работать в любую другую фирму)...» [10, с. 54]. Здесь спорно и даже странно практически все. Как можно экспроприировать (т. е. принудительно изъять) «способность зарабатывать»? Если речь идет о рабском труде, притом что способность зарабатывать нельзя отделить от самого человека, то он запрещен во всем мире. А если нет, то все это о чем? Наконец, что такое «человеческий капитал» как «способность зарабатывать», причем «в этой фирме»? Вероятно, в другой фирме размер этого капитала изменится или эта способность будет разной с разными фирмами. С точки зрения права это более чем спорно.

В социологии, а также по терминологии Международной организации труда (МОТ) выделяется «человеческий потенциал» как возможность самореализации и развития. Примечательно, что Нобелевские лауреаты по экономике американец Д. Стиглиц (р. 1943), индиец А. Сен (р. 1933), а также француз Ж.-П. Фитусси (р. 1942) в своем известном докладе, подготовленном в 2010 г., пишут именно об индексе человеческого потенциала, о человеческом благосостоянии, о том, что «стремясь к увеличению ВВП, мы в итоге рискуем получить общество, в котором граждане живут хуже. Слишком часто мы путаем цели и средства» [11, с. 21, 27]. Очевидно, что экономическая эффективность (через любой «капитал»), как и ее главный индикатор – размер ВВП, при всей их важности все-таки средство. Целью является рост благосостояния населения, утверждение идеалов справедливости, формального равенства, гуманизма и свободы. В связи с этим названные экономисты выводят на первый план распределение доходов, достаток и потребление конкретных домохозяйств, а также проблемы здоровья, образования, работу, политическое представительство и участие в управлении, социальные связи, безопасность, состояние окружающей среды и др. При этом качество жизни должно определяться не только объективными показателями, но и субъективной оценкой [11, с. 56–65].

Система многообразных и многоуровневых социальных отношений в современном мире делает модель «человеческого капитала» упрощенной и даже примитивной. В связи с этим теряется смысл «всеобщей капитализации» человечества, когда в общественной жизни ничего нет, кроме «соединения капитала с капиталом». Обоснованное предположение о том, что траты на обучение работников могут быть значительно эффективнее, чем на обновление материальной базы, можно сделать и без всякой ссылки на «человеческий капитал». Эта метафоричность связана и с так называемым «экономическим империализмом», который достоин отдельной статьи. Здесь же отметим, что среди его идеологов были нобелевские лауреаты по экономике Г. С. Беккер (1930–2014), отчасти Т. Шульц (1902–1998) и др. Именно последний из них впервые выдвинул концепцию «человеческого капитала», получившую затем широкое развитие и распространение, в том числе в России.

Таким образом, начав с образования и профессиональных навыков, концепция «человеческого

капитала» постепенно разрастается за счет таких трудно формализуемых, а тем более измеряемых в денежном эквиваленте составляющих, как воспитание, здоровье, моральное благополучие и др. И главное, во все это можно «инвестировать». Возможно, для экономики это расширяет горизонты, а вот для права явно нет. Нам гораздо более симпатична позиция выдающегося английского экономиста А. Маршалла (1842–1924): «Самый ценный капитал – это тот, который вложен в людей, а из этого капитала самый дорогостоящий его частью является та, которая составляет результат забот и влияния матери» [12, с. 137]. Заметим, речь идет о человеческих отношениях, а не о вложении одного капитала в другой.

Несколько более удачна конструкция «социального капитала», связанная с членством и сотрудничеством внутри группы, к которой принадлежит человек. Однако социологами он не отождествляется с товаром, а отражает потенциал межчеловеческого взаимодействия. Многообразны и подходы к нему: сетевой, ресурсный, коммуни-тарный, институциональный и синергетический. Отечественные специалисты отмечают сложность его соизмеримости в связи с трудностью оценки субъективно воспринимаемых явлений. Однако в связи с проблемой социальной сплоченности [13, с. 379–381] проблема социального капитала может быть поставлена, причем вне контекста выставляемого на рынок «человеческого капитала».

Таким образом, модель человека в юриспруденции оказалась намного богаче и реалистичнее, чем в экономике. Человек всегда живет в обществе, может себя вести в диапазоне от правомерных деяний до правонарушений. Он может быть как бескорыстным праведником, так и алчным злодеем. Его поступки, в том числе правонарушения, всегда связаны с субъективной стороной (вина, цель, мотивы и др.). Он может быть дееспособным, а равно ограниченно дееспособным или недееспособным, вменяемым, ограниченно вменяемым и невменяемым и др. Ему ведомы аффекты, стрессы и страсти, ошибки и заблуждения, он сам ищет (или не ищет) информацию и сам отвечает за ее достоверность. У него всегда есть свобода выбора (согласимся с экономистами – при ограниченных ресурсах), но в пределах ограничений, установленных нормами права. Если «человек экономический» – это почти платоновская тень человека, то «человек юридический» – это реальный человек, однако

ко всем людям применяется равный правовой масштаб. Не случайно, что даже в некоторых экономических исследованиях не упоминается «человек экономический», а предложено воспринимать его во всей полноте проявлений [14, с. 21–64].

Ссылки

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. 230 с.
2. Акерлоф Д. А., Шиллер Р. SpiritusAnimalis или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
3. Макклоски Д. Риторика экономической науки. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 328 с.
4. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Вып. 4. С. 20–52.
5. Хайек Ф. А. Преступная самонадеянность. М.: Новости, 1992. 304 с.
6. Сен А. Идея справедливости. М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. 520 с.
7. Ананьин О. И., Одинцова М. И. Методология экономической науки: современные тенденции и проблемы // Истоки. М.: ГУ ВШЭ, 2000. Вып. 4. С. 92–137.
8. СЗ РФ. 2002. № 1, ч. 1, ст. 3.
9. Лушников А. М. «Экономический анализ права» и юриспруденция: различия и общие подходы // LEXRUSSICA (Русский закон). 2017. № 2. С. 79–89.
10. Познер Р. Рубежи теории права. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. 480 с.
11. Стиглиц Д., Сен А., Фитусси Ж.-П. Неверно оценивая нашу жизнь: почему ВВП не имеет смысла?: Доклад комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса. М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. 216 с.
12. Коуз Р. Очерки об экономической науке и экономистах. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 288 с.
13. Роик В. Д. Труд и качество трудовой жизни: практика и теория регулирования в западных странах и России. М.: Проспект, 2017. 488 с.
14. Мэнкью Н., Тейлор М. Экономикс. СПб.: Питер, 2016. 656 с.
15. Элликсон Ч. Р. Порядок без права. Как соседи улаживают споры. М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. 520 с.