Леонтьевский центр

Научные труды

Экономическая теория: триумф или кризис?



Санкт-Петербург
2018

УДК 330.8
ББК 65.01
Э40

Рецензенты:
В. В. Матвеев, д-р экон. наук, проф.
О. П. Чекмарев, д-р экон. наук, проф.

Э40 Экономическая теория: триумф или кризис? [Текст] / Под ред. А. П. Заостровцева – АНО «Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». – СПб.: АНО «МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2018. – 292 с.

ISBN 978-5-91360-017-2

В сборнике представлены статьи специалистов в области методологии экономической теории и истории экономических учений. Главным предметом их обсуждений и дискуссий является вопрос о состоянии современной экономической теории. Что мы наблюдаем? Ее кризис или ее триумф? В сборнике присутствуют разные точки зрения. Наряду с работами принадлежащих к магистральному направлению современной экономической науки («экономическому мейнстриму») экономистов в сборнике широко представлены статьи и тех их коллег, которые критически оценивают состояние современной экономической теории. В итоге читатель может познакомиться с широкой палитрой мнений, которые нередко противоречат друг другу и создают почву для научных споров.

Сборник будет интересен как экономистам-теоретикам, так и всем специалистам в области социальных наук, поскольку положение дел в экономической науке так или иначе касается всех направлений общественной мысли.

ISBN 978-5-91360-017-2
9 785913 600172

© АНО «МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Об авторах....5

Автономов В. С. Экономическая теория до и после Великой рецессии....7

Нуреев Р. М. Критика базовых предпосылок современных макроэкономических теорий....16

Ореховский П. А. Стагнация в форме расцвета: анализ дискурса мейнстрима экономической теории....28

Лукичёв П. М. Рациональна ли экономическая теория?....50

Ковалёв А. В. Экономическая теория XXI века: назад в будущее?....67

Капелюшников Р. И. Куда движется современная экономическая наука: полу-социологические наблюдения....81

Тамбовцев В. Л. Какая экономическая методология может быть интересна экономистам?....104

Либман А. М. Эмпирические исследования в экономике: «революция достоверности»?....117

Латов Ю. В. Развитие экономической теории как отражение конкуренции этатистской и либеральной идеологий....132

Ефимов В. М. Деньги и делиберация при капитализме и социализме....149

Раквиашвили А. А. Помогают ли реалистичные предпосылки строить лучшие теории?....170

Мальцев А. А. Особенности развития гетеродоксальной экономической теории сквозь призму изменения мейнстрима....178

Заостровцев А. П. Институциональная теория и история: российский вариант....193

Крутиков Д. В. Экономическая теория как нормальная наука: эволюция и современные достижения....217

Ананьин О. И. Метаморфозы теоретической экономики: от Ричарда Кантильона до Ричарда Талера....231

Кузнецов Ю. В. Криптовалюты как вызов денежной теории....252

Васильев Д. В. О некоторых проблемных вопросах российских реформ в 90-е годы....264

CONTENTS

Authors 5

Avtonomov V. S. Economic Theory
Before and After the Great Recession 7

Nureev R. M. The Critics of Basic Assumptions
of Modern Macroeconomics 16

Orekhovsky P. A. Stagnation in the Form of Heyday:
Analysis of Discourse of the Mainstream of Economic Theory 29

Lukichev P. M. Is Economic Theory Rational? 50

Kavaliou A. V. Economics in XXI Century: Back to the Future? 67

Kapelyushnikov R. I. Where does modern economics move?
(Subjective semi-sociological observations) 81

Tambovtsev V. L. What kind of Economic Methodology
Can Be Interesting for the Economists? 104

Libman A. M. Empirical Research in Economics:
A Credibility Revolution? 117

Latov Yu. V. The development of economic theory as a reflection
competition between etatist and liberal ideologies 133

Efimov V. M. Money and Deliberation under Capitalism
and Socialism 151

Rakviashvili A. A. Do Realistic Assumptions Help
to Build Better Theories? 170

Maltsev A. A. Development of Heterodox Economics Through
the Lens of Mainstream Economics' Transformation 178

Zaostrovtsev A. P. Institutional Theory and History: Russian Case 193

Krutikov D. V. Economics as a Normal Science:
Evolution and Current Achievements 217

Anan'in O. I. Metamorphoses of Theoretical Economics:
from Richard Cantillon to Richard Thaler 231

Kuznetsov Yu.V. Cryptocurrencies as a Challenge
to Monetary Theory 252

Vasiliev D. V. On Some Problems of Russian Economic
Reforms in the 1990's 264

ОБ АВТОРАХ

Ананьин Олег Игоревич – кандидат экономических наук, доцент, профессор департамента теоретической экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», ординарный профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва)

Автономов Владимир Сергеевич – доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, профессор, заведующий кафедрой экономической методологии и истории Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», заведующий сектором институциональных основ экономики Института мировой экономики и международных отношений РАН имени Е. М. Примакова (Москва)

Васильев Дмитрий Валерьевич – Управляющий директор Института корпоративного права и управления (Москва)

Заостровцев Андрей Павлович – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник МЦСЭИ «Леонтьевский Центр», научный сотрудник Центра исследований модернизации Европейского университета в Санкт-Петербурге, профессор департамента государственного и муниципального управления Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург)

Ефимов Владимир Максович – доктор экономических наук, независимый исследователь (Франция)

Капелюшников Ростислав Исаакович – доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН имени Е. М. Примакова, замдиректора Центра трудовых исследований (ЦТИ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва)

Ковалёв Александр Васильевич – кандидат экономических наук, профессор департамента социальных наук Европейского гуманитарного университета (Литва, г. Вильнюс)

Крутиков Дмитрий Валерьевич – заместитель заведующего Лаборатории исследования социальных отношений и многообразия общества Российской экономической школы (Москва)

Кузнецов Юрий Владимирович – кандидат экономических наук, заместитель главного редактора журнала «Экономическая политика» (Москва)

Латов Юрий Валерьевич – доктор социологических наук, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук (Института социологии РАН), профессор Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, главный научный сотрудник Академии управления МВД России (Москва)

Либман Александр Михайлович – доктор экономических наук, PhD (Economics), профессор Мюнхенского университета (Германия)

Лукичёв Павел Михайлович – доктор экономических наук, профессор Балтийского государственного технического университета «Военмех» имени Д. Ф. Устинова (Санкт-Петербург)

Мальцев Александр Андреевич – доктор экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Нуреев Рустем Махмутович – доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, ординарный профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва)

Ореховский Петр Александрович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН (Москва), профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Раквиашвили Александр Александрович – кандидат экономических наук, профессор Свободного университета Тбилиси, декан Школы бизнеса Свободного университета Тбилиси (Грузия)

Тамбовцев Виталий Леонидович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова (Москва)

Автономов В. С.

Экономическая теория до и после Великой рецессии

На изменение и развитие экономической теории влияют внутренние и внешние факторы. В статье рассматривается влияние на экономическую теорию внешних факторов в виде «Великой рецессии» 2008–2009 гг. Оно распространилось, главным образом, на макроэкономику. Выделяется проблема микрооснований макроэкономической теории. Показаны три этапа их развития до Великой рецессии и сделан вывод о том, чтобы в результате была достигнута большая внутренняя последовательность, но меньшая пригодность для политики. После рецессии макроэкономисты разделились на сторонников и противников модели DSGE. Отмечается, что она неспособна работать в кризисных ситуациях. Дальнейшее развитие макроэкономики будет зависеть от соотношения внутренних и внешних факторов. Первые преобладают в спокойные периоды и отражают внутреннюю логику самой науки, вторые – в кризисные периоды, когда на макроэкономистов сильно давят политики и общественность.

Ключевые слова: внутренние и внешние факторы развития экономической теории, микрооснования макроэкономики, кейнсианство и монетаризм, стадии микрообоснованной макроэкономики, модель DSGE, поддержка и критика модели DSGE.

Классификация JEL: B22, E00, E10.

Avtonomov V. S.

Economic Theory Before and After the Great Recession

The change and development of economic theory is influenced by internal and external factors. The article deals with the influence of external factors on the economic theory after the the «Great Recession» of 2008–2009. It spread mainly to the macroeconomics. The problem of microfoundations of macroeconomic theory is singled out. Three phases of their development are shown before the Great Recession, and a conclusion is drawn that as a result, a greater internal consistency, but less suitability for politics, is achieved.

After the recession, macroeconomists split into supporters and opponents of the DSGE model. It is noted that it is unable to work in crisis situations. The further development of macroeconomics will depend on the correlation of internal and external factors. The former predominate in quiet periods and reflect the inner logic of science itself, the latter – in crisis periods, when macroeconomists are heavily pressured by politicians and the public.

Key words: internal and external factors in the development of economic theory, microfoundations of macroeconomics, Keynesianism and monetarism, stages of microfoundations of macroeconomics, DSGE model, support and criticism of the DSGE model.

JEL classification: B22, E00, E10.

В развитии экономической науки (и других общественых наук тоже, но дальше мы не будем повторять эту оговорку) можно выделять воздействие внешних и внутренних факторов. К первой группе относятся события и процессы, происходящие в самой экономике, политике, обществе в целом. Грубо материалистически говоря, общество содержит экономическую науку, чтобы получать от нее определенную пользу, и, когда наступают важные, в том числе угрожающие изменения, оно вправе требовать от науки ответа.

К этой же группе, в принципе, можно отнести и те случаи, когда наука выполняет социальный заказ на оправдание существующего порядка – так называемая апологетика. Этот круг проблем впервые ввел в оборот главный юбиляр этого года Карл Маркс. По тонкому замечанию Шумпетера, вторжение идеологии в научный анализ не лишает его автоматически научной ценности [Шумпетер, 1985, с. 35]. Однако в данной работе мы вряд ли сможем охватить эту подгрупу факторов.

К внешним факторам, видимо, можно отнести и воздействия со стороны философии, а также других общественных наук, но чтобы отделить эту группу факторов от внутренних требуется достаточно тонкий анализ.

К внутренним факторам относятся, в первую очередь, те, которые действуют внутри подсистемы, называемой экономической теорией. Сюда относятся воздействия со стороны самого научного собщества экономистов, изучаемые социологией науки: экономическое образование, механизмы профессиональной оценки и карьерного продвижения, влияние ассоциаций, журналов и т. д. Но сюда же можно отнести и логику развития самой экономической теории: если в ней накапливаются внутренние противоречия, они должны быть как-то разрешены. Если есть возможность создать более общую теорию, объясняющую тот же круг явлений, эту возможность следует реализовать, насколько это возможно.

Внутренние факторы, в свою очередь, испытывают влияние внешних. Но в рамках данной работы нас будет интересовать только *непосредственное* влияние на экономическую теорию внешних факторов, к которым без сомнения относится «Великая рецессия» 2008–2011 гг.

Опыт показывает, что внешние факторы действуют преимущественно на *макроэкономическую* теорию – общество реагирует на изменения в экономике, когда они становятся заметными и всеохватывающими, а это прежде всего бывает в случаях массового снижения доходов, безработицы и инфляции, которые, по мнению общества, обязана объяснить, а еще лучше, предсказать макроэкономика. Эта реакция общества настолько сильна, что может привести к изменениям в теории. Что же касается сдвигов в области микроэкономики (даже таких значительных, как маржиналистская революция, развитие поведенческой экономики) они, на наш взгляд, были вызваны преимущественно внутренними факторами[1].

Из истории макроэкономической теории мы знаем, что большие перемены (революции) в ней были связаны с главными проблемами, которые оказывались в центре внимания общества и экономистов. Кейнсианская революция произошла как реакция на массовую безработицу в период Великой депрессии 1930-х гг. Неоклассическая контрреволюция или революция рациональных ожиданий, поставившая макроэкономику на микрооснования, явилась откликом на стагфляцию 1970-х гг., порожденную нефтяным кризисом. В этих двух случаях главная макроэкономическая проблема не была объяснена господствующей теорией и как-то объяснялась оппозиционерами. Вопрос, который стоит перед нами сегодня, звучит так: что происходит в макроэкономической теории в связи с Великой рецессией – финансовым кризисом, за которым последовал длительный и глубокий экономический спад?

Надо отметить, что критика, первоначально направленная на представителей макроэкономики, распространяется и за ее пределы. Она переносится на микроэкономику, в рассмотрение вовлекаются методологические вопросы общей применимости. Приходит праздник на улицу методологов и историков экономических учений.

Нельзя сказать, что методологическая критика всегда идет только против излишней степени абстракции, формализации, как иногда представляется[2]. Может быть и наоборот: так, необходимость микрооснований была выведена из недостаточной общности и аксиоматизации макротеории.

---

[1] Не все исследователи разделяют нашу точку зрения. См., например, работы А. Мальцева [Мальцев, 2017; Мальцев, 2016].

[2] В том числе и автором этих строк [К вопросу, 2002].

Проблема микрооснований макроэкономики находится сегодня в центре рассмотрения, так как именно определенное ее решение привело к господству того направления в макроэкономике, которое подвергается критике в настоящий момент. Микрооснования макроэкономики возникли не в ходе революции рациональных ожиданий. Они имели место уже в «Общей теории» Кейнса, но, как и многое другое в этой великой книге, были нечетко сформулированы. Существует точка зрения, согласно которой Кейнс оставил в покое рациональность экономического субъекта, но дополнил ее неопределенностью, в которой особое значение имеют ожидания. На наш взгляд, дело обстояло следующим образом. Кейнс, как и его учитель Маршалл[3], пытался создать полезную экономическую теорию, которую можно применить в экономической политике. Для того чтобы теория была полезной, она должна исходить из многообразия мотивов и факторов человеческого поведения. С другой стороны, чтобы полезная теория оставалась теорией, она должна сокращать их число до минимума (желательно, равного единице). Кейнс решал проблему так: он приводил длинный перечень объективных и субъективных факторов, влияющих на экономическое поведение потребителей, инвесторов и т. д., а затем объявлял, что в краткосрочном аспекте их действие можно принять за постоянное (а в долгосрочном аспекте, как мы помним, мы все умрем!), за исключением одной-двух объективных переменных. Вот так и достигалась искомая «рациональность», из которой были важные исключения: непредсказуемое состояние долгосрочных предположений, порождающее циклические колебания, психологические факторы предпочтения ликвидности, а также денежная иллюзия, позволяющая бороться с безработицей с помощью небольшой управляемой инфляции.

Оппоненты Кейнса – Милтон Фридмен и монетаристы – спорили с ним, так сказать, на одном уровне абстракции, хотя и приходили к противоположным выводам. Они также оперировали макроэкономическими агрегатами с постулируемыми причинно-следственными связями между ними (от денежной массы к валовому продукту) и также опирались на микрооснования, в которые, правда, вместо денежной иллюзии у Кейнса входили адаптивные ожидания, позволяющие экономическим агентам довольно быстро распознать стимулирующую денежную политику государства.

По сути дела, революция рациональных ожиданий и новая классическая экономика ознаменовали собой не введение в макроэконо-

[3] Который, напомним, считал, что анализ может начинаться на уровне функций рыночного спроса и предложения, а не на уровне индивидуального принятия решений.

мику микрооснований, а переход к микрооснованиям повышенной рациональности. Но, следуя установившейся традиции, будем называть именно ее «микрообоснованной макроэкономикой». Напомним, что она имела три основные стадии.

Стадия 1. Новая классическая макроэкономика Лукаса. Основная работа Лукаса была посвящена созданию равновесной модели экономических циклов, которая включала денежные шоки, порождаемые государственной монетарной политикой, и механизм трансмиссии этих воздействий, описываемый так называемой «островной гипотезой» Фелпса. Информационная предпосылка, положенная в основу этой гипотезы, была весьма спорна для агентов, вооруженных рациональными ожиданиями: предполагалось, что они не могут отделить номинальный рост цен от реального.

Стадия 2. Теория реальных бизнес-циклов Кюдланда и Прескотта отошла от финансовой сферы и заменила денежные шоки Лукаса реальными шоками в стохастической среде. Циклические колебания генерировались с помощью межвременной оптимизации экономических агентов, точнее репрезентативного агента, принимающего решения об оптимальном соотношении труда и отдыха (отсюда безработица), а также потребления и сбережений (отсюда инвестиции). Практическим преимуществом этих моделей стал их количественный характер в отличие от качественных моделей Лукаса.

Стадия 3. Динамические стохастические модели общего равновесия (DSGE) ознаменовали возврат к разным видам шоков, не исключая и финансовые, которые исключала модель реального делового цикла. В остальном механизм оставался примерно таким, как в моделях РДЦ, но в него встраивалась и кейнсианская жесткость цен. Сложность этих моделей делала невозможным их аналитическое решение и заставляла прибегать к калибровке. Модели DSGE, как и модели предыдущих стадий, могут генерировать циклические колебания, но не глубокие падения вроде Великой рецессии. Модели DSGE в настоящее время есть во всех уважающих себя ЦБ, но на практике они используются наряду со старомодными большими макроэконометрическими моделями в кенсианском духе.

Микрооснованная макроэкономика (в отличие от кейнсианства и монетаризма) слишком абстрактна, чтобы из нее непосредственно вытекали политические рекомендации. Вместо «ручного управления» экономической активностью она предполагала «политику принципов»: «свобода рынков –всегда благо», «инфляция – всегда зло», «Центральный банк должет быть независимым от правительства» и т. д. В последнее десятилетие было сформулировано и более конкретное правило для ма-

кроэкономической политики (Правило Тейлора), которое рекомендовало Центральным банкам определенным образом реагировать на отклонения выпуска от потенциального и инфляции от ее целевого уровня.

Итог развития микрообоснованной макроэкономики можно кратко подвести следующим образом: достигнута бо'льшая внутренняя последовательность (internal consistency), но меньшая пригодность для политики. Можно сказать, что путь, выбранный мейнстримовской макроэкономикой, расширил разрыв между экономической наукой и искусством экономической политики.

И вот наступил 2008 г., и макроэкономисты могли бы повторить бессмертную фразу В. С. Черномырдина: «Никогда не было, и вот опять!». Удивительная черта экономистов – периодическое впадение в нирвану по поводу преодоления экономических кризисов! На протяжении периода после II мировой войны это повторялось по крайней мер два раза. Пока господствовало кейнсианство, широко распространялось мнение, что правильная активная политика государства сможет навсегда покончить с неприятными проявлениями экономической нестабильности. Когда стала доминировать микрообоснованная экономика, прктикующая равновесный взгляд на экономику вообще и на экономический цикл, в частности, восторжествовала вера в имманентную стабильность рынка, если, конечно, не мешать ему активной государственной политикой.

Поэтому достаточно долгая фаза циклического подъема неизбежно сопровождалась здравицами в честь окончательного преодоления цикла. Не стал исключением и период Great Moderation, продолжавшийся с середины 1980-х годов. Р. Лукас в 2003 г. в Президентском докладе на Ежегодном Конгрессе Американской экономической ассоциации торжественно провозгласил: «Макроэкономика в этом первоначальном смысле (речь идет о теории совокупного спроса – В. А.) добилась успеха: ее центральная проблема – предотвращение депрессий – решена и фактически была решена уже несколько десятилетий назад» [Lucas, 2003, p. 1][4].

Не будем останавливаться на описании самой Великой рецессии и сразу перейдем к описанию ее итогов для макроэкономической теории. Естественно, в центре внимания оказались модели DSGE как наиболее продвинутая форма макроэкономического мейнстрима. Сразу же бросается в глаза, что оценки здесь диаметрально противоположны, даже среди наиболее уважаемых представителей профессии.

[4] Сравните высказывание того же Лукаса в 2009 году: «Экономисты никогда не создадут моделей, которые смогут предсказывать неожиданные падения ценности финансовых активов, вроде того, которое произошло после банкротства Лимэн бразерс в сентябре» [Lucas, 2009].

Представители первой стороны озабочены тем, чтобы сохранить нынешнюю макроэкономическую теорию и политику, внеся в них некоторые коррективы. Среди них выдающийся макроэкономист и недавний главный экономист Международного валютного форда О. Бланшар, который считает, что кризис не был в первую очередь вызван макроэкономической политикой и во многих аспектах общая структура политики должна остаться прежней» [Blanchard et al., 2010, p. 16], и выступает за то, чтобы модели DSGE были расширены так, чтобы более адекватно отразить роль финансовой системы [Blanchard, 2014, p. 31]. Авторитетный профессор Миннесотского университета В. Чари настаивает, что DSGE – единственная последовательная теория. Только здесь надо искать решения. «Если у вас есть интересная и последовательная история, вы можете изложить ее в виде DSGE. Если не можете – ваша история непоследовательна» [Microfoundations Reconsidered, 2012б, p. 220]. Бывший председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы Б. Бернанке предупреждает, чтобы перестройка теории не зашла слишком далеко. По его мнению, недавний финансовый кризис был провалом экономической инженерии и экономического менеджмента, но не макроэкономической теории, однако отмечал, что DSGE предназначены для бескризисного времени [Bernanke, 2010, p. 1–4].

В то же время столь же авторитетные экономисты – теоретики и практики высказывают диаметрально противоположные суждения. Резко критическую оценку господствующей теории и ее роли в возникновении «Великой депрессии» дал не только «диссидент – Нобелиат» Стиглиц, но и выдающиеся представители мейнстрима и экономисты-практики. Так, экономический советник Сити Бэнк В. Баутер приходит к выводу, что преподавание макроэкономики в Англо-американских университетах в течение последних 30 лет замедлило серьезные исследования на десятилетия [Buiter, 2009]. С ним согласен главный экономист Всемирного банка П. Ромер, по его мнению, за 30 лет интеллектуального регресса макроэкономика превратилась в псевдонауку. Р. Солоу, которого, вспоминая его «неоклассическую модель экономического роста», иногда называют предтечей моделей DSGE, сегодня отказывается от таких наследников. По его мнению, микрооснования этих моделей, «населенных репрезентативным агентом – рабочим-собственником-потребителем – кем угодно, который аккуратно планирует будущее и живет вечно» [Solow, 2009], можно охарактеризовать словами «тупой и еще тупее» [Solow, 2003], а добавление реалистических фрикций не делает модели DSGE более убедительными [Solow, 2008, p. 244].

Какие же альтернативы предлагают современные экономисты микрооснованной макроэкономике? П. Кругман предлагает вернуться к хиксианской модели IS-LM [Krugman, 2009]. У. Баутер и А. Блайндер [Blinder, 2014] хотели бы обратиться к теории финансовой нестабильности Х. Мински и Д. Тобина. Некоторые экономисты вспоминают калдоровские модели роста и распределения дохода. В качестве альтернативной политики центральных банков предлагается борьба с финансовой неустойчивостью, высокой безработицей и за регулирование валютного курса.

В обстановке столь жестокой конфронтации мнений трудно извлечь уроки Великой Рецессии для макроэкономической теории. Ясно, что без финансов в ней обойтись не получится, что означает приговор теории реальных бизнес-циклов в чистом виде. Модели DSGE под большим вопросом, поскольку не умеют описывать отрицательную динамику. Микрооснования хорошо бы оставить, но сделать более реалистическими. Как это объединить с аппаратом DSGE, который хочется сохранить?

Эта ситуация хорошо сочетается с тем, что происходит за пределами макроэкономики. Еще до Великой рецессии наблюдалась общая гетерогенизация мейнстрима экономической теории, проявившаяся, в том числе, в прогрессе поведенческой экономики и ее входе в составе мейнстрима.

Что же будет дальше? Это зависит от соотношения внутренних и внешних факторов развития экономической теории. Внутренние факторы сильнее в спокойные периоды, когда научное сообщество может «замкнуться в себе» и применять внутренние критерии; внешние – во время и сразу после экономических потрясений, когда общество требует экономистов к ответу. Многое будет обусловлено тем, какая макроэкономическая проблема признана в обществе главной: инфляция или спад/безработица. В первом случае козыри на руках микрооснованной макроэкономики, а во втором относительное преимущество имеют альтеративные теории. Соответственно, на первый план выйдет «принципиальная» или «активистская» политика.

Литература

К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки. М.: ИМЭМО РАН, 2002.

Мальцев А. А. Эволюция экономической мысли в контексте развития мирового хозяйства. Москва: ТЕИС. 2017.

Мальцев А. А. Гипотеза о техницистской истории экономической мысли // Общественные науки и современность. 2016. № 5. С. 30–48.

Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1985.

Bernanke B. Implications of the Financial Crisis for Economics. Speech at the Conference Co-sponsored by the Center for Economic Policy Studies and the Bendheim Center for Finance, Princeton University, Princeton, New Jersey. September 24. 2010.

Blanchard O. Where Danger Lurks // FINANCE & DEVELOPMENT. September 2014. Vol. 51. No. 3.

Blanchard O., Dell'Ariccia G., Mauro P. Rethinking Macroeconomic Policy // Journal of Money, Credit and Banking, Supplement to Vol. 42. No. 6 (September 2010).

Blinder A. S. What did we learn from the financial crisis, the Great Recession, and the pathetic recovery? // Griswold Center for Economic Policy Studies. 2014. Working paper # 243.

Building a science of economics for the real world. HEARING BEFORE THE SUBCOMMITTEE ON INVESTIGATIONS AND OVERSIGHT COMMITTEE ON SCIENCE AND TECHNOLOGY HOUSE OF REPRESENTATIVES. ONE HUNDRED ELEVENTH CONGRESS. SECOND SESSION. JULY 20. 2010.

Buiter W. The unfortunate uselessness of most 'state of the art' academic monetary economics //CEPR's Policy Portal. 06 March 2009.

Krugman P. How did economists get it so wrong? // http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?_r=1&em=&pagewanted=print

Lucas R., Jr. In Defence of the Dismal Science // The Economist. 2009. 6 Aug.

Lucas R., Jr. Macroeconomic Priorities // American Economic Review. 2003. N 1. P. 1–14.

Microfoundations Reconsidered: The Relationship of Micro and Macroeconomics /Ed. by Pedro Garcia Duarte, Gilberto Tadeu Lima. Cheltenham: Edward Elgar 2012.

Solow R. M. The state of macroeconomics // Journal of Economic Literature. 2008. 22 (1). P. 243–249.

Solow R. M. Dumb and dumber in macroeconomics // Working paper for a Festschrift in honour of Joseph Stiglitz // https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/festschrift/Papers/Stig-Solow.pdf

Нуреев Р. М.

Критика базовых предпосылок современных макроэкономических теорий

Статья посвящена критике базовых предпосылок современных макроэкономических теорий. Автор показывает, как менялся предмет и метод макроэкономики на разных этапах развития экономической науки.

В статье рассматривается развитие методологии макроэкономических исследований, показывается, как сформировались критерии, лежащие в основе структуры современных курсов по макроэкономике, анализируются их достоинства и недостатки, намечаются пути дальнейшего развития этого важнейшего раздела экономической теории.

Классификация JEL: B22, B40, C10

Ключевые слова: предмет и метод макроэкономики, методология, история экономической мысли.

Nureev R. M.

The Critics of Basic Assumptions of Modern Macroeconomics.

The article focuses on the critics of basic assumptions of modern macroeconomics. The author shows how subject and method of macroeconomics were changing at different stages of economics development.

The article explores the development of methodology for macroeconomic research, shows how the criteria formed the underlying structure of modern courses in macroeconomics, analyzes their advantages and disadvantages, proposes the ways of further development of this important part of economic theory.

JEL classification: B22, B40, C10

Key words: subject and method of macroeconomics, methodology, history of economic thought.

Последние десятилетия отмечены напряжёнными поисками новой парадигмы в экономической науке. Для её создания необходимо, чтобы элементы новых подходов дополняли друг друга, стимулировали

развитие альтернативных теорий, чтобы созрели предпосылки для их синтеза. В этих условиях происходит возрастание значения методологии в процессе познания окружающего мира. Этому способствуют как изменения в самой экономической действительности, так и развитие метода (приемов и способов познания), а также изменения внутри экономической теории.

Методология – это исследование концепций, теорий и основных принципов рассуждения, принятых в той или иной науке, способ, которым устанавливается соотношение между теорией и реальностью. Методология экономической науки – философия науки в ее приложении к экономике. Она определяет систему вопросов, которую призвана решать теория, способы обоснования экономических теорий, интерпретацию предлагаемых решений.

Повышенный интерес к методологии особенно заметен в период существенных перемен в экономической науке, когда изменяются представления о том, что надлежит исследовать и с каких позиций, какой использовать для этого инструментарий, как интерпретировать и применять полученные результаты. Так было в 1870–1890-е годы, когда обострилась дискуссия между представителями исторической школы и маржинализма; так было и в 1930-е годы, когда на смену неоклассике пришло кейнсианство; так было и в 1970–1990-е годы, когда неоклассика потеснила кейнсианство, а мейнстрим столкнулся с критикой со стороны альтернативных теорий. Вполне объясним и повышенный интерес к методологии в современной России, где на смену марксизму в конце 1980-х – начале 1990-х годов приходит неоклассика.

Некритическое восприятие западной экономической теории, наивная экстраполяция ее рекомендаций в условиях необычного перехода от командной экономики к рыночной привела к кризису макроэкономики, причем не только в транзитивных странах, но и в странах Запада, в которых до этого она безмятежно развивалась. Ее рекомендации были больше рассчитаны на стационарное состояние, чем на эпоху бурных и глубоких перемен.

Уже давно в экономической науке ведется дискуссия о том, существует ли свободная от ценности экономическая наука. Экономист редко выступает в роли технократа. Он живет в обществе и не может не разделять представления тех или иных социальных групп и классов. Это предопределяет искажения даже при оценке простых фактов. Впрочем, на протяжении всей истории экономическая наука развивалась между Сциллой априоризма и Харибдой эмпиризма.

Экономический кризис 2008–2010 годов также способствовал оживлению критики методологических предпосылок современного мейнстрима (эффективности рынка, рациональных ожиданий его участников и т. д.), началу поисков новых философских оснований экономической науки. Особое внимание в ходе кризиса было прикован к макроэкономическим моделям, их несовершенству и оторванности от реальных проблем реальной экономики. Многие участники современных дискуссий отмечали высокую фрагментарность современных экономических моделей и – что самое печальное – нарастание этой фрагментарности в последние десятилетия. К этому добавилось чрезвычайное увлечение формализмом, вытекающим из стремления максимально математически строго описать экономическую жизнь, выводя всё многообразие существующих процессов из априорно заданных предпосылок, что привело к возникновению и нарастанию «онтологических зазоров» [Нуреев, Кирдина, Кошовец, Либман, Ольсевич, Рубинштейн, 2013]. Именно эти тенденции привели к возрастанию интереса к философии экономики. Однако ещё раз подчеркну, что теоретически осмыслить происходящие процессы попытались лишь очень немногие, наиболее квалифицированные экономисты [историю вопроса см.: Hausman, 2013].

Нобелевские лауреаты Джордж Акерлоф и Роберт Шиллер, критикуя мейнстрим, предложили четыре варианта поведения субъектов рынка (см. табл. 1).

Таблица 1. Четыре варианта поведения субъектов

Мотивы	**Реакции**	
	Рациональные	**Иррациональные**
Экономические	Область теоретиков мейнстрима	?
Неэкономические	?	?

Авторы справедливо отмечают, что «существующая экономическая модель заполняет лишь левую верхнюю клетку…» [Акерлоф, Шиллер, 2010, с. 202]. Поэтому они предлагают включить в число факторов, определяющих совокупный спрос, эйфорию, и пессимизм, а в число факторов, определяющих колебания занятости из-за неэластичности зарплат и цен, такой важный фактор, как стремление к справедливости [там же, с. 206–208]. Однако это такие явления, о которых уже более 100 лет пишут институционалисты.

Институциональный анализ более объективно оценивает объективную реальность. Он исходит из того, что современное общество – отнюдь не венец совершенства: люди, как правило, нерациональны, а экономика далека от состояния равновесия. Неоклассическая концепция, с их точки зрения, явно идеализирует действительность, выполняя скорее апологетическую, чем познавательную функцию. Реальная действительность гораздо сложнее и уже давно не укладывается в маржинальные предпосылки анализа. Объектом исследования должен быть не «экономический человек», а всесторонне развитая личность. Понять ее и правильно оценить тенденции развития общества можно лишь на путях междисциплинарного анализа. Неудивительно, что в последние годы получают широкое развитие экономическая социология, экономическая психология, биоэкономика, новая экономическая история, экономическая компаративистика и т. д.

В ходе экономического кризиса обострилась и критика фундаментальных основ построения современной макроэкономической теории, основополагающих принципов, лежащих в ее структуре.

Современная макроэкономическая теория может быть разделена на макроэкономику ex post и макроэкономику ex ante (см. рис.1)[1]. Макроэкономика ex post описывает систему национального счетоводства и не зависит от идеологических предпочтений и сложившихся до анализа установок экономистов. Наоборот, макроэкономика ex ante зависит от политических предпочтений авторов, и логика изложения в значительной мере зависит от того, к какой именно школе относится тот или иной экономист (к неоклассике, кейнсианству и т. д. и т. п.).

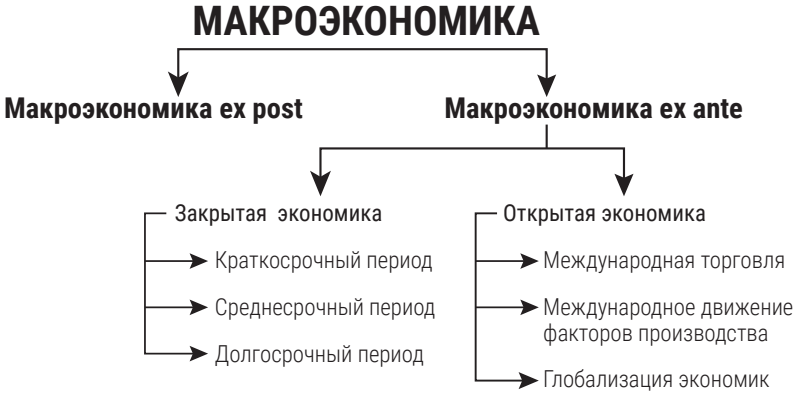


Рис. 1. Структура современной макроэкономической теории

[1] Такая структура лежит в основе учебного пособия: [Нуреев, Нуреева, 2006, 2011].

В свою очередь, макроэкономика ex ante может быть разделена на закрытую и открытую экономику.

Закрытая экономика абстрагируется от внешних влияний на экономику страны, рассматривая её изолированно от внешнего мира. Она анализирует макроэкономические проблемы, протекающие внутри страны в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном аспектах.

В краткосрочном периоде обычно изучается модель совокупного спроса и совокупного предложения, теория денег, принципы организации денежно-кредитной и бюджетной политики, модель IS-LM и другие вопросы. При этом если кейнсианцы большое внимание уделяют анализу влиянию ставки процента на спрос и предложение денег, то монетаристы – исследованию количественной теории денег.

Среднесрочный период посвящён анализу макроэкономического неравновесия, экономических кризисов и циклов, изучению динамики безработицы и теории инфляции, а также мерам государственной политики, способствующим сокращению амплитуды циклических колебаний.

Долгосрочный период – раздел, в котором изучаются кейнсианские и неоклассические теории экономического роста и развития.

Открытая экономика включает большой круг вопросов, связанных с анализом международной торговли, международных финансов, международным движением факторов производства, международного разделения труда и интеграционных процессов в условиях глобализации экономики.

Близкий к этому подход реализован в 6-м издании «Макроэкономики», написанном Оливье Бланшаром и Дэвидом Джонсоном [Blanchard, Johnson, 2013]. Курс разделяется на 2 большие части: ядро и дополнения (расширения).

Первая часть делится на введение, короткий, среднесрочный и длительный периоды. Во введении дается обзор ситуации в мире и объясняется структура книги. В краткосрочном периоде спрос определяет выпуск. Многие факторы влияют на спрос: от доверия потребителей до фискальной и денежно-кредитной политики. В среднесрочном периоде экономика возвращается к выпуску, определяемому естественным уровнем безработицы. Долгосрочный период абстрагируется от колебаний и сосредотачивается на факторах, определяющих экономический рост.

Вторая часть состоит из трёх разделов: ожидания, открытая экономика и возвращение к политике (см.: рис. 2). Раздел, посвященный ожиданиям, дополняет знания основного ядра книги. Он показывает, как ожидания влияют на колебания выпуска. Раздел, изучающий от-

крытую экономику, также дополняет основное ядро. Он анализирует влияние открытости на экономику с точки зрения обмена товарами и капиталом с остальным миром. Если в предыдущих главах было показано, как экономика влияет на отдельные аспекты политики, то в последнем разделе политика рассматривается как единое целое.



Рис. 2. Как «организовано» 6-е издание «Макроэкономики», О. Бланшара и Д. Джонсона
Источник: [Blanchard, Johnson, 2013, p. 55].

Характерно, что к этой простой и чёткой структуре Оливье Бланшар подошёл далеко не сразу. Первое издание включало первоначально 10 частей:

Введение
Основы
Ожидания
Открытость
Со стороны предложения
Патологии
Долгосрочный период
Изменение и переход
Политика
Эпилог [Blanchard, 1997].

Упрощённый вариант изложенных выше двух подходов представлен во многих отечественных учебниках по макроэкономике. Приведём в качестве примера учебник Финансового университета при Правительстве РФ «Макроэкономика. Теория и российская прак-

тика», написанный под редакцией А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной [Макроэкономика, 2005.]. Учебник включает четыре раздела:

Теоретические основы макроэкономического анализа

Государство в рыночной экономике

Международная экономика

Экономика крупного федеративного государства. Очерк теории.

Собственно к макроэкономике относятся первые три раздела. Последний раздел посвящён национальной и региональной экономике. Фактически в основе выделения первых трёх разделов лежит 2 критерия; деление на закрытую (разделы I и II) и открытую экономику (раздел III) и на макроэкономическую теорию (раздел I) и макроэкономическую политику (раздел II). Однако последний критерий не выдержан до конца, поскольку в международной экономике есть тоже и теория, и политика. В структуре первого раздела в неявной форме присутствует деление на макроэкономику ex post (глава 1) и макроэкономику ex ante (главы 2–6). В свою очередь макроэкономика ex ante делится на краткосрочный (главы 1–2), среднесрочный (главы 3–5) и долгосрочный периоды (глава 6). Неудобством такого подхода является то обстоятельство, что указанные вопросы фактически повторяются во 2-м разделе, посвящённом государству в рыночной экономике, деятельность которого также разворачивается во времени: краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном.

Иной подход представлен в учебнике по макроэкономике профессора Гарвардского университета Грегори Мэнкью [Mankiw, 1994.]. Он также исходит из деления макроэкономики на два крупных раздела: ex post и ex ante. Однако в качестве главного критерия деления макроэкономики ex ante у него рассматривается ***деление на долгосрочный период с гибкими ценами и краткосрочный период с негибкими ценами.*** *Закрытая и открытая экономика анализируется внутри этих временных периодов.*

В более позднем, 8-м издании «Макроэкономики» Г. Мэнкью выделяет уже 6 частей:

1. Введение
2. Классическая теория: экономика в долгосрочном периоде
3. Теория роста: экономика в очень долгосрочном периоде
4. Теория бизнес циклов: экономика в краткосрочном периоде
5. Темы в макроэкономической теории
6. Темы в макроэкономической политике [Mankiw, 2013; см. также: издания 2003, 2007, 2010].

В более позднем издании произошло расширение рамок долгосрочного периода за счёт включения в него таких вопросов, как де-

нежная система, инфляция и безработица, которые обычно рассматривались в других разделах курса. Такой подход, хотя и развивает и уточняет первоначальную концепцию, не отменяет по существу заложенный в её основание базовый критерий выделения основных разделов, наглядно показывая, что основное содержание предмета не укладывается в выделенное для него прокрустово ложе.

Подход Г. Мэнкью также имеет свои достоинства и недостатки. Несомненным достоинством является то, что автор начинает с классических моделей, рассматривающих экономическое равновесие в долгосрочном периоде, а затем переходит к отклонениям от этого равновесия, которые имеют место в периоде краткосрочном. Такой подход позволят сначала проанализировать более существенные закономерности развития экономики в целом, отделив их от менее существенных.

Другим очевидным достоинством предложенного Мэнкью деления является то, что сначала рассматривается раздел (долгосрочный период), который вызывает гораздо меньше разногласий у экономистов по макроэкономике, чем период краткосрочный.

Однако при таком подходе микроэкономические основы макроэкономики выносятся в конец, когда изложение основных проблем уже закончено. Поэтому лишь в конце читателю открываются те концепции, которые лежат в основании современной макроэкономики: теория поведения потребителей: кейнсианская функция потребления, модель межвременного выбора И. Фишера, гипотеза жизненного цикла Ф. Модельяни, гипотеза постоянного дохода М. Фридмана, а также теория, лежащая в основе инвестиционной функции, и др. Не укладываются в такую структуру и остро актуальные проблемы современной макроэкономической политики. История не меняется. «В отличие от других архитекторов, – писал язвительный К. Маркс, – наука не только рисует воздушные замки, но и возводит отдельные жилые этажи здания, прежде чем заложить его фундамент» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2 изд. Т. 13. С. 43].

Близкий к Г. Мэнкью подход типичен и для учебника макроэкономики, написанного Эндрю Абелем и Беном Бернанке**.** Учебник делится на 4 части:

1. Введение (где наряду с собственно с введением излагается и структура национальной экономики и средства измерения её результатов).

2. Экономика в долгосрочном периоде.

3. Деловые циклы и макроэкономическая политика.

4. Макроэкономическая политика, её среда и институты [Абель, Бернанке, с. 5–13].

Несомненный интерес представляет структура 5-го издания «Макроэкономики», написанного профессорами Массачусетского технологического института (MIT) Рудигером Дорнбушем и Стенли Фишером [Дорнбуш, Фишер, 1997]. Это была одна из первых книг макроэкономики промежуточного уровня, переведённая на русский язык, и уже в силу этого простого обстоятельства повлиявшая на логику чтения курсов по макроэкономике в нашей стране. Не лишне напомнить, что такого уровня курсы читались в то время лишь в ведущих российских экономических вузах и на экономических факультетах крупнейших университетов.

Авторы также, после введения (которому посвящена 1-я глава), делят весь курс на макроэкономику ex post (глава 2) и макроэкономику ex ante (главы 3–20). Однако в основу макроэкономики ex ante положен иной критерий деления. Ключевыми обобщающими понятиями, с их точки зрения, являются совокупный спрос и совокупное предложение. «Совокупный спрос, – пишут Р. Дорнбуш и С. Фишер во Введении к книге, – находится под влиянием кредитно-денежной политики, в первую очередь осуществляемой через процентные ставки и формирование ожиданий. А также под влиянием фискальной политики. Совокупное предложение формируется под влиянием фискальной политики, а также под влиянием таких крупных внешних воздействий, как изменение предложения нефти…

В главах с 3 по 6 анализируется совокупный спрос. В главе 7 вводится совокупное предложение и показывается, каким образом взаимодействует совокупное предложение и совокупный спрос и как определяется объём реального ВНП и уровень цен. В главах 8–11 содержится материал, который проясняет и углубляет понимание совокупного спроса и того, как кредитно-денежная политика воздействует на экономику. Главы 12–19 выполняют аналогичную роль по отношению к предложению и взаимодействию совокупного спроса и предложения. В главе 20 расширен материал главы 6 по поводу роли международной торговли в экономике» [там же, с. 40].

Значительная часть макроэкономических курсов построена на различении макроэкономической статики и макроэкономической динамики. В свою очередь, макроэкономическая статика обычно состоит из анализа отдельных рынков и фактически построена на дихотомии реального и денежного секторов экономики. Так, Александр Сергеевич Селищев делит свой курс на 5 частей, первые 4 из которых описывают макроэкономическую статику, последняя, 5-я часть, посвящена макроэкономической динамике. Основу первых четырёх разделов составляет анализ отдельных рынков (благ, денег и труда)

и их взаимодействие в модели AD-AS и общего экономического равновесия [Селищев, 2001]. Такой подход типичен и для учебника по макроэкономике, написанного В. М. Гальпериным, П. И. Гребенниковым, А. И. Леусским и Л. С. Тарасевичем, с той только разницей, что авторы дают более дробное деление макроэкономической динамики, выделяя в отдельные части конъюнктурные циклы, экономический рост и стабилизационную политику государства [Гальперин, Гребенников, Леусский, Тарасевич, 1997].

Не составляет в этом плане исключения и учебное пособие «Макроэкономика: научные школы, концепции. экономическая политика», написанное преподавателями МГУ А. А. Никифоровым, О. Н. Антипиной и Н. А. Миклашевской [Никифоров, Антипина, Миклашевская, 2008]. Сравнение взглядов неоклассиков, кейнсианцев и монетаристов они проводят, показывая различия в подходах к реальному и денежному секторам экономики и их совместному равновесию. Такой подход подчёркивает существенные различия между школами, но приводит к тому, что одни и те же проблемы излагаются как минимум четыре раза (так как о них пишется ещё и во вводном разделе – в 1–6-х главах). Поэтому такое изложение, несомненно представляя интерес для историков мысли, вряд ли может стать основой стандартного курса по макроэкономике. И к тому же излагаемые в этом учебном пособии концепции кейсианско-неоклассического синтеза, новых классиков, новые кейнсианцев и неохваченных ими новых монетаристов [Кавицкая, 2013, с. 78–88] уже не укладываются в эту простую схему.

Любопытно отметить, что во многих макроэкономических курсах указанные выше принципы перемешаны с нарушением элементарных принципов формальной логики. Приведём в качестве примера переведённое на русский язык 2-е издание курса «Макроэкономики» Михаэля Бурды и Чарльза Виплоша, выпущенное издательством Оксфордского университета [Бурда, Виплош, 1998]. Этот учебник состоит из 7 частей:

1. Введение в макроэкономику(1–2 главы)
2. Реальная экономика (3–7 главы)
3. Деньги (8–9 главы)
4. Макроэкономическое равновесие (10–11 главы)
5. Инфляция и деловые циклы (12–14 главы)
6. Макроэкономическая политика (15–17 главы)
7. Финансовые рынки и валютный курс (18–21 главы).

В такой структуре в неявной форме присутствуют все указанные выше критерии деления: на макроэкономику ex post (2 глава) и макроэкономику ex ante (3–21 главы); на закрытую (1–6, 8–17 главы)

и открытую экономику (7, 18–21 главы); на реальный (3–7,14 главы) и денежный сектора экономики (8–9, 18–21 главы) а также их взаимодействие (10–13, 15 главы); на краткосрочный (6–11,13, 18–19 главы), среднесрочный (12, 14–17, 20–21 главы) и долгосрочный (3–5 и 13 главы) периоды; на макроэкономическую теорию (1–14 и 18–21 главы) и макроэкономическую политику (15–17 главы).

Сами же авторы предлагают ещё 2 сокращённых варианта изучения указанного курса макроэкономики [там же, с. 8]:

1. С акцентом на совокупный спрос/деловые циклы:

Глава 1	Глава 12
Глава 2	Глава 13
Глава 3	Глава 14
Глава 8	Глава 5
Глава 9	Глава 6
Глава 11	Глава 7

2. С акцентом на неоклассическую теорию/микроэкономическое обоснование:

Глава 1	Глава 8
Глава 2	Глава 9
Глава 3	Глава 10
Глава 4	Глава 12
Глава 5	Глава 13
Глава 6	Глава 14

Однако большинство авторов, писавших курсы по макроэкономике, не утруждают себя поисками критериев для основных разделов той науки, которую изучают и преподают студентам. Они, как это делают, например, Роберт Барро и Витторио Грили, излагают одну главу за другой, даже не пытаясь выделить основные отделы и разделы макроэкономики [Barro, Grilli, 1988].

Литература

Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5-е изд. СПб.: Питер, 2008.

Акерлоф Дж. и Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового

капитализма. М.: Альпина бизнес букс, 2010.

Бурда М., Виплош Ч. Макроэкономика. Европейский текст. 2-е изд. СПб.: Судостроение, 1998.

Гальперин В. М., Гребенников П. И., Леусский А. И. Тарасевич Л. С. Макроэкономика. Учебник. 2-е изд. СПб:. Изд-во СПбГУЭФ, 1997.

Дорнбуш Р. Фишер С. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, Инфра-М. 1997.

Кавицкая И. Л. Институциональный подход к макроэкономическому анализу // Журнал институциональных исследований. 2013. № 4. С. 78–88.

Макроэкономика. Теория и российская практика. Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. М.: КНОРУС. 2005.

Маркс К. К критике политической экономии. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2 изд. Т. 13.

Мэнкью Г. Н. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994.

Никифоров А. А., Антипина О. Н. Миклашевская Н. А. Макроэкономика: научные школы, концепции. экономическая политика. М.: «Дело и Сервис», 2008.

Нуреев Р. М. Нуреева Н. А. Рабочая тетрадь по курсу макроэкономики. М.: Норма. 2006, 2011.

Нуреев Р. М., Кирдина С. Г., Кошовец О. Б., Либман А. М., Ольсевич Ю. Я., Рубинштейн А. Я. Базовые предпосылки современной экономической теории (economics) и их критика. М.: Институт экономики, 2013.

Селищев А. С. Макроэкономика. Изд. 2-е, исправленное. СПб.: Питер. 2001.

Barro Robert and Grilli Vittorio. European Macroeconomics.1-st published. The Macmillan Press. 1988.

Blanchard Olivier. Macroeconomics. Prentice-Hall International Inc. 1997.

Blanchard Olivier, Johnson David R. Macroeconomics. 6th Edition. Pearson, 2013.

Hausman D. M. Philosophy of Economics // The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2013 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/spr2013/entries/economics/>

Mankiw N. G. Macroeconomics Worth Publishers 1992, 1994, 1997, 2000. Mankiw N. G. Macroeconomics. 8th Edition. Worth Publishers/ Palgrave Macmilan, 2013. См. также: издания 2003, 2007, 2010.

Ореховский П. А.

Стагнация в форме расцвета: анализ дискурса мейнстрима экономической теории

В условиях зрелого индустриального общества большинство традиционных религий переживают кризис, и их постепенно заменяет сциентизм. Вера в то, что с помощью науки можно решить все проблемы общества, приводит к легитимации символического капитала и власти учёных, обеспечивающих Прогресс. Последний обеспечивается с помощью новых образцов технологии и техники, основанных на научных открытиях. В случае социальных наук критерий "новой техники" является расплывчатым в силу действия теоремы У. Томаса: «Если люди определяют ситуации как реальные, они становятся реальными в своих последствиях». Зачастую вера людей в новые идеологические конструкции является достаточной для признания достижений прогресса в социальных науках даже без появления новых социальных организаций и институтов.

В основном течении экономической теории можно выделить микроэкономику, макроэкономику и институционализм. Научные работы, которые публикуются в рамках этих разделов, подчиняются определённым «законам жанра» имеющим параллели с жанрами художественной литературы. В каждом случае необходимо убедить читателя в определённой социальной реальности. Для микроэкономики характерен жанр фэнтези, для макроэкономики – социалистический реализм, для институционализма – жанры прокламации и детектива. Критика, которая выходит за пределы соответствующих жанров и игнорирует реальность главных концептов мейнстрима, вокруг которых и формируется соответствующий дискурс, будет неизбежно проигнорирована.

В настоящее время мейнстрим инкорпорировал такие «еретические направления», как поведенческая экономика и поведенческие финансы, гипотезу финансовой хрупкости, теорию сетевых организаций. После десятилетий господства неолиберализма можно говорить о расцвете экономической теории в XXI веке. Однако с точки зрения «социальной техники» большинство теоретических концептов не нашли

своего отражения в необходимых организациях и институтах. В этом отношении наблюдается стагнация, что позволяет сделать вывод о том, что экономический мейнстрим становится всё более сциентистским, идеологическим.

Ключевые слова: дискурс, сциентизм, статусное потребление, человеческий капитал, трансакционные издержки.

Классификация JEL: A11, A14, B40–41, B52, B21, B22.

Orekhovsky P. A.

Stagnation in the Form of Heyday: Analysis of Discourse of the Mainstream of Economic Theory

In the conditions of an industrial society, most of the traditional religions living through a crisis, and they are gradually replaced by scientism. The belief that with the help of science it is possible to solve all the problems of society leads to the legitimation of symbolic capital and the power of the scientists. Progress is provided with the help of new samples of technology and technology, based on scientific discoveries. But in the case of social sciences, the criterion of «new technology» is vague because of the validity of Thomas's theorem: «if people define situations as real, they become real in their consequences.» Often people's belief in new ideological constructions is sufficient to recognize progress in social sciences even without the creation of new social organizations and institutions.

In the mainstream of economic theory have microeconomics, macroeconomics and institutionalism. Scientific works, which are published in the framework of these sections, are subject to certain «laws of the genre» that have parallels with the genres of fiction. In each case, it is necessary to convince the reader of a certain social reality. For the microeconomics this is characterized by a genre of fantasy. Macroeconomics is similar to genre socialist realism. Institutionalism is the genres of the proclamation and the detective. Criticism, that transcends the respective genres and ignores the reality of the main mainstream concepts around, which the corresponding discourse is formed, will inevitably be ignored.

At present, the mainstream has incorporated such «heretical directions» as behavioral economics and behavioral finance, the hypothesis of financial fragility, the theory of network organizations. After decades of neo-liberal domination, one can speak of the heyday of economic theory in the 21st century. However, from the point of view of «social engineering» most of the theoretical concepts have not been reflected in the necessary organizations

and institutions. In this regard, there is stagnation, which allows us to conclude that the economic mainstream is becoming more scientistic, ideological.

Key words: discourse, scientism, status consumption, human capital, transaction costs.

JEL classification: A11, A14, B40–41, B52, B21, B22.

1. Методологические рамки анализа: сциентизм как религия модерна. Конвенциализм «истины»

Хронологические рамки Нового Времени – Модерна – социологи и историки определяют по-разному. И. Валлерстайн начинает свой анализ с XVI века [Валлерстайн, 2016]. А. Ассман «начинает отсчёт» существенно позже, с последней трети XVIII века[1]. М. Фуко связывает конец классической эпохи с XVIII веком – именно тогда возникает такая специфическая организация, как психиатрическая лечебница [Фуко, 2010]. Как бы то ни было, авторитет науки и учёных как специфической социальной группы, в отличие от жрецов и священников, – сравнительно недавнее явление в истории человечества.

В классическую эпоху ученый мало чем отличался от богослова, а поиск Истины, в сущности, совпадал с познанием Бога. Богословие, право, медицина на равных преподавались в университетах, научные и богословские диспуты велись по одним и тем же правилам. Именно в классический период вырабатываются основные научные ритуалы, обеспечивающие «получение знания» – каноны логических и экспериментальных процедур: подготовка и защита диссертаций, признание высказывания истинным или ложным, публичность, голосование (конвенциональность истины). Заодно вырабатываются и доминирующие формы трансляции знания: лекция, семинар, коллоквиум, экзамен. Все эти формы продолжают существовать и в наше время. Сегодняшние решения научных конференций имеют очевидные аналогии с декларациями, которые принимались Вселенскими соборами,

[1] Сравн.: «…Среди историков и социологов установился консенсус относительно того, что культура Модерна базируется на открытии абстрактного, неощущаемого и гомогенного времени. Вместе с полным очищением физического времени от человеческих ценностей, человеческого опыта и культурных значений возник концепт исторического времени как стабильного хронотопа, обладающего бесконечной протяженностью и независимого от наполнения теми или иными представлениями. Решающий сдвиг к абстрагированию нового концепта времени можно проследить на языковом материале. Примерно в 1770 году появилось новое понятие “история”, заменившее в качестве «собирательного единственного числа» множественность различных “историй”» [Ассман, 2017, с.38].

а присуждение Нобелевских премий – с процедурой причисления к лику святых. Все эти ритуальные действия в конечном итоге направлены на укрепление символической власти, которую в индустриальном обществе приобретают интеллектуалы.

Социологический смысл ритуала – отделение своих от чужих, введение признаков социального различения. Человек, не признающий ритуалов, – неуч, чужак, шарлатан. Присвоение учёной степени – получение интеллектуалом права на оспаривание, такой человек теперь может принимать участие в диспутах, защитах и голосованиях, другими словами – в процессах получения нового знания. Заодно интеллектуал получает и право на то, что он может учить других, на символическую, а отчасти и политическую, административную власть над учениками.

Появление еретиков – ученых-естествоиспытателей или священников-реформаторов (сектантов) – подвергало сомнению легитимность института воспроизводства символической власти. Естественно, что сомнения в авторитете официальной церкви непосредственно затрагивали и права монархов, которые в классическую эпоху имели божественную санкцию на свое правление. Реформация, которая началась ещё до Модерна, размывала прежние сословные иерархии, существование которых получило духовное одобрение со стороны традиционной (католической) церкви. Переход от «мира – империи» к «миру – экономике» также означал смену властных оснований, в которых всё больше начинает цениться богатство, а не благородное происхождение. Модерн постепенно формирует новый социальный порядок. По меткому выражению Ф. Ницше, прозвучавшему в конце XIX века, «Бог умер». Однако ни богатство, ни вооруженная сила сами по себе не могут обеспечить признание большинством населения нового индустриального порядка справедливым. Это может сделать только вера в Прогресс, которая теперь, как показывает А. Ассман, составляет смысл Истории человечества.

Прогресс обеспечивается приростом научного знания, которое становится основанием для рыночной экономики. Вера в то, что с помощью научных подходов можно решить все проблемы, встающие перед обществом, является вполне естественной. В отличие от наследственного богатства и власти, знания – общественный ресурс. Здесь нет исключения, характерного для режима частной собственности, каждый желающий может получить требуемые знания, будь то в университете, будь то в публичной библиотеке. Равенство прав трансформируется и в равенство членов общества для реализации своих интеллектуальных возможностей.

Таким образом, сциентизм в эпоху Модерна становится своеобразной светской религией, легитимизируя новый социальный порядок. Как показывает Дм. Фурман применительно к советскому варианту марксизма, выделение «передовой части общества» в правящую элиту с последующим рекрутированием избранных через обычные социальные фильтры (образование, карьеру, службу) основывалось на корпоративной этике и жестких нормах, похожих на уставы религиозных орденов. И в рамках этой религиозной этики естественным образом возникает не только культ личности политического вождя, но и своеобразный «культ личности» интеллектуалов [Фурман, 2011, с. 262–297]. Используя советские штампы, это «научный подвиг», «жизнь, положенная на алтарь науки». Так формируется и авторитетный дискурс, отчасти напоминающий средневековую схоластику, – необходимость цитирования тех или иных образцовых трудов для легитимации собственных научных претензий. Прогресс, естественно, носит кумулятивный характер – перефразируя известное выражение И. Ньютона, «все ученые стоят на плечах гигантов».

В данной работе мы исходим из того, что в современную эпоху религиозные основания социально-экономической жизни отнюдь не стали архаическим пережитком маргинальных социальных групп, но трансформировались в сциентизм как систему взглядов, которой – осознанно или неосознанно – придерживается большинство членов общества, включая, конечно, и экономистов. Это задаёт методологические рамки анализа дискурсов, который предпринимается в следующей части работы. Важно подчеркнуть две особенности нашего анализа:

1. В условиях господства сциентизма, который сам по себе является формой религии, привычный подход демаркации научных и религиозных утверждений «не работает». Верификация (эмпирическая проверка) или фальсификация (опровержимость) выдвинутой концепции не являются критериями истинности, ложности и/или «научности», по К. Попперу. Как указывает У. Сэмюелс: «Дать определение реальности – значит внести вклад в её реконструкцию. Определение реальности логически предполагает, что она существует, подобно тому как систематизация опыта означает, что таковой опыт существует…» [Самюелс, 2015, с. 24]. Если исследователь реконструирует реальность, используя один способ описания (дискурс), то другой исследователь может получить другую реальность, используя другой дискурс. Отсюда истина – всего лишь соглашение о способе описания реальности, социальный конструкт. Естественно, что «для поколения, которое было воспитано на эпистемологии позитивизма или логического эм-

пиризма, такая позиция как минимум некомфортна. Необходимо признать, что логический эмпиризм являлся идеологией науки. Его задача состояла в легитимации статуса науки и учёных, а также в том, чтобы скрыть от большинства людей пределы науки, свести к трюизмам серьёзные эпистемологические проблемы и замаскировать тот факт, что сама научная практика тех, кто верил в достоверное знание, не согласовывалась, да и не могла согласовываться, с предписаниями науки» [там же, с. 19].

Для естественных наук правильность (истинность) описания реальности демонстрируется *образцами техники, которая работает на основе использования тех или иных принципов, законов природы*. В случае социальных наук ситуация сложнее. Как показал Р. Мертон, здесь часто случаются «самосбывающиеся пророчества», основанные на действии знаменитой теоремы У. Томаса: «Если люди определяют ситуации как реальные, они становятся реальными в своих последствиях» вне зависимости от степени реалистичности их первичного описания [Мертон, 2006, с. 605]. Поэтому даже при условии наличия созданной на основе новых экономических теорий «социальной техники», другими словами – новых формальных процедур и/или даже институтов, они далеко не всегда обеспечивают социально-экономическое развитие в сколько-нибудь длительной перспективе. Но именно формальные процедуры статистики, финансов, бухгалтерского учёта, менеджмента, маркетинга, планирования делают экономические теории *реальностью*. Конечно, отсутствие согласованности между экономической теорией и конкретными дисциплинами *не означает*, что та или иная модель или концепция неверна, но рассогласованность оставляет вопрос о существовании описываемой теоретической реальности открытым.

2. При анализе различных «описаний реальности» особую важность приобретает вопрос *жанра*, в рамках которого вниманию читателей представляется та или иная концепция. Как показала в своей известной работе Д. Макклоски, важнейшей частью научной работы является риторика или способ убеждения коллег в своей правоте [Макклоски, 2015]. У разных литературных жанров – *свои законы повествования*, своя специфика. Ни в рассказе, ни в романе, ни в научной статье, посвящённой экономической теории, действительность не предстает такой, «как она есть» – в рамках сюжета автор абстрагируется от многих деталей, которые определяют поведение акторов (героев). Оппоненты могут указывать на выпавшие из внимания исследователя факторы, которые приводят к совсем иному развитию сюжета, или включают в модель других акторов (с другими алгоритмами

поведения). Тем не менее на критику действуют такие же жанровые ограничения. Выход за пределы жанра приведет лишь к тому, что возражения будут успешно проигнорированы. Как показывает А. Кламер, вопрос: «о чем ваша история?» является принципиальным для экономистов [Кламер, 2015, с. 194].

2. Разделы экономической теории как литературные жанры

Сама по себе аналогия трудов по экономической теории с художественными произведениями не является чем-то новым. Как пишет Д. Родрик: «Один из способов понять экономические модели – рассматривать их как басни. В этих коротких рассказах обычно действуют немногочисленные главные герои, живущие в безымянном, обобщенном месте (некая деревня, некий лес), действия и взаимодействия которых приводят к исходу, служащему своего рода уроком… Басня не стремится к реалистичности и не имеет целью дать полную картину жизни персонажей. Она жертвует реализмом и многозначностью ради ясности сюжетной линии…

…И мораль, или как её называют экономисты, выводы для государственной политики, обычно довольно очевидна: свободные рынки эффективны, оппортунистическое поведение в стратегическом взаимодействии может ухудшать положение всех его участников, стимулы имеют значение, и так далее» [Родрик, 2016, с. 32–33].

С баснями (сказками) сравнивает экономические модели и А. Рубинштейн[2]. Тем не менее, при всей удачности такой аналогии, жанр басни или притчи не может быть использован для понимания описания сколько-нибудь крупной экономической концепции. Мораль разных притч часто может противоречить друг другу. Такая ситуация крайне нежелательна в случае реальности, которую описывает *общая* экономическая теория. В этом отношении литературные жанры ближе к понятиям «парадигмы», по Т. Куну, или «научной программы», по И. Лакатосу.

[2] «Я считаю, что как экономисту-теоретику мне почти нечего сказать о реальном мире и что лишь очень немногие модели в экономической теории могут использоваться для серьёзных консультаций…. Как экономисты-теоретики мы организуем наше мышление с помощью того, что мы называем моделями. Слово “модель” звучит научнее, чем “басня” или “сказка”, хотя большой разницы между ними я не вижу… Да, я действительно полагаю, что мы просто баснописцы, но разве это не чудесно?» [Рубинштейн, 2008, с. 79–80].

2.1. Микроэкономический дискурс

Основными концептами микроэкономики являются функции спроса и предложения, структура рынка, модели поведения потребителя и производителя. Все эти концепты тесно связаны между собой. Производитель, потребитель – две стороны поведения экономического человека (рационала), максимизирующего получаемую полезность (доход). Агрегированное поведение потребителей лежит в основе функций спроса на те или иные товары (услуги), агрегированное поведение производителей – в основе функций предложения. Критика данных концептов со стороны представителей поведенческой школы сводится к тому, что рациональный выбор – важнейший частный случай, который, однако, не является единственным вариантом. Тем не менее само существование функций спроса и предложения поведенческими экономистами не обсуждается. Таким образом, по-прежнему общепризнано, что снижение цены сопровождается увеличением спроса, повышение цены – ростом предложения.

«Техника», где должны были бы найти применение микроэкономические модели, – маркетинг, менеджмент. Однако в научном инструментарии этих дисциплин аппарат функций спроса и предложения практически не используется. При этом стоит оговориться, что сегментация рынка, эластичность спроса и часть других микроэкономических категорий давно вошли в маркетинговый анализ, речь идёт именно о микроэкономических *моделях*, которые подвергаются критике ещё с конца XIX века.

Т. Веблен, который, по сути, отрицал существование функции спроса, говорил о поведении «праздного класса», демонстративном, статусном потреблении [Веблен, 1984]. По-видимому, для индустриального капитализма конца XIX – середины XX веков такое поведение было важным исключением, но в отношении большинства товаров и услуг «закон спроса» был справедлив. Однако, как показывает Р. Фрэнк, в конце XX – начале XXI веков практически все потребительские товары и услуги становятся «вебленовскими», и процесс потребления невозможно отделить от процесса социального позиционирования [Фрэнк, 2013].

Аналогично – ещё в середине 1970-х «новые кейнсианцы» А. Лейонхувуд и О. Клауэр делали акцент на жёсткости цен. В ответ на сокращение или увеличение объёма сбыта фирмы реагируют сокращением или ростом производства товаров и услуг, но не меняют ценники. В этом отношении «реальность» функции предложения является, по-видимому, даже более спорной, чем функции спроса.

Маркетинговые технологии широко используют варианты скрытой ценовой дискриминации, применяя купоны, скидочные карты и другие коммерческие приёмы. При этом сами издержки производства занимают, по-видимому, менее 25% от продажной цены[3]. Однако основная посылка микроэкономических моделей: «равенство цен и издержек в точке равновесия спроса и предложения», очевидно, представляет собой нефальсифицируемое (неопровержимое) утверждение – торговцы просто не обращают на него внимания.

Вообще, само по себе Равновесие для экономистов – важнейший принцип, своеобразный «символ веры». Оно может быть идеальным, как в случае равновесия по Вальрасу-Маршаллу (в современной версии Эрроу-Дебре), или сосуществовать с вынужденной безработицей, быть «вырожденным», как в случае равновесия по Кейнсу. И в то же время указанный принцип, с чем, по-видимому, согласится большинство экономистов, требует высокой степени абстракции. Идеальное состояние Равновесия близко соседствует с фантастикой.

В художественной литературе в XX веке становится очень популярным жанр фэнтези, который, в отличие от научной фантастики, не стремится объяснить мир с точки зрения науки. Это – параллельный (существовавший в прошлом или существующий на других планетах) мир со своими законами. Использование современных видов вооружения (пистолетов-автоматов, танков, самолётов и т. д.) запрещено. В качестве центрального сюжета используется «квест», необходимость решения которого обычно диктуется не внешней ситуацией, но внутренними побуждениями героя. Часто это – нарушение вселенского Равновесия. «Жанровую структуру современной Ф. определяет следование канонам той или иной мифологической системы, на основе которой создаются собственные мифы» [Маркова, 2005].

На наш взгляд, параллели между микроэкономическим дискурсом и жанром фэнтези очевидны. Квест – поиск причин, приводящих к нарушению Равновесия спроса и предложения (олигополия, асимметрия информации, эффект эндаумента в поведенческой экономике и т. д.). Построение (модификация) функций спроса и предложения специфического вида (ломаных, немонотонных и т. д.), анализ оптимума (первая производная), выпуклости – вогнутости (вторая производная) – использование древнего оружия и магических средств. Нахож-

[3] Естественно, что удельный вес производственных издержек сильно меняется в зависимости от специфики производства и реализации конкретного товара и услуги. Однако удельный вес отраслей материального производства (промышленности, сельского хозяйства, связанного с ними строительства и грузоперевозок) во многих странах ОЭСР оказывается менее 20%.

дение разгадки, выяснение и поименование факторов, приводящих к отклонению – победа над чудовищами (врагами), восстановление Равновесия.

Именно нарушением законов жанра объясняется безуспешность критики микроэкономического дискурса Вебленом или новыми кейнсианцами. Веблен не признавал существования Равновесия. Лейонхувуд и Клауэр – вообще сторонники концепции «неравновесия»[4]. Удивительно не то, что такая критика игнорируется, а неожиданная широта и гибкость мейнстрима, инкорпорирующего в себя даже такие «еретические концепции». Так, варианты вебленовской критики учитываются в «эффектах сноба», «присоединения к большинству», «товарах роскоши», жёсткость цен – в разных вариантах «ломаных» кривых спроса и предложения. Сильной стороной сциентизма является постоянный пересмотр «корпуса священных текстов», в нём, в отличие от традиционных религий, нет раз и навсегда данных Богом догматов. Вера экономистов в принцип Равновесия непоколебима и продолжает вдохновлять их на всё новые научные подвиги.

2.2. Макроэкономический дискурс

В центре макроэкономического дискурса находится дискуссия о природе денег. В кейнсианских моделях они не являются «нейтральными». Другими словами, изменение денежной массы приводит не к изменению масштаба цен, а к инфляции (дефляции). Отсюда следует неявный отказ от количественной теории денег. Это теоретическое разграничение оборачивается идеологическим противостоянием: если экономист считает, что деньги имеют преимущественно фиатную (декретную) природу – это интервенционист (кейнсианец, социалист), если, напротив, исследователь полагает, что деньги – «реальные» (т. е. служат средством накопления и обеспечены ценностями: золотом, “товарной массой” и т. д.) – это неолиберал (монетарист, «сторонник свободы»). Обе эти позиции так или иначе «подтверждаются статистикой». В этом отношении макроэкономисты доводят свои концепции до социальной техники, используя те или иные стоимостные и денежные «агрегаты».

В то же время, хотя денежная теория и является полем наиболее ожесточенных дискуссий, она всего лишь часть другой, более общей проблемы – какая политика обеспечивает экономический рост? Имен-

[4] См.: [Харрис, 1990, с. 455–482].

но последний является центральным сюжетом макроэкономического дискурса. И в классических (либеральных), и в кейнсианских моделях главными являются факторы, способствующие увеличению сбережений и инвестиций (норма сбережений) и дальнейшая трансформация их в капитал. Именно норма сбережений является важнейшим управляющим параметром в модели Солоу, описывающей процесс экономического роста в долгосрочном периоде.

Однако автор этой модели, сам Р. Солоу, в своё время показал, что фактор инвестиций сам по себе объясняет не более 40% экономического роста, остальное приходится на так называемый «остаток Солоу», «совокупную производительность факторов», или «неидентифицируемые факторы» – в зависимости от того, какой интерпретации полученных результатов придерживается тот или иной макроэкономист.

В настоящее время влияние «остатка Солоу» в основном принято связывать с двумя большими группами факторов. Во-первых, это человеческий капитал, увеличение которого происходит более-менее автоматически, вместе с ростом дохода, развитием образования и здравоохранения (неявно предполагается, что работник одной и той же профессии располагает большим человеческим капиталом в богатой стране, нежели в бедной). Во-вторых, «остаток Солоу» связывают с инвестициями в научные исследования и разработки (НИОКР). Связь между инвестициями в НИОКР и приростом ВВП не является однородной – в каких-то случаях эти затраты могут не приносить результата, но в каких-то случаях, напротив, отдача во много раз превышает затраты. В последнем варианте возникает особый вид доходов – интеллектуальная рента, на которую вроде бы приходится основная часть добавленной стоимости в развитых странах.

Принципиальное значение человеческого капитала вроде бы признаётся большинством экономистов. Удивительно, но с точки зрения социальной техники это не повлекло за собой никаких последствий. А ведь если относиться к человеческому капиталу серьезно, то оплата труда как минимум не должна облагаться никакими налогами, как амортизация капитала, вместо договора найма должны были бы действовать другие правоотношения (инвестиционный договор или договор займа в зависимости от того, на каких условиях владелец предоставляет свой капитал фирме). Должны быть разработаны способы оценки индивидуального человеческого капитала, а его владельцы – получить соответствующие удостоверения, «титулы собственности». В свою очередь, макроэкономисты – сторонники теории человеческого капитала, как минимум, должны были бы отказаться

от использования двухфакторных моделей (труд и капитал), и перейти к однофакторной (капитал). Такое социальное устройство *не является нереализуемым* – были же в Советском Союзе, социалистическом государстве, необходимый и прибавочный продукты, действовали договоры найма, и это при том, что эксплуататорских классов не было, а все средства производства принадлежали трудящимся.

Аналогичные проблемы возникают и с учётом затрат на осуществление НИОКР. С одной стороны, это обычные затраты фирмы, аналогичные административным или коммерческим расходам, которые *уменьшают* прибыль (и финансируются из прибыли). С другой стороны, они объявляются источником прибыли и должны её *увеличивать*. С финансовой точки зрения затраты на НИОКР должны учитываться подобно «объектам незавершённого строительства» и в таком виде представлять собой активы. По мере окончания НИОКР в составе внеоборотных активов должны были бы появляться патенты, лицензии, ноу-хау и т. д., а государственная статистика должна была бы ввести раздел с условным названием «интеллектуальный капитал» с соответствующей стоимостной оценкой. Как никак, наряду с человеческим капиталом это основной фактор экономического роста. И вроде бы с этим никто не спорит.

Макроэкономический дискурс очень реалистичен, но этот реализм имеет свой специфический литературный жанр. Как определял его Андрей Синявский: «Произведения социалистического реализма весьма разнообразны по стилю и содержанию. Но в каждом из них присутствует понятие Цели в прямом или косвенном значении, в открытом или завуалированном выражении. Это либо панегирик коммунизму и всему, что с ним связано, либо *сатира* на его многочисленных врагов, либо, наконец, – всякого рода описания жизни, «в ее революционном развитии», т. е. опять-таки в движении к коммунизму… Советский писатель, избрав объектом творчества какое-либо явление, стремится повернуть его в определенном ракурсе, вскрыть заключенные в нем потенции, указывающие на прекрасную цель и наше приближение к цели. Поэтому большинству сюжетов, бытующих в советской литературе, свойственна удивительная целеустремленность. Они развиваются в… заранее известном направлении – ещё и ещё раз напомнить о торжестве коммунизма» [Синявский].

У макроэкономических описаний всегда присутствует цель – рост ВВП на душу населения, вхождение в клуб «развитых стран», что имеет очевидные аналогии с «коммунизмом». В качестве средства выступает та или иная модель роста, имеющая свой эмпирический аналог (США, ФРГ, Япония, с недавних пор – КНР). Очевидна параллель с описанием

положительного героя: «Достоинства положительного героя трудно перечислить: идейность, смелость, ум, сила воли, патриотизм, уважение к женщине… Важнейшие из них, пожалуй, – это ясность и прямота, с какими он видит цель и к ней устремляется… Он твердо знает, что хорошо и что плохо, говорит только “да” или “нет”» [там же].

Даже споры о прогрессивности «рациональных ожиданий», «монетаризма», «эффективного рынка» по сравнению с кейнсианством и/или наоборот имеют свой прямой аналог в требованиях социалистического реализма. Как цитирует первоисточник Синявский: «Общественные идеи и теории бывают различные. Есть старые идеи и теории, отжившие свой век и служащие интересам отживающих сил общества. Их значение состоит в том, что они тормозят развитие общества, его продвижение вперед. Бывают новые, передовые идеи и теории, служащие интересам передовых сил общества. Их значение состоит в том, что они облегчают развитие общества, его передвижение вперед...» [История…, 1938, с. 111].

Жанровые ограничения «социалистического реализма» показывают, почему макроэкономисты легко оперируют понятием «человеческого капитала», рассчитывают некие агрегаты, которые характеризуют величину этого капитала, индексы, показывающие его динамику, но в то же время не пытаются довести это понятие до социальной техники, позволяющей определять этот капитал на микроуровне. С другой стороны, для исследователя, практикующего дискурсивный анализ, крайне поучительным является игнорирование идеологических разногласий между «интервенционистами» и «либералами» в условиях серьёзных экономических кризисов, подобных кризису 2008 г. Все на какое-то время становятся интервенционистами и «облегчают развитие общества, его передвижение вперёд», в то время как долгосрочные последствия такого «передвижения» становятся источником последующих дискуссий на длительную перспективу.

2.3. Авторитетные дискурсы институционалистов

В мейнстрим вошли уже как минимум два существенно различающихся институциональных дискурса. *Первый из них* обычно определяют как «неоинституциональный», в его центре находятся сюжеты, связанные с трансакционными издержками, правами собственности и общественным выбором. Акторы стремятся экономить на трансакционных издержках, в связи с чем они создают иерархические структуры (фирмы). Величина трансакционных издержек связана, как показал

О. Уильямсон, со степенью специфичности активов, ограниченной рациональностью и оппортунизмом – все эти факторы либо приводят к невозможности заключения классического или даже неоклассического (гибридного) контракта, либо могут быть применены в весьма ограниченной степени [Уильямсон, 1996]. Напротив, имплицитный контракт, реализуемый внутри иерархической структуры, позволяет экономить на интеллекте (ослабляется ограничение рациональности), использовать операционный рычаг (снижается риск специфичности активов) и делает поведение оппортунистов крайне рискованным (при помощи процедур прямого административного контроля). Спецификация прав собственности делает возможным не только «обмен как таковой», но и позволяет заключать сделки в отношении отдельных правомочий, в том числе путём компенсации субъектам, которые уступают, например, своё право «наносить вред». Таким образом, спецификация прав собственности повышает эффективность функционирования рыночного механизма, в то время как их размывание, наоборот, снижает и, в общем, увеличивает трансакционные издержки ведения бизнеса. Наконец, трансакционные издержки в теории общественного выбора – это «издержки производства законов», «издержки выбора». Законы при этом – своеобразные неамортизируемые активы: чем дольше они работают, тем больше становится их отдача.

Трансакционные издержки – важнейший концепт современного мейнстрима, однако с точки зрения социальной техники их учёта, измерения, управления они во многом напоминают рассмотренный выше концепт "человеческого капитала". В микроэкономике выделяют производственные издержки, которые определяют форму и положение кривой предложения, и выделенные Э. Чемберлином издержки сбыта, которые влияют на форму и положение кривой спроса [Чемберлин, 1996, с. 163] (такие издержки подрывают «суверенитет потребителя», поэтому часть микроэкономистов их игнорируют). Трансакционные издержки – «издержки ведения дел», «затраты по управлению экономической системой», затраты на заключение контрактов (ex ante) и выполнение контракта (ex post) [Уильямсон, 1996, с. 53–59]. Эти издержки «по определению» не зависят ни от объёма производства, ни от объёма сбыта, и в то же время на них, по общему мнению, приходится основная часть всех издержек по ведению бизнеса. Забегая вперёд, сделаем одно замечание о разграничении жанров. Скажем, дилетант попытается задать микроэкономистам, макроэкономистам, или институционалистам, казалось бы, логичный вопрос – если на покрытие трансакционных издержек приходится теперь основная часть выручки, то не ведёт ли это к инфляции издержек и сдвигам соответствующих отраслевых кривых

предложения? Очевидно, такой вопрос будет расценен большинством экономистов как «исключительно дурацкий».

Как таковые, в бухгалтерском учёте к трансакционным издержкам, пожалуй, относятся только административные расходы. Нужно ли включать сюда все налоги и сборы вместе с таможенными платежами – вопрос открытый. С одной стороны, для фирмы налоги являются издержками, но для «общественного сектора» это – доходы. С помощью этих налогов, в частности, создаётся потом человеческий капитал, а заодно и законы. Всё это, вроде как, должно увеличивать эффективность работы бизнеса, создавать своего рода «внешнюю экономию». Но тогда налоги можно рассматривать уже не как «трансакционные издержки», но как «социальные инвестиции» фирм. Понятно только одно, что дело это тёмное и путаное.

Вдобавок есть ещё и важное возражение М. Олсона, который ввёл в оборот понятие «институционального склероза». По его мнению, представители народа не изменяют законы не потому, что они «эффективны» и приносят возрастающую отдачу, а потому, что достигнуто устойчивое (вырожденное) равновесие по разделу ренты между множеством малых групп. Если посмотреть на проблему под этим углом, то трансакционные издержки – это другое название доходов, которую собирают «осёдлые бандиты» [Олсон, 1998].

Второй институциональный дискурс связан с выбором доминирующего типа технических стандартов, в том числе стандартов инженерной инфраструктуры, а заодно и связанного с этим типа институтов. Описание П. Дэвидом истории возникновения стандарта раскладки клавиатуры (QWERTY-эффекты) получило развитие в «эффекте колеи» (path dependence, зависимости от предыдущего развития), спорах об эффективности рабства в Южных штатах США накануне Гражданской войны (Р. Фогель), наконец, в возникновении клиометрики. Также в рамках этого дискурса появились исследования, которые связывают богатство западных стран с возникновением и укреплением там специфических политических институтов: либеральной демократии и прав человека. Это объяснялось с помощью разграничения государств ограниченного и открытого доступа [Норт, Уоллис, Вейнгаст, 2011]. В другой популярной интерпретации использовалось аналогичное разграничение между экстрактивными и инклюзивными институтами [Аджемоглу, Робинсон, 2016].

Институциональные описания реальности трудно отнести к какому-то одному литературному жанру. В то же время такие описания, на наш взгляд, имеют очевидные параллели с *прокламацией и детективом*.

Прокламация (декларация) – воззвание, провозглашение истины, призыв совершать действия. Спецификой жанра является отсутствие определений желаемого идеала, анализа реалистичности посылок. Прокламация обращается к интуитивному чувству справедливости, свободы, красоты читателей. Институционализм как прокламация включает в себя следующий сюжет: 1) анализ (тенденциозный) действующей системы государственного устройства; 2) выявление «размывания» прав собственности, «коррупциогенности»; 3) призыв к изменению сложившегося порядка. Такова логика как социалистических, так и неолиберальных сочинений. Достаточно привести названия наиболее известных работ такого типа: «Дорога к рабству» (Ф. фон Хайек), «Капитализм и свобода» (М. Фридмен)[5], «Границы свободы. Между анархией и Левиафаном» (Дж. Бьюкенен), «Тирания экспертов. Экономисты, диктаторы и нарушенные права бедных» (У. Истерли). Или, напротив: «Кредо либерала» (П. Кругман); «Цена неравенства» (Дж. Стиглиц); «Европе не нужен евро» (Т. Сарацин). С прокламациями трудно дискутировать, они либо принимаются на веру, либо категорически отвергаются, это своеобразный апофеоз сциентизма. Именно поэтому они и оказывают наибольшее влияние на общественное сознание.

В свою очередь, детектив – процесс исследования загадочного происшествия с целью выяснения его обстоятельств и раскрытия загадки. Обычно в качестве такого происшествия выступает преступление (аномалия), роман описывает процесс расследования и определения виновных. Особенностью детектива является «опровержение очевидности» (при ясности обстоятельств происшествия загадка исчезает). В институциональных сочинениях, выдержанных в этом жанре, «всё не так, как кажется». Скажем, в «теории фирмы» объясняется не то, *как функционирует* фирма, а *почему* она, основанная на принципе иерархии, вообще существует в рыночной среде, и почему иерархия и бюрократическая организация не заменит собой рынок. Оказывается, фирма экономит трансакционные издержки, связанные с рыночной организацией. В других институциональных произведениях рассматривается разрушение внутренней иерархии, передача многих функций на аутсорсинг, сторонним подрядчикам, формирование сетевых структур транснациональных корпораций.

[5] Ф. фон Хайека и М. Фридмена редко относят к институционалистам. Однако в своей сравнительно недавней работе Д. Стедмен-Джоунз доказывает, что неолиберализм представлял собой именно идеологию, которая имела сеть своих организаций, трансформирующих научные манифесты в политическое влияние, направленное на изменение основных западных экономических институтов. См.: [Стедмен-Джоунз, 2017].

Почему они это делают, закрывая свои подразделения, отдавая заказы на сторону, при этом часто выходя за пределы той юрисдикции, где находится штаб-квартира, и где они платят налоги? Они экономят трансакционные издержки. Всё понятно.

3. Заключение: о причинах непоколебимости мейнстримного дискурса

В основе *экономического дискурса вообще* лежит обсуждение того, что *выгодно и невыгодно* делать тем или иным людям. Модель *стимулов и санкций* – неотъемлемая часть экономического образа мышления. Хозяйственные акторы должны позитивно реагировать на *стимулы*, позволяющие им увеличить получаемые выгоды, и негативно – на *санкции*, увеличивающие потери. Даже ограниченно рациональные акторы, которые в силу дефицита «вычислительных способностей» и недостатка знаний о сложившейся экономической ситуации могут совершать ошибки [Саймон, 1993], всё же должны уметь сопоставлять доходы и издержки. Они должны стремиться к прибыли хотя бы из чувства самосохранения. Если актор добивается большего снижения потерь и увеличения выгод, чем другие акторы, принадлежащие к тому же конкретному виду (например, фирмы, наёмные работники или, скажем, политические партии), это всеми расценивается как *успех*. Логично предположить, что в таком случае менее успешные акторы будут заимствовать «передовой опыт», пытаясь догнать лидера. Так распространяется технологическое, социальное и политическое знание, и это ведёт к росту дохода как отдельных акторов, так и общества в целом.

Отсюда основной задачей экономистов является определение *правильных* стимулов и санкций для акторов, что будет способствовать как увеличению благосостояния отдельных акторов, так и экономическому росту в целом. Прибегая к метафоре, акторы здесь выступают своего рода *объектами дрессировки*, а экономист, использующий «кнут и пряник», играет роль *дрессировщика*. Как мне уже доводилось писать [Ореховский, 2014], такая постановка задачи экономического исследования содержит в себе неявные трудноустранимые недостатки:

1. Объективизм – допущение, что сам экономист находится вне изучаемой системы, что он «умнее», чем «объект дрессировки». Такой подход резко критиковался как сторонниками австрийской школы [Хайек, 1992], так и либералами в целом; ситуация, когда акторы оказываются умнее, чем экономист, придумывающий для них систему стимулов – санкций, даже получила соответствующее название: «эф-

фект кобры» [Зиберт, 2005]. Это название связано с давним случаем в Британской Индии: когда змеи стали наносить большой вред стадам скота, английские колонизаторы ввели выплаты для местного населения за мёртвых кобр, сдаваемых в приёмные пункты. Но туземцы вместо того, чтобы истребить кобр, стали их разводить в домашних условиях.

2. Специфическая трактовка индивидуальной рациональности – человек всегда поступает так, как ему выгодно. В таком случае возникает неразрешимое противоречие между краткосрочной и долгосрочной рациональностью – например, занятия фундаментальной наукой могут быть выгодны только в очень долгосрочной перспективе. Более того, для того, чтобы такая модель функционировала более-менее устойчиво, в ней требуется присутствие альтруистичных судей, а также альтруистичных контролёров, которые предотвращали бы наиболее очевидные образцы оппортунистического поведения. Требование наличия такого честного независимого контроля приводит к проблеме «дурной бесконечности» – нужны контролёры, контролирующие контролёров и т. д.

3. Неправомерное приписывание рациональности коллективным акторам, таким как «фирма», «государство», «банк», «партия» и т. д. Как показал М. Олсон, коллективные акторы обладают гетерогенностью. Они обладают разной степенью рациональности, разными ценностями и разной способностью к совместным действиям. Дееспособной оказывается лишь «малая группа»[6] [Олсон, 1995]. Рациональный коллективный актор зачастую «совершает самоубийство»: фирма терпит банкротство, профсоюз теряет членов и исчезает, в государстве перестаёт действовать Конституция, оно теряет политическое единство, дававшее гарантии безопасности гражданам, а заодно и свою территориальную целостность.

С другой стороны, использование модели стимулов-санкций имеет целый ряд очевидных преимуществ:

1. Верифицируемость и вариативная адаптивность: если одна система стимулов и санкций не сработала, значит, нужно разработать и попробовать на практике другую. Как уже говорилось, такой подход ассоциируется с экономической наукой *вообще*. Неудачи ничего не доказывают.

2. Модель респектабельна – разработка очередной системы стимулов – санкций направлена на повышение эффективности, что ведёт

[6] Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп. – М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

к росту общественного благосостояния. Разработки экономистов в этом отношении одобряются не только коллегами, но и обществом в целом, что легитимизирует данный подход.

3. Модель обладает высокой общностью – она охватывает широкий круг феноменов. По сути, она может быть применена для решения большинства задач управления, где нет необходимости в командах и быстром исполнении приказов.

4. Модель легко формализуется и может быть представлена в математической форме. Последняя в общественном мнении соответствует высокой степени достоверности и «качества» проделанного исследования.

5. Наконец, даже изощрённая математическая форма не мешает простоте и понятности основной идеи, связанной с метафорой «дрессировки».

Указанные очевидные преимущества модели значительно перевешивают её неявные изъяны. По-видимому, в ближайшее время экономисты не собираются от неё отказываться, несмотря на периодически появляющуюся критику. Как уже говорилось, дискурс мейнстрима достаточно гибок и позволяет инкорпорировать, казалось бы, весьма «еретические» концепции. Так, в последнее время мейнстрим включил и адаптировал к микроэкономическому дискурсу поведенческую экономику, а выдающиеся учёные этого направления Д. Канеман и Р. Талер отмечены Нобелевской премией. То же самое произошло и с концепцией финансовой хрупкости Х. Мински, объясняющей формирование финансовых «пузырей». Р. Шиллер, который по-своему развивал эту концепцию, также стал нобелевским лауреатом, а индекс Кейса-Шиллера, демонстрирующий формирование таких «пузырей» на рынке недвижимости, стал широко применяемым в экономической статистике инструментом. Несмотря на кризис 2008 г., никакой «смерти неолиберализма» не произошло, что и констатировал К. Крауч [Крауч, 2012], неолиберальные концепции по-прежнему являются наиболее популярными и преподаваемыми в курсах экономической теории. Наконец, возникла новая острая дискуссия вокруг проблемы роста неравенства, в которой принимает участие множество маститых экономистов как относительно «левых», так и «правых» взглядов. В этом отношении, по-видимому, можно говорить об определённом «расцвете» экономической теории, который произошёл после долгого господства неолиберальной догматики периода девяностых-нулевых годов.

С другой стороны, с точки зрения разработки и создания новой «экономической техники», экономическая теория явно стагнирует, хотя, конечно, определённые попытки в этом направлении пред-

принимаются. Есть предложения по пересмотру системы национальных счетов, отказу от показателя ВВП [Стиглиц, Сен, Фитусси, 2016]. Однако основной набор экономических «инструментов» – межотраслевой баланс, модель Солоу, различные индексы, виды налогов, классификация пассивов и активов и т. д. – всё это создано в прошлом веке. Сегодняшние же разработки пока не продвигаются далее идеологических концептов. В этом плане мейнстрим экономической теории становится всё более сциентистским, выполняя роль «формирования мировоззрения», которую в советском обществе играл ныне уже почти забытый марксизм. Другим характерным симптомом стагнации является то, что экономическая теория мало востребована в учебниках по конкретным экономическим дисциплинам, а часы на её преподавание сокращаются в большинстве университетов. Однако даже это дополняется своеобразной стагнацией в форме расцвета – целый ряд концептов мейнстрима теперь уже рассматривается в других дисциплинах, таких, как политология и социология. Поэтому нет никаких видимых причин ожидать снижения количества экономических публикаций во всех рассмотренных выше жанрах.

Литература

Аджемоглу Д., Робинсон Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ. 2016.

Ассман А. Распалась связь времен? Взлет и падение темпорального режима Модерна. М.: Новое литературное обозрение, 2017.

Валлерстайн И. Мир-система модерна I. Капиталистическое сельское хозяйство и истоки европейского мира-экономики в XVI веке. М.: Русский фонд содействия образованию и науке, 2016.

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

Зиберт Х. Эффект кобры: Как избежать заблуждений в экономической политике. М.: Новое издательство, 2005.

История Всесоюзной Коммунистической партии (большевиков). Краткий курс / Под ред. Комиссии ЦК ВКП (б). Одобрен ЦК ВКП (б). М., 1938. Электронный ресурс: Антология самиздата http://antology.igrunov.ru/authors/synyavsky/1059651903.html.

Кламер А. Странная наука экономика. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара; Изд-во Международные отношения, 2015.

Крауч К. Странная не-смерть неолиберализма. М.: Дело, РАНХиГС. 2012.

Макклоски Д. Риторика экономической науки. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара; Изд-во Международные отношения, 2015.

Маркова О. Фэнтези. В кн. Энциклопедический словарь английской литературы XX века. – М., Наука, 2005. Электронный ресурс: http://www.pratchett.org/%D0%9E%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%85/%D0%9A%D0%B0%D1%84%D0%B5%D0%B4%D1%80%D0%B0/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B8/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B8%D0%BE%D0%B6%D0%B0%D0%BD%D1%80%D0%B5%D0%A4%D1%8D%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B7%D0%B8/tabid/103/language/ru-RU/Default.aspx.

Мертон Р. Самоосуществление пророчества. В кн. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ: АСТ МОСКВА: Хранитель, 2006. С. 605–624.

Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.

Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998.

Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

Ореховский П. Моральные критерии экономической политики // Общество и экономика. 2014. № 3–4. С. 174–187.

Родрик Д. Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки». М.: Изд-во Института Гайдара, 2016.

Рубинштейн А. Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики 2008. № 11. С. 62–80.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS, 1993. Вып. 3. С. 16–38.

Синявский А. Что такое социалистический реализм. Электронный ресурс: Антология самиздата http://antology.igrunov.ru/authors/synyavsky/1059651903.html.

Стедмен-Джоунз Д. Рождение неолиберальной политики: от Хайека и Фридмена до Рейгана и Тэтчер. М., Челябинск: Социум, Мысль, 2017.

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.

Сэмюэлс У.Дж. (2015) “Истина” и “дискурс” в социальном конструировании экономической реальности: очерк об отношении знания к социально-экономической политике. В кн. Истоки: качественные

сдвиги в экономической реальности и экономической науке /редкол.: В. С. Автономов (гл.ред.), О. И. Ананьин (зам. гл. ред.), Д. В. Мельник (отв. секр.) и др. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. С. 13–30.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб: Лениздат, CEV Press, 1996.

Фрэнк Р. Дарвиновская экономика: Свобода, конкуренция и общее благо. М.: Изд. Института Гайдара, 2013

Фуко М. История безумия в классическую эпоху. М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2010.

Фурман Д. (2011) Сталин и мы с религиоведческой точки зрения (Осмыслить культ Сталина). В кн. Фурман Д. Е. Избранное. М.: Территория будущего, 2011. С. 262–297.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992.

Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс, 1990.

Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. М.: Экономика, 1996.

Лукичёв П. М.

Рациональна ли экономическая теория?

В работе исследуется использование концепции рациональности в современной экономической теории. Автор показывает несоответствия теоретических положений mainstream экономики экономической теории современности. Обосновывается сочетание различных видов рациональности в поведении современных экономических агентов. Автор анализирует эволюцию понятий «рациональность», «экономическая теория» и их взаимозависимости. Раскрывается меняющаяся роль homo economicus в mainstream экономике. Даётся критический анализ экономической теории в сопоставлении с другими науками. Автор обосновывает необходимость введения понятия «неполная рациональность», характеризующего современные бизнес – процессы. Автор вводит положение о динамичности критерия рациональности. Результаты исследования позволяют сделать вывод об углублении разрыва между mainstream экономики с её критерием рациональности и реальной бизнес – практикой. Автор обосновывает положение о необходимости эволюции экономической теории за счёт пересмотра своих ключевых посылок: «человека экономического» и критерия рациональности.

Ключевые слова: рациональность, экономическая теория, критерий рациональности в экономике, homo economicus, неполная рациональность, mainstream экономика, поведенческая экономика, момент Мински, динамизм критерия рациональности, эволюция экономической теории

Классификация JEL: A11, A 13, B2, B 4, B 5, D11, D21

Lukichev P. M.

Is Economic Theory Rational?

The paper studies the use of the concept of rationality in modern economic theory. The author shows inconsistencies in the theoretical positions of the mainstream economy of modern economic theory. A combination of different types of rationality in the behavior of modern economic agents is substantiated. The author analyzes the evolution of the concepts «rationality», «economic theory» and their interdependence. The changing role of

homo economicus in the mainstream economy is revealed. Critical analysis of economic theory in comparison with other sciences is given. The author justifies the need to introduce the concept of «incomplete rationality», which characterizes modern business processes. The author introduces a provision on the dynamism of the criterion of rationality. The results of the research allow to draw a conclusion about deepening the gap between the mainstream economy with its criterion of rationality and real business practice. The author justifies the thesis about the need for the evolution of economic theory by revising its key premises: «an economic man» and a criterion of rationality.

Keywords: rationality, economic theory, the criterion of rationality in the economy, homo economicus, incomplete rationality, mainstream economics, behavioral economics, Minsky's moment, the dynamism of the criterion of rationality, the evolution of economic theory

JEL classification: A11, A 13, B2, B 4, B 5, D11, D21

> *«Достоинство рациональности означает признание и принятие разума как* ***единственного*** *источника знания,* ***единственного*** *судьи ценностей и* ***единственного*** *руководства к действию».*
>
> *Айн Рэнд*

Экономическая теория и рациональность образуют на практике противоречивый союз. Цель данной статьи – показать (?) ложность посылки экономической теории о том, что люди рациональны. Для этого необходимо, по нашему мнению, уточнить современные концепции понятий «рациональности», «экономической теории» и их взаимозависимости.

Если брать узкое определение рациональности, то это – максимизация полезности. Более того, развитие данного подхода привело к утверждению, что вся система экономической теории настолько чисто дедуктивная, что всё в ней можно вывести из одной существенной аксиомы – аксиомы рациональности. В этой аксиоме рациональности говорится, что «рациональный экономический человек максимизирует свою полезность». Некоторые экономисты, стремясь приблизиться к реальности, заменяют «полезность» другими терминами, такими как «личный интерес» или «благополучие». Данное утверждение часто интерпретируется как означающее, что стремление к личным интересам – это единственное, что делается рациональными субъектами экономики, и что всё остальное иррационально.

Именно в этом смысле рациональность и используются во всех экономических науках (экономических учебниках). Отсюда и гипер-

трофированное внимание к эгоизму, и определение людей как рациональных животных. Экономистам с трудом и не сразу далось понимание того, что рациональность разрешает альтруизм, как объясняют А. Сен [Sen, 1977] и Х. Рахлин [Rachlin, 2002]. Не следует забывать, что рациональность – это нормативная концепция. Принципы рациональности определяют, как люди должны вести себя, а не как они себя ведут. Между тем экономическая наука, и особенно экономические учебники абсолютизируют рациональное поведение агентов.

Сопоставление рациональности и экономической реальности порождает целый ряд вопросов. Всегда ли мы рациональны? Должны ли мы быть всегда рациональными в наших экономических действиях? Как это связано с ростом благосостояния современных людей?

Кто действует в экономике?

Реальный человек со всеми его проявлениями, или «человек экономический» Адама Смита, или экономические агенты, или...?

С возникновением теории игр «человек экономический» трансформировался, по сути, в пешку с дистанционным управлением. Не случайна вера фон Неймана, что всё можно объяснить с помощью теории игр. Создание модели индивида – homo oeconomicus – оторвало развитие экономической теории от действительности: изменений, происходящих с реальным человеком и его эволюцией. В этой связи Д. Макклоски, выступая в Леонтьевском центре 6 апреля 2016 г., говорила: чтобы понять экономику, надо включить в неё человека со всеми его пороками и добродетелями. Такие чувства, как достоинство, любовь, красота остаются вне экономического анализа. Не следует думать, что только расчётливость движет человеком при принятии экономических решений. Именно изменения в идеях изменили мир.

Почему же **не** меняется модель «человека экономического»?

«Человек экономический» из всех форм взаимоотношений с другими людьми имеет только одну – конкуренцию. Он непрерывно конфликтует с другими людьми, природой, самим собой. Произошло сужение человека (личности человека) до Homo oeconomicus. Из него (реального человека) убрали чувства, тело, пол… Убрали всё то, что мы имеем в виду, когда говорим: «все мы люди». Если мы все станем Homo oeconomicus, останемся мы людьми?

Экономическая теория – это…?

Как можно определить современную экономическую теорию? Это – политическая экономия, или экономическая теория, или экономические науки? Базовое определение было дано Л. Роббинсом в 1932 г.: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение как отношение между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативное применение» [Роббинс, 1993, с. 18].

Греневеген, проанализировав эволюцию взглядов представителей различных направлений экономической мысли, обосновывает положение, что несмотря на все различия в подходах экономистов XX века, оба термина: «политическая экономия» и «экономическая наука» и сейчас могут по существу рассматриваться как синонимы [Groenewegen, 1987]. Для экономистов XXI века важно определиться с тем, что является нашим предметом: всё или…? Здесь сталкиваются две противоположные позиции.

Всё, включая «семейную жизнь, воспитание детей, смерть, сексуальные отношения, преступность, политику и многие другие явления» [McKenzie and Tullock,1975]. Этот подход представителей «экономического империализма» преобладает сейчас. Подход же английского экономиста Ха Джун Чанга более конкретен. «Экономическая деятельность, которая включает в себя деньги, работу, технологии, международную торговлю, налоги и другие аспекты, осуществляемые способами, которыми мы производим продукты и услуги, распределяем полученные доходы и потребляем товары, добытые таким образом» [Ha-Joon Chang, 2014].

Насколько экономическая теория является наукой?

Можем ли мы полноценно сопоставить её с другими науками, как это сделано в английском языке: Economics наряду с Ethics, Mathematics, Physics? Нобелевскую премию дают по физике, но не по экономике, а по экономическим наукам. Если в естественных науках истина одна (?!), то в экономике – существуют несколько подходов, каждый из которых имеет свои сильные и слабые стороны, даёт действительности своё истолкование и свои рекомендации к действию. Не случайно Н. Талеб писал об экономических науках: «Вы можете скрыть шарлатанство под тяжестью уравнений, и никто не сможет вас поймать, так как нет такого понятия, как контролируемый эксперимент» [Taleb, 2005].

На наш взгляд, экономическая теория как общественная наука ориентирована, следуя Л. Роббинсу, на анализ поведения конкретных людей в отличие от абстрактных атомов и молекул. Поэтому экономический анализ, на наш взгляд, гораздо сложней, чем в математике или в физике. Представьте, что каждый атом не только говорит, но и имеет собственное мнение. Это часто порождает *не абсолютность* выводов и рекомендаций, которые дают экономисты. Кроме того, соответствие технологических и экономических преимуществ в производстве товаров и услуг может быть только временным, что делает выводы экономистов верными только на протяжении определённого периода времени и определённых условий. Пример выпуска автомобиля «Ford-T» показывает это. Генри Форд, используя два преимущества, по которым фирмы эффективнее, чем рынки, в координации экономической деятельности, – снижение трансакционных издержек за счёт сокращения числа заключаемых сделок, и экономии, обусловленной масштабом производства, – добился с 1908 по 1927 гг. впечатляющих результатов и в производстве, и в доходах. Однако затем, когда экономическое соответствие преимуществам технологий было исчерпано, вернулся на обычный уровень.

Не случайно Р. Шиллер, Нобелевский лауреат 2013 г., отмечал: «Экономическая теория никогда не станет наукой в том смысле, какой мы подразумеваем, говоря о физике или химии. …Ни одна из школ экономической теории ещё ни разу не сумела предсказать реальное развитие событий даже в тех областях, на которые она ориентирована, не в последнюю очередь потому, что у людей есть собственные желания – в отличие от молекул или физических объектов» [Shiller, 2013].

Виды рациональности

Рациональность поведения экономических агентов – домашних хозяйств, фирм, государства – в экономических учебниках рассматривается, в основном, как правильное, то есть рациональное, и неправильное, то есть неэкономическое. Тем самым подразумевается, что в бизнес-реальности действует не нормальный, обычный человек со всеми его чувствами, эмоциями, привычками и недостатками, а исключительно – homo oeconomicus.

Критика понятия «рациональность» в экономике была начата ещё Т. Вебленом и развита Дж. М. Кейнсом. Она строилась на том, что противоположное рациональному – иррациональное поведение в экономике – играет важную роль в принятии решений. Кейнс, в част-

ности, отмечал, что иррациональное начало – «животные импульсы» (animal spirits) – выступает в качестве ведущей причины и вынужденной безработицы, и макроэкономических колебаний [Кейнс, 1993].

Это направление было продолжено Дж. Акерлофом и Р. Шиллером, которые ввели понятие «spiritus animalis», что в непрямом переводе означает «иррациональное начало», которое подразумевает влияние социальных и психологических факторов на экономическое поведение индивидуумов. Они выявили пять проявлений иррационального начала, искажающих функционирование рыночного механизма: доверие, чувство справедливости, недобросовестность, денежная иллюзия и восприимчивость к историям. Каждый из этих моментов психологии экономических агентов позволяет объяснить, по их мнению, природу всех мировых экономических кризисов. Влияние «spiritus animalis» на экономику служит по Акерлофу-Шиллеру обоснованием вмешательства государства в экономику, которое должно сглаживать последствия иррациональных действий экономических агентов, в том числе за счёт «монетарной психиатрии». Если же не будет интервенционизма, то «всевозможные проявления иррационального начала будут раскачивать экономику то в одном направлении, то в другом. Без вмешательства государства начнут происходить значительные колебания уровня занятости, а финансовые рынки будут время от времени впадать в хаос» [Акерлоф, Шиллер, 2010]. Таким образом, по Акерлофу-Шиллеру иррациональное поведение индивидуумов вполне устранимо с помощью государственной политики, по крайней мере, на уровне макроэкономики.

Защита критерия рациональности сторонниками неоклассического подхода имеет также многолетнюю историю. Автономов справедливо отмечает, что смысл критерия рациональности в том, что он позволяет учитывать только один вариант поведения, ведущий к оптимальному исходу, и не распространяется на все остальные варианты. В мире, где набор объективных ограничений нашего поведения всё время меняется, принцип поведения должен оставаться неизменным, и это – условие существования экономической науки, по крайней мере в её традиционной неоклассической версии [Автономов, 2017].

Так, М. Фридман, основатель современного монетаризма, ещё в 1953 году отмечал что экономисты могут игнорировать влияние психологических факторов на человеческое поведение в своих прогнозах относительно динамики рыночных показателей, так как люди, чьё поведение подвержено таким факторам, будут вытеснены с рынка бесстрастными, рациональными и руководствующимися собственным интересом экономическими агентами [Фридман, 1993].

Г. Беккер, нобелевский лауреат и создатель «экономического империализма», ещё в 1962 г. указывал, что для многих само слово «рациональное» предполагало устаревшую психологию, молниеносный расчет, гедонистическую мотивацию и другое, по-видимому, нереалистичное поведение [Becker, 1962]. Милтон Фридман, отвечая критикам концепции рациональности в экономике, привёл пример с искусным бильярдистом, который не знает законов физики, направляющих его игру, но выступает успешно. То есть он действует так, как будто знает физические законы. На основе этого можно создать модель, предугадывающую его поведение. Возможно, это не так, но модель бильярдиста действует, поскольку он играет, как будто зная законы физики. Так и с моделью homo oeconomicus. Возможно, люди не такие как человек экономический, но модель действует, предугадывая реальное поведение экономических агентов. Насколько успешно?

Защита критерия «рациональности» представителями mainstream экономики велась в последующие годы на основе того, что поведение экономических агентов (домашних хозяйств и фирм), отклоняющееся от рационального и выявленное исследованиями поведенческой экономики, считается ошибками, которые надо учитывать. Однако это совсем не отменяет представления, что, во-первых, потребители почти всегда выбирают именно то, что им нужно. И, во-вторых, …обычно потребители принимают более удачные решения, чем те, что сделало бы за них правительство [Беккер, 2010].

Ограниченная рациональность, иррациональность поведения экономических агентов в экономических учебниках практически не рассматриваются. Нельзя отделаться от мысли, что экономисты, видя несовершенство понятия «рациональность» в экономике и не имея возможности создать целостную категорию, пытаются объяснить её через частные виды рациональности. Эту же попытку предпринимает и автор, вводя «неполную рациональность» экономических агентов.

В реальном бизнесе существуют, по нашему мнению, четыре вида рациональности. Наряду с 1) рациональностью, 2) ограниченной рациональностью [Simon], 3) иррациональностью экономических агентов, которую успешно исследует поведенческая экономика, существует также неполная рациональность.

Неполная рациональность экономического агента подразумевает, что его контрагент считает сделанный (несделанный) им выбор нерациональным. Нерациональным так как: он не максимизирует прибыль своей фирмы (выгоду от заключённой сделки); не покупает более дешёвый (более качественный) товар или услугу. Неполная рациональность связана с тем, что при заключении сделки не учитыва-

ются все факторы, реально воздействующие на выбор индивидуума (фирмы, …). Рациональное объяснение экономических действий часто оказывается неполным – не отражающим действительность в полной мере. Как отмечала К. Марсал [Марсал, 2017], в знаменитом примере Адама Смита с пивоваром, булочником и «невидимой рукой» рынка не учитывался труд его матери, которая всю жизнь готовила ужин для него.

Неполная рациональность имеет место тогда, когда мы, зная (полно или не полно) о других факторах, влияющих на возможное заключение сделки (принятие экономического решения), не учитываем их. В этом случае фактическое поведение нашего контрагента (контрагентов) кажется нам не рациональным, хотя на самом деле оно с его (их) точки зрения является вполне рациональным. В отличие от иррациональности экономических агентов неполная рациональность связана с недоучётом реальных факторов, влияющих на мотивацию человека (фирмы) или его покупательские предпочтения. Люди считают ненормальным любого, кто думает иначе, чем они. В мире усиливающейся специализации труда число таких «ненормальных», «нерациональных» растёт.

В целом посылкой о рациональности экономика отдаляется от реальности. Примером могут служить современные финансовые рынки и использование для них гипотезы эффективного рынка (efficient market hypothesis – EMH). Гипотеза утверждает, что ценообразование на финансовом рынке всегда представляет наилучшую из возможных оценок стоимости чего-либо. Её создатель – Юджин Фама, нобелевский лауреат, построил гипотезу на основе ряда утверждений. Во-первых, все покупатели и инвесторы рациональны. Во-вторых, цены в любой момент времени «полностью отражают» имеющуюся информацию [Fama, 1965, 1970]. В-третьих, все имеют одинаковый доступ к информации по сделке, которую они трактуют одинаково. Утверждение Ю. Фама, что «модель эффективных рынков оказалось прочной», поколебали не только работы Р. Шиллера, Р. Талера и других представителей поведенческой экономики, выявивших многочисленные примеры нерационального поведения экономических агентов на финансовых рынках, но и мировой финансовый кризис 2008 г. Не случайно Р. Шиллер ещё в 1984 г. назвал EMH «самой примечательной ошибкой в истории экономической мысли» [Shiller, 1984]. Р. Талер после мирового финансового кризиса отмечал, что просчёт гипотезы эффективного рынка, приведший ранее к падению Long Term Capital Management, в 2008 г. привёл к неправильному распределению ресурсов, измеренных в триллионах, и к глобальному

кредитному кризису [Thaler, 2009]. Финансовый рынок в реальности не может рассматриваться как абсолютно рациональная система, ведь он состоит из людей, экономическое поведение которых часто определяется эмоциями, коллективно и взаимосвязано сетью отношений.

Идея Дж. М. Кейнса о том, что «рынок может оставаться нерациональным дольше, чем платёжеспособным» была развита Х. Мински в его пяти стадийной эволюции финансовых рынков от подъёма до спада с «Моментом Мински». Данный термин был введён Полом МакКули из PIMCO, группы управления фондами. После глобальных потрясений 2008 года он стал повсеместным. Для инвестиционных аналитиков и управляющих фондами «Момент Мински» теперь фактически является синонимом финансового кризиса [The Economist, 2016]. Для всех практиков – да. Но поскольку поведение экономических агентов в «Момент Мински», – паника и помешательство, – кажутся нерациональными, а иное их поведение, кроме рационального не рассматривается и не учитывается экономической теорией mainstream, то мы движемся от одного пузыря финансового рынка к другому. Пусть новый финансовый кризис будет ещё сокрушительнее по своим последствиям, чем в 2008 г., но гипотеза финансовой нестабильности Мински с её нерациональным поведением агентов во время кризиса не будет включена в mainstream экономику!

Экономическая теория mainstream = экономической политике mainstream?

Экономическая теория mainstream обуславливает фактическое господство экономической политики mainstream. Особенности конкретных людей, фирм, стран рассматриваются исключительно через призму экономических моделей mainstream. Если они соответствуют этим моделям, то их превозносят на вершины различных международных рейтингов. Если же экономическая реальность им не соответствует, то поведение таких людей, фирм, стран объявляется ошибочным. В результате на вершине успеха рейтинга Doing Business оказываются страны типа Руанды или Грузии (где уровень жизни крайне низок), а страны, сделавшие рывок в экономическом развитии, как КНР, находятся в конце. Почему? Обратимся к таблице, составленной на основе данных Мирового банка (World Bank, 2018).

Таблица. ВВП на душу населения, ППС (текущие международные $)

	1990	В % от мирового уровня	2016	В % от мирового уровня
Мир	5.446.8		16.214.9	
Грузия	5.174.9	95,01	10.004.5	61,86
Руанда	559.0	10,26	1.912.9	11,80
Россия	8.012.8	147,11	24.788.7	152,88

Источник: World Bank, International Comparison Program database

Экономическая теория пытается объяснить всё, но… Она попрежнему сегодня «мужская наука», не учитывающая вклад женщин (домашнего хозяйства), социальной сферы в широком плане. …

Забота о других – это то, что человек совершает потому, что он добрый человек, то есть женщина. А не потому, что человеку хочется сделать карьеру или обеспечить себя материально. Например, призвание сестры милосердия считалось благородным и важным. И именно поэтому *денег оно приносить не должно*. Для мужчин всё это верно с точностью до наоборот: работа, которая важна для общества, должна хорошо оплачиваться. Поскольку заботой и уходом занимаются в основном женщины, то эта логика действует и для всей социальной сферы [Марсал, 2017].

Существующая экономическая теория, по сути, *не учитывает фактор времени*. В этом отношении она не продвинулась со времён Альфреда Маршалла. А ведь информация принципиально изменила значение времени.

К 1800 г/ объём информации удваивался каждые 50 лет, С 1950 г. – каждые 10. С 1970 г. – каждые 5 лет. С 1990 г. – ежегодно [Еляков, 2005]. Сегодня, как считает автор, это происходит каждые полгода. Столкновение индивидуума со всё большим объёмом информации порождает у него ситуацию неопределённости. Это вызвано невозможностью оценить полезность и выгодность информации для него. Уже в 2007 г. число 6,4 × 10 (в 18 степени) операций в секунду, которую человечество может выполнять на своих компьютерах общего назначения в 2007 г., и максимальное количество нервных импульсов, выполняемых одним человеческим мозгом в секунду (10 в 17 степени) находились в одной и той же зоне. Однако, в отличие от обработки естественной информации, мировые технологические возможности

обработки информации быстро растут с явно экспоненциальными темпами [Hilbert, López, 2011].

Осуществление индивидуумом выбора в условиях неполного владения информации становится возможным за счёт механизмов интерпретации, как на уровне логических выводов, так и на уровне эмоций. Последствия первых проанализированы Г. Саймоном в концепции ограниченной рациональности, а отклонения, вызванные вторыми и порождающие часто иррациональное поведение, подробно фиксируются поведенческой экономикой. В результате под влиянием фактора информации поведение экономических агентов меняется.

С точки зрения ощущения времени индивидуумом здесь формируется следующая закономерность. «Скорость хода времени зависит от количества воспринимаемой информации, которую получает и обрабатывает наше сознание, – чем больше информации, тем медленнее течёт время» [Тейлор, 2010]. Это означает, что для большинства современных людей время растягивается и, особенно, – в активный (рабочий) период их жизни. Это растягивание происходит по трём направлениям.

1. Абсолютный показатель времени – расширение периода жизни и, особенно, периода активной работы современных людей.

2. Относительный показатель времени – рост интенсивности работы, рост интенсивности покупок товаров и услуг в среднем нашими современниками по сравнению с тем, что было раньше.

3. Трансформация ощущения времени большинством современных покупателей.

Фактор времени принципиально меняет экономическую бизнес – реальность для всех нас, кроме «человека экономического». Он остаётся так же рационален, как и раньше.

Рациональность – forever?

Экономический подход к жизни сегодня возобладал повсеместно (искусство, отдых, счастье), и это не радует.

Экономическая теория сегодня – это наука или учебная дисциплина, формирующая (навязывающая) студентам – будущим работникам (гражданам) – экономический подход к жизни согласно mainstream. Позволяет ли экономический подход к жизни стать сегодняшним людям счастливее, способствует ли он тому, чтобы индивидуум полноценно развивался? Не обедняет ли преобладание экономического обмена взаимоотношения между людьми, блокируя многие чувства,

подавляя искренность взаимоотношений и провоцируя отчуждённость в обществе? Напомним, что на пятую ступень иерархии потребностей Маслоу – самоактуализация – добирается лишь один процент работников.

Само понятие рациональности экономических агентов со временем меняется (Apple vs Microsoft). Если мы в экономической теории как ученые, как профессора этого не улавливаем и не меняемся (не меняем наш курс), то мы ещё больше отдаляем наших студентов от реальности бизнеса.

Часто имеет место, к сожалению, не только сущностная, но и технологическая, межвременная (поколенческая) отсталость в преподавании экономической теории. Например, если все студенты в аудитории с электронными девайсами, а преподаватель упорно пишет мелом на доске, приводя примеры из времён своей молодости, то и какие-либо сущностные положения воспринимаются с недоверием.

Рациональность – навсегда (forever)?

«Новое время – новые песни» (Н. А. Некрасов) На наш взгляд, правильнее говорить о рациональности сегодняшнего (данного) времени как форме рациональности. Она не лучше и не хуже той рациональности экономических агентов, которая была 50–100 лет назад, она – другая. Концепция рациональности в экономике не является статичной, как молчаливо подразумевается сегодня. Она – динамична. Современная рациональность экономических агентов точнее соответствуют современному бизнесу и сегодняшней жизни. В связи с этим встаёт вопрос: насколько экономическая теория должна быть современной?

Должен ли предмет экономической теории (экономики) постоянно расширяться? Институциональная экономика, поведенческая экономика, кто следующий?

Какую роль играет экономическая теория в современном обществе? Экономическая теория, которая преподаётся в университетах, слишком идеальна в своих математизированных моделях и во-многом не способствует, а отдаляет студентов от реального бизнеса, представляя больше символ веры, чем руководство к действию. Не случайно Р. Нельсон в своей книге «Экономическая теория как религия» обосновывает положение: задача экономистов заключается в том, чтобы выполнять роль современных священников и распространять веру в экономический прогресс как путь к спасению [Nelson, 2001].

Рациональность фирмы

Рациональность современных экономических агентов может быть рассмотрена применительно к домашним хозяйствам и к фирмам. Нерациональное поведение домашних хозяйств было рассмотрено автором ранее [Лукичёв 2013, 2014, 2015], поэтому в данной статье мы обратимся к рациональности фирм. Ключевым положением, характеризующим рациональность поведения фирмы в большинстве экономических учебников, считается стремление к максимизации прибыли.

Однако в реалиях хозяйственной жизни фирмы, как экономические агенты, нередко поступают весьма нерационально. Одним из ключевых препятствий к рациональности нам видится неопределённость и сложность окружающей бизнес-среды, в которой действуют компании, и наличие у предприятий других целей развития помимо максимизации прибыли. В качестве примера можно привести приобретение фирмой дорогостоящего оборудования. В краткосрочном периоде это решение приведёт к росту текущих издержек производства и к уменьшению прибыли. Освоение же оборудования в долгосрочном периоде даст возможность компании улучшить качество продукции и сократить издержки на единицу выпускаемой продукции. Это, в свою очередь, приведёт к повышению спроса в перспективе и создаст данной фирме конкурентное преимущество в отраслевой борьбе. Однако размер повышения прибыли будет весьма трудно предсказать. Менеджерами фирмы часто используется такой способ «рационального ценообразования» как правило «большого пальца». Для этого они устанавливают цены путем добавления определённого процента прибыли сверх средних издержек. Недостатком такого рода цен является отсутствие необходимой корреляции с существующим уровнем цен на рынке.

Если в фирме доминирует могущественный и амбициозный человек, готовый идти на риск, то такая компания станет предприимчивой в своих действиях. В качестве примера можно назвать Стива Джобса и компанию Apple. Если же власть в принятии решений в фирме рассредоточена, то менеджеры будут более обеспокоены своим собственным выживанием и поэтому будут более осторожными в политике компании. Они могут предпочесть неуклонное расширение фирмы и выпуска уже популярных продуктов.

В условиях перманентной рискованности бизнеса следует признать, что «концепция рациональности в экономическом анализе содержит чрезвычайно сильные требования к способности человека собирать информацию и проводить расчёты» [Arrow, 1990].

Обычный, средний менеджер (владелец фирмы) вряд ли обладает неограниченными когнитивными способностями. Он не может постоянно успешно решать любые задачи и немедленно осуществлять все вычисления, независимо от степени их сложности. Поэтому концепция «ограниченной рациональности Г. Саймона [Simon, 1957; Саймон, 1993] является более отвечающей реальности деловой практики. В данном контексте отметим, средний менеджер (владелец фирмы) ограничен своими умственными способностями, важностью для него поставленной задачи, количеством отведённого времени. Между тем, что в современных экономических учебниках за исключением раздела «теория игр» концепция «ограниченной рациональности» вместе с критерием «общеизвестности рациональности игроков» не используется.

Выводы

Число «чёрных ящиков», не вписывающихся в экономическую теорию mainstream, растёт, и это порождает необходимость её изменения. Современный человек эволюционирует, что вызвано ростом объёма информации, Интернетом, повышением уровня жизни среднего класса, – проживая жизнь более интенсивно, чем человек, живший 50–100 лет тому назад. Однако в экономической теории остаётся главным всё тот же «человек экономический». Он базируется на той же посылке о рациональности. Каждый современный человек в отдельные периоды своей жизни бывает рациональным, в другие – ограниченно рациональным, в третьи – иррационален, а в четвёртые сталкивается с неполной рациональностью. Но для экономической теории индивидуум по-прежнему находится только в первом из четырёх положений.

От того, что сегодня вызовы (поведенческая и экспериментальная экономика, экономика счастья, нейроэкономика и биоэкономика, теория хаоса и др.) имеют неполную концепцию экономической теории, отнюдь не значит, что mainstream экономика права со своим «экономическим империализмом» и рациональностью, а преподавание экономической теории должно всё больше превращаться в религиозные проповеди.

Какой возможен выход из создавшейся ситуации?

Первый подход. Используется в поведенческой экономике. Пытаться найти все исключения от рационального поведения экономических агентов. Концепция «человек экономический», кроме необходимости учёта в ней отдельных отклонений, не подвергается в поведенческой экономике сомнениям.

Второй подход. Создать на основе накопления количественных изменений качественно новую модель экономической теории. Отличной от mainstream экономики тем, что она учитывает все виды рациональности в поведении экономических агентов.

Будет ли меняться экономическая теория за счёт кооптирования (включения) новых направлений экономической мысли? Например, поведенческая экономика, образно говоря, сама стучится в дверь mainstream экономики. Или же экономическая теория должна внутренне эволюционировать (мутировать), пересматривая целый ряд своих посылок. Таких как «человек экономический», «рациональность» и т. д. Сегодняшняя взаимосвязь экономической теории и критерия рациональности порождает больше вопросов, чем ответов. Мне кажется, настало время, когда экономической теории нужно пойти по пути пересмотра (ревизии), чтобы соответствовать современной экономике.

Литература

Автономов В. С. Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // Журнал новой экономической ассоциации. 2017. № 1 (33). С. 141–146.

Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010.

Белянин А. В. Homo oeconomicus и Homo postoeconomicus// Журнал новой экономической ассоциации. 2017. № 1 (33). С. 157–161.

Вольчик В. В., Филоненко Ю. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д. Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). 2015. Том 7. № 4. С. 138–155.

Еляков А. Д. Информационная перегрузка людей // Социологические исследования, 2005, № 5. С.114–121.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. Избранные произведения. М.: Экономика, 2013.

Комаровская Н. В. Эволюция "Homo Economicus"// Вестник МГИМО университета. 2016. № 1 (46). С. 129–142.

Лукичев П. М. Фактор времени и его роль в современном потребительском выборе// Известия СПбГАУ. 2013. № 31, с. 125–129.

Лукичёв П. М. Современный потребительский выбор: тенденции и противоречия. Экономическая наука: методология, теория и практика/ Под ред. А. П. Заостровцева – МЦСЭИ «Леонтьевский центр». –

СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2014. С. 214–226.

Лукичёв П. М. Неценовые факторы потребительского выбора // Известия СПбГАУ. 2015. № 39. с. 259–263.

Марсал Катрин. Кто готовил Адаму Смиту? Женщины и мировая экономика. М.: Альпина Паблишер, 2017.

Роббинс Л. Предмет экономической науки//Альманах THESIS. Зима 1993. № 1. С. 10–23.

Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Лекция в память Ричарда Т. Эли, прочитанная на ежегодной конференции Американской экономической ассоциации в 1977 г. // Альманах THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16–38.

Тейлор С. Покорение времени: Как время воздействует на нас, а мы на время / Пер. с англ. М.: Альпина Нон Фикшн, 2010.

Фридман М. Методология позитивной экономической науки // Альманах THESIS. 1994. Вып. 4. С. 20–52.

Чанг Ха-Джун. Как устроена экономика / Ха-Джун Чанг. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.

Шаститко А. А. Поведенческая экономика: Применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность. 2017. № 2. С. 132–141.

Arrow K. J. Economic theory and the hypothesis of rationality //Utility and Probability. Palgrave Macmillan UK, 1990. P. 25–37.

Becker G. S. Irrational Behavior and Economic Theory// The Journal of Political Economy, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1962). P. 1–13.

Fama E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. // The Journal of Finance. 1969 (May, 1970). Vol. 25, No. 2. P. 383–417.

Fama E. F. The Behavior of Stock Market Prices. – Journal of Business 38 (January 1965), p. 34–105.

Groenewegen P. D. Political economy // The New Palgrave Dictionary of Economics, vol. 3, London: Macmillan, 1987. P. 904–907.

Hilbert M., López P. The World's Technological Capacity to Store, Communicate, and Compute Information// Science, Vol. 332; 60 (1 April 2011). P. 60–65.

http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-gary-becker.html (Дата обращения 14 января 2010 г.)

World Bank, International Comparison Program database// https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD (Дата обращения 15.04.18)

Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk//Econometrica. 1979. Vol. 47, No. 2. P. 263–292.

Kahneman, D.; Tversky, A»Choices, Values, and Frames,» American Psychologist. 1984. Iss. 39. P. 341–350.

McFadden D. Rationality for Economists // Working paper. Department of Economics, University of California, Berkeley, 1997. CA 94720.

McKenzie R. B. and Tulock G. The New World of Economics: Explorations into the Human Experience. Homewood: Irwin, 1975.

Minsky's moment//The Economist. July 30th 2016.

Nelson R. H. Economics as Religion: from Samuelson to Chicago and Beyond. University Park, PA: The Pennsylvania State University Press. 2001.
.

Rachlin H. Altruism and selfishness //Behavioral Brain Science. 2002. Iss. 25. P. 239–296.

Sen Amartya K. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory//Philosophy & Public Affairs. 1977. Iss. 6 (Summer). P. 317–44.

Simon H. Models of Man. New York: Wiley, 1957.

Shiller R. J. Stock Prices and Social Dynamics //Brookings Papers on Economic Activity. 1984. No. 2. P. 457–498.

Shiller R. Is Economics a Science? //The Guardian. 6 November 2013.

Taleb N. N. Fooled by Randomness: The Hidden Role of Chance in the Market and in Life. 2nd ed. Random House: New York, 2005.

Thaler R. H. The End of Behavioral Finance// Financial Analysts Journal. – November/December 1999. Vol. 55. No. 6. P. 12–17.

Thaler R. Markets Can be Wrong and the Price is not Always Right // Financial Times. August 4, 2009.

Ковалёв А. В.

Экономическая теория XXI века: назад в будущее?

В статье рассматривается состояние современной экономической науки, трактуемое автором как кризисное. Анализируются проявления кризиса в целях исследований, инструментарии исследований, преподавании. Делается вывод о том, что причиной кризиса стало превалирование метода исследования над предметом. Рассмотрение маржиналистской революции показывает, что выбор направления развития экономики в пользу вальрасианской модели общего равновесия был обусловлен сложностью менгерианских методологических установок. Предложено авторское видение предмета экономической науки.

Ключевые слова: предмет экономики, методология, кризис экономической теории, маржиналистская революция.

Классификация JEL: B41, B13, A20.

Kovalev A. V.

Economics in XXI Century: Back to the Future?

The article considers the state of modern economic science, interpreted by the author as a crisis. The crisis is detected in the fields like the purposes of research, research tools, and teaching. It is concluded that the cause of the crisis is the superiority of the research method over the subject of science. Consideration of the marginalist revolution shows that the choice of the direction of the development of economics in favor of the Walrasian general equilibrium model was due to the complexity of the Mengerian methodology. The author's vision of the subject of economic science is proposed.

Key words: subject of economics, methodology, crisis of economics, marginalist revolution.

JEL classification: B41, B13, A20.

Продолжающаяся озабоченность скорее воображаемой, гипотетической, чем наблюдаемой реальностью постепенно привела к искажению неформальной оценочной шкалы, которой наше академическое сообщество пользуется для оценки научной

деятельности своих членов. По этой шкале эмпирический анализ стоит ниже формальных математических выкладок (В. Леонтьев).

Застойные явления нашей экономики – следствие не доведённой до конца реформы 1861 года (Студенческий фольклор 1980-х).

Введение

Неспособность экономической теории мэйнстрима ни предсказать, ни объяснить глобальные пертурбации мировой экономики последнего десятилетия свидетельствуют о правомерности формулировки вопроса, вынесенного в название XVII Леонтьевских чтений – «Экономическая теория: триумф или кризис?» Задача экономистов-теоретиков, методологов, историков экономической мысли проанализировать тренды, приведшие к текущему состоянию, выявить причины и найти возможные варианты преодоления кризисных явлений. Обозначенная проблематика и является темой настоящей статьи.

Кризис парадигмы экономической науки: формы проявления

Задача любой науки – получение достоверных знаний о том или ином аспекте окружающего мира. В этой связи экономическая теория должна, как и иные науки, иметь чётко очерченный предмет. Если обратиться к учебникам и энциклопедиям, то большинство из них будут ссылаться на классическое определение Л. Роббинса, в соответствии с которым экономическая наука «изучает человеческое поведение с точки зрения соотношения между *целями* и ограниченными *средствами*, которые могут иметь различное употребление» [Роббинс, 1993, с. 18]. Следует обратить внимание на то, что одним из элементов системы автор указывает не ресурсы, а именно средства. Общеизвестно, что Роббинс разделял подход австрийской школы, а потому можно с большой долей уверенности утверждать, что и цели человека, и средства, которые тот ставит в соответствие данным целям, являются результатом субъективного взгляда человека на хозяйственную деятельность. Более того, в соответствии с менгеровской теорией, полезности становятся благами, поскольку они могут быть поставлены в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей,

и поскольку человек *познал* эту причинную связь. Такая трактовка исключает атомизированного «внесоциального» Робинзона – человек в экономической науке должен рассматриваться как сформированная в конкретных институционально-исторических условиях личность [Ковалев, 2008а]. Такого ли человека и его поведение рассматривает и анализирует экономическая наука? Неудивительно, что с продвижением во времени предмет науки трансформировался в «распределение *обществом* ограниченных *ресурсов* в целях максимального удовлетворения потребностей» (см. анализ изменения трактовки предмета в [Гребнев, 2007]).

Вторым важным аспектом науки является универсальность и комплексность – категориальный аппарат и законы экономики-науки должны охватывать и объяснять закономерности функционирования и различные формы экономики-хозяйства. Рассмотрение программ учебных курсов позволяет увидеть наличие в них разделов «предмет [той или иной школы экономической мысли]». Например, предметом институциональной экономики авторы учебника [Аленин, Порфирьев, 2013] называют «институциональные экономические отношения, организующие взаимодействие индивидов и различных субъектов общественного производства». Однако в единой науке не может быть различного предмета у разных школ. Отличаться могут (и должны) исследовательские программы школ (методологические допущения, инструментарий исследования, найденные «движущие силы» и т. д.) – а результативность объяснения ***одного и того же предмета*** должна показывать перспективность того или иного из конкурирующих подходов. Даже если допустить, что термин «предмет науки» используется как метафора (а на самом деле это фокусировка той или иной исследовательской программы на различных аспектах экономической реальности), то сохраняется проблема «лоскутности» фокуса анализа школ. Они концентрируют внимание на той или иной проблематике: например, новая институциональная экономическая теория делает акцент на триаде «права собственности» – «трансакционные издержки» – «контрактные отношения»; посткейнсианство – на макроэкономических аспектах финансовой нестабильности и т. п. При этом практически ни одна из школ не предлагает комплексного ответа на законы функционирования всей экономической системы.

Отсутствие вразумительного объяснения мэйнстримом экономической науки кризиса 2008 г. логично вызвало волну критицизма – и если критика со стороны гетеродоксальных школ мысли неудивительна, то развенчание состояния науки со стороны представителей самого мейнстрима оказалось небывалым как с точки зрения

количества, так и с точки зрения формы высказанного недовольства. Возможно, наиболее ярко продемонстрировать такую критику можно статьей П. Ромера «Беда с макроэкономикой». Автор одной из известнейших моделей экономического роста, всегда придерживавшийся традиционного инструментария – построения модели и ее тестирования с помощью эконометрических методов на реальных данных, показывает, что совершенствование эконометрического аппарата в последние десятилетия сочеталось с отказом от данных! Модели всё более и более стали включать в себя неизмеряемые переменные (воображаемые шоки) и, как следствие, всё больше стали походить на басни, поскольку вообще перестали опираться на реальные данные – всё экономическое развитие в рамках современных моделей объясняется воображаемыми шоками. По мнению Ромера, проблема заключается «не столько в том, что макроэкономисты говорят вещи, которые несовместимы с фактами. Настоящая проблема заключается в том, что другим экономистам все равно, что экономисты не заботятся о фактах … а толерантность к очевидной ошибке является еще более коррозийной для науки, чем пропаганда ошибки» [Romer, 2016].

Проблема данных становится ещё более отчётливой, если учесть проблему с основным макроэкономическим показателем – ВВП, который и используется как иллюстратор положительной или отрицательной динамики развития. Поставленный ещё С. Кузнецом вопрос о необходимости исключения из ВВП сомнительных с точки зрения общественного богатства видов активности (например, содержание тюрем) актуализировался в результате манипуляций с системой национальных счетов в 2013 г. В состав ВВП стали включать не только этически сомнительные виды деятельности, приносящие, впрочем, вполне реальный доход (услуги проституции, продажу наркотиков, в том числе в странах, где такого рода деятельность не легализована, а значит, не может быть подвергнута достоверному статистическому учёту, контрабанду), но и воображаемые виды доходов (условно начисленная жилищная рента, амортизация военных активов благодаря переводу их в статус основных фондов из госпотребления и т. п.)![1] Действительно, такие данные для моделей не имеют значения – воображаемые шоки воздействуют на воображаемые переменные!

Отдельно следует сказать о проявлении кризиса на уровне преподавания экономики. В комплексе учебных дисциплин «экономи-

[1] Автор настоящей статьи при работе в аудитории MBA (т. е. с имеющими значительный практический опыт людьми) называет первую лекцию в разделе макроэкономики «Бессмысленность макроэкономических показателей».

ческого» блока отсутствует единый категориальный строй, а ведь корректность определений является необходимым условием ведения научных дискуссий. Возможно, одним из наиболее ярких примеров неудачного определения является термин «эффективность». Стандартный подход словарей («отношение результатов к затратам») [Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 1999] в действительности не может сказать абсолютно ничего – попробуйте определить, является ли эффективным производство, если при затратах 90 рублей получена выручка в 100 рублей. Очевидно, что для ответа понадобится дополнительный критерий – аналогичные цифры у других фирм отрасли либо норма прибыли, удовлетворяющая собственника. Эффективность в реальной жизни является понятием относительным.

Абсолютно некорректными представляются определения инфляции. Один из словарей даёт такое определение: «…устойчивая тенденция повышения цен и заработной платы в денежном выражении» [Экономика, 2000]. А если ценовой индекс в целом подвержен понижательной тенденции (например, на двадцатилетнем временн***о***м отрезке), но в течение двух лет внутри этого периода цены росли на 10% ежегодно, то что, инфляции не было в эти годы? Ведь устойчивая тенденция к повышению цен отсутствовала! Про категорию номинальной зарплаты можно вообще не говорить – к инфляции никакого отношения она не имеет.

В другом словаре предложено такое определение: «Инфляция есть обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества» [Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 1999]. Вряд ли кто-то из экономистов встречал исследование с корректировкой роста цен на рост качества товаров. Кроме того, проявляться обесценение денег может в форме роста товарного дефицита при фиксированных ценах (собственно, учебники по экономике и выделяют такую ситуацию как скрытую инфляцию) – и тогда предложенное выше определение негодное.

Определение же инфляции просто как «рост общего уровня цен» представляется избыточным – зачем придумывать дополнительную категорию вместо того, чтоб использовать словосочетание «рост цен»? Вплоть до второй мировой войны экономическая наука пользовалась для обозначения явления роста цен именно таким словосочетанием, а под инфляцией понимался необусловленный потребностями хозяйственного оборота рост количества денег. Например, у Кейнса встречаем: «предложение денег для расходования ... увеличилось, т. е. имела место инфляция» [Кейнс, 1993]. Кассель процесс инфляции описывает как процесс создания новых денег: «Процесс

инфляции в конечном счете сводится к произвольному выпуску новых платежных средств с законообязательной силой» [Кассель, 1922]. В. В. Новожилов определяет инфляцию как «избыточный выпуск денег» [Новожилов, 1924]. Произошедшее изменение в трактовке инфляции привело к сокрытию из определения причины роста общего уровня цен и возникновению множества теорий, объясняющих подобные тенденции ростом издержек производства, зарплаты, обесценением обменного курса, etc. Некорректное определение позволило и далее формулировать понятия, основываясь не на сущностных, а исключительно на количественных характеристиках – например, «умеренная (или нормальная) инфляция» уровнем 2–3% в год. В чем нормальность двухпроцентного роста цен? По времени изменение подхода от сущностного к функциональному совпало с радикальным расширением государственного вмешательства в экономику и массовым призывом экономистов на государственную службу, к чему мы вернёмся ниже.

Кроме проблем с категориями наблюдается разрыв терминологии с хозяйственной практикой. На уровне теоретической дисциплины студенты изучают издержки как концепт экономический vs. бухгалтерского, то есть с учётом субъективных, известных одному лишь предпринимателю альтернативных издержек (*opportunity costs)*, включающих в себя в том числе и «нормальную» прибыль. При этом выделяют постоянные и переменные, средние и предельные издержки. Когда же выпускник начинает практическую деятельность, то обнаруживает, что на предприятиях такой терминологии не существует – и если калькулируемая по нормативам себестоимость хотя бы смутно напоминает средние общие издержки (давайте считать, что свойственная студентам забывчивость привела к провалу памяти в отношении *opportunity costs*), то «предельных издержек», на основании которых фирма должна определять оптимальный объём выпуска продукции (!), не просто никто не рассчитывает, их зачастую вообще никто не знает![2]

Таким образом, формами проявления кризиса экономической науки стало размывание предмета исследования и отсутствие конвенционального взгляда на предмет науки, слабая объяснительная и предсказательная способность теории, несовершенство категориального аппарата и оторванность его от хозяйственной практики.

[2] И это еще оставляя в стороне то, что микроэкономическая теория издержек сформулирована для краткосрочного периода, т. е. ситуации, когда переменным является только один ресурс…

Причины кризиса

По нашему мнению, причиной современного кризиса экономической науки является превалирование метода (т. е. инструмента исследования) над сущностью исследования, фактически метод подменил предмет науки. Используемая методология превратилась в отдельную сферу исследования самой экономики. В. М. Полтерович в статье «Кризис экономической теории» подчёркивает данное обстоятельство следующим образом: «Благодаря *математизации* экономической теории в ее рамках получен ряд общих результатов, фактически указывающих на неполноту или *неадекватность* аксиоматики основополагающих *моделей*, что влечет за собой отсутствие ответов на важнейшие вопросы» (курсив мой. – А. К.) [Полтерович, 1998], то есть использование математического метода показало недостаточность метода же моделирования. Другим подтверждением превращения метода в цель / результат исследований являются формулировки комитета по присуждению премий памяти Нобеля в области экономических наук:

- «за разработку *метода* оценки производных финансовых инструментов» [Мертон, Скоулз, 1997];

- «за разработку *метода* анализа временных рядов в экономике на основе математической модели с авторегрессионной условной гетероскедастичностью» [Ингл, 2003].

Концентрация на совершенствовании формальных методов исследования привела к двойственным результатам. С одной стороны, возникло явление экономического империализма – достигнув по сравнению с иными социальными науками большей схожести с точными науками, экономика посредством распространения методов вторглась в поле исследования истории, права, социологии. С другой стороны, формализация анализа привела к упрощенческому толкованию экономического развития. Требуемая при применении математического инструментария строгость и точность неизбежно потребовала отказа от реалистичности предпосылок формулируемых теорий, и как следствие, привела к радикальному снижению их объяснительной способности. Ярким примером необоснованного абстрагирования является допущение об однородности капитала, которое ведет к невозможности объяснения экономических кризисов – ведь если бы капитал был однороден, то для выхода из кризиса было бы нужно всего-то переместить его из отраслей с избытком в отрасли, где его недостаточно.

Инструментарий анализа, безусловно, постоянно совершенствуется – и с точки зрения эконометрического аппарата, и с точки зрения требований к данным, включая натуральные и контролируемые экс-

перименты, однако при всей изощрённости техники анализа в рамках отказа от реалистичных предпосылок анализа исследования нацелены не на объяснение действительности, а превратились в упражнение для мозга. Для иллюстрации снова обратимся к формулировке присуждения Нобелевской премии (курсив мой. – А. К.) «*за включение* новых аналитических *методов в* экономическую *теорию* и за строгое *переформулирование* теории общего равновесия» (Дебре, 1983). Но строгость потребовала таких допущений, что впору говорить о достижении равновесия в «некоторой абстрактной» экономике. Даже данные, полученные при осуществлении экспериментов, свидетельствуют только о том, что в таких-то условиях в такой-то обстановке получился такой-то результат. Правомерность же превращения эмпирических данных эксперимента в теорию находится под большим сомнением.

Дополнительным фактором кризиса теории явилась исследовательская программа обоснования государственного вмешательства в экономику. Странным является не желание как таковое почувствовать себя причастными к социальной инженерии (такое желание присуще представителям разных профессий), а логика обоснования экономистами правительственных действий. К примеру, вряд ли можно было бы оспаривать перераспределение доходов в случае, если в основу его обоснования был бы заложен этический критерий («перераспределение необходимо, потому что оно гуманно, поскольку позволяет неимущим поднять уровень жизни»). Однако экономическое обоснование перераспределения опирается на повышение суммарного общественного благосостояния, а для такого теоретизирования необходимо как минимум сравнение ценностей / предпочтений разных индивидов. Поскольку же такое сравнение невозможно [Раквиашвили, 2016] либо потребует введения в анализ неких «фиктивных субъектов» [Кузнецов, 2011], доказать эффективность государственного регулирования невозможно; при этом тупиковая исследовательская программа отвлекает значительное число интеллектуальных и временны**х** ресурсов.

Наконец, произошла «канонизация» [Мальцев, 2012] и «кастотизация» мейнстрима. Экономисты основного течения готовы к взаимодействию с представителями гетеродоксальных школ мысли, но не готовы менять привычные им взгляды и сформировавшие эти взгляды методы исследования. Гетеродоксы же для того, чтобы быть услышанными, должны «поступиться формой во имя своего содержания» [Баженов, Мальцев, 2018]. А как быть в ситуации, когда форма (метод) стала определять содержание исследований?

1871: как так получилось?

Нам представляется перспективным рассмотрение истории экономической науки как «дерева решений» [Лейонхуфвуд], когда в определённые моменты происходит бифуркация – и одна из линий развития получает более значительную поддержку «участников процесса», становясь основным течением, другие же линии либо предаются забвению, либо образуют альтернативные теории (научно-исследовательские программы).

Едва ли не самым значимым разветвлением экономической науки стала маржиналистская революция, следствием которой в определённом смысле явилась вся дальнейшая история экономики. Именно к ключевым идеям маржинализма относят методологические установки, долгое время формировавшие «жёсткое ядро» неоклассического синтеза – рационального максимизирующего (полезность или прибыль) субъекта и принцип равновесного анализа. Однако внимательное изучение работ основоположников маржинального анализа – Менгера, Джевонса и Вальраса – позволяет увидеть, что подходы их различны, своими теориями авторы заложили разные исследовательские программы, реализовывавшиеся позже в рамках развития разных школ мысли. Хайек выразил недоумение следующим образом: «Сами работы [Менгера, Джевонса, Вальраса] по своей природе и основаниям настолько различны, что проблема заключается в том, каким образом столь различными путями можно было прийти к схожим результатам» [Хайек, 2009]. В научной литературе проведено различие между «триумвиратом» [Ковалев, 2008б; Jaffe, 1976; Hebert, 1998; Peart, 1998], здесь мы акцентируем внимание только на трактовке цели исследования.

Джевонс, следуя утилитаристскому подходу И. Бентама, определяет экономику как исчисление удовольствий и страданий и хочет представить её как набор максимизаций индивидуального удовлетворения [Jevons, 1965 (1871)]. Вальрас определяет чистую политическую экономию как «теорию определения цен при *гипотетическом* (курсив мой. – А. К.) режиме абсолютной свободной конкуренции» [Вальрас, 2000]. Менгер считает, что теоретическая экономия имеет задачей объяснить сущность «простейших элементов [человеческого хозяйства], еще доступным точному наблюдению, приложить к последним соответствующую их природе меру и с установлением ее снова показать, как сложные хозяйственные явления закономерно развиваются из своих элементов» [Менгер, 1984].

Вальрас изначально говорит о построении некой абстрактной модели – и очевидно упрощает далее анализ, явив научному миру

Аукциониста, помогающего заранее «нащупать» равновесие, после чего нужные количества товара по нужным ценам как по мановению волшебной палочки появляются на рынке и обеспечивают устойчивость системы: «чистая политическая экономия является наукой, совершенно похожей на физико-математические науки» [Вальрас, 2000].

Джевонс также стремится приблизить экономику к естественнонаучному стандарту: «Теория экономики, будучи представлена таким образом, является тесным аналогом статической механики» [Jevons, 1965 (1871)].

Менгер закладывает эволюционно-институциональную парадигму анализа: «Проблема социальных наук – объяснить, как могут возникать институты, … служащие для общественного благополучия и чрезвычайно важные для его развития без общей воли, направленной к их установлению; какова природа этих социальных явлений и каким образом можем мы достигнуть полного понимания их существа и их движения» [Менгер, 1884].

Маржиналистская революция породила немалое количество загадок для историков экономической мысли. Одной из основных «теоретических» причин революции нам представляется неудовлетворённость научного сообщества объяснением классической политэкономией происхождения ценности товара затратами труда. Обилие предшественников маржинализма подтверждает «неукротимое стремление [свободной мысли] к проникновению в непознанное» [4] – и фактором распространения новых идей стало признание того, что новая парадигма объяснения ценности через полезность и редкость благ лучше, нежели предшествующая, отражала экономическую реальность. Вопрос состоит в том, почему при одинаковости сущностной парадигмы у трёх авторов маржиналистской революции магистральным был выбран подход «общего экономического равновесия» Вальраса с Джевонсовским максимизатором полезности? Почему принятие многих теоретических концепций австрийского подхода (альтернативные издержки, теория капитала, процента и ренты, теория экономического цикла) сопровождалось отказом от идеи Менгера исследовать экономическую деятельность как процесс, как сложное социальное взаимодействие в институциональной среде?

Объяснение может быть найдено на путях анализа методологии. Развитие классической школы сопровождалось возрастанием уровня абстракции. У Маркса экономические явления реального мира выступают превращёнными формами сущностных категорий (цена – стоимость, прибыль – прибавочная стоимость и т. д.) Такая степень абстракции «оказалась избыточной – наука, провозглашающая все

видимое и осязаемое иллюзорным и искаженным, вряд ли могла вдохновить многих экономистов-теоретиков» [Автономов, 2018].

Теоретическая система Менгера не менее абстрактна: ценность выступает в ней как «суждение о значимости благ»; отсюда – несравнимость ценности и невозможность установления и объяснения «единой» рыночной цены; возникающие в результате человеческих действий, но без человеческого замысла и общей воли к их созданию социальные институты, которые являются в то же время и условием осуществления человеческих действий…

В этом смысле методологические подходы Вальраса и Джевонса более просты: полезность измеряется ютилями, цена товара чётко определена и едина, процесс равновесия описывается привычными математическими формулами. Приплюсуйте к данной простоте стремление экономистов представить свою науку подобной наукам естественным – и логика выбора основной исследовательской программы становится понятной. При этом целью Вальраса изначально было построение упрощённой модели, поэтому по мере отказа от неправдоподобных допущений потребовалось совершенствование инструментария исследований (от маршаллианских графиков спроса и предложения до дифференциальных уравнений и выпуклых множеств).

В определённый момент развития превалирование метода стало необратимым, что повлекло за собой упрощение терминологии (как это описано выше с термином «инфляция»). Совпали все описанные тенденции в момент, когда появилась профессия «государственного экономиста», то есть работающего непосредственно на правительственные структуры учёного, задачей которого стало обоснование эффективности того или иного варианта экономической политики (вопрос о возможности неэффективности всех её вариантов и инструментов уже не ставился на повестку дня). В этот момент Л. Роббинс и предпринял попытку изменения исследовательской программы: «Именно ***формы*** (*институты? – А.К.)*, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляют единый предмет экономической науки… Наше определение охватывает и всю теорию заработной платы, и политическую экономию войн» [Роббинс, 1993].

Выводы, или Что делать?

Ф. Хайек, оценивая произошедшую в 1930-е годы «кейнсианскую революцию», отмечал: «Период с 1931 … до 1937 года отмечает зенит

одного периода в истории экономической теории и начало нового. Впрочем, я не совсем уверен, что изменения в подходе … были целиком позитивны, и что нам, вероятно, однажды придется вернуться к тому, где мы тогда остановились» [Хайек, 1999]. Представленные в статье размышления подталкивают к необходимости вернуться в более раннюю точку бифуркации экономической науки.

Представляется, что для перспективной исследовательской программы экономической теории её предмет может быть сформулирован как «***институциональное устройство экономики и его влияние на поведение Человека действующего в процессе реализации им собственных хозяйственных интересов***».

Идею метода сформулировала Д. Макклоски: «…в настоящей науке, в исследовании мира…необходимо одновременно «теоретизировать» и «наблюдать», чтобы наблюдение не обернулось в собирание «грубых фактов», а теоретизирование не превратилось бы в бессодержательную и бесплодную схоластику» [Макклоски, 2015]. На схожих позициях стоял и Менгер: «Мы … нигде не отступаем перед апелляцией от научных мнений к опыту, от человеческой мысли – к природе вещей» [Менгер, 1994].

Причинно-следственные зависимости, выводимые из аксиом человеческой деятельности, представляется более устойчивой основой формирования теории, чем математические модели. Такое видение предмета и метода создаёт широкие возможности для междисциплинарности, возвращая экономику на ведущие роли среди социальных наук.

Литература

Автономов В. С. Влияние Маркса на экономическую науку: на предмет или на метод? Материалы XIX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. М.: НИУ ВШЭ, 2018.

Аленин П. Г., Порфирьев Д. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. Пенза: Бибком, 2013.

Баженов Г. А. Мальцев А. А. Современные гетеродоксальные направления экономической теории в контексте трансформации мейнстрима // Общество и экономика. 2018. № 1. С. 5–21.

Бирюков В. А. Три загадки раннего маржинализма // Вестник МГУ. Серия 6. 2005. № 5. С. 3–36.

Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000

Гребнев Л. С. О предмете экономической науки или С чего начинать преподавание экономики? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 134–145.

Кассель Г. Теоретические проблемы мирового денежного обращения. М, 1922

Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.

Ковалёв А. В. «Робинзонада» как методологический прием в экономической науке // Проблемы современной экономики. 2008. № 2. С. 54–57.

Ковалев А. В. Допустима ли трактовка маржинализма как единой научной школы? // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. С. 135–140.

Кузнецов Ю. В. «Школярская» теория издержек, с точки зрения методологического субъективизма // Экономическая мысль: разнообразие концепций и сфер применения. под ред. А. П. Заостровцева. Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». СПб: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2011. С. 200–204.

Лейонхуфвуд А. Макроэкономическая теория в двадцатом столетии: основные вехи развития // Вопросы экономики. 2006. № 11. С. 26–45.

Макклоски Д. Риторика экономической науки. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2015

Мальцев А. А. О возможных истоках кризиса экономической теории // Общественные науки и современность. 2012. № 6. С. 87–99.

Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. М.: Прогресс, 1984.

Менгер К. Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб., 1894.

Новожилов В. В. Пределы инфляции / Финансы и денежное обращение в современной России. Под ред. В. М. Штейна. Пг., 1924. С. 83–121.

Полтерович В. М. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. № 1. С. 46–66

Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М. 1999.

Раквиашвили А. А. Методологический индивидуализм: к апологии современного либерализма // Вопросы политической экономии. 2016. № 1. С. 115–122.

Роббинс Л. Предмет экономической науки//THESIS. 1993. Вып. 1. С. 10–23.

Хайек, Ф. А. фон. Познание, конкуренция и свобода. СПб: Пневма, 1999.

Хайек, Ф. А. фон. Судьбы либерализма в XX веке. М.: ИРИСЭН, 2009.

Экономика. Толковый словарь / общ. ред. И. М. Осадчая. М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2000.

Jaffe, W. Menger, Jevons and Walras De-Homogenized // Economic Inquiry, 1976. Vol. 14. Iss. 4. P. 511–524.

Jevons W. S. Theory of Political Economy. New York, 1965 [1871].

Heber R. Jevons and Menger re-homogenized: who is real 'odd man out': A Comment of Peart, // American Journal of Economics and Sociology. 1998. Vol. 57. No. 3. P. 327–332.

Peart S. Jevons and Menger re-homogenized: Jaffe after 20 years // American Journal of Economics and Sociology. 1998. Vol. 57. No. 3. P. 307–325.

Romer P. Troubles with Macroeconomics (2016) // https://paulromer.net/wp-content/uploads/2016/09/WP-Trouble.pdf

Капелюшников Р. И.

Куда движется современная экономическая наука: полу-социологические наблюдения

В работе анализируются новейшие социологические и эпистемологические тенденции в развитии экономической науки. Автор приходит к выводу, что ее современное состояние нельзя назвать ни кризисом, ни триумфом. Скорее, это обычное для любой развивающейся научной дисциплины рабочее состояние, хотя и не слишком вдохновляющее, если учесть, что эпоха новых крупных теоретических идей для нее, по-видимому, миновала, что со временем ее крен в сторону атеоретичности будет только усиливаться и что чем дальше, тем все более интервенционистской она будет становиться.

Ключевые слова: экономическая наука, эконометрика, эпистемология, идеология, методология, поведенческая экономика, эксперименты.

Классификация JEL: A1; B22, B23, B4; B5; C9.

Kapelyushnikov R. I.

Where does modern economics move? (Subjective semi-sociological observations)

The paper analyses recent sociological and epistemological trends in the evolution of economics as a scientific enterprise and as a social institution and tries to evaluate its current state and further perspectives. Author concludes that now there is neither triumph nor crises in modern economic science. Rather economics is in an ordinary working state though not very promising since the period of big theoretical ideas seems to be over for it, since new atheoretical tendency in it would strengthen and since in the nearest future it would become more and more interventionistic.

Keywords: economic science, econometrics, epistemology, experiments, behavioral economics, methodology, ideology.

JEL classification: A1; B22, B23, B4; B5; C9.

Великая рецессия 2008–2009 гг. послужила спусковым механизмом для появления необозримого множества публикаций – как в масс-медиа, так и в академических изданиях – на тему провального состояния

современной экономической науки. Ее модели далеки от реальности; она сверхматематизирована и глуха к наиболее острым проблемам, волнующим общество; она потерпела сокрушительное фиаско, не сумев предсказать наступление мирового экономического кризиса, ее рецепты по большей части контрпродуктивны, лишь подготавливая почву для еще более сильных потрясений; она расколота на несколько конкурирующих школ, которые неспособны достичь согласия даже по самым базовым вопросам; и так далее, далее, далее… С громогласными инвективами такого рода выступали не только политики, публицисты, журналисты, представители широкой публики, но также и немалое число профессиональных экономистов. Однако после того, как мировой экономике удалось избежать перерастания Великой рецессии в затяжную глубокую депрессию, атмосфера общественных дискуссий заметно изменилась и зазвучали иные голоса. Экономической науке стала приписываться главная заслуга в том, что события не стали развиваться по наихудшему сценарию: экономисты хорошо выучили уроки Великой депрессии 1930-х гг., и это позволило им предложить такие меры государственной политики, благодаря которым угроза всеобщего экономического коллапса была успешно предотвращена.

Напрашивается естественный вопрос: так с чем же все-таки мы имеем тут дело – с глубоким кризисом, как думают одни, или с триумфом, как полагают другие? Должен признаться, что не слежу за специальной литературой, в которой анализируются и оцениваются текущее состояние и новейшая эволюция экономической науки. Все, что я могу предложить, – это поделиться субъективными наблюдениями, что́, как мне кажется, наиболее значимого и примечательного происходило в ней в течение последних десятилетий. Само собой разумеется, что такие наблюдения по определению фрагментарны, выборочны и пристрастны. Понятно также, что в поле зрения отдельного исследователя неизбежно попадает лишь узкий сегмент современной экономической литературы, а вопрос о том, в какой мере допустимо переносить оценку положения дел в том или ином разделе теории на всю нее в целом, всегда будет оставаться открытым. Хотел бы поэтому сразу предупредить: предлагаемые заметки – не академическое исследование со всеми положенными ему атрибутами, а что-то вроде «путевых впечатлений», не претендующих на строгость, системность и полноту. Я решил назвать их полу-социологическими, потому что говоря о состоянии современной экономической науки, попытаюсь отталкиваться от некоторых очевидных, но важных характеристик ее функционирования как определенного института, как определенного социального феномена.

Немного социологии. Пожалуй, наиболее фундаментальный и многое определяющий социальный факт состоит в том, что сегодня в «индустрию» по изучению экономики вовлечено астрономически большое число участников. По некоторым оценкам, в настоящее время экономисты намного превосходят по численности представителей прочих социальных дисциплин, уступая только психологам. Массовизация экономической профессии имеет несколько важных следствий.

Во-первых, в таких условиях резко возрастают роль и значение формальных критериев и процедур. Этот сдвиг представляется абсолютно неизбежным, когда нам приходится иметь дело с гигантской анонимной массой потенциальных авторов и непрерывно растущей конкуренцией между ними. Безудержный, усиливающийся с каждым годом рост «формалистики» наблюдается на всех стадиях учебного процесса, на всех стадиях исследовательского процесса, на всех стадиях публикационного процесса (вплоть до выдвижения жестких требований к построению научных статей). Разного рода индексы и рейтинги рассчитываются сегодня для университетов, для журналов, для отдельных исследователей и даже для выпускников вузов; с ориентацией на них осуществляется финансирование экономических разработок. Не очевидно, однако, что эта прогрессирующая формализация всего и вся является нейтральной с содержательной точки зрения. Мне, например, трудно представить, чтобы сегодня где-либо могли быть опубликованы такие неформатные работы, как статьи Р. Коуза. И даже если бы они все-таки появились в каком-нибудь третьеразрядном журнале, никто, я уверен, их не заметил бы и коузовские идеи остались бы невостребованными.

Во-вторых, «многолюдство» экономической профессии ведет (и уже привело) к изменению ключевой социальной функции академических журналов. Из средства распространения научной информации они фактически превратились в инструмент сертификации качества научной продукции. Сегодня между появлением работы и ее журнальной публикацией нередко проходит семь, восемь и даже больше лет. За это время авторы успевают выступить с ней на нескольких конференциях и не один раз опубликовать ее в виде working paper. В результате, когда она появляется в каком-нибудь журнале, ее основные идеи и результаты могут быть уже давно и хорошо известны всем, кто работает в той же области исследований. Финальная публикация означает просто присвоение знака качества. Это важно, потому что в современных условиях «сертифицированные» и «несертифицированные» работы отделены огромным зазором, если не пропастью. Можно сказать и так, что публикации в ведущих журналах

выступают прежде всего тестом на принадлежность к мейнстриму экономической науки.

В-третьих, благодаря массовизации экономической науки в ней сложилась ситуация, которая номинально выглядит как ситуация «расцвета ста цветов». Любой самый крошечный раздел анализа, любая неортодоксальная школа обзаводятся собственной ассоциацией и собственным журналом, а подчас несколькими ассоциациями и журналами сразу. Свои журналы есть у экофизики, биоэкономики, социоэкономики, эволюционной экономики, австрийской теории, старого институционализма, посткейнсианства, школы public choice, марксизма, неомарксизма, радикальной политэкономии, феминистской экономики и т. д. К сожалению, при ближайшем рассмотрении ситуация «расцвета ста цветов» оказывается иллюзорной: реальный диалог между мейнстримом и гетеродоксией по сути отсутствует, причем ответственность за это, как мне кажется, лежит на обеих сторонах. Мейнстрим просто-напросто не замечает того, что делается в неортодоксальных направлениях: ведь для мейнстримного экономиста обращать на них внимание означало бы пустую трату времени, чреватую лишь снижением его публикационной активности. Что касается приверженцев неортодоксальных школ, то они, конечно, вынуждены реагировать на то, что происходит в мейнстриме, – хотя бы в целях его критики. Но среди них чрезвычайно силен и, я бы даже сказал, культивируется сектантский дух. Можно привести не один пример того, как наиболее широко мыслящие представители мейнстрима пытались наладить диалог со сторонниками неортодоксальных течений и чем такие попытки заканчивались. А заканчивались они практически всегда сверхагрессивной реакцией со стороны немейнстримных экономистов. Как следствие, неортодоксальные теории обречены вести сегодня замкнутое существование и вариться в собственном соку, образуя своего рода интеллектуальное гетто. В настоящее время они оказались почти уже полностью вытеснены в экономическую философию и историю экономической мысли.

Но здесь мне хотелось бы указать на феномен, который никогда не обсуждается в академической литературе, но который до известной степени (пусть незначительной, но все-таки!) нейтрализует те тенденции, о которых речь шла выше. Я имею в виду наблюдавшееся в последние десятилетия бурное развитие экономики блогосферы. Некоторые наиболее открытые и активные экономисты заводят сегодня собственные сайты и начинают рассказывать на них о своих новых исследованиях, комментировать работы других авторов, откликаться на злободневные проблемы экономической политики и т. д. Что этим достигается?

Во-первых, возникает настоящий живой диалог между профессиональными экономистами и широкой публикой. Его просветительский эффект несомненен, поскольку по ходу такого диалога научные идеи начинают переводиться с «птичьего», чаще всего сверхформализованного языка, которым пользуются современные экономисты, на обычный «человеческий» язык. У широкой публики появляется также возможность заглянуть в рабочую лабораторию профессиональных экономистов и познакомиться с их новыми идеями еще на стадии разработки. Ведь замысел научной работы редко рождается сразу в формализованном виде. Очень часто новые идеи возникают во время неформальных обсуждений, которые экономисты ведут друг с другом за кофе, на прогулках, во время занятий спортом и т. п. (Так, замысел одной из знаменитых совместных работ П. Самуэльсона и Ф. Модильяни родился на теннисном корте).

Во-вторых, когда представителями мейнстрима и неортодоксальных школ начинают обмениваться комментариями в сети, реальный содержательный диалог возникает также и между ними. Здесь интересно отметить, что применительно к блогосфере ни о каком доминировании мейнстрима говорить не приходится: среди наиболее популярных экономических сайтов непропорционально большую долю составляют те, что были созданы и поддерживаются экономистами-неортодоксами. И поскольку в блогосфере обсуждения по вполне понятным причинам ведутся с минимальным использованием средств математики, мы как бы в машине времени переносимся далеко назад в эпоху, которая предшествовала нынешней всепроникающей формализации экономического анализа.

Это, конечно, не значит, что экономика блогосферы уже смогла оказать какое-либо значимое влияние на развитие академической науки. (В некоторых сестринских дисциплинах ситуация складывалась в этом отношении иначе: например, серьезная внутренняя перестройка под действием процессов в блогосфере наблюдалась в социальной психологии.) Единственный пример, который приходит мне в голову, – это деятельность американского экономиста, лидера школы «рыночного монетаризма» Скотта Самнера. Полтора десятилетия назад он забросил академическую карьеру и завел собственный блог с целью распространения одной-единственной идеи (http://www.themoneyillusion.com/). Суть ее состоит в том, что темп инфляции является плохим таргетом для денежной политики и что ориентация на него способна генерировать дополнительные экономические колебания. Гораздо более надежным и эффективным таргетом, по его мнению, мог бы стать альтернативный показатель – темп прироста номинального ВВП. Не

знаю, возымели ли усилия Самнера какое-либо действие или нет, но факт остается фактом, что в последнее время такие корифеи денежной теории, как Б. Бернанке или Дж. Йеллен стали с большим интересом отзываться об идее таргетирования темпов прироста номинального ВВП.

«Эконометриковерие». Наверное, с моей стороны было бы неправильно ограничиться обсуждением одних только социологических характеристик современной экономической науки, ничего не сказав о некоторых специфических эпистемологических характеристиках, которые ей присущи. Мне кажется, что одна из важнейших отличительных черт нынешнего этапа ее развития состоит в установке, которую я бы обозначил неологизмом «эконометриковерие». Речь идет о том, что для «типичного» современного экономиста эконометрические оценки являются высшей реальностью и обладают статусом истины в последней инстанции. Это тот «козырь», который побивает все остальное, будь то общетеоретические принципы, интуиция, практический опыт, доводы здравого смысла или что-либо еще. Вот лишь несколько наиболее значимых проявлений этой установки.

Если в какой-либо области исследований результаты эконометрического оценивания вступают в конфликт с общей теорией, современные экономисты, во-первых, не испытывают по этому поводу интеллектуального дискомфорта, а, во-вторых, отдают безусловный приоритет эконометрическим оценкам, полагая, что общетеоретические принципы – это условность, не имеющая прямого отношения к экономической реальности. Наглядный пример – некоторые новейшие исследования (конечно, не все) по проблеме минимальной заработной платы. В последние десятилетия появилось большое количество эконометрических оценок, из которых следует, что повышение минимальной заработной платы никак не влияет на занятость работников с низкой производительностью или даже влияет на нее положительно. Если не ошибаюсь, это единственное исключение из закона спроса, которое активно и подробно обсуждается современными экономистами. Помимо малоквалифицированной рабочей силы мне неизвестно ни одного другого товара, услуги или производственного фактора, которым была бы посвящена обширная эмпирическая литература, где доказывалось бы, что при повышении их цен объем спроса на них не уменьшается, а, возможно, даже возрастает. То обстоятельство, что это расходится с базовыми представлениями общей экономической теории, чаще всего просто обходится стороной. Большинство современных экономистов (конечно, не все) не придают таким расхождениям серьезного значения: их мало волнует, стоит

ли за получаемыми эмпирическими результатами какая-либо теоретическая схема или нет. Раз из эконометрических оценок вырисовывается определенная история, значит, так оно и есть на самом деле. Если же они противоречат теории, то тем хуже для нее[1].

«Эконометриковерие» приводит также к тому, что «типичный» современный экономист не чувствует потребности в общей консистентной картине мира. Реальность воспринимается им как лоскутное одеяло, когда в каждом разделе экономического анализа формируется своя особая картина мира. Сошлюсь опять-таки на работы по проблеме минимальной заработной платы. Как уже отмечалось, многие из них приходят к выводу, что повышения минимальной заработной платы либо вообще не влияют на занятость неквалифицированных работников либо влияют на нее положительно. Иными словами, эластичность спроса на такую рабочую силу близка к нулю. Это предполагает, что график спроса на работников с низкой производительностью представляет собой вертикальную прямую или даже отклоняется немного вправо.

В то же время из большей части исследований по проблеме миграции следует, что активный приток на рынок труда мигрантов из-за рубежа практически никак не отражается на заработной плате местных работников с низкой производительностью [Pekkala Kerr, Kerr, 2011]. Это предполагает, что спрос на неквалифицированную рабочую силу высокоэластичен: в предельном случае его график может выглядеть как почти горизонтальная прямая.

---

[1] Как сказано, такую атеоретическую установку разделяют далеко не все современные экономисты. Многие по-прежнему считают теоретическое осмысление получаемых эмпирических результатов необходимой и критически важной частью научного анализа. Так, нулевую или положительную реакцию занятости неквалифицированной рабочей силы на повышение минимальной заработной платы они интерпретируют как свидетельство того, что рынок труда для таких работников является монопсонистическим. (Как известно, в этом случае повышение заработной платы будет обеспечивать расширение занятости.) Но здесь стоит сделать два уточнения. Первое: если спросить тех, кто так рассуждает, на каком основании они делают вывод о существовании монопсонии для неквалифицированных работников, то последует ответ: да на том, что, как показывают эконометрические оценки, эластичность спроса на труд этих работников является нулевой или положительной! Перед нами пример циркулярной аргументации: нулевая/положительная эластичность спроса – потому что монопсония; монопсония – потому что нулевая/положительная эластичность спроса. Второе: начиная со знаменитой работы Д. Карда и А. Крюгера [Card, Krueger, 1994] подавляющее большинство современных исследований по проблеме минимальной заработной платы строятся на данных по занятым на предприятиях фастфуда. Но само предположение о том, что работники всех этих понатыканных чуть ли не на каждом углу макдональдсов, бургеркингов, пиццахатов и т. д. страдают от монопсонии, выглядит как сверхгероическое: если оно о чем-то и говорит, то, пожалуй, только о чрезвычайно развитом воображении тех, кто его высказывает.

«Типичный» современный экономист не ощущает какого-либо явного дискомфорта по поводу того, что эконометрические оценки в одном разделе говорят одно, а в другом – прямо противоположное, и не видит проблемы в том, чтобы верить одновременно и тем и другим. Некоторые комментаторы предлагают политико-психологическое объяснение подобной готовности к совмещению несовместимого. Это, по их мнению, не более чем отражение идеологических предпочтений экономистов, придерживающихся прогрессистских взглядов, поскольку интеллектуалы именно с такой политической ориентацией склонны выступать одновременно и за повышение минимальной заработной платы и за ослабление ограничений на приток мигрантской рабочей силы. Но вполне возможно, что дело тут не столько в идеологии, сколько в эпистемологии.

Похоже, «типичный» современный экономист живет в мире расколотой, «балканизированной» реальности, где каждый фрагмент существует по большей части отдельно от других. Раз анализ по проблеме минимальной заработной платы показывает, что спрос на неквалифицированную рабочую силу неэластичен, значит, так оно и есть; раз анализ по проблеме миграции показывает, что спрос на неквалифицированную рабочую силу эластичен, значит, тоже так оно и есть. Для каждой области исследований свои эконометрические оценки и своя картина мира. При отсутствии потребности в общей интегрированной картине экономического универсума это едва ли удивительно.

Еще одно проявление «эконометриковерия» связано с тем, что при наличии оценок, полученных с помощью более простых и с помощью более сложных, продвинутых, «навороченных» методов, «типичный» современный экономист всегда предпочтет вторые первым. Приведу пример [Das, Polachek, 2017]. Для США оценки отдачи от образования, то есть процентного прироста заработной платы при увеличении продолжительности образования на один год, полученные простым МНК, лежат в диапазоне от 5% до 15%. Вместе с тем те же оценки, но полученные с использованием метода инструментирования, варьируют от 4% до 94%. Я подозреваю, что если спросить экономиста и неэкономиста, какая серия оценок более реалистична и заслуживает большего доверия, мы получим разные ответы. В любом случае работа, которая ограничится только оценками МНК, сегодня нигде и ни при каких условиях не будет опубликована, тогда как работа с использованием метода инструментирования будет иметь неплохие шансы на публикацию, особенно если в ней будет предложен новый, никем ранее не использовавшийся инструмент.

Наука без теории? Один из важнейших трендов последнего времени связан с появлением множества разнообразных исследований экспериментального характера и резким повышением их научного статуса. По большому счету такие чисто фактуальные, атеоретические исследования интересует только один вопрос: является ли некое ***A*** причиной некоего ***B***, причем, что важно, безотносительно к тому, вписывается или не вписывается получаемый результат в какую-либо концептуальную схему, поддается или не поддается он какой-либо теоретической интерпретации [De Vroey, Pensieroso, 2016]. Огромный всплеск популярности экспериментальных и квази-экспериментальных методов наблюдался в экономике развития, макроэкономике, экономике финансов, экономике образования, экономике здравоохранения, экономике труда[2]; на них с самого начала базировалась вся поведенческая экономика[3]. В настоящее время именно они задают эталон научной строгости и рассматриваются как передний край современного экономического анализа. Ученые, разрабатывающие и использующие подобные методы, составляют высшую касту сегодняшней экономической профессии, поскольку по дизайну проводимые ими исследования ближе всего подходят к тому, как строятся исследования в естественных дисциплинах.

Традиционно экономическая наука испытывала перед естественным дисциплинами своего рода комплекс неполноценности, поскольку считалось, что эксперименты в ней невозможны [Капелюшников, 2015]. Только в последние десятилетия, когда в исследовательскую практику стали активно проникать экспериментальные и квази-экспериментальные методы, она смогла, наконец, избавиться от этого застарелого комплекса и обрести желанный статус экспериментальной (то есть «настоящей») науки. Благодаря экспериментализтике

---

[2] Кстати сказать, самая первая работа, где был сделан вывод об отсутствии какого-либо влияния повышения минимальной заработной платы на занятость неквалифицированных работников, строилась как раз-таки на квази-экспериментальных данных [Card, Krueger, 1994].

[3] В этом же направлении в последние десятилетия сдвигалась и теория роста. В новейших исследованиях предметом наиболее активного обсуждения стал вопрос о глубинных факторах экономического развития: какие из них имеют наибольшее, а какие наименьшее значение – природные условия, институты, культура? Анализ ведется с использованием квази-экспериментальной методологии, без попыток построения какой-либо общей теории, способной объяснить, как эти факторы взаимодействуют друг с другом и почему одни могут быть важнее других. Усмотреть какую-либо теорию за утверждением «институты важнее культуры» так же невозможно, как и за прямо обратным утверждением «культура важнее институтов».

Фактически вся «теория» сводится здесь к рассуждениям и оценкам в терминах больше/меньше.

в области эмпирических экономических исследований произошла, по выражению Дж. Ангриста и Г.-С. Пишке, настоящая «революция доверия» [Angrist, Pischke, 2010]: новые методы обеспечили настолько высокое качество получаемых количественных оценок, что это далеко превзошло все, на что был способен традиционный эконометрический анализ. У экономистов появилась возможность надежно идентифицировать наличие каузальных, а не просто корреляционных связей и точно измерять силу воздействия одних наблюдаемых явлений на другие.

Общий смысл экспериментального подхода достаточно прост. В качестве объекта анализа выбираются/конструируются ситуации, когда от самого исследователя (в лабораторных или полевых экспериментах), от природы (в естественных экспериментах) или от государства (в социальных экспериментах) исходит некое воздействие (***A***), которое затрагивает одну часть рассматриваемой популяции (экспериментальную группу), но не затрагивает другую (контрольную группу). Если попадание индивидов в экспериментальную и контрольную группы происходит чисто случайным образом (наподобие подбрасывания монеты), то это позволяет эффективно решать проблему эндогенности, которая была и остается главным камнем преткновения для традиционного эконометрического анализа[4]. Для этого достаточно измерить, как у группы, подвергшейся воздействию, и у группы, ему не подвергшейся, изменилась та или иная интересующая нас характеристика (***B***). Если в экспериментальной группе она изменилась сильнее, чем в контрольной, то, значит, ***A*** (воздействие) явилось причиной ***B*** (изменения в характеристике). Таким образом, правильно выстроенный дизайн экспериментального исследования позволяет получить однозначный ответ на вопрос, является ли ***A*** причиной ***B***, причем никакой теории в традиционном смысле в таком случае не требуется.

В качестве примера сошлюсь на одно исследование с дизайном естественного эксперимента, получившее широкое признание и удостоившееся самых высоких оценок [Almond, Mazumder, 2011]. Использовавшиеся в нем данные содержали информацию о различиях в состоянии здоровья индивидов, родившихся в разные годы, и касались мусульманского населения Уганды и Ирака, а также американского штата Мичиган. Отправным пунктом анализа служил тот факт, что во время священного для мусульман месяца Рамадан, длящегося 29–30 дней, верующим от восхода до захода солнца запрещено прини-

[4] В известном смысле всю современную эконометрику можно рассматривать как одну гигантскую надстройку над маршалловским ceteris paribus.

мать пищу. Однако точные сроки наступления и окончания Рамадана являются плавающими, так как определяются по лунному календарю. Соответственно в одни годы Рамадан приходится на календарные месяцы с большей, а в другие – с меньшей продолжительностью светового дня. Подобная ситуация близка к условиям рандомизированного эксперимента, поскольку женщины, ожидающие ребенка, оказываются случайным образом распределены по годам с разной продолжительностью светового дня в период Рамадана. Исследование показало, что женщины, во время беременности которых Рамадан приходился на месяцы с большей продолжительностью светового дня, рожали менее здоровых детей, чем женщины, во время беременности которых он приходился на месяцы с меньшей продолжительностью светового дня. (Особенно сильный отрицательный эффект отмечался для ранних сроков беременности.) Иными словами, более длительные перерывы в питании будущих матерей становились причиной худшего состояния здоровья их детей. Квази-экспериментальный характер использованных данных дал возможность с высокой степенью надежности установить существование прямой причинно-следственной связи между двумя этими явлениями[5].

[5] Можно, конечно, сказать, что в данном примере теория предоставляется другой дисциплиной – физиологией, у которой экономический анализ оказывается как бы «на подхвате». (Аналогично в знаменитой серии экспериментальных исследований о влиянии размера школьных классов на развитие способностей учащихся он оказывается «на подхвате» у педагогической психологии.) В этом смысле более чистый случай дает поведенческая экономика, где под каждый эксперимент, под каждую поведенческую аномалию принято создавать свою особую формальную модель (по сути – строить отдельную «теорию»). Проблема с таким подходом состоит в том, что для отдельно взятого эмпирического факта можно построить с десяток различных формальных моделей, описать его в терминах десятка разных «теорий». Де факто исследовательская практика поведенческой экономики означает разрыв с гипотетико-дедуктивным пониманием природы научного знания, утвердившимся в философии науки после К. Поппера. В совсем упрощенном изложении: формулируется некая общая теоретическая схема, не подлежащая непосредственной эмпирической проверке; из нее выводится (дедуцируется) некое высказывание более низкого уровня, которое уже поддается проверке на эмпирических данных; если результаты проверки не противоречат этому эмпирическому высказыванию, то оно принимается, а вместе с ним принимается и общая теоретическая схема, из которой оно было выведено. По сути поведенческая экономика возвращается к более примитивному допопперовскому индуктивистскому пониманию науки, при котором фильтр отбора гипотез оказывается на порядок менее жестким: ведь при гипотетико-дедуктивном подходе эмпирическое высказывание «подтверждается» не только проверкой на фактах, но также и тем, что оно не противоречит, во-первых, общей теоретической схеме и, во-вторых, другим эмпирическим предсказаниям, которые из нее вытекают. (Я не выступаю здесь с «сильным» утверждением, что экономическая наука реально строилась как гипотетико-дедуктивная; достаточно того, что она пыталась ею быть и что большинство экономистов считали ее именно таковой.)

Какое отношение описанный анализ имеет к экономической теории? Вообще говоря, никакого. Его с тем же успехом мог бы провести демограф, физиолог, диетолог или специалист по медицинской статистике, ничего не смыслящие в экономике, но хорошо владеющие соответствующим техническим инструментарием.

При экспериментальном подходе, как видно даже из приведенного примера, не выбор проблем диктует выбор метода, а, наоборот, выбор метода начинает диктовать выбор проблем. Главное, в чем оказывается заинтересован исследователь, – это обнаружение (или искусственное конструирование) ситуаций, с большим или меньшим приближением воспроизводящих условия рандомизированного эксперимента. Поиск квази-экспериментальных ситуаций становится ведущим мотивом научной деятельности. Но поскольку число таких случаев ограничено, внутри экономической профессии начинается расслоение по признаку успешности «охоты» за ними. Банальность или даже явная бессмысленность темы перестают быть недостатком. Для теории в этих условиях практически не остается места; если она и сохраняется, то только как реликт. В сложившихся условиях естественно ожидать, что с каждым годом удельный вес экспериментальных исследований будет только возрастать, а их привлекательность для новых поколений экономистов становиться все больше. Но тотальное господство экспериментализтики означало бы «смерть» экономической теории в традиционном смысле (хотя, конечно же, не «смерть» экономической науки как таковой).

Оскудение теоретического новаторства? Теперь я выскажу тезис, в котором, пожалуй, уверен меньше всего. У меня складывается впечатление, что для экономической науки миновала эпоха новых крупных теоретических идей. Речь идет не о разработке новых все более изощренных эконометрических методов (в этой области исследовательская активность исключительно высока), не о конструировании новых более совершенных и технически более сложных формальных моделей (в них также сегодня не ощущается недостатка), не о многочисленных эмпирических исследованиях, посвященных важным и интересным прикладным проблемам (таким, например, как измерение экономического неравенства, поляризация структуры рабочих мест, значение когнитивных и некогнитивных навыков с точки зрения повышения индивидуальной производительности труда, влияние роботизации на уровень занятости, сравнительный вклад природных условий, институтов и культуры в процесс экономического развития и многие-многие другие). Хотя по всем перечисленным направлениям имеются впечатляющие продвижения, за этим не просматривается каких-либо крупных теоретических новаций.

Я пришел к такому (вполне допускаю, что ошибочному) заключению, когда начал анализировать списки литературы к попадавшим в поле моего зрения статьям по экономике труда. Работы, посвященные технике эконометрического оценивания, включаемые в такие списки, – это, как правило, новейшие публикации, относящиеся к самому последнему времени. Работы, посвященные эмпирическому анализу тех или иных конкретных проблем, – тоже. Вместе с тем работы, задающие теоретическую рамку исследования, почти всегда датируются не позднее, чем началом 1990-х гг. Действительно, в течение примерно трех десятилетий с 1960 г. по 1990 г. в экономике труда произошел настоящий прорыв и возникли теория человеческого капитала, теории дискриминации, теория внутреннего рынка труда, теория сигналов, теория поиска, теория мэтчинга, теория эффективной заработной платы, теория отложенного вознаграждения, теория турниров и многое другое. Но с первой половины 1990-х годов поток новых крупных теоретических идей начал, похоже, затухать.

Естественно, я не берусь сказать, складывалась ли ситуация в других разделах экономической теории сходным образом или нет. Но из того, что мне известно, вырисовывается в общем примерно та же картина.

Поведенческая экономика? Базовые идеи были высказаны в ней в 1970–1980-е гг., а ее последующее развитие шло в основном по пути механического коллекционирования все новых и новых поведенческих аномалий и конструирования для них все новых и новых формальных моделей.

Макроэкономика? Здесь период бури и натиска также пришелся на 1970–1980-е гг. В рамках макроэкономической теории, пожалуй, только анализ проблемы ZLB (zero lower bound) мог бы претендовать на то, чтобы считаться серьезной новацией последних лет. Современные экономисты пришли к выводу, что если естественная норма реального процента уходит далеко вниз в зону отрицательных значений, в то время как его фактическая норма продолжает удерживаться значительно выше этого уровня (из-за того, что номинальная ставка процента не может опускаться сильно ниже нуля), то это может провоцировать хроническую стагнацию. Но все-таки ZLB – это скорее новая важная и интересная аналитическая проблема, чем принципиально новая теоретическая идея. Уже Смит и Рикардо рассматривали теоретические аспекты подобной ситуации, хотя и не считали, что она реально возможна. Да и само использование в современном макроэкономическом анализе понятия естественной нормы процента – это не более чем возврат к викселлианской теоретической схеме, отбро-

шенной после «Общей теории» Дж. М. Кейнса. Причем возврат к ней тоже начался не сегодня: первым о его необходимости заговорил еще М. Фридмен в своем знаменитом президентском обращении к Американской экономической ассоциации.

Стоит, наконец, отметить, что случайно или нет, но затухание потока крупных теоретических новаций хронологически совпадает с произошедшим на рубеже 1980–1990-х гг. так называемым «эмпирическим поворотом» в экономической науке, который с таким энтузиазмом приветствовался наиболее авторитетными специалистами по методологии экономического анализа [Colander, 2009].

Поведенческий дуализм. В последние десятилетия серьезные изменения произошли также в поведенческом («антропологическом») фундаменте экономической науки. Традиционно она исходила из представления о глубинной рациональности человеческого поведения. Базовой для всех разделов экономической теории являлась модель рационального выбора. Однако с появлением поведенческой экономики ситуация резко изменилась. Сегодня все ведущие экономисты единодушно признают исключительную важность ее идей и подходов и готовы учитывать их в своей исследовательской практике. Популярность моделей ограниченной рациональности с включением тех или иных поведенческих аномалий возрастает буквально с каждым годом.

Усвоение мейнстримом идей поведенческой экономики спровоцировало, если можно так выразиться, его «шизофреническое» раздвоение: современные экономисты начали свободно переходить от моделей с полностью рациональными к моделями с ограниченно рациональными или даже иррациональными агентами, не ощущая от этого никакого интеллектуального дискомфорта [Капелюшников, 2015]. Чаще всего учет «поведенческой» составляющей ограничивается тем, что постулируется сосуществование двух классов агентов – с полной и с ограниченной рациональностью (разработка моделей с гетерогенностью экономических агентов расценивается многими как значительный шаг вперед в развитии формальной экономической теории). И хотя благодаря поведенческой экономике современные экономисты стали ясно осознавать, что реальные люди «устроены» не совсем так или даже совсем не так, как предполагается в большинстве используемых ими моделей, они не видят здесь серьезной проблемы и не выражают озабоченности сложившимся положением дел. Насколько в том или ином случае важно и нужно учитывать отклонения от принципа рациональности, зависит от характера изучаемых проблем.

Впрочем, в длительной временной перспективе подобное раздвоение экономической науки (если быть более точным – ее мейнстрима)

не кажется ни новым, ни уникальным [Капелюшников, 2017]. Представление о том, что модель рационального выбора всегда входила в «твердое ядро» ортодоксальной экономической теории в качестве его необходимой части, является исторической аберрацией. Сегодняшняя ситуация в экономической теории во многом воспроизводит ту, что наблюдалась в середине XX века. В тот период существовало достаточно четкое разделение: микроэкономика исходила из представления о рациональности, тогда как макроэкономика – из представления о нерациональности человеческой натуры. Достаточно вспомнить базовые идеи первоначального кейнсианства. В нем буквально все категории экономических агентов представали как существа, иррациональные по своей природе: рабочие страдают от денежной иллюзии; потребители движимы склонностью к потреблению, которая не имеет ничего общего с оптимизирующим поведением; инвесторы подвержены частой смене иррациональных волн оптимизма и пессимизма (animal spirit) и т. д. Сходным образом классический монетаризм с его идеей адаптивных ожиданий также допускал, что участники рынка неспособны учиться на своих ошибках и обречены повторять их снова и снова. В результате этого на протяжении многих десятилетий XX в. экономическая наука пребывала в очень похожем состоянии шизофренической раздвоенности: если действующими лицами в микроэкономике выступали рациональные, то в макроэкономике – нерациональные экономические агенты.

В известном смысле вся эволюция макроэкономической теории после Кейнса состояла в последовательной «рационализации» основных блоков его исходной схемы – в пошаговой замене элементов иррационального элементами рационального поведения. Завершением этого процесса стала революция рациональных ожиданий, положившая конец «двоемирию» микро- и макро-, которые стали отныне строиться на общем поведенческом фундаменте – модели рационального выбора. Можно сказать, что с этого момента последние остатки иррациональности были изгнаны из экономического анализа.

Однако унификация поведенческих основ экономической науки просуществовала недолго. Поведенческая экономика по существу вернула ее в прежнее состояние «антропологической» раздвоенности. Конечно, аналогия с более ранним эпизодом является далеко неполной [Капелюшников, 2017]. Во-первых, исходно нерациональность экономических агентов присутствовала в макроэкономических моделях в неявной форме и большинством экономистов не осознавалась. В настоящее время эта предпосылка принимается ими вполне осознанно. Во-вторых, тогда грань между рациональным и нерациональным по-

ведением совпадала с границей, разделявший микро- и макро-. Сейчас модели с рациональными и нерациональными экономическими агентами сосуществуют внутри как микроэкономического, так и макроэкономического анализа. В-третьих, представления о нерациональности экономического поведения, использовавшиеся в кейнсианстве и монетаризме, носили достаточно произвольный характер и были лишены какого-либо надежного эмпирического основания. Поведенческая экономика такое основание предоставила. Тем не менее этот более ранний опыт ясно показывает, что состояние «поведенческой раздвоенности» не является для господствующего течения экономической мысли чем-то аномальным.

Насколько устойчива сложившаяся в сегодняшней экономической науке ситуация поведенческого «двоемирия»? Многие авторы полагают, что она является сугубо временной и что вскоре каноническая модель рационального выбора будет окончательно вытеснена из исследовательской практики современных экономистов [Hands, 2014]. Мне такой исход представляется маловероятным [Капелюшников, 2017]. Причина достаточно проста: трудно представить, как могла бы выглядеть общая теория иррационального поведения, сравнимая по широте, полноте и степени структурированности с моделью рационального выбора. Как показывает пример поведенческой экономики, исследование когнитивных искажений неизбежно распадается на анализ множества никак не связанных между собой частных случаев. При ближайшем рассмотрении каждая такая частная модель предстает просто как каноническая модель рационального выбора с неким «бантиком» в виде той или иной поведенческой аномалии. С точки зрения аналитической стройности поведенческая экономика явно проигрывает стандартному подходу. Можно поэтому предполагать, что и в будущем методологический фундамент экономической науки будет состоять из центра в виде модели рационального выбора и периферии в виде многочисленных отступлений от нее. Маловероятно, что принцип рациональности лишится своего традиционного статуса в качестве базового методологического ориентира для экономической теории. Иными словами, «антропологический» дуализм, скорее всего, уже никогда не исчезнет из экономического анализа и навсегда останется его важнейшей отличительной чертой.

Идеология на марше. Говоря о социологических, эпистемологических и методологических особенностях экономической науки, нельзя обойти стороной и такой «скользкий» вопрос, как доминирующие политические предпочтения современных экономистов. Их идеологические ориентации прямо или косвенно отражаются и на выборе проблем, которые они берутся исследовать, и на нормативных выводах,

к которым они приходят, и на практических рекомендациях, которые они дают государству. (Хотя следует, конечно, признать, что проследить случаи вторжения идеологических установок в научный дискурс бывает очень непросто.)

Удобнее всего проблему политических предпочтений современных экономистов анализировать на примере США. Почему? Во-первых, потому что американская экономическая наука – «крейсер» мировой экономической науки, подавляющее большинство наиболее известных и авторитетных ученых-экономистов работают сегодня в университетах США. Во-вторых, потому что американская политическая система позволяет легко идентифицировать идеологическую принадлежность человека – исходя из того, какую из двух главных партий страны он склонен поддерживать. Наконец, большинство существующих исследований, посвященных, идеологическим установкам современных экономистов, строятся на данных по США [Klein, Stern, 2007; Klein et al., 2013; Langbert et al., 2016].

Все указывает на то, что в последние десятилетия экономическая наука вслед за другими социальными дисциплинами становилась идеологически все более и более гомогенной. По данным опроса 2016 г., в настоящее время соотношение между сторонниками демократов и республиканцев среди университетских экономистов составляет 4,5:1 (Langbert et al., 2016). Еще десять лет назад разница была намного меньше – 2,7:1 (Klein, Stern, 2007). При этом среди экономистов моложе 35 лет преобладание сторонников демократической партии оказывается вдвое выше – 9:1 (Langbert et al., 2016). Конечно, экономистам пока еще далеко до историков, где аналогичная пропорция оставляет 34:1 (журналисты – 20:1; психологи – 17:1; юристы – 9:1). Тем не менее тренд ко все большей идеологической однородности экономической профессии налицо. Существует опасность, что это может отрицательно сказаться на конкуренции идей внутри сообщества экономистов и при определенных условиях даже привести к серьезным ограничениям свободы мысли. Идеологический диктат внутри академии – достаточно реальная перспектива, которая не сулит экономической науке в будущем ничего хорошего. С практической точки зрения устойчивое возрастание доли экономистов с левыми или полу-левыми политическими взглядами означает, что в ближайшие десятилетия нам предстоит, по-видимому, стать очевидцами ползучего усиления государственного вмешательства в экономику, причем в самых разнообразных, подчас неожиданных формах[6].

[6] О преобладающей интервенционистской направленности современной экономи-

Макро после Великой рецессии. Обращусь, наконец, к исходному вопросу: так все же триумф или кризис? Здесь важно иметь в виду, что зазвучавшие во время и после Великой рецессии заявления о глубоком кризисе экономической теории на самом деле адресовались лишь одному из ее разделов – макроэкономике (среди экономистов не самого котируемого). Даже если все обстоит так, как утверждают критики, даже если макроэкономическая теория действительно находится сегодня в тупике, отсюда еще не следует, что интеллектуальное бесплодие поразило всю экономическую науку. Как остроумно заметил один автор, макроэкономика – это самый «гламурный» раздел экономической теории, поскольку в поле зрения и политиков и широкой публики попадает, как правило, он и только он [Korinek, 2015]. Отсюда – неиссякающий поток гипертрофированных, политизированных, эмоционально нагруженных оценок, которыми на рубеже 2000–2010 гг. оказались переполнены масс-медиа во всем мире. Но такие оценки, рассчитанные на привлечение внимания публики, не обязательно должны быть верными.

Под влиянием шока от никем не прогнозировавшегося мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. излюбленным объектом критики как профессионалов, так и непрофессионалов стала основная «рабочая лошадь» современного макроэкономического анализа – динамическая стохастическая модель общего равновесия (dynamic stochastic general equilibrium model – DSGE), с использованием которой сегодня строится подавляющее большинство исследований по макроэкономическим проблемам. Каковы же главные претензии, которые ей предъявляются?

Одна из наиболее популярных – нереалистичность. Но подобная претензия, как минимум, не вполне корректна. Модели DSGE являются «счетными» и при их калибровке за основу принимаются усредненные эмпирические оценки, которые следуют из имеющихся микроэкономических исследований по тем или иным конкретным проблемам (скажем, оценки эластичности предложения труда по заработной плате). В этом смысле для моделей DSGE характерна как раз-таки установка на реалистичность – по крайней мере, если говорить об исходных интенциях.

Но тогда, возможно, критики выступают с предложениями заменить модели DSGE нединамическими моделями? Нет. Вернуться к нестохастическим моделям, где нет места для неопределенности?

ческой науки среди прочего свидетельствует тот простой факт, что при публикации работы от автора практически в обязательном порядке требуется включение в нее раздела policy implications.

Нет. Отказаться от учета «общеравновесных» эффектов (допустим, перейти к моделям частичного равновесия)? Тоже нет. Как ни странно, почти никто из критиков не «покушается» сегодня на ключевые конструктивные особенности моделей DSGE, которые даже ими воспринимаются как несомненные свидетельства серьезного научного прогресса [Reis, 2018]. Речь идет не столько об отказе от них, сколько об их дополнении и усложнении.

Пожалуй, основной посыл методологической критики моделей DSGE сводится к тому, что они абстрагируются от ряда важных функциональных характеристик экономической системы. Если попытаться суммировать предложения по совершенствованию моделей DSGE, которые встречаются чаще всего и пользуются наибольшей популярностью, то их список мог бы выглядеть примерно так: 1) отказ от идеи репрезентативного агента и учет гетерогенности домохозяйств; 2) раздельная трактовка потребительских предпочтений, относящихся к разным классам благ (товарам краткосрочного пользования, товарам длительного пользования, жилью); 3) переход от упрощенных моделей с агентами, имеющими бесконечный срок жизни, а, следовательно, бесконечный горизонт планирования, к более сложным моделям с агентами, имеющими конечный срок жизни, а, следовательно, конечный горизонт планирования; 4) отказ от предпосылки рациональных ожиданий и признание неполной рациональности экономических агентов; 5) замена (полная или частичная) экспоненциального дисконтирования гиперболическим; 6) учет не только шоков производительности, но также источников неопределенности, имеющих иную природу; 7) интеграция в макроэкономические модели финансового сектора; 8) учет эффектов экономического неравенства; 9) учет вероятного искажающего влияния налогов и государственных расходов; 10) более полный учет роли денег [Reis, 2018][7]. Но, как подчеркивает Р. Рейс, если говорить не об учебниках по макроэкономике, а об исследованиях, находящихся на переднем крае науки, то в них попытки учета всех перечисленных факторов начались еще до наступления Великой рецессии и продолжались после нее [Ibid.].

В этом смысле ни о каком концептуальном разрыве между докризисным и посткризисным периодами говорить не приходится. Да, кризис привел к резкому расширению проблемного поля макро-

[7] Некоторые более радикальные критики предлагают также отказаться от обязательного построения макроэкономических моделей на микроэкономических основаниях и вернуться к более ранней (кейнсианской) практике использования чисто эмпирических наблюдаемых закономерностей, не выводимых из оптимизирующего поведения индивидов [Wren-Lewis, 2018].

экономического анализа: причины и механизмы Великой рецессии, оценка последствий политики количественного смягчения, особенности поведения экономики в условиях ZLB – это и многое другое стало предметом активного обсуждения. Однако совершенствование аналитического аппарата макроэкономической теории шло в посткризисный период по тем же самым направлениям, что и в докризисный. Если сравнивать с тем, какое огромное влияние оказали на нее Великая депрессия и стагфляция, то «интеллектуальный» эффект Великой рецессии придется признать близким к нулю[8]. Никакого поворота в принципиально иное теоретическое русло, как это было в 1930-е и затем в 1970-е гг., не произошло: сместились акценты, расширился круг проблем, изменилась атмосфера дискуссий (убавилось самоуверенности), но общая концептуальная рамка и базовый аналитический аппарат остались прежними. Органическое продолжение тенденций, начавших действовать еще задолго до Великой рецессии, означает, что сами экономисты (подчас вопреки собственным декларациям) явно не верят в то, что макроэкономическая теория находится в кризисном состоянии.

Возможно, более серьезные проблемы связаны не с концептуальными ограничениями, присущими моделям DSGE, а с существованием негласных правил их практического применения [Korinek, 2015]. Стандартная схема работы с ними включает три основных этапа: 1) на первом этапе устанавливаются исходные стилизованные факты, то есть для временных рядов макроэкономических переменных, выбранных исследователем, оцениваются те или иные статистические характеристики (такие как стандартное отклонение, авторегрессия, ковариация и т. д.); 2) на втором этапе для тех же самых переменных строится модель DSGE, которая подвергается серии стохастических шоков, генерируемых неким заданным процессом; 3) на третьем этапе производится сравнение статистических характеристик фактических и симулированных временных рядов с целью определить степень их близости (качество фитнеса) и, если она оказывается высокой, модель объявляется успешной (она «объясняет» стилизованные факты).

Однако при более близком рассмотрении подобная исследовательская стратегия оказывается в значительной мере произвольной и конвенционалистской, то есть базирующейся на неявной договоренности внутри сообщества макроэкономистов, что считать «хорошей» практикой, а что «плохой», что есть «норма», а что нет, что признавать,

[8] К сходному выводу недавно пришел П. Кругман [Krugman, 2018].

а что не признавать «наукой». Так, не существует никаких объективных критериев, исходя из которых можно было бы установить, какие статистические характеристики избранных исследователем макроэкономических переменных должны учитываться в анализе, а какие нет. Это – зона чистой конвенции (иными словами – произвольного исследовательского выбора). Точно так же не существует никаких общепринятых статистических тестов, которые позволяли бы строго объективно оценивать степень близости фактических и симулированных временных рядов. Очень часто это делается вообще на глазок: на график наносятся две кривые и читатель должен сам решать, соглашаться ли ему с тем, что перед ним «хороший» фитнес или нет. Неприятности на этом не заканчиваются: добавив к уже включенным в модель переменным еще одну, можно улучшить фитнес для них, но при этом ухудшить его для переменных, которые остались за рамками модели. Как следует поступать в такой ситуации, остается неясным. Наконец, нужно иметь в виду, что последовательно увеличивая число учитываемых в модели переменных, всегда можно дойти до порога, за которым ее «хороший» фитнес сменится «плохим» [Korinek, 2015].

Экономистами, использующими модели DSGE, все эти условности проговариваются редко и крайне неохотно. Но невнимание к ним может становиться источником серьезной дезориентация как при интерпретации получаемых результатов, так и при выработке на их основе рекомендаций для экономической политики. В плане методологии столь своеобразная исследовательская практика заставляет даже задуматься, к чему макроэкономика DSGE ближе – к науке или искусству?

***

И в заключение – вновь к исходному вопросу. Как мне кажется, из представленных в этих заметках наблюдений следует достаточно тривиальный вывод, куда менее драматичный и сенсационный, чем можно сегодня зачастую услышать. То, что мы наблюдаем в настоящее время в экономической науке, трудно назвать триумфом, но трудно назвать и кризисом: это – будничное рабочее состояние. Правда, следует признать, не слишком вдохновляющее, сильно регуляризированное и не сулящее больших концептуальных прорывов, если я прав в том, что эпоха новых крупных теоретических идей в экономической науке миновала, что крен в сторону атеоретичности будет в ней только усиливаться и что чем дальше, тем все более интервенционистской она будет становиться.

Литература

Капелюшников Р. И. Стратегии поведенческой экономики / Науки о человеке. История дисциплин. Под ред. Дмитриева А. Н., Савельевой И. М. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015.

Капелюшников Р. И. Статус принципа рациональности в экономической теории: прошлое и настоящее. Журнал Новой Экономической Ассоциации. 2017. № 2. С. 162–166.

Almond D., Mazumder B. Health Capital and the Prenatal Environment: The Effect of Ramadan Observance During Pregnancy // American Economic Journal: Applied Economics. 2011. Vol. 3, No. 4. P. 56–85.

Angrist J., Pischke J.-S. The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design Is Taking the Con out of Econometrics. Cambridge (MA): NBER. NBER Working Papers. 2010. No. 15794.

Card D., Krueger A. B. Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast Food Industry in New Jersey and Pennsylvania //American Economic Review. 1994. Vol. 84, No. 4, P. 772–793.

Colander D. In Praise of Modern Economics // Eastern Economic Journal. 2009. Vol. 35, No. 1, P. 10–13.

Das T., Polachek S. W. Micro Foundations of Earnings Differences. Bonn: IZA. IZA Discussion Paper Series. 2017. DP No. 10922.

De Vroey M., Pensieroso L. The Rise of a Mainstream in Economics. Louvain: Université Catholique de Louvain. IRES Discussion Paper. 2016. No. 2016–26.

Hands D. W. Normative Ecological Rationality: Normative Rationality in the Fast-And-Frugal-Heuristics Research Program // Journal of Economic Methodology. 2014. Vol. 21. No. 4. P. 396–410.

Pekkala Kerr S., Kerr W. R. Economic Impacts of Immigration: A Survey // Finnish Economic Papers. 2011. Vol. 24. No. 1. P. 1–32.

Klein D. B., Stern Ch. (2007) Is There a Free-Market Economist in the House? The Policy Views of American Economic Association Members // American Journal of Economics and Sociology. 2007. Vol. 66. No. 2. P. 309–344.

Klein D.B., Davis W. L., Hedengren D. Economics Professors' Voting, Policy Views, Favorite Economists, and Frequent Lack of Consensus // Econ Journal Watch. 2013. Vol. 10. No. 1. P. 116–125.

Langbert M., Quain A. J., Klein D. B. Faculty Voter Registration in Economics, History, Journalism, Law, and Psychology//Econ Journal Watch. 2016. Vol. 13. No. 3. P. 422–451.

Korinek A. Thoughts on DSGE Macroeconomics: Matching the

Moment, but Missing the Point? 2015//https://www.ineteconomics.org/uploads/downloads/Korinek-DSGE-Macro-Essay.pdf

Krugman P. Good Enough for Government Work? Macroeconomics since the Crisis // Oxford Review of Economic Policy. 2018. Vol. 34. No. 1–2, P. 156–168.

Reis R. Is Something Really Wrong with Macroeconomics?//Oxford Review of Economic Policy. 2018. Vol. 34, No. 1–2. P. 132–155.

Wren-Lewis S. Ending the Microfoundations Hegemony // Oxford Review of Economic Policy. 2018. Vol. 34, No. 1–2, P. 55–69.

Тамбовцев В. Л.

Какая экономическая методология может быть интересна экономистам?

В статье анализируются причины безразличного отношения экономистов к экономической методологии как прикладной философии науки. Отмечается, что процесс применения методов научного анализа к объекту изучения может рассматриваться под разными углами зрения, и предлагается выделить практики производства научного знания в качестве предмета эмпирической методологии науки. Вводится понятие эмпирической методологии экономической науки, характеризуются ее особенности, приводятся многочисленные примеры исследований, выполненных в рамках этого варианта экономической методологии.

Ключевые слова: экономическая методология, практика производства научного знания, эмпирическая методология экономической науки

Классификация JEL: B 40, B 41.

Tambovtsev V. L.

What kind of Economic Methodology Can Be Interesting for the Economists?

The paper analyses economists' reasons to disregard economic methodology treated as applied philosophy of science. It is noted that the process of scientific methods implications to the research's object can be viewed with different perspectives, and it is proposed to select the scientific knowledge production practices as a subject matter of analysis for empiric methodology of science. Notion of empiric economic methodology is introduced, specificity of this kind of methodology is discussed, and numerous examples relevant researches are given.

Keywords: economic methodology, scientific knowledge production practices, empiric economic methodology

JEL classification: B 40, B 41.

Уверен, что все помнят заголовок предисловия Владимира Сергеевича Автономова к переводу книги Марка Блауга: «За что экономисты не любят методологов». В нем, с моей точки зрения, имеет место

явное приукрашивание действительности. Дело в том, что любят/не любят (плюнут/поцелуют) – это значит, что экономисты все-таки как-то к методологам *относятся*. Действительность куда мрачнее: экономисты *безразличны* к методологам, методологи им неинтересны. Поэтому более точным мне представляется заголовок статьи Бруно Фрея: «Почему экономисты не обращают внимания на экономическую методологию» [Frey, 2001].

По мнению Фрея, методологи, исходя из той или иной философии науки, делают заключения о том, как *надо* изучать экономику. Экономисты же, решая свои задачи, решают их иначе. «Разрыв столь велик, что экономисты даже не берут на себя труд отвергнуть назидания, предлагаемые философами науки. Они просто игнорируют их» [Op. cit., p. 41]. Другими словами, пренебрежение методологией, с его точки зрения, имеет психологические причины – это следствие отвержения *предписательного характера* экономической методологии.

Действительно, методологи обожают поучать экономистов. В нашей стране разгул поученчества приходился на советские годы, когда методологи в штатском четко разъясняли, где правильная, а где буржуазная методология. Но отголоски сохраняются и поныне. Гуляя по интернету, я обнаружил статью под названием «Актуальные проблемы экономической методологии» со следующей аннотацией:

Цель работы – выявление методологических ошибок и заблуждений в трудах российских экономистов, опубликованных в 2004–2014 гг. Получены наукометрические оценки распространения методологических заблуждений, в числе которых неверная трактовка предмета экономической науки, основного метода науки. Отмечено злоупотребление формулированием новых понятий и категорий, математическими и эконометрическими моделями. «Нормативную экономику» многие экономисты наделяют статусом науки. Число трудов, содержащих методологические ошибки, растет опережающими темпами. Приведены признанные основные положения методологии позитивной экономической науки (подчеркнуто мной. – В.Т.).

С моей точки зрения, объяснение пренебрежения экономической методологией имеет скорее *экономический* характер: трата времени на чтение работ по ЭМ ничего не может дать экономисту, решающему свою исследовательскую задачу. Такое объяснение прямо следует из интерпретация Георгом Франком науки как своеобразного *рынка*, субъекты действий на котором, – производители научных знаний (продавцы) и их потребители (покупатели), – ученые, которые осуществляют действия (производство знаний и их публикацию), максимизируя свои функции полезности, единицей измерения кото-

рой выступает *внимание*, т. е. то время, которое потребители тратят на прочтение (изучение) публикаций одних исследователей, но не тратят на чтение работ других [Franck, 2002]. Замечу, что М. Мигелли и Дж. Рамелло, проанализировав этот рынок, нашли на нем тенденцию к прогрессирующей концентрации, а также выявили такие стратегии участников, как переключение внимания на менее известные журналы, отражающие некую область исследований [Migheli, Ramello, 2018].

Нельзя сказать, что характеристика экономической методологии как неинтересной для экономистов, не вызывала реакций со стороны некоторых методологов. Так, Д. Коландер в статье под многообещающим названием «Системная ошибка экономических методологов» [Colander, 2013], высказал мнение, что эта ошибка – в *отстраненности*: если экономисты «просмотрели» экономический кризис вследствие отстраненности от задачи сделать мир лучше, то методологи отстранились от задачи сделать экономическую теорию лучше. То есть опять поучают! Тут вполне уместно вспомнить слова из песни Буратино, написанные почти полвека назад Юрием Энтиным: «Поучайте лучше ваших паучат!»

Я, конечно, преувеличиваю, говоря, что *все* экономисты не замечают методологов. Есть несколько групп экономистов, которые их читают, изучают и часто ссылаются на них: это различные сообщества экономистов-гетеродоксов. Объяснение опять-таки очевидное: методологи активно критикует мейнстрим, за то, что он оторван от реальности, не обращает внимания на реальных экономических агентов, является игрой, играемой ради нее самой, и т. д. Этим же систематически занимаются и гетеродоксы, а как известно, «враг моего врага – мой друг».

Есть еще и такой фактор, как чисто досужий интерес, не связанный с профессиональной деятельностью. Мне, например, очень интересны памятники неолита и бронзового века, я объехал многие из них в Средиземноморье и кое-каких других странах, но это никак не связано с решением тех задач, которыми я занимаюсь. Поэтому из досужего интереса экономисты вполне могут читать труды по экономической методологии.

Позвольте задать «детский вопрос»: что вообще представляет собой методология науки? Наука изучает некоторыми методами, – чья характеристика отличает их от других методов познания, – те или иные объекты, полагаемые реальными или воображаемыми. Это означает, что ученые, – назовем их *предметными* учеными, – как-то взаимодействуют с изучаемыми объектами. Эти взаимодействия также могут быть (и являются) самостоятельными объектами изучения.

Взаимодействия исследователей с объектами их изучения анализируют разные науки. Уже давно существует *социология научного знания* (см., например, [Shapin, 1995; Frickel and Moore, 2006], и многие другие работы); *антропология науки* [Martin, 1998], *наукометрия* (с 1978 года издается журнал *Scientometrics*), *психология науки* [Gholson et al., 1989] и т. д.

Методы, посредством которых разные науки изучают свои объекты, принято считать объектом анализа *методологий* соответствующих наук. Но в этом *объекте* могут быть выделены разные *предметы* исследования.

Вспомним старинную французскую притчу:

На строительстве собора в Шартре спросили трех человек, каждый из которых катил тачку с камнями, что они делают. Первый пробормотал: «Тачку тяжелую качу».

Второй сказал: «Зарабатываю хлеб семье».

А третий ответил: «Я строю Шартрский собор!»

Современная экономическая методология, – естественно, упрощая и окарикатуривая, – может быть охарактеризована как *философия науки, примененная к экономической науке*. Пользуясь притчей, можно сказать, что экономические методологи – это сплошь *строители Шартрского собора*, причем не просто строители, а его *архитекторы* или по меньшей мере *прорабы*, но никак не подносчики камней. Ведь «каждый мнит себя стратегом, видя бой со стороны», как писал 900 лет тому назад Шота Руставели. В наши же дни, говоря о методологии, чаще всего вспоминают анекдот про кота-методиста.

Но если у здания много архитекторов, и каждый дает свои руководящие указания, то понятно, что получается. Работники устают слушать противоречивые предписания и делают то, что кажется правильным им самим.

Поэтому можно и нужно говорить о *нескольких методологиях науки*, среди которых «классическая» методология, – или, что то же, – *прикладная философия науки* является лишь *одной из* методологий.

Я думаю, что то, что сегодня не относится к методологии, но таковой в действительности является в части анализа используемых методов, – это анализ *практик* научного исследования. Такой анализ можно было бы назвать *эмпирической методологией науки*.

Эмпирическая методология охватывает не только методы *исследования как такового*, но шире – *методы производства научного знания*, включая как все этапы собственно исследования, так и процедуры подтверждения его научности, т. е. публикацию результатов (включая публичные выступления), их оценку в рамках *peer review* (не только

журнального) и ответную реакцию как самого исследователя, так и других исследователей.

На всех этапах жизненного цикла единичного продукта, – текста, – произведенного исследователем[1], используются разные методы и процедуры осуществления необходимых действий, характеризующиеся разной действенностью и эффективностью.

Выявление этих методов и процедур как *исследовательских практик*, анализ их продуктивности с точки зрения производства признаваемых сообществом экономистов научных знаний – первоочередные задачи эмпирической методологии экономической науки (ЭМЭН).

Практики – это повторяющиеся в определенной ситуации последовательности действий, которые совершают различные индивиды, оказавшись в этой ситуации. А. Реквиц определяет практику как «рутинизированную форму поведения, состоящую из многих элементов, связанных друг с другом: форм телесной и ментальной активности, «вещей» и их использования, а также базового знания, в форме понимания, ноу-хау, эмоционального состояния и мотивирующего знания» [Reckwitz, 2002, p.m249]. Соответственно, в организационной теории практики проходят под именем *рутин*.

С каждой ситуацией обычно связана не одна, а *несколько* практик, или рутин. Выбор между ними определяется, естественно, через посредство максимизации функции полезности индивида. При этом нужно подчеркнуть, что в состав аргументов этой функции могут входить (и обычно входят) переменные, связанные с ожидаемыми компонентами внешней среды, которые могут измениться в связи с реализацией избранной практики. Например, индивид может выбрать тот тип поведения, который вызовет (как он ожидает) одобрение со стороны его референтной группы, или же тот, который минимизирует вероятность наказания со стороны представителей другой группы, и т. п.

В социологии предлагается другое объяснение. По мнению П. Бурдье, выбирается та практика, которая имеет *наибольший смысл* (или *наиболее осмысленна*) в данных текущих обстоятельствах с точки зрения понимания индивидом окружающих его социальных правил [Bourdieu, 1977].

Какое из этих объяснений корректно – это, конечно, вопрос эмпирического анализа.

---

[1] Поскольку наука – это социально-экономическая система, производящая научные знания как конечный результат, то ее непосредственные результаты суть тексты, – системы знаков естественного и/или искусственного языка, несущие информацию. Воспринятая, понятая и усвоенная индивидами информация становится знанием, существующим лишь в оперативной и/или долговременной памяти индивида.

Кроме того, индивиды могут изменять существующие, известные им, практики, вплоть до *создания новых способов действий* в ситуации. Если такие новшества оказываются продуктивными, они могут становиться *новыми практиками*, т. е. перениматься другими индивидами для использования в схожих ситуациях. Это может включать как создание новых методов и инструментов, так и новое использование уже известных методов, например, перенесение их в новые предметные области, и т. д.

Вообще нужно заметить, что «поворот к практике» в общественных науках – уже сравнительно давнее явление [Schatzki et al., 2011]. С. Геррарди пять лет назад опубликовала целую книгу о том, как исследовать практики [Gherardi, 2012], а группа исследователей обсуждала вопрос о том, какой стала [Jonas et al., 2017] или может стать философия, история и социальные исследования науки после «поворота к практике» [Soler et al., 2014].

Исследования практик возникли в менеджменте [Whittington, 1996], информационных науках [Huizing and Cavanagh, 2011], изучении международных отношений [Joseph, Kurki, 2017], анализе процессов формирования политик [Freeman et al., 2011] и т. д.

По своему предмету наиболее близка к практикам научного исследования этнография науки [Knorr-Cetina, 1983; Caduff, 1999; Heintz, 2004; Rouleau et al., 2014], поскольку этнографические методы позволяют фиксировать действия и выявлять их повторяющиеся последовательности. Эти последовательности – описания практик – можно и описывать по-разному, и дальше анализировать опять же под разными углами зрения.

Особенность ЭМЭН – объяснение выявленных практик и их выбора через стимулы исследователей, т. е. по существу, *экономическое объяснение* (это к вопросу о живучести экономического империализма…).

Другая особенность – выявление последствий практик с точки зрения эффективности: как эффективности производства научного знания, – так сказать, аналога социальной эффективности, – так и с точки зрения разных стейкхолдеров, от самого исследователя до разных других субъектов. Поскольку, раз исследователи выбирают некую практику, то она для них эффективна, то анализ позволит определить, каковы приоритеты разных групп исследователей, выбирающих разные практики в одной и той же ситуации.

Естественный вопрос, который здесь возникает: эмпирическая экономическая методология *уже существует*, – в смысле, что есть произведенное научное знание, опубликованные исследования, – или я го-

ворил о чисто теоретической возможности и/или необходимости ее появления?

Краткий ответ на этот вопрос: да, она существует, релевантные публикации имеются, но они *не осознаются как исследования по экономической методологии*, не относятся к этой сфере прежде всего самими методологами, поскольку в них не используется (или почти не используется) язык философии науки. Другими словами, «официально признанные» методологи экономической науки «не берут в свою игру» тех, кто изучает практики экономических исследований не под философским углом зрения.

Такая позиция вполне понятна: ведь сегодня экономическая методология – это вполне отдельная наука, separate science, используя название статьи Т. Дюппе. Последний объясняет «герметичность» ЭМ, ее замкнутость на самою себя историческими причинами, а именно – особенностями процесса ее формирования как отдельной научной дисциплины внутри экономической науки, заключавшимися в отсутствии у экономистов в период её становления интереса к методологической проблематике [Düppe, 2011].

Приведу в заключение несколько примеров работ, выполненных в духе эмпирической методологии науки, – правда, далеко не всегда экономической науки.

Как-то неудобно ссылаться на себя, но около 20 лет назад я напечатал статью, в которой предложил экономическое объяснение размежевания отечественных экономистов на тех, кто принял современную экономическую теорию, т. е. экономикс, и тех, кто объявил себя институционалистами: в первую группу попали те, кто нашел в себе силы и потенциал освоить математический язык экономикса, во вторую – практически все остальные [Тамбовцев, 1999]. Естественно, это было огрубление реальности, построенное на включенном наблюдении в практику ведения исследований как на экономическом факультете МГУ, так и в некоторых других организациях.

Статья прошла практически незамеченной, я и сам о ней почти забыл, пока не обнаружил свежую работу Фелипе Альмейды и др., в которой показывается, что «привычки, наблюдения и познавательные способности должны рассматриваться вполне серьезно, чтобы понять логику решений, принимаемых исследователями» при выборе ими направлений и методологии своих исследований [Almeida et al., 2017]. Действительно, людям сложно перестраивать свои мозги, они несут при этом эпистемические издержки, которые могут оказаться запретительно-высокими [Yalcintas, 2013].

Многие наблюдаемые исследовательские практики, прежде всего речевые, включая практики написания текстов, отражают так называемые *психологические сдвиги* (psychological biases). Например, *сдвиг подтверждения* очень часто приводит к тому, что автор цитирует источники, которые согласны с его мыслями, но как бы не видит те работы, которые противоречат им. Этот же психологический сдвиг обусловливает феномен непоколебимости убеждений (belief perseverance), когда эмпирические данные, противоречащие чьим-то убеждениям, отбрасываются как незначимые, нерелевантные [Savion, 2009]. Данный феномен особенно заметен среди политиков, полагающих правильными свои «бытовые теории», и пренебрегающих научными данными, что достаточно часто заводит в тупик экономики целых стран. Однако экономисты также не чужды сдвигу подтверждения, что достаточно ясно показала Дж. Нельсон на примере бытования такого убеждения, как б***о***льшая склонность женщин к избеганию риска [Nelson, 2015]. Сдвиг подтверждения часто порождает так называемое *заинтересованное размышление* (Motivated Reasoning), т. е. целенаправленный поиск подтверждений своим идеям при полном невнимании к свидетельствам противоположного свойства [Kunda, 1990], а также эффект, который исследователи назвали SPOT-эффект: люди «Spontaneously Prefer their Own Theories» [Gregg et al., 2017].

Другой пример сдвигов, имеющих место в сфере производства научных знаний – сдвиг публикаций (publication bias), – когда решение публиковать или не публиковать результаты регрессионного анализа ставится в зависимость от статистической значимости построенной модели. Публикуются, естественно, только модели с высокой статистической значимостью, несмотря на то, что все прекрасно знают, что *статистическая* значимость – это вовсе не то же, что *содержательная* значимость. Соответственно, искажаются результаты мета-анализов [Scargle, 2000]. Кроме того, практически прекращается публикация отрицательных результатов, что также искажает обобщения, а кроме того, влечет за собой дополнительные издержки на воспроизведение негативных результатов неопубликованных исследований [Fanelli, 2012].

М. Палдам, откликаясь на дискуссию об этом сдвиге, предложил модель, трактующую поведение исследователя как результат решения задачи, оптимизирующей его усилия, исходя из учета «спроса» на результаты со стороны спонсоров и характеристик журнала, избранного для публикации, т. е. рецензентов и издателей [Paldam, 2015].

Завершая этот пример, отмечу, что статья, посвященная психологическим сдвигам в интерпретации и использовании результатов исследований, – правда, в психологии, – вышла около 20 лет назад

[MacCoun, 1998]. Для экономической науки я чего-либо похожего не нашел, может, конечно, плохо искал.

Следующий пример относится к выявлению повторяющихся способов поведения исследователей, работающих в сфере мейнстрима. Д. Декюш в нескольких недавних статьях проанализировал то, что он назвал «институты экономикса» [Dequech, 2014; 2017]. Институты даны нам в реальности в виде *динамических пучков практик*, поведенческих и речевых. Поведенческие практики – это то, как мы следуем или не следуем правилам, как мы их обходим и т. п., а речевые – это пресловутые нарративы, посредством которых мы объясняем себе и другим, почему мы следуем или не следуем правилам (если видим необходимость в таком объяснении). Поэтому подход Декюша и предлагаемый мной вполне соответствуют друг другу, просто в моем подходе тот или иной институт *выявляется из анализа практик*, – но может и не выявиться, если не обнаруживается внешний механизм принуждения к следованию вполне определенной практике.

Ведь не следует забывать, что не всякая регулярность поведения говорит о существовании института. Институт есть там и тогда, когда отклонение от соответствующей практики влечет за собой *наказание* отклоняющегося индивида. Если выбор практик свободен, если следование *любой* из них не влечет за собой каких-то наказаний со стороны других индивидов, то у нас *есть* регулярности поведения, – практики, – но *нет* институтов.

Следующий пример – исследования практик рецензирования при решении вопроса о публикации статьи в журнале. Здесь, например, показано, что стремление опубликоваться именно в рецензируемом журнале – это следование неформальной норме, а не стремлению обеспечить оперативный обмен информацией, вследствие чего замедляется производство научного знания [Migheli, Ramello, 2013; Origgi, 2010], причем обеспечение «слепоты» рецензирования не повышает его качества [Justice et al., 1998]. В этой сфере проанализированы психологические сдвиги, имеющие место в процессах рецензирования [Lee et al., 2013], и т. д. В целом же ситуация здесь такова, что медик Р. Смит назвал свою статью «Рецензирование: порочный процесс в сердце науки и журналов» [Smith, 2006].

Поскольку производство научных знаний как социально-экономическая система включает в себя не только исследователей и методы их работы с объектами изучения, но и некоторую совокупность управляющих воздействий на поведение ученых, то последний пример, который я приведу, – это пример разрушительного влияния использования библиометрических показателей в управлении наукой

на исследовательские практики и науку в целом. Поскольку в целом эти последствия я подробно описал в статье в февральском номере «Вопросов экономики», сошлюсь только на одну публикацию.

К. Якобсен и Л. Андерсен, исходя из эмпирического анализа, показали, что командная система управления результативностью, или Performance Management в сфере науки приводит к вытеснению стимулов, что, как легко догадаться, влечет за собой целый шлейф вредоносных для науки последствий [Jacobsen, Andersen, 2014].

Что же получается? Performance Management был введен в науке многими правительствами в ответ на якобы возникшую в ней серию кризисов: кризис подотчетности обществу, кризис воспроизводимости результатов, кризис снижения качества публикаций, кризис разрыва теория/практика и т. п.

Все эти явления имели место *всегда*, поскольку «уроды в семье» появляются систематически. Однако все эти «кризисы» как *массовые* появления *непродуктивных* – с точки зрения производства надежного научного знания – практик, которые выбирают или создают научные работники, стали возникать в последние десятилетия.

Чтобы якобы с ними «бороться», бюрократы и придумали такую вещь, как «усиление подотчетности науки обществу», которая, как я показываю в упомянутой своей статье, и является на самом деле *причиной* всех этих кризисов *как массовых* явлений. То есть все по известному анекдоту: «Вскрытие показало, что причиной смерти было вскрытие». На этой оптимистической ноте…

Литература

Тамбовцев В. Л. Конкуренция исследовательских программ в экономической науке // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 3. С.100–105

Almeida F., Angeli E., Pontes R. An Institutional Explanation for Economists' Theoretical and Methodological Choices // Review of Political Economy. 2017. Vol. 29. Iss. 1. P. 80–92

Bourdieu P. Outline of a Theory of Practice. Cambridge: Cambridge University Press. 1977

Caduff C. Ethnographies of Science: Conversation with the Authors and Commentary // Cultural Anthropology. 1999. Vol. 14. No. 1. https://culanth.org/articles/127-ethnographies-ofscience-conversation);

Colander D. The systemic failure of economic methodologists // Journal of Economic Methodology. 2013. Vol. 20. Iss. 1. P. 56–68

Dequech D. Some institutions (social norms and conventions) of contemporary mainstream economics, macroeconomics and financial economics // Cambridge Journal of Economics. 2017. Vol. 41. Iss. 6. P. 1627–1652

Dequech D. The Institutions of Economics: A First Approximation // Journal of Economic Issues. 2014. Vol. 48. Iss. 2. P. 523–532;

Düppe T. How economic methodology became a separate science // Journal of Economic Methodology. 2011. Vol. 18. No. 2. P. 163–176

Fanelli D. Negative results are disappearing from most disciplines and countries // Scientometrics. 2012. Vol. 90. Iss. 3. P. 891–904

Franck G. The scientific economy of attention: A novel approach to the collective rationality of science // Scientometrics. 2002. Vol. 55. No. 1. P. 3–26

Freeman R, Griggs S, Boaz A. The practice of policy making // Evidence & Policy: A Journal of Research, Debate and Practice. 2011. Vol. 7. No. 2. P. 127–136

Frey B. S. Why economists disregard economic methodology // Journal of Economic Methodology. 2001. Vol. 8. Is.1. P. 41–47

Frickel S. and Moore K. (Eds.). The New Political Sociology of Science: Institutions, Networks, and Power. Madison: University of Wisconsin Press. 2006

Gherardi S. How to conduct a practice-based study: Problems and methods. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. 2012

Gholson B., Shadish, W. R., Jr., Neimeyer, R. A., & Houts, A. C. (Eds.). Psychology of Science: Contributions to Metascience. New York: Cambridge University Press.1989

Gregg A. P., Mahadevan N., Sedikides C. The SPOT effect: People spontaneously prefer their own theories // Quarterly Journal of Experimental Psychology. 2017. Vol. 70. Iss. 6. P. 996–1010

Heintz C. Introduction: Why There Should Be a Cognitive Anthropology of Science // Journal of Cognition and Culture. 2004. Vol. 4. Iss. 3. P. 391–408

Huizing A. and Cavanagh M. Planting contemporary practice theory in the garden of information science // Information Research Journal. 2011. Vol. 16. No. 4. Paper 497

Jacobsen C. B., Andersen L. B. Performance Management for Academic Researchers: How Publication Command Systems Affect Individual Behavior // Review of Public Personnel Administration. 2014. Vol. 34. Iss. 2. P. 84–107

Jonas M., Littig B., Wroblewski A. (Eds). Methodological Reflections on Practice Oriented Theories. Dordrecht: Springer. 2017

Joseph J., Kurki M. The limits of practice: why realism can complement

IR's practice turn // International Theory. 2017 https://doi.org/10.1017/S175297191700015X

Justice A. C., Cho M. K., Winker M. A., Berlin J. A., Rennie D. and the PEER Investigators. Does Masking Author Identity Improve Peer Review Quality? A Randomized Controlled Trial // Journal of the American Medical Association. 1998. Vol. 280. Is. 3. P. 240–242. doi:10.1001/jama.280.3.240

Knorr-Cetina K. D. The Ethnographic Study of Scientific Work: Towards a Constructivist Interpretation of Science. In: Knorr-Cetina, K. D. et al. (ed.). Science Observed: Perspectives on the Social Study of Science (pp. 115–140). London: Sage. 1983

Kunda Z. The Case for Motivated Reasoning // Psychological Bulletin. 1990. Vol. 108. No. 3. P. 480–498

Lee C. J., Sugimoto C. R., Zhang G., Cronin B. Bias in peer review // Journal of the American Society for Information Science and Technology. 2013. Vol. 64. Iss. 1. P. 2–17

MacCoun R. J. Biases in the interpretation and use of research results // Annual review of psychology. 1998. Vol. 49. P. 259–87

Martin E. Anthropology and the Cultural Study of Science // Science, Technology, & Human Values. 1998. Vol. 23. No. 1. P. 24–44

Migheli M., Ramello G. B. Open access, social norms and publication choice // European Journal of Law and Economics. 2013. Vol. 35. Iss. 2. P. 149–167

Migheli M., Ramello G. B. The market of academic attention // Scientometrics. 2018. Vol. 114. Iss. 1. P. 113–133

Nelson J. A. Are women really more risk-averse than men? A re-analysis of the literature using expanded methods // Journal of Economic Surveys. 2015. Vol. 29. Iss. 3. P. 566–585

Origgi G. Epistemic vigilance and epistemic responsibility in the liquid world of scientific publications // Social Epistemology: A Journal of Knowledge, Culture and Policy. 2010. Vol. 24. Iss. 3. P. 149–159

Paldam M. The rational economist in research: A model. Aarhus University, Denmark. Economics Working Papers 2015–16. 2015

Reckwitz A. Toward a theory of social practices: a development in culturalist theorizing // European Journal of Social Theory. 2002. Vol. 5. Iss. 2. P. 243–263

Rouleau L., de Rond M., Musca G. From the ethnographic turn to new forms of organizational ethnography // Journal of Organizational Ethnography. 2014. Vol. 3. No. 1. P. 2–9

Savion L. Clinging to discredited beliefs: the larger cognitive story // Journal of the Scholarship of Teaching and Learning. 2009. Vol. 9. No. 1. P. 81–92

Scargle J. D. Publication bias: The «file-drawer» problem in scientific inference // Journal of Scientific Exploration. 2000. Vol. 14. Iss. 2. P. 94–106

Schatzki T. R., Knorr-Cetina K. and von Savigny E. (Eds.). The Practice Turn in Contemporary Theory. London and New York: Routledge. 2001

Shapin S. Here and Everywhere: Sociology of Scientific Knowledge // Annual Review of Sociology. 1995. Vol. 21. P. 289–321

Smith R. Peer review: a flawed process at the heart of science and journals // Journal of the Royal Society of Medicine. 2006. Vol. 99. Iss. 4. P. 178–182

Soler L., Zwart S., Lynch M. and Israel-Jost V. Science After the Practice Turn in the Philosophy, History, and Social Studies of Science. New York: Routledge. 2014

Whittington R. Strategy as practice // Long Range Planning. 1996. Vol. 29. No. 5. P. 731–735

Yalcintas A. The Problem of Epistemic Cost: Why Do Economists Not Change Their Minds (About the "Coase Theorem")? // American Journal of Economics and Sociology. 2013. Vol. 72. Iss. 5. P. 1131–1157

Либман А. М.

Эмпирические исследования в экономике: «революция достоверности»?

Статья посвящена анализу ключевых изменений в практике эмпирических экономических исследований, происходящих в последние десятилетия – так называемой «революции достоверности». Повышенное внимание к дизайну исследований и использование естественных и полевых экспериментов как «критерия качества» для эмпирической экономики позволяет избежать многих проблем, ранее свойственных эмпирике, и получить выводы, в большей степени заслуживающие доверия. В то же время «революция достоверности» связана и с рядом проблем – прежде всего, искаженной мотивацией исследователей, концентрирующихся на поиске естественных и полевых экспериментов в ущерб широте тем исследования. В статье обсуждаются альтернативные подходы к повышению качества эмпирических исследований, в том числе и использующиеся в других общественных науках.

Ключевые слова: «Революция достоверности», эмпирическая экономика, естественные эксперименты, полевые эксперименты.

Классификация JEL: B41, C01, C51

Libman A. M.

Empirical Research in Economics: A Credibility Revolution?

The paper analyzes the main changes in the practice of empirical economic research of the last decades – the so-called "credibility revolution" in econometrics. Increasing attention to the research design and the use of natural and field experiments as the main quality criterion for the empirical economics solves numerous problems previously typical for the empirical research and obtain more credible results. At the same time, the "credibility revolution" gives rise to a number of problems: in particular, it distorts the incentives of researchers focusing on searching for natural and field experiments and thus disregarding topics where these experiments are not available. The paper discusses alternative approaches to increasing the quality of empirical research, including those used in other social sciences.

Keywords: "Credibility revolution", empirical economics, natural experiments, field experiments.

JEL classification: B41, C01, C51

Экономическая наука в настоящее время, вне всякого сомнения, представляет собой эмпирическую дисциплину – большинство экономистов основное внимание уделяет не развитию теории и построению формальных моделей, а тестированию теоретических выводов с использованием эконометрических методов. При этом экономика – единственная в семье социальных наук дисциплина, в которой количественные методы (и, прежде всего, эконометрический анализ) признаются единственным способом тестирования гипотез – в остальных науках присутствуют и качественные методы эмпирических исследований, сосуществующие и соперничающие с количественными. Конечно, как указывают некоторые влиятельные теоретики, ценность формальных моделей не ограничивается их способностью генерировать «тестируемые гипотезы» [Rubinstein, 2006; Uhlig, 2012] (а некоторые модели в принципе не строятся с целью последующего эмпирического тестирования, а применяются для других целей [Johnson, 2010]), но на практике эмпирические исследования играют все более и более важную роль в экономическом анализе.

Причины расцвета эмпирических исследований связаны как с растущей доступностью данных, так и простотой использования прикладных эконометрических пакетов. Достоинства количественных методов исследования экономической реальности очевидны. В идеале эконометрические результаты могут быть легко перепроверены и воспроизведены другими исследователями, не зависят от идеологических предпочтений и вкусов[1] или от выборки конкретного примера для анализа. В реальности, к сожалению, далеко не все количественные исследования соответствуют этому идеалу. Более того, расцвет эмпирических исследований сопровождается и резким ростом числа очень слабых и неубедительных работ. Не случайно исходно в экономической науке было немало сомнений в применимости эконометрики (так, скептиком в этом отношении был Дж. М. Кейнс [Keynes, 1939]). Острые дискуссии о проблемах эконометрической методологии велись и в 1970-е гг. [Leamer, 1983]. Поэтому столь важной для экономики стала разработка *критериев качества* в эмпирических исследованиях – что отличает «хорошую» работу от «плохой», какие характеристики должно иметь по-настоящему хорошее исследование?

Последние пятнадцать лет в этом отношении стали временем коренного переворота в экономической науке – своего рода «революции достоверности» (credibility revolution) [Angrist, Pischke, 2010]. «Революция

[1] Точнее говоря, идеология может влиять на выбор исследовательских тем и кодирование переменных; но сами процедуры, показывающие существование корреляции или причинно-следственной связи между переменными, могут быть воспроизведены вне зависимости от идеологических предпочтений [Ray, Valeriano, 2003].

достоверности» создала новый жесткий стандарт качества экономических исследований, сегодня признанный практически во всех областях экономической науки (кроме, наверное, макроэкономики), хотя и не нашедший еще полного отражения в учебной литературе [Angrist, Pischke, 2017]. В то же время нельзя не признать и наличие ряда серьезных издержек «революции достоверности», особенно бросающихся в глаза, если сравнивать экономику с другими общественными науками (например, политологией, где используются немного другие подходы к решению аналогичных проблем [Libman, 2012]). Цель этой статьи состоит в обсуждении основных преимуществ «революции достоверности» и проблем, которые она породила.

Достоверность и воспроизводимость

Перед тем, как перейти собственно к обсуждению «революции достоверности», мы должны коротко коснуться другого важного аспекта повышения качества экономических исследований, в отношении которого также иногда используется термин «достоверность» – более жестких требований к воспроизводимости научных результатов. Как уже говорилось, количественные исследования предполагают, что любой исследователь может без проблем воспроизвести любой ранее полученный и опубликованный результат. Практика показывает, однако, что это требование далеко не всегда соблюдается. Это связано с множеством факторов: ошибками (которые встречаются даже в ведущих изданиях [Stojmenovska, Bol, Leopold, 2017]), непрозрачными процедурами сбора и обработки данных, недостаточным вниманием к документированию всех шагов исследования, различиями в имплементации эконометрических процедур в разных программных продуктах и т. д. Исследования, публиковавшиеся еще совсем недавно, показывали крайне низкую способность экономистов воспроизвести результаты статей во влиятельных журналах [Dewald, Thursby, Anderson, 1986].

Помимо этого, результаты должны быть в принципе воспроизводимы на разных выборках – но это условие соблюдается еще реже. Во-первых, далеко не для любой работы в принципе можно легко найти альтернативную выборку – как быть в этом случае с межстрановыми или межрегиональными сравнениями?[2] Во-вторых, недавнее исследова-

[2] Конечно, возникает вопрос, а могут ли стандартные методы фреквентистской эконометрики в принципе применяться к данным, которые нельзя трактовать как случайную выборку из генеральной совокупности, или следует обратиться к методам байсовской эконометрики? [Schrodt, 2014].

ние для экспериментальной экономики (где получить альтернативные выборки относительно несложно) показало, что заметная доля экспериментальных результатов в экономике оказывается невоспроизводимой [Camerer, Dreber, Forsell, Ho, Huber, Johannesson, Kirchler, Almenberg, Altmejd, Chan, Heikensten, Holzmeister, Imai, Isaksson, Nave, Pfeiffer, Razen, Wu, 2016]. И ситуация все равно гораздо лучше, чем в некоторых других дисциплинах – в психологии, например, можно говорить о настоящем «кризисе воспроизводимости», когда большинство (до 70%) результатов не удается повторить на других выборках [Open Science Collaboration, 2015]. В любом случае, задача перепроверки и воспроизводства результатов требует больших усилий научного сообщества.

В этом отношении последнее десятилетие в экономике ознаменовалось существенным прогрессом. Главный залог воспроизводимости результатов – требования к большей прозрачности всех шагов исследования. Сегодня нормой для всех ведущих и многих сильных научных журналов стало требование публикации использующихся данных, всех эконометрических процедур их обработки и кода для эконометрических программ. Это позволяет легко обнаружить ошибки и попытки манипуляции данными. Впрочем, несмотря на эти достижения, проблемы с воспроизводимостью остаются [Duvendack, Pamer-Jones, Reed, 2017]. Это связано с отсутствием успехов на другом направлении – создании стимулов для экономистов действительно стремиться «перепроверять» работы друг друга и делать полученные результаты достоянием гласности. Во-первых, журналы предпочитают публиковать оригинальные статьи, а не попытки воспроизведения других работ. К тому же, во-вторых, для молодого исследователя публикация статьи, разбирающей ошибки влиятельного представителя научного сообщества, связана с большим риском для дальнейшей карьеры. И все же экономическая наука в этом отношении непрерывно прогрессирует. Достаточно вспомнить влиятельное исследование К. Райнхарт и К. Рогоффа, результаты которого оказались продуктом ошибки в Excel – что и удалось обнаружить другим исследователям [Krugman, 2013].

Эконометрика и причинно-следственные связи

Главное же изменение в современной эмпирической экономике – собственно говоря то, что можно назвать «революцией достоверности» – связано с более жесткими требованиями к дизайну исследований. Утверждение, что корреляция не обязательно является признаком причинно-следственной связи, является банальностью в современной

исследовательской литературе; корреляция двух переменных может быть вызвана третьей, ненаблюдаемой переменной (confounder). «Революция достоверности» состоит в том, что от экономистов требуется так строить свои исследования, чтобы как можно больше снизить роль возможных ненаблюдаемых переменных (и других аналогичных проблем эндогенности) – в результате возникает возможность интерпретировать полученные результаты как свидетельства причинно-следственной связи. Конкретно, так называемый «экспериментализтский подход» (experimentalist approach) к эмпирическим исследованиям предлагает конкретные требования к дизайну исследований[3]. Наверное, главный элемент экспериментализтского подхода – представление о том, что главной задачей эконометрического исследования является не поиск «технических» решений тех или иных проблем (более сложных методов оценки, дополнительных тестов), а содержательная организация исследования таким образом, который позволяет сделать выводы о причинно-следственных связях.

В естественных науках для выявления влияния одной переменной на другую используется эксперимент – искусственная ситуация, в которой все переменные «зафиксированы» на постоянном уровне кроме одной – главной объясняющей переменной. Поэтому любые изменения в зависимой переменной могут быть вызваны исключительно изменениями в этой объясняющей переменной. В естественных науках все контрольные переменные «фиксируются» физически – за счет создания определенных лабораторных условий, в которых исключается влияние всех других факторов. В медицине аналогичный эффект достигается за счет рандомизации воздействия. Например, если требуется испытать эффект нового лекарства, субъекты, участвующие в эксперименте, случайным образом делятся на две группы: одна получает лекарство, а одна – плацебо. Поскольку субъекты в каждую группу отбираются случайным образом (в идеале ни они сами, ни врачи не знают, в какой группе субъекты находятся), возможная корреляция между приемом лекарства и прогрессом в излечении заболевания не может быть объяснена другими переменными – и прежде всего, систематическими различиями между «экспериментальной» и «контрольной» группами. С точки зрения экспериментализтского подхода, идеал эконометрики – максимальное приближение к эксперименту.

[3] Термин «экспериментализтский подход» следует отличать от «экспериментального подхода» – последний, свойственный экспериментальной экономике, описывает практику лабораторных экспериментов, а первый описывает практику работы с реальными «полевыми» данными, но на основе стандартов, сформулированных исходя из концепции эксперимента в естественных науках.

В лучшем из возможных случаев экономист использует так называемый «рандомизированный эксперимент» (randomized controlled treatment) (иногда также говорят о полевом эксперименте (field experiment)). В этом случае, как и в медицине, воздействию подвергается лишь случайным образом отобранная часть субъектов. Например, государство, вводя новые инструменты регулирования, подвергает им не всех граждан, а лишь жителей некоторых случайным образом отобранных городов. Ключевым здесь является именно случайный отбор – если эксперимент с самого начала проводится в отраслях или в регионах, где его успех более вероятен, использоваться для выявления причинно-следственных связей он не может (например, знаменитые китайские «эксперименты», связанные с введением свободных экономических зон, экспериментами с точки зрения рассматриваемого подхода не являются).

Конечно, проведение полевых экспериментов возможно далеко не всегда, поэтому на втором месте по качеству с точки зрения экспериментalистского подхода находится так называемый естественный эксперимент (natural experiment). В этом случае контрольная и экспериментальная группы отбираются не случайным образом, однако факторы, влияющие на отбор, никак не могут повлиять на зависимую переменную. Представим себе, например, ситуацию, в которой государство вводит новые инструменты регулирования во всех городах страны, название которых начинается с буквы, находящейся в первой половине алфавита. Отбор является, строго говоря, не случайным – более того, он полностью определяется конкретным фактором (названием города). Однако критерий, по которому производился отбор, никак не коррелирован ни с какими другими факторами, которые могли бы повлиять на зависимую переменную (результаты государственной политики).

В отсутствие и полевых, и естественных экспериментов, исследователь должен стремиться использовать другие подходы, позволяющие решить проблему хотя бы частично. К ним относятся, например, метод инструментальных переменных, метод разности разностей (difference-in-difference) или использование панельных данных с региональными фиксированными эффектами. Однако даже если такие подходы недоступны, экспериментalистский подход все же позволяет повысить качество исследования. Например, он дает четкие указания относительно того, какие переменные должны быть включены в модель. В прошлом нередки были примеры использования регрессий, включающих в себя все переменные без исключения и тестирующих таким образом все возможные гипотезы одновременно. Сегодня уже очевидно, что делать утверждения относительно причинно-следственной связи на основе

таких подходов нельзя: наоборот, всегда требуется выделить одну переменную, эффект которой подвергается тестированию, и, исходя из этой переменной, включать в модель другие переменные (или, наоборот, не учитывать переменные в качестве контрольных).

Экспериментalистский подход многократно усложняет работу эмпириков – его требования не сводятся к механическим процедурам и не решаются путем простого увеличения вычислительных мощностей. Зато он позволяет получать результаты, которые действительно могут трактоваться как свидетельство причинно-следственных связей. Помимо этого, «революция достоверности» позволяет нам построить своего рода иерархию исследований – от полевых экспериментов (которые действительно могут трактоваться как убедительные свидетельства в пользу того или иного теоретического утверждения) до простых регрессий, которые должны трактоваться исключительно как свидетельство корреляции переменных. На практике эта иерархия реализуется за счет функционирования иерархии научных журналов – чем выше уровень журнала, тем ниже шансы, что в нем будет принята статья с менее «достоверным» дизайном исследования.

Наконец, экспериментalистский подход является эффективным заслоном на пути волны сомнительных и некачественных исследований. Он также затрудняет так называемый *p-hacking*. Давней проблемой эмпирических исследований в экономике (как и в других общественных науках) является склонность журналов публиковать исключительно статистически значимые результаты – то есть статьи, где эффект «подтверждается». Статьи, в которых не удалось опровергнуть нулевую гипотезу отсутствия эффекта, научные журналы публикуют менее охотно – обычно только в случае действительно важных исследовательских тем, для которых работа, не подтверждающая корреляцию между переменными, «взрывает» уже существующий консенсус. Эта проблема (известная как *publication bias*) не только затрудняет адекватный анализ научных результатов (каждый раз, читая обзор литературы по той или иной теме, мы должны учитывать, что на самом деле он неполон – статьи, в которых не удалось найти подтверждения существованию эффекта, просто-напросто не были опубликованы), но и искажает стимулы исследователей. В современном мире, где публикация является ключевым мерилом успеха, ученые склонны специально подбирать такую модель (выборку, спецификацию), в которой эффекты остаются значимыми.

Иначе говоря, опубликованные в большинстве журналов регрессии представляют собой результат длительного экспериментирования и поиска такой модели, в которой сохраняются значимые результа-

ты, – огромное число других моделей, в которых эффекты оказались незначимы, было отброшено автором при подготовке статьи к публикации. Бороться с проблемой p-hacking можно тремя путями. Во-первых, можно стимулировать практику перепроверки результатов уже опубликованных исследований; однако, как уже говорилось выше, результаты на этом направлении пока скромные. Во-вторых, можно детально регулировать весь процесс исследования – по образцу медицины, где любое действие исследователя протоколируется и доступно сторонним наблюдателям. В некоторых случаях можно использовать практику пререгистрации исследования – когда решение о публикации принимается еще до того, как были получены те или иные результаты, исходя исключительно из предложенного исследовательского вопроса и методологии. Однако такие практики применимы лишь к определенным областям – для многих сфер экономических исследований они обернутся лишь чрезмерной бюрократизацией работы ученых. И наконец, экспериментalистский подход предлагает третью альтернативу: к исследователям предъявляются очень высокие требования к обоснованию выбранной ими спецификации регрессии и стратегии, основанные на экономической теории, – а это делает p-hacking гораздо более сложным.

К сожалению, несмотря на бесспорные преимущества экспериментalистского подхода, он сталкивается и с рядом существенных недостатков. В дальнейшем мы рассмотрим три основные проблемы: влияние экспериментalистского подхода на критерии отбора тем для исследований; убедительность используемых исследователями естественных экспериментов; и недостаточное внимание к проблеме механизмов, объясняющих наблюдаемый эффект.

Исследовательские темы или естественные эксперименты?

Доминирование экспериментalистского подхода не может не оказывать воздействия на стимулы, воздействующие на поведение исследователей-эмпириков. Экономическая наука, даже в большей степени, чем другие общественнонаучные дисциплины, живет по принципу “publish or perish“ («публикуйся или умри») – публикации в престижных журналах являются ключевым критерием распределения должностей и грантов. Поэтому неудивительно, что при подборе исследовательских тем экономисты большое внимание уделяют их способности в конечном счете стать темой статьи в ведущем журнале. Экспериментalистский подход недвусмысленно заявляет: топ-журналы должны принимать исключительно статьи, основанные на естественных или полевых экспе-

риментах. Однако далеко не любая тема может стать предметом такого эксперимента. Скажем, полевые эксперименты в области экономической политики могут проводить лишь государственные органы, для которых ключевое требование экспериментаристского подхода – случайное распределение воздействия (новой политики) – может быть неприемлемо по политическим причинам. Возникают и этические вопросы. Что касается естественных экспериментов, то найти их не так-то просто – современные экономисты нередко пишут статьи только потому, что им удалось обнаружить убедительный естественный эксперимент, уже потом «подбирая» исследовательский вопрос, походящий к этому эксперименту. Можно сказать, что исследователи стремятся *не столько исследовать интересные и важные темы, сколько исследовать темы, в которых доступны полевые или естественные эксперименты.*

Такая ситуация не только сокращает доступный исследователям спектр тем, но и может привести к систематическим искажениям: например, если полевые или естественные эксперименты доступны только для конкретных стран или регионов. К тому же нельзя забывать и о проблеме генерализации – «обобщить» выводы того или иного естественного эксперимента на другие кейсы (страны, регионы, отрасли) можно не всегда (проблема "external validity"). В других общественных науках (социологии и политологии) нередкими стали так называемые «опросные эксперименты» (survey experiments): их идея состоит в том, что каждый респондент получает свою версию опросника, в которых приводятся (случайным образом распределенные по выборке) гипотетические ситуации, и должен отреагировать на эти ситуации. Экономисты в принципе открыты к опросным экспериментам, но в целом относятся к ним более скептически, чем, например, социологи: дело в том, что одно из ключевых теоретических положений экономической науки состоит в том, что доверять следует не тому, как респонденты сами описывают свои предпочтения (поскольку у них нет никаких стимулов отвечать на вопросы честно – возникает ситуация "cheap talk"), а тому, как респонденты *ведут себя в реальности,* столкнувшись с той или иной ситуацией (и когда те или иные решения ведут к реальным издержкам для акторов: так называемые «выявленные предпочтения» – "revealed preferences"). Очевидно, что опросные эксперименты не соответствуют данному критерию.

В естественных науках ответом на данную проблему стало формирование своего рода «экосистемы статей», допускающей как исследования, в центре внимания которых находятся вопросы оценки причинно-следственных связей, так и чисто описательные тексты, констатирующие новые, ранее неизвестные факты. В биологии, например,

описание нового вида также является вкладом в науку, как и тестирование общих теорий [Lieberman, 2016]. Однако в общественных науках формирование такой экосистемы идет с большим трудом.

Естественные эксперименты и риторика

Другая и не менее сложная проблема состоит в том, в какой степени мы вообще можем доверять тому, что исследователи называют «естественными экспериментами». К. Симс, один из классиков эконометрики, в этой связи утверждает, что «естественные эксперименты и квазиэксперименты ... не являются настоящими экспериментами. Они являются риторическими приемами, к которым прибегают, чтобы избежать обсуждения настоящих эконометрических проблем» [Sims, 2010, p. 59]. Действительно: если с полевыми экспериментами ситуация является более или менее понятной (но их доступность в исследовательской практике крайне ограничена), в естественных экспериментах исследователь всегда должен обосновать, что ключевое допущение, на котором строится вся аргументация, – представление о том, что воздействие распределено «практически» случайным образом, – само по себе не может быть подвергнуто эконометрическому тестированию. Парадоксальным образом наиболее количественная из общественных наук оказалась в зависимости от качественных дисциплин (например, истории), которые используются для обоснования ключевых допущений, заставляющих экономистов интерпретировать те или иные ситуации как «эксперименты» [Kocher and Monteiro, 2016]. В других случаях экономисты опираются на выводы естественных наук (биологии, генетики, метеорологии), что также ведет к проблемам – *сколь хорошо экономисты разбираются в выводах других наук, на которые они ссылаются в обоснование допущения «естественных экспериментов»*?

Например, при использовании выводов истории, экономисты нередко ссылаются на один-единственный источник (статью или монографию), в которой содержится поддерживающее их допущения утверждение. Однако многие темы в исторической науке являются дискуссионными, так что в других статьях или книгах могут содержаться противоположные выводы. Проблема является даже более сложной – история как гуманитарная наука заинтересована не столько в фиксации фактов (хотя, конечно, последняя является необходимой для любого добросовестного историка), сколько в построении новых «нарративов», «реинтерпретации» тех или иных исторических событий и т. д. [Lustick, 1996]. Подчеркнем – речь не идет о сознательно манипулировании факторами

(конечно, такая практика категорически отвергается любым честным исследователем). Скорее, речь идет о том, что работы историков редко содержат однозначные категоричные утверждения, свойственные позитивистским дисциплинам и необходимые экономистам. Последние, в любом случае, не осведомлены о всем богатстве выводов исторической науки. Другой пример – используя выводы психологии экономист не всегда осведомлен о проблеме «кризиса достоверности», описанной выше, и склонен чрезмерно доверять статьям в психологических журналах. Способны ли экономисты-исследователи (и рецензенты экономических журналов) адекватно оценить, стоит ли доверять выводам других наук?

Полностью решить описываемую проблему едва ли возможно. Экономисты просто не могут превратиться в историков (психологов, географов или биологов) в силу ограниченности человеческих когнитивных способностей – большинство исследователей не в состоянии в равной степени хорошо овладеть методами и усвоить выводы разных дисциплин. Единственный выход состоит в интенсивном диалоге с представителями других наук, без вотума которых утверждения о «случайности распределения воздействия» не должны восприниматься как достоверные. Но и добиться такого диалога не так-то просто – проблема лежит даже не в экономической науке (которую со времен экономического империализма обвиняют в высокомерии по отношению к другим дисциплинам). Для историка, например, диалог с экономистом также требует отказа от ряда ключевых допущений его дисциплины (например, перехода на позитивистские позиции, готовности к упрощению результатов). Если некоторые историки открыты к такой трансформации (например, клиометрики), для других она является недопустимой [Boldizzoni, 2014].

Механизмы

Наконец, третья проблема состоит в том, что чрезмерное внимание к поиску естественных или полевых экспериментов отвлекает исследователей от другого, не менее важного вопроса – определению того, какие именно *причинно-следственные механизмы* порождают наблюдаемый эффект. Иначе говоря, важно не только отвергнуть все альтернативные объяснения (а именно в этом и состоит суть экспериментalистского подхода – поиск дизайнов исследования, в которых корреляция двух переменных не может быть вызвана третьей ненаблюдаемой переменной), но и четко объяснить, *почему* наблюдается эффект. В отсутствие анализа механизмов мы с неизбежностью стал-

киваемся с рядом проблем: например, наблюдаемый эффект может представлять собой «агрегированное» воздействие нескольких механизмов, которые в принципе противоположны друг другу – и в результате интерпретировать выводы исследования оказывается крайне сложно [Rosenzweig, Wolpin, 2010].

Наибольшее внимание тема механизмов получила в так называемой «аналитической социологии» [Hedström, Yilkoski, 2010], где некоторые исследователи даже призывают к использованию самостоятельной концепции причинности, основанной на детальном анализе механизмов [Goldthorpe, 2001]. В принципе анализ механизмов сам по себе может применяться как стратегия идентификации (т. н. front-door criterion) [Pearl, 2000]. Но в практической работе исследователей найти адекватную стратегию тестирования механизмов не так-то просто, а перекос внимания исключительно к поиску естественных и полевых экспериментов делает анализ механизмов в принципе менее привлекательным для экономистов.

Выводы и альтернативы

Конечно, описанные проблемы свойственны далеко не всем эконометрическим исследованиям. Как раз лучшие представители дисциплины стремятся и к детальному исследованию механизмов, и к внимательному изучению и обсуждению допущений, и к поиску экспериментов, описывающих действительно важные и значимые темы для экономической науки. Однако подавляющее большинство экономистов (в том числе большинство из тех, чьи работы публикуются в ведущих журналах дисциплины), к сожалению, нередко сталкиваются с описанными проблемами и уделяют недостаточно внимания их решению.

Конечно, экспериментальный подход в описанном виде не является единственным способом повышения качества эмпирических исследований в экономической науке. И в самой экономике в прошлом, и в других общественных науках имеется ряд альтернатив, которые, впрочем, все обладают своими недостатками. Политологи, например, далеко не всегда стремятся к поиску стратегий идентификации, соответствующих экспериментальным принципам – вместо этого они пытаются сочетать качественные и количественные методы, где первые применяются для выявления причинно-следственных взаимосвязей (process-tracing) [Lieberman, 2005]. Проблема, конечно, состоит в том, что такие методы основаны на отборе кейсов для деталь-

ного исследования на основе эконометрических регрессий – то есть смещенные оценки (порожденные неадекватным дизайном исследования) ведут и к неадекватному отбору кейсов [Rohlfing, 2008]. К тому же далеко не все исследователи обладают необходимыми навыками для проведения и качественных, и количественных исследований [Gehlbach, 2015][4].

В самой экономической науке альтернативами являются оценка структурных моделей, напрямую сформулированных на основе экономической теории (этот подход до сих пор доминирует в исследованиях отраслевых рынков), или анализ векторных авторегрессий, основанных на принципиально отличной концепции причинности (эта методология играет важную роль в макроэкономике). Наконец, в 1970-е гг. многие экономисты призывали к другому пути повышения «достоверности» эконометрики: анализу «устойчивости» (sensitivity) результатов к различным спецификациям. Иначе говоря, вместо поиска одной-единственной «истинной модели» экономисты должны оценить максимально большое число разных моделей и понять, как меняются результаты в зависимости от изменения допущений. Примером являются такие подходы, как "extreme bounds analysis" или "general-to-specific". Однако и применение этой методологии едва ли является идеальной альтернативой – в конце концов, главная критика этих методов со стороны экспериментализтов (тестирование огромного числа моделей, в большинстве своем дающих смещенные оценки, никак не приближает нас к истине) также является справедливой.

В любом случае, требуется признать: для большинства практикующих экономистов наиболее интересной темой при анализе развития экономической науки является не обсуждение адекватности «базовых теоретических моделей», и не критика или поддержка «человека экономического» – который все равно в экономике сегодня существует на равных с многочисленными поведенческими моделями – а масштабы применения экспериментализтского подхода, на практике ограничивающего выбор тем и методов исследований. Безусловно, в связи с этим, перспективы экспериментализтского подхода заслуживают самого пристального внимания.

---

[4] Точно так же можно отказаться от идеала естественного или полевого эксперимента, сосредоточив внимание на улучшении качества регрессий, которые на практике могут быть использованы в исследованиях тех или иных вопросов (как это делают социологи, применяя, например, язык направленных ациклических графов (DAG) [Elwert, Winship, 2014]). Однако этот подход на практике означает, что мы признаем для себя приемлемым использование «неидеальных» исследовательских дизайнов, которым не всегда можно доверять.

Литература

Angrist J.D., Pischke J.-S. The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design is Taking the Con out of Econometrics. // Journal of Economic Perspective. 2010. Vol. 24. No. 2. P. 3–30.

Angrist J.D., Pischke J.-S. Undergraduate Econometric Instruction: Through Our Classes, Darkly. IZA Discussion Paper. 2017. No. 10535

Boldizzoni F. The Poverty of Clio: Resurrecting Economic History. Princeton: Princeton University Press, 2011.

Camerer C., Dreber A., Forsell E., Ho T.-H., Huber J., Johannesson M., Kirchler M., Almenberg J., Altmejd A., Chan T., Heilensten E., Holzmeister F., Imai T., Isaksson S., Nave G., Pfeiffer T., Razen M., Wu H. Another Social Science Look at Itself. // Science. 2016. Vol. 351. No. 6280. P. 1433–1436

Dewald W.G., Thursby J.G., Anderson R. G. Replication in Empirical Economics: The Journal of Money, Credit and Banking Project. // American Economic Review. 1986. Vol. 76. No. 4. P. 587–603

Duvendack M., Pamer-Jones R., Reed W. R. What Is Meant by Replication and Why Does It Encounter Resistance in Economics? // American Economic Review. 2017. Vol. 107. No. 5. P. 46–51.

Elwert F., Winship C. Endogenous Selection Bias: The Problem of Conditioning on a Collider Variable. // Annual Review of Sociology. 2014. Vol. 40. P. 31–53.

Gehlbach S. The Fallacy of Multiple Methods // APSA Comparative Politics Newsletter. 2015. P. 11–12.

Goldthorpe J. H. Causality, Statistics and Sociology // European Sociological Review. 2001. Vol. 17. No. 1. P. 1–20.

Hedström P., Yilkoski P. Causal Mechanisms in the Social Sciences // Annual Review of Sociology. 2010. Vol. 36. P. 48–67.

Johnson J. Why Rationality Assumption? Or, How Positive Political Theory Rests on a Mistake. // Political Studies. 2010. Vol. 58. No. 2. P. 282–299.

Keynes J. M. Professor Tinbergen's Method. // Economic Journal. 1939. Vol. 49. No. 195. P. 558–577.

Kocher M.A., Monteiro N. P. Lines of Demarcation: Causation, Design-Based Inference and Historical Research // Perspectives on Politics. 2016. Vol. 14. No. 4. P. 952–975.

Krugman P. The Excel Depression. // New York Times, http://www.nytimes.com/2013/04/19/opinion/krugman-the-excel-depression.html

Leamer E. E. Let's Take the Con Out of Econometrics // American Economic Review. 1983. Vol. 73. No. 1. P. 31–43.

Libman A. Learning to Be Different: Quantitative Research in Economics and Political Science. // Rationality, Markets and Morals. 2012. Vol. 3. P. 178–184.

Lieberman E. Can a Biomedical Research Cycle Be a Model for Political Science? // Perspectives on Politics. 2016. Vol. 14. No. 4. P. 1054–1066.

Lieberman E. Nested Analysis as a Mixed-Method Strategy for Comparative Research // American Political Science Review. 2005. Vol. 99. No. 3. P. 435–452.

Lustick I. S. History, Historiography, and Political Science: Multiple Historical Records and the Problem of Selection Bias. // American Political Science Review. 1996. Vol. 90. No. 3. P. 605–618.

Open Science Collaboration. Estimating the Reproducibility of Psychological Science // Science. 2015. Vol. 346. No. 6251.

Pearl J. Causality: Models, Reasoning and Inference. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Ray J.L., Valeriano B. Barriers to Replication in Systematic Empirical Research on World Politics // International Studies Perspectives. 2003. Vol. 4. No. 1. P. 79–80.

Rohlfing I. What You See Is What You Get: Pitfalls and Principles of Nested Analysis in Comparative Research // Comparative Political Studies. 2008. Vol. 41. No. 11. P. 1492–1514.

Rosenzweig M., Wolpin K. Natural "Natural Experiments" in Economics. // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. No. 4. P. 827–834.

Rubinstein A. Dilemmas of an Economic Theorist. // Econometrica. 2006. Vol. 74. No. 4. P. 865–883.

Schrodt P. A. Seven Deadly Sins of Contemporary Quantitative Political Analysis // Journal of Peace Research. 2014. Vol. 51. No. 2. P. 287–300.

Sims C. A. But Economics Is Not an Experimental Science // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24. No. 2. P. 59–68.

Stojmenovska D., Bohl T., Leopold T. Does Diversity Pay? A Replication of Herring (2009). // American Sociological Review. 2017. Vol. 82. No. 4. P. 857–867.

Uhlig H. Economics and Reality. // Journal of Macroeconomics. 2012. Vol. 34. No. 1. P. 29–41.

Латов Ю. В.

Развитие экономической теории как отражение конкуренции этатистской и либеральной идеологий[1]

Развитие экономической теории в XVIII–XXI вв. рассматривается как циклический процесс конкуренции этатистской и либеральной мета-парадигм, которые в маятниковом ритме сменяли друг друга. Все научные парадигмы, анализирующие в течение трех веков развитие рыночного хозяйства, группируются в две мета-парадигмы – это этатистские (дирижистские) теории регулирования, согласно которым для оптимизации хозяйственной жизни необходимо ее сознательно централизованно регулировать, и либеральные теории саморазвития, согласно которым лучше «предоставить делам идти своим ходом», поскольку «невидимая рука» вполне способна оптимизировать экономику, а сознательное регулирование будет «невидимой руке» только мешать. Дана краткая характеристика трех циклов развития экономической науки: от меркантилизма к классической политэкономии и к этатистским теориям XIX в. (включая марксистскую политэкономию); от этатистских теорий XIX в. к «старой» неоклассике и к кейнсианству; от кейнсианства к «новой» неоклассике и к современному институционализму (неоконченный цикл). Сравнение этих циклов показывает тенденцию к сближению мета-парадигм, в результате чего в либеральные теории включается признание определенных видов централизованного регулирования, а в этатистские теории – признание ограниченной эффективности государственного регулирования. Обсуждается мнение о взаимосвязи между циклами смены мета-парадигм экономической теории и длинными волнами конъюнктуры; делается вывод, что их прямое сопоставление вряд ли является корректным.

Ключевые слова: история экономической теории, этатизм, либерализм, научные революции.

Классификация JEL: B20, B40.

[1] Данная статья является доработанным вариантом публикации [Латов, 2014].

Latov Yu. V.

The development of economic theory as a reflection competition between etatist and liberal ideologies

The development of economic theory in the XVIII–XXI centuries is regarded as a cyclical process of competition of etatist and liberal meta-paradigms, which succeeded each other in a pendulum rhythm. All the scientific paradigms analyzing the development of the market economy for three centuries are grouped into two meta-paradigms: these are etatist (dirigist) theories of regulation, according to which, in order to optimize economic life, it is necessary to consciously centralize it, and liberal theories of self-development, according to which it is better «to let things go their own way,» since the «invisible hand» is fully capable of optimizing the economy, and conscious regulation will only hinder the «invisible hand». A brief description of three cycles of the development of economic science is given: from mercantilism to classical political economy and to etatist theories of the XIX century (including Marxist political economy); from etatist theories of the XIX century to the «old» neoclassicism and to Keynesianism; from Keynesianism to «new» neoclassicism and to modern institutionalism (the unfinished cycle). Comparison of these cycles shows a tendency towards convergence of meta-paradigms, as a result of which the recognition of certain types of centralized regulation is included in the liberal theory, and in etatist theories – recognition of the limited effectiveness of state regulation. The opinion on the interrelation between the cycles of the change of the meta-paradigms of the economic theory and long waves of conjuncture is discussed; it is concluded that their direct comparison is unlikely to be correct.

Keywords: history of economic theory, etatism, liberalism, scientific revolutions

JEL classification: B20, B40.

Стало общим местом для объяснения роли экономистов-теоретиков цитировать последний абзац «Общей теории занятости, процента и денег», где великий Дж. М. Кейнс лаконично и с тонким английским юмором изложил свое мнение по данному вопросу: «… Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными

интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писаки, сочинявшего несколько лет назад. Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей. Правда, это происходит не сразу, а по истечении некоторого периода времени. В области экономической и политической философии не так уж много людей, поддающихся влиянию новых теорий, после того как они достигли 25- или 30-летнего возраста, и поэтому идеи, которые государственные служащие, политические деятели и даже агитаторы используют в текущих событиях, по большей части не являются новейшими. Но рано или поздно именно идеи, а не корыстные интересы становятся опасными и для добра, и для зла» [Кейнс, 1978, с. 458]. Таким образом, экономисты-теоретики – пусть даже уничижительно названные «академическими писаками» – представлены Кейнсом как своего рода демиурги развития общества, вполне заменяющие «голос с небес».

Судьба идей самого Кейнса, казалось бы, блестяще подтверждает его концепцию «постепенного усиления влияния идей». Действительно, кейнсианство как комплексная научно-академическая парадигма сформировалось во второй половине 1930-х гг., а пик «кейнсианского века» пришелся на 1950–1960-е гг., когда поколение студентов, обучавшихся в университетах на «Общей теории…», стало поколением политиков и бизнес-менеджеров. Потребовалась смена поколения, чтобы «рабов» этатистских идей Дж. М. Кейнса сменили «рабы» антиэтатистских идей Ф. фон Хайека, которые стали активно популяризироваться лишь в послевоенный период.

Однако даже история кейнсианства порождает сомнения в том, что «правят миром» именно и только идеи «академических писак». Историкам-экономистам хорошо знакома проблема, чьи именно идеи сыграли решающую роль для распространения кейнсианства, – британского академического экономиста Дж.М. Кейнса или же президента США Ф.Д. Рузвельта (см., например, [Найденова, 2013]). Нелегко ответить, из творений какого «академического писаки» взялись идеи автора вполне про-кейнсианского «Нового курса», успешно начатого в 1933 г., т. е. за три года до публикации «Общей теории...». И, конечно, в любом случае нельзя не задаться вопросом, откуда извлекают свои провиденциалистские «сумасбродные идеи» сами «академические писаки», включая Дж.М. Кейнса.

Автор ранее уже высказывал соображения о том, что качественные изменения в экономической науке связаны не столько с экзоген-

ными революционными открытиями в самой экономической науке, сколько с эндогенными качественными изменениями «правил игры» в обществе. В частности, сдвиги центров экономической мысли (в XIX веке частично из Великобритании в Германию, а во второй половине XX века – вообще из Западной Европы в США) четко связаны со сменой лидерства в капиталистической мир-системе[2]. Сейчас же предлагается обратить внимание на другое, более важное, проявление зависимости динамики экономической теории от мегатенденций общего социокультурного контекста и хозяйственной жизни. Речь идет о циклах в развитии экономической науки, связанных с изменением более общих идеологических доктрин.

Историю экономической теории от меркантилистов до наших дней принято изучать и излагать, прежде всего, как последовательное и/или параллельное развитие научных школ. Это развитие рассматривается как линейно-прогрессивное: новые теории продолжают и углубляют то, что было «незрело» намечено в предшествующих теориях. Тем самым история экономической теории строится по явной аналогии с формационными теориями развития общества в целом. Однако формационно-ступенчатая интерпретация развития общества – отнюдь не единственно возможная. Наряду с ней существует цивилизационно-циклическая интерпретация (как, например, у Питирима Сорокина), в соответствии с которой общество развивается по спирали, многократно повторяя в видоизмененном виде определенные типы институтов. Эту идея цикличности пока не применяется к анализу глобального развития экономической мысли, хотя это позволило бы лучше понять «правила смены правил».

Чтобы использовать циклический подход к истории экономических теорий, необходимо дополнить понятийный аппарат ее анализа, опираясь на теорию научных революций Т. Куна.

В настоящее время историю развития экономических теорий рассматривают как последовательность школ, каждая из которых объединяет группу экономистов-теоретиков со сходными взглядами, образующими целостный комплекс логически взаимосвязанных теорий. Самой высшей единицей «квантования» экономических теорий считаются экономические парадигмы – совокупность научных школ, объединенная наиболее общими принципами анализа, «общностью установок» (тем, что называют «ядром» научной парадигмы). На протяжении всей истории экономической науки было менее десятка таких «больших» парадигм.

---

[2] См.: [Латов, 2007]. Подробное и глубокое развитие этой идеи дано в работе [Мальцев, 2018].

Автор предлагает дополнить традиционную номенклатуру экономических теорий (*отдельная теория – научная школа – научная парадигма*[3]) единицей наивысшего порядка, экономической *мета-парадигмой*. Если парадигмы экономической теории основаны на общности установок, специфичных именно для экономической науки, то мета-парадигмы связаны общностью установок более общекультурного характера, выходящими за рамки собственно экономической науки[4].

Все научные парадигмы, анализирующие рыночное хозяйство, можно сгруппировать в две мета-парадигмы (рис. 1):

1) этатистские (дирижистские) теории регулирования, согласно которым для оптимизации хозяйственной жизни необходимо ее сознательно централизованно регулировать;

2) либеральные теории саморазвития, согласно которым необходимо «предоставить делам идти своим ходом», поскольку «невидимая рука» вполне способна оптимизировать экономику, а сознательное регулирование будет «невидимой руке» только мешать.

Критерием выделения этих двух мета-парадигм экономической теории является антитеза «регулирование – саморазвитие» (или, в более общем виде, «искусственное – естественное»). В позднесоветскую эпоху данная антитеза обсуждалась в форме противопоставления «плана» и «рынка». Эта антитеза описывает альтернативные идеологические приоритеты в отношении одной из наиболее общих базовых культурных ценностей. Данную антитезу можно с некоторой долей условности назвать «основным вопросом экономики»: «Что лучше – следовать спонтанно сложившемуся порядку вещей или сознательно переделывать его?». Априорные культурно-обусловленные приоритеты экономистов, стремящихся объяснять существующий хозяйственный мир или, наоборот, изменять его, становятся основой более частных экономических концепций, объясняющих конкретные экономические явления.

Предлагаемый критерий выделения полярных экономических мета-парадигм – отношение к проблеме централизованного регулирования (не только экономики) – является, видимо, не единственно

[3] Примером может быть современная институциональная парадигма, включающая школу (направление) теории общественного выбора, внутри которой развиваются, например, теории политических бизнес-циклов.

[4] Например, институциональная парадигма основана на «установке», что экономическая жизнь управляется правилами, сознательно и бессознательно формируемыми людьми. Эта парадигма является формой проявления этатистской (дирижистской) мета-парадигмы, согласно которой оптимизация жизни людей требует сознательного ее централизованного регулирования.

возможным. Однако для описания развития экономической науки в XVI–XXI веках он эвристически подходит лучше всего.



Рис. 1. Маятниковая модель развития экономической науки в XVI–XXI вв. (в схеме указаны произведения, знаковые для указанных парадигм)

Выделение двух указанных высших номенклатурных единиц экономической науки позволяет осмыслять ее развитие как конкуренцию этих двух мета-парадигм, которые в маятниковом ритме (т. е. циклично) сменяли друг друга на протяжении последних трех столетий. Такая интерпретация является развитием интересного наблюдения М. Блауга: «Поистине иногда кажется, будто экономика продвигалась вперед, влекомая чувством симметрии, которое требует, чтобы каждая новая теория всегда была точной противоположностью старой» [Блауг, 1994, с. 4–5].

В рамках данной схемы можно выделить следующие пять основных научных революций в экономической теории:

1) *смитианская революция* (рождение комплексной экономической теории как политической экономии богатства);

2) марксистская революция (рождение политической экономии труда);

3) *маржиналистская революция* (трансформация Political Economy в Economics, анализирующий главным образом микроэкономику);

4) *кейнсианская революция* (формирование макроэкономики);

5) *неоклассическая (контр)революция* (реабилитация invisible hand of the market)[5].

Развитие общества приводит экономистов к отрицанию отрицания, когда во время очередной научной революции их доминирующие ценностные приоритеты в отношении дилеммы «регулирования – саморазвития» качественно меняются. В ряду перечисленных научных революций каждая новая предлагала такие общие установки, которые были принципиально оппозиционны по отношению к предыдущей. Конечно, всегда есть сильные и независимые от общественного мнения мыслители, которые идут «против течения» (как, например, Ф. фон Хайек в период доминирования кейнсианских идей), однако большинство все же следует «интеллектуальной моде». Смена приоритетов происходит циклически: на смену предпочтению регулирования приходит предпочтение спонтанного развития, чтобы затем снова смениться предпочтением регулирования.

На протяжении XVI–XXI веков с точки зрения предложенного подхода наблюдались три цикла этого чередования. Рассмотрим далее им особенности.

Первый цикл: от меркантилизма к марксизму (с XVI века до последней трети XIX века).

Именно этот цикл в советскую эпоху рассматривался как эпоха «истинно-научного» развития западной экономической теории, поскольку практически всех зарубежных экономистов «после Маркса» было принято считать либо вульгаризаторами, либо ревизионистами. Главное содержание этого периода, согласно предложенной схеме, можно интерпретировать как параллельное становление в экономической науке «капиталистической ментальности» и «антикапиталистической ментальности» (в терминах Л. фон Мизеса).

---

[5] Курсивом выделены научные революции, существование которых несомненно; соответствующие термины активно используются в научном дискурсе. Что касается «марксистской революции», то далее будет пояснено, почему новые (прежде всего, социалистические, но не только) этатистские теории, получившие распространение с 1830–1840-х гг., правомерно рассматривать как научную революцию, хотя они и не вошли в основное течение экономической науки.

То, что Мизес назвал бы «антикапиталистической ментальностью», строго говоря, предшествовало собственно «капиталистической ментальности». Ведь развитие экономической науки в собственном смысле слова начинается в Западной Европе с трактатов меркантилистов XVI–XVII веков (Ж. Боден, Т. Ман и др.), обосновывающих необходимость директивного государственного регулирования отдельных сфер рыночного хозяйства, связанных со внешнеэкономическими отношениями.

Либеральным «ответом» на этот изначальный этатистский «вызов» стала классическая политэкономия рубежа XVIII–XIX веков (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль). Именно в этот период распространяется идеологема Laissez faire laissez passer – «предоставьте (людям) делать свои дела, предоставьте (делам) идти своим ходом»: выдвинутая еще в середине XVIII веке французским физиократом Ж.К. Гурнэ, она стала через несколько десятилетий главным лозунгом (своего рода «слоганом») английской политической экономии. После «Богатства народов» А. Смита (1776 г.) примерно на полвека либеральные идеи классической политэкономии завоевали господствующее положение в экономической науке. Эта научная революция оказалась не просто заложила основы экономической теории как комплексной науки, но и сформулировала стереотип экономической теории как общественной науки, наиболее прочно связанной с либеральным мировоззрением.

Однако этатизм возродился в 1830–1840-х гг. в социалистической идеологии (включая марксистскую политическую экономию), которая призывала к государственному регулированию уже не отдельных сфер хозяйственной деятельности, а всей национальной экономики. Речь шла о таком госрегулировании, которое целенаправленно ликвидировало стихийность/спонтанность рыночного хозяйства и тем самым – рыночное хозяйство как таковое. На развитие экономической теории сильнее всего повлияли, конечно, работы К. Маркса. Однако на общественные умонастроения вряд ли меньше влияли и другие разновидности социалистических идей – например, идеи тех, кого марксисты называли «социалистами-утопистами» (А. Сен-Симона, Ш. Фурье и др.), а также социал-демократические идеи Л. фон Штейна и Ф. Лассаля. Помимо социалистов на становление новой этатистской парадигмы экономической науки существенно повлиял экономический национализм Ф. Листа, а позже – разные виды катедер-социализма.

Парадокс в том, что экономисты-этатисты XIX века не смогли войти в основное течение мировой экономической науки (потому

на Рис. 1 переход от классической политэкономии к марксистской политэкономии и от нее к неоклассике показан точечным пунктиром). Может поэтому показаться, что никакого цикла и не было, т. е. что классическая политэкономия прямо и непосредственно сменилась неоклассикой. Однако для выделения главных школ экономической науки принципиально важно не столько то, насколько школа была теоретически глубокой и вписанной в академический научный дискурс, сколько то, насколько она повлияла на хозяйственную практику. Нельзя отрицать, что социалистические и националистические экономические теории оказали во второй половине XIX века весьма сильное влияние на практики государственного регулирования, пусть даже академическая наука относилась к ним с пренебрежением. В частности, в конце XIX века в европейских странах под давлением социалистического движения начинает формироваться система социальной защиты, а экономический подъем Германии и США в последней трети века объясняются во многом именно практиками государственного протекционизма.

Второй цикл: от марксизма к кейнсианству (последняя треть XIX века – вторая треть XX века).

В последней трети XIX века параллельно шло разнонаправленное развитие академической либеральной неоклассики и разных видов «государственного социализма» в хозяйственной практике. Симптоматично, что 1890 г. является одновременно годом публикации «Принципов экономики» А. Маршалла и принятия в США закона Шермана, положившего начало не только антитрестовскому законодательству, но и государственному регулированию конкуренции в целом. Экономисты-неоклассики отрицательно относились к усилению централизованного регулирования, однако в сравнении с экономистами-классиками в их позиции заметно определенное смягчение. Происходит сдвиг от принципиального неприятия государственного регулирования (доктрины невмешательства) к более сдержанным представлениям о государстве как о «ночном стороже». Хотя выражение «государство – ночной сторож рынка» восходит еще к Адаму Смиту, но второе рождение этот «слоган» получил благодаря Лассалю, считавшему его удачным выражением функций государства в экономике второй половины XIX века.

Апогеем популярности либеральных социально-экономических идей стал период «просперити» 1920-х гг. После ликвидации институтов «военного государственно-монополистического капитализма» времен Первой мировой войны и явного провала советского «военного коммунизма» на короткий период возникла иллюзия не-

оспоримых преимуществ свободного рынка над государственным регулированием. Но эта иллюзия оказалась очень кратковременной.

1930-е гг. справедливо воспринимались современниками если не как конец рыночной экономики, то как начало ее конца. Совпадение во времени Великой Депрессии в развитых капиталистических странах и Великого Перелома в СССР привело к резкой девальвации неоклассического либерализма. Как уже упоминалось, формирование практик сильного госрегулирования («Новый курс» в США, фашизм в Германии) и идей кейнсианства произошло почти синхронно, так что историки-экономисты до сих пор спорят, кто на кого сильнее повлиял, поскольку влияние «безумцев, стоящих у власти» и «академических писак» определенно было обоюдным[6]. Трудно говорить без оговорок о «марксистской революции» в политической экономии XIX века, но феномен «кейнсианской революции» в экономиксе XX в. совершенно неоспорим. Кстати, сам Дж. М. Кейнс хорошо осознавал революционность своих этатистских идей в сравнении с либеральными представлениями предшествующего периода: «…Хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать показалось бы публицисту XIX в. или современному американскому финансисту ужасающим покушением на основы индивидуализма, – писал он, – я, наоборот, защищаю его как единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм…» [Кейнс, 1978, с. 318].

Третий цикл: от кейнсианства к институционализму (вторая треть XX в. – первая треть XXI в.).

На период 1930–1970-х гг. либеральная экономическая мысль однозначно уступила роль мейнстрима этатистам в лице кейнсианцев. Если в предыдущие полвека на Западе наблюдалось существенное противоречие между академическими либеральными идеями неоклассической экономической теории и тенденцией к усилению госрегулирования в реальной жизни, то в этот период этатистская политика опиралась на этатистскую же теорию основного течения. Не случайно именно в этот период большую популярность получила концепция конвергенции двух систем: западные модели смешанной экономики объективно сближались с институтами советской командной экономики. Эту тенденцию к конвергенции чувствовали

[6] Хотя «Общая теория…» Дж.М. Кейнса появилась на несколько лет позже практик антикризисного регулирования, но многие идеи Кейнса нашли выражение в более ранних его работах, которые в принципе были хорошо известны в академическом научном сообществе, включая, например, и экономических советников Рузвельта.

и в СССР, где кейнсианские идеи хотя и критиковали, но умеренно, как «меньшее зло» (в сравнении с либеральной неоклассикой). Людвиг фон Мизес справедливо указывал в «Антикапиталистической ментальности» (1956 г.), что рост критического отношения к рыночному хозяйству опирается не столько на собственно научные открытия, сколько на изменения культурных ценностей западных интеллектуалов [Мизес, 1993], но его до поры мало кто хотел слушать. До тех пор, пока в этих ценностях не произошел очередной крутой поворот.

1970-е гг. положили конец тенденции к конвергенции, поскольку либеральная неоклассика смогла восстановить свою роль как мейнстрима[7]. Новая неоклассика хотя и резко критиковала «провалы» государственного регулирования, однако уже не отрицала ее принципиальную необходимость в некоторых сферах. Главный пафос неоклассиков последней трети XX в. заключался в ограничении госрегулирования, но отнюдь не в его прекращении. Буквальная и всеобъемлющая трактовка лозунга «предоставьте делам идти своим ходом» осталась в основном в прошлом XIX веке, хотя некоторые гипер-либералы (прежде всего, из австрийской школы) продолжают защищать концепции полной «денационализации» экономики (включая введение частных денег).

«Неоклассическая контрреволюция» 1970–1980-х гг., в отличие от неоклассики рубежа XIX–XX веков, смогла вызвать если не перелом, то по крайней мере существенный сдвиг в практиках государственного регулирования. На Западе влияние идей «Дороги к рабству» привело к тэтчеризму и рейганомике, в КНР – к курсу Дэн Сяопина, в СССР – к «гайдароэкономике» начала 1990-х гг. «Вашингтонский консенсус» 1989 г. являлся своеобразным манифестом временной победы либеральной экономической идеологии в мировом масштабе.

Либеральные экономические реформы в экс-социалистических странах стали апогеем успеха неоклассики и одновременно началом ее очередного кризиса. Проблема заключалась в том, что если в Восточной Европе эти реформы оказались в основном успешными, то в самых крупных экс-социалистических странах – в КНР и в России – они дали осечку. «Китайское экономическое чудо» скорее противоречило «Вашингтонскому консенсусу», чем подтверждало его, поскольку китайская модель больше соответствовала кейнсианской идеологии, чем неоклассической. В постсоветской России неоклассси-

[7] На Рис. 1 эта новая неоклассика, связанная прежде всего с М. Фридменом, обозначена как «неоклассическая экономика II», чтобы отличить ее от «неоклассической экономики I», ведущим представителем которой являлся А. Маршалл.

ческие идеи некоторое время не встречали сильной оппозиции; однако в 1990-е курс Б. Н. Ельцина закончился провалом, а курс В. В. Путина с самого начала 2000-х гг. был направлен на усиление централизованного управления («вертикали власти»). К началу 2010-х гг. слово «либерал» вообще стало восприниматься в России как оскорбление, началась откровенная ностальгия по «потерянному советскому раю» и по «великому менеджеру Сталину». Этот провал либеральных идей в Китае и, особенно, в России стал сильным ударом по репутации либеральной неоклассики во всем мире как очередного «единственно верного учения», которое считается верным, только пока оно «всесильно».

В настоящее время главным противником неоклассики выступает институционализм. Современный институционализм представляет собой пеструю палитру теорий и направлений, большинство из которых трудно однозначно отнести как к этатизму, так и к либерализму. Институционалисты, с одной стороны, остро критикуют «административные барьеры», но, с другой стороны, признают необходимость сознательного и централизованного конструирования лучших «правил игры». В рамках институционализма происходит качественное изменение дискурса регулирования экономики, поскольку, например, в качестве акторов этого регулирования рассматриваются уже и внегосударственные субъекты (профсоюзы, бизнес-группы, НКО и др.). Процесс «перехвата» институционализмом у неоклассики роли академического мейнстрима и идеологии политических решений в настоящее время не завершен, поэтому третий цикл мета-парадигмального развития экономической теории тоже пока не закончен (поэтому на Рис. 1 парадигмальный сдвиг от «неоклассической экономики II» к «институционализму» показан пунктиром).

Если попытаться теперь сформулировать общие закономерности развития экономической науки в рамках предложенной схемы маятниковых (циклических) колебаний, то можно отметить следующие две долгосрочные тенденции.

Во-первых, сравнение трех циклов показывает тенденцию к сближению противоположных позиций. В частности, на каждом новом витке развития либеральных идей смягчалась их антагонистичность по отношению к этатистским идеям: от резкой критики А. Смитом государственного вмешательства в экономику – к идее «государства как ночного сторожа» А. Маршалла и к принципам ограниченности государственного регулирования современных неоклассиков. Зеркальная тенденция заметна в эволюции этатистских экономических идей: среди экономистов-историков имеет хождение пословица, что «если

Маркс подходил к капитализму как могильщик, то Кейнс – как врач», а позицию современных институционалистов можно уподобить роли пропагандистов здорового образа жизни, стремящихся предупредить визит пациента к врачу.

Во-вторых, легко заметить, что наблюдаются циклы двух очень разных видов. Первый цикл длился примерно 300 лет, второй – примерно 70, третий – предположительно 80. Вероятно, основной формой цикличности экономических идей является цикл в 70–80 лет, связанный с «длинными волнами конъюнктуры» Н. Д. Кондратьева. Начальный очень длинный цикл от меркантилизма до марксизма связан с генезисом экономической науки (2/3 цикла приходится на доминирование меркантилистских идей, которые считаются «предысторией» экономической теории) и не типичен для развития «взрослой» науки.

Если экстраполировать отмеченные тенденции на будущее, то можно сделать два прогноза. С одной стороны, на ближайшие десятилетия следует ожидать сначала усиления влияния идей дирижизма (сознательного целенаправленного регулирования социально-экономической жизни), после чего произойдет очередной ренессанс либеральных идей. С другой стороны, тенденция к сближению дирижизма и либерализма может завершиться их фактическим слиянием и тем самым прекращением развития экономической теории в форме чередования этих двух мета-парадигм. Однако такой «конец истории» маловероятен, по крайней мере, в ближайшие полвека. Ярко выраженная тенденция к сближение экономической теории с другими направлениями обществоведения позволяет предположить, что «концом истории» экономической науки станет, скорее всего, восстановление где-то в XXII веке некогда единой обществоведческой науки, внутри которой экономические подходы станут лишь одним из частных методов анализа жизни общества.

Предлагаемый подход к осмыслению длительных тенденций развития экономической науки заставляет задуматься о правомерности применения «деидеологизированных принципов периодизации направлений и этапов эволюции экономической мысли» [Ядгаров, 2009, с. 21], призывы к применению которых можно встретить в научной литературе. Возможно ли и нужно ли принципиально отказываться от анализа идеологических компонентов экономических теорий, если в истории экономической науки ясно видны три цикла смены идеологических мета-парадигм? В принципе возможно – господствующий подход к осмыслению истории экономической науки именно это и делает. Однако при таком подходе теряется важное измерение

развития экономической науки как общественного института, понимание места экономической теории в жизни общества. Поэтому нельзя не согласиться с М. Блаугом, что «если комментатор стремится объяснить, почему определенные люди придерживались определенных идей в определенное время, в поисках полного ответа он должен выглянуть за рамки области интеллектуальных споров» [Блауг, 1994, с. 7], и обратить внимание на Zeitgeist – идеологический дух эпохи.

Отдельной проблемой является объяснение закономерностей колебания этого идеологического духа эпохи, эхом которого становится смена парадигм экономической теории.

В этой связи представляется необходимым вспомнить марксистскую концепцию о взаимоотношениях базиса (хозяйственной жизни) и надстройки (культурной жизни). Нет сомнений, что эта связь является двухсторонней, о чем не раз писали и сами классики марксизма. Однако в долгосрочном периоде (т. е. в масштабе многовекового развития) экономические теории как форма культурной надстройки все же не столько индуцируют изменения в экономическом базисе (как можно было бы подумать на основе приведенного ранее мнения Дж. М. Кейнса), сколько сами являются их отражением.

В контексте анализа взаимосвязи экономической теории и экономической жизни кажется на первый взгляд весьма перспективной идея о зависимости мета-парадигмальных сдвигов в экономической теории от смены фаз длинных волн экономической конъюнктуры[8]. Высокий интерес представляет в этой связи идея А. Г. Худокормова [Худокормов, 2012], что на повышательных фазах «больших волн» Кондратьева, в условиях более успешного роста, доминируют либеральные теории, а на понижательных фазах, когда экономический рост становится более затрудненным, – напротив, этатистские теории[9]. Но предпринятое им сопоставление хронологии кондратьевских волн и этапов развития экономической теории (таблица 1) представляется не вполне удовлетворительной.

---

[8] В самой общей форме наличие такой зависимости считается едва ли не аксиоматичным. Например, Г. Д. Гловели начинал свой учебник со следующего утверждения: «Крупномасштабные мировые экономические потрясения, как правило, дают импульс не только поискам новых экономических теорий, но и пересмотру истории экономических учений» [Гловели, 2011, с. 14].

[9] А. Г. Худокормов пользуется при описании парадигмальных сдвигов экономической теории несколько иной терминологией – он пишет, в частности, про «чередование кризисных ситуаций, которые в зависимости от переживаемой длительной волны испытывает то леворадикальный, то правоконсервативный фланги мировой экономической теории» [Худокормов, 2012, с. 10].

Таблица 1. Взаимосвязь в XIX–XXI веках развития экономической теории и больших волн конъюнктуры Кондратьева, по А. Г. Худокормову

Большие волны конъюнктуры (волны Н. Д. Кондратьева)		Развитие экономической теории
Повышательные	**Понижательные**	
1840–1870		Марксистская и маржиналистская революции
	1870–1890-е	
1890–1910-е		Первый кризис марксизма
	1910–1940-е	Кризис неоклассики, кейнсианская революция
1940–1970-е		Второй кризис марксизма
	1970–1980-е	Кризис кейнсианства, неоклассическая (монетаристская) контрреволюция
1980–2000-е		Общий кризис марксизма и госсоциализма
	с 2000-х	Современный кризис западной экономической теории

Источник: [Худокормов, 2012, с. 10].

В частности, во время кондратьевского цикла 1840–1890-х гг. получается всё наоборот: повышательной волне 1840–1870-х гг. соответствовало усиление не либеральных, а этатистских теорий (причем не только марксизма), а понижательной волне 1870–1890-х гг. – усиление либерализма в форме маржиналистской революции. Далее, период 1940–1970-х гг. лучше связывать не с кризисом марксизма, влияние которого на мировое развитие экономической теории в тот период вряд ли было сильным, а с «веком кейнсианства».

Уточненная схема (таблица 2) усиливает сомнения в правомерности прямого сопоставления кондратьевских волн и циклов в развитии экономической теории. Мета-парадигмальные периоды усиления либерализма определенно захватывают то две волны кондратьевского

цикла (как неоклассика II), то три (как неоклассика I). Что касается мета-парадигмальных периодов усиления этатизма, то они в обоих случаях (примерно вторая треть XIX века и вторая треть XX века) приходятся не на понижательные волны, как следует из концепции А. Г. Худокормова, а на повышательные.

Таблица 2. Уточненная схема соотношения в XIX–XXI веках развития экономической теории и больших волн конъюнктуры Кондратьева

<table>
<tr><th colspan="2">Большие волны конъюнктуры (волны Н. Д. Кондратьева)</th><th colspan="2">Циклы в развитии экономической теории</th></tr>
<tr><th>Повышательные</th><th>Понижательные</th><th>Усиление либерализма</th><th>Усиление этатизма</th></tr>
<tr><td>1840–1870-е</td><td></td><td></td><td>Этатистские теории социалистов и националистов</td></tr>
<tr><td></td><td>1870–1890-е</td><td rowspan="3">Неоклассическая экономика I</td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td>1890–1910-е</td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>1910–1940-е</td></tr>
<tr><td>1940–1970-е</td><td></td><td></td><td>Кейнсианство</td></tr>
<tr><td></td><td>1970–1980-е</td><td rowspan="2">Неоклассическая экономика II</td><td rowspan="2"></td></tr>
<tr><td>1980–2000-е</td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>с 2000-х</td><td></td><td>Институционализм?</td></tr>
</table>

В самом первом приближении отмеченные противоречия можно объяснить тем, что смена мета-парадигм в экономической теории связана не столько непосредственно с кондратьевскими циклами, сколько со сменой поколений (примерно через 30 лет) ведущих экономистов-теоретиков. Проблема взаимосвязи между циклами в экономике и циклами в экономической теории остается задачей для будущих исследований экономистов-историков.

Литература

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Перевод с англ. 4-е изд. М.: Дело Лтд., 1994.

Гловели Г. Д. История экономических учений: учеб. пособие для бакалавров. М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.

Латов Ю. В. Маятниковая долгосрочная динамика развития экономической теории // Историко-экономические исследования. 2014. Т. 15. № 2

Латов Ю. В. История экономических учений как отражение конкуренции национальных экономических систем в ядре мир-экономики // TERRA ECONOMICUS. 2007. Т. 5. № 3. С. 43–57.

Мальцев А. А. Феномен «национальной диспропорциональности» в развитии истории экономической мысли: в поисках альтернативной интерпретации // Общественные науки и современность. 2018. № 3.

Мизес Л. фон. Антикапиталистическая ментальность // Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993.

Найденова Е. М. Рузвельт, Кейнс и Великая депрессия // TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11. № 4. С. 36–43.

Худокормов А. Г. Развитие экономической мысли через ее периодические кризисы (к вопросу об общем принципе эволюции мировой экономической теории в XX веке). М.: Институт экономики РАН, 2012.

Ядгаров Я. С. История экономических учений. 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 2009.

Ефимов В. М.

Деньги и делиберация при капитализме и социализме

Нередко капитализм связывают с частной собственностью на средства производства, а социализм с централизованным планированием, при этом понятие денег либо совсем игнорируется, либо раскрывается через их происхождение из бартерного обмена, как специфического товара удобного для обслуживания операций по обмену товаров. В данной работе воспроизводится понимание денег, развитое в немецкой историко-этической школе и в американском исходном институционализме. В рамках этого понимания, свойство денег быть средством обмена является вторичным, первичным же является их свойство служить средством создания, передачи и погашения долгов в рамках платежного сообщества, использующего одну и туже валюту, легитимность которой обеспечивается государством.

Процесс денежного обращения может быть проинтерпретирован, как процесс записей и перезаписей долгов всего платежного сообщества членам этого сообщества в некой большой «бухгалтерской книге». В Средневековье первые капиталисты умножали свои капиталы не путем использования наемного труда и даже не в качестве торговцев, а путем оказания услуг в обмене валют и в ростовщичестве. При развитом капитализме частные банки получают привилегию создания денег в процессе выдачи кредитов. Частный характер денежной эмиссии большей части денег с целью получения прибыли, в частности банковского процента, неизбежно вызывает частые финансовые кризисы.

Социализм советского типа отличался от капитализма прежде всего тем, что в нем платежное сообщество было заменено государством. Именно это в значительной степени и определило экономическую несостоятельность советской экономической системы. Долг платежного сообщества, выраженный в имеющихся у обладателя деньгах, погашается только в том случае, если обладатель денег подтверждает актом покупки полезность предлагаемого товара для себя. В СССР же деньги служили долговыми расписками государства перед людьми получающими от него заработную плату и существование государства как гигантского товаропроизводителя было гарантировано вне зависимости от того осуществлены ли акты покупки или нет товаров предлагаемых государством населению.

Страны Запада обычно характеризуются как страны с рыночной экономикой и демократической политической системой. Реформы 90-х годов были нацелены на установление именно этих двух элементов западного социального порядка в России. Плачевные результаты этих реформ были предопределены тем, что вместо акцента на создание как можно более широкого платежного сообщества, акцент был сделан на как можно более быстрой передаче всех богатств страны в частную собственность. Характеристика западного социального порядка как рыночной экономики и демократической политической системы является обманчивой. Правильнее было бы охарактеризовать его как социальный порядок с развитым платежным сообществом, в котором доминируют владельцы большого количества денег, этих универсальных талонов, дающих право на распоряжение всевозможными ресурсами, в том числе и человеческими, путем найма. Это их доминирующее положение обеспечивается политической системой, где владельцы большого количества денег имеют возможность либо занять в ней ключевые позиции, либо решающим образом влиять на ее функционирование. Деньги в этой системе играют решающую роль и именно поэтому западный социальной порядок правильно было бы назвать монетарным социальным порядком.

Делиберации, как коллективные обсуждения, нацеленные на принятие важных для общества решений, доступны в нем богачам и тем, кто выполняет их волю. В советской же системе решающую роль играло иерархически организованное начальство, которое с помощью команд управляло экономикой и обществом. Именно поэтому советский социальной порядок можно было бы назвать командным социальным порядком. Альтернативой же как западному, так и советскому социальным порядкам мог бы быть социальный порядок, при котором общество становится большим сообществом как платежным, так и делиберативным. Это означает, что деньги в нем как инструмент социального взаимодействия играют важную роль, но при этом большинство граждан вовлекаются в общественно значимые делиберации, в том числе и относительно направлений денежных потоков. Такой социальный порядок обеспечит не только социальную справедливость, но и устранит постоянную угрозу финансовых кризисов, неизбежно существующую при монетарном социальном порядке. Именно такой социальный порядок и можно было бы назвать либеральным социализмом.

Ключевые слова: деньги как социальный институт; делиберация; деньги и делиберации как инструменты социального взаимодействия; платежное сообщество; монетарный социальный порядок; командный

социальный порядок; суверенные деньги; делиберативная демократия; либеральный социализм.

Классификация JEL: A10, G00, N13, P50.

Efimov V. M.

Money and Deliberation under Capitalism and Socialism

Capitalism is often associated with private ownership of the means of production, and socialism with centralized planning, while the concept of money is either completely ignored or disclosed through their origin from barter exchange, as a specific product convenient for servicing operations for the exchange of goods. This paper reproduces the understanding of money developed in the German historico-ethical school and in the original American institutionalism. Within this understanding, the property of money to be a means of exchange is secondary, the primary is their property to serve as a means of creating, transferring and repaying debts within the pay community, which uses the same currency, the legitimacy of which is provided by the state.

The money circulation process can be interpreted as a process of recording and rewriting the debts of the entire pay community to members of this community in a certain large "Ledger". In the middle Ages, the first capitalists multiplied their capital not through the use of hired labour and not even as traders, but through the provision of services in currency exchange and usury. With the development of capitalism, private banks are privileged to create money in the process of issuing loans. The private nature of the monetary issue for profit of most of the money, in particular Bank interest, inevitably causes frequent financial crises.

Soviet-type socialism differed from capitalism primarily by the fact that the pay community was replaced by the state. This, to a large extent, determined the economic failure of the Soviet economic system. Debt of the pay community, expressed in the money available to its holder is repaid only in case the holder of money confirms by the act of buying the usefulness to him of the proposed product. In the USSR, the money served as the state's debt receipts to people who got it from the state as wages and the existence of the state as a giant producer was guaranteed regardless of whether the acts of buying products offered by the state to the population took place or not.

Western countries are generally characterized as having a market economy and democratic political system. The reforms of the 1990s were aimed to establish exactly these two elements of the Western social order in Russia.

The disastrous results of these reforms were predicated on the fact that, instead of focusing on the creation of the widest possible pay community, emphasis was placed on the fastest possible transfer of all the country's wealth into private ownership. The characterization of the Western social order as a market economy and a democratic political system is misleading. It would be more correct to characterize it as a social order with a developed pay community dominated by the owners of a large amount of money, as universal tickets giving the right to dispose of all kinds of resources, including human, by hiring. This dominance is ensured by a political system in which the owners of large amounts of money have the opportunity either to take key positions in it or to have a decisive influence on its functioning. Money in this system plays a crucial role and that is why the Western social order would be correctly called a monetary social order.

In the monetary social order deliberations, as collective debates aimed at making decisions important to society, are accessible only to the rich and to those who carry out their will. The Soviet system was a hierarchically organized command system and that is why the Soviet social order could be called the command social order. An alternative to both the Western and the Soviet social orders could be the social order, in which society becomes both big pay and big deliberative community. This means that money in it, as an instrument of social interaction, plays an important role, but the majority of citizens are involved in socially significant deliberations, including those concerning the direction of monetary flows. Such a social order will not only ensure social justice, but will also eliminate the constant threat of financial crises, which inevitably exists under the monetary social order. Such a social order could be called liberal socialism.

Key words: money as a social institution; deliberation; money and deliberation as tools of social interaction; pay community; monetary social order; command social order; the sovereign money; deliberative democracy; liberal socialism.

JEL classification: A10, G00, N13, P50.

Английское слово *economics* сейчас обычно переводят на русский язык как «экономическая теория». И это вполне резонно, если вспомнить, что термин этот был введен А. Маршаллом для обозначения университетской дисциплины по аналогии с математикой (*mathematics*) и физикой (*physics*) и дисциплина эта представляла у него не что иное, как неоклассическую экономическую теорию. Именно в этом смысле в России сейчас в большинстве случаев и используют термин «экономическая теория». Однако позже в англоязычных странах под термином *economics* стали понимать все, чем занимаются экономисты, и это

не всегда соответствовало его маршалловскому пониманию. Если поставить вопрос – «Экономическая теория: триумф или кризис?», то на него можно дать вполне определенный ответ, если экономическую теорию понимать как совокупность теорий выросших из маршалловских корней, которые стали в настоящее время экономическим мейнстримом.

С одной стороны, сам факт, что она стала мейнстримом, говорит о ее триумфе в профессии экономистов, а так как профессия тесно связана с университетским образованием, то в этом смысле можно говорить о ее триумфе и в образовательной сфере. Однако этим успехи *economics* не ограничиваются. Безусловно, экономическая теория (*Economics*) достигла триумфа в своем влиянии на действительность. В XX веке, и особенно после Второй мировой войны, Западный мир все больше и больше принимал и осуществлял идеи, пропагандируемые неоклассической экономической теорией. А после распада Советского Союза влияние экономикс простирается уже на весь мир.

Этот триумф касается перформативной роли экономической теории, однако, в её роли как инструмента понимания экономической действительности, современный экономический мейнстрим находится в глубоком кризисе. Мало того, экономическая теория в её нынешнем состоянии способствовала возникновению экономического кризиса 2008–2009 года, последствия которого дают о себе знать до сих пор, и финансовая система, построенная под её влиянием, по мнению бывшего управляющего (2003–2013) Банка Англии лорда М. Кинга, неизбежно будет порождать кризисы. Он считает, что «экономическая теория (*Economics*) поощряла такие образы мыслей, которые делали кризисы более вероятными» [King, 2016, p. 3].

Й. Шумпетер своей книгой «История экономического анализа» [Шупметер, 2004a, 2004b, 2004c] внес существенный вклад в придание экономикс статуса мейнстрима. Интересно отметить, что работал над этой книгой он, по-видимому, как раз тогда, когда этот статус мейнстрима у экономикс достаточно успешно оспаривала исходная (*original*) институциональная экономика. В моей книге «Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики» [Ефимов, 2016a] предлагается альтернативное видение нашей дисциплины и её истории тому видению, как оно представлено у Шумпетера. Если в книге «История экономического анализа» Немецкая историко-этическая школа и Исходный американский институционализм практически отсутствуют, то в моей книге им отведено центральное место, а важнейшими героями в ней являются Г. Шмоллер и Дж. Коммонс. Однако в этой моей книге есть существенная лакуна,

которую я попытаюсь частично заполнить в данной работе. Речь идет о концепции денег, которая практически совсем в ней не затронута.

В неоклассической экономической теории, включая и ее продолжение – «новую институциональную экономику», не принимается во внимание центральная роль денег в экономической жизни. Деньги в этой теории считаются «нейтральными», без которых теория вполне может обойтись, так как деньги являются просто одним из товаров, выделенным для удобства при бартерном обмене. Вот как это выразил Й. Шумпетер: «Деньги входят в общую картину только в скромной роли технического средства, принятого для облегчения сделок. Этот механизм может, несомненно, выйти из строя, и в этом случае он вызовет специфические явления, связанные с характером его функционирования (modus operandi). Но пока он работает нормально, он не влияет на экономический процесс, который протекает так же, как в бартерной экономике: именно это в основном подразумевает концепция нейтральных денег. Таким образом, деньги были названы «вуалью», прикрывающей вещи, имеющие реальное значение как для домохозяйств и фирм в их повседневной практике, так и для наблюдающего за ними аналитика. При анализе основных черт экономического процесса их не только *можно*, но и *должно* отбросить, подобно тому как мы поднимаем вуаль, если хотим увидеть скрывающееся под ней лицо. Соответственно, цены в денежном выражении должны уступить место меновым соотношениям между благами, являющимися действительно важными вещами, стоящими «за» денежными ценами» [Шумпетер, 2004а, с. 361].

Исходная институциональная экономика, которую ее противники называют «старой», с самого начала была нацелена на изучение социально-экономического порядка США начала XX века. У. Гамильтон, кто первым ввел название «институциональная экономика», в 1919 году писал: «Если следующее десятилетие потребует формальной теории ценности, которая избежит дискуссий о том, чему подобен экономический порядок, институциональная экономика потерпит фиаско» [Гамильтон, 2007, с. 117]. Слова Гамильтона оказались пророческими, исходная институциональная экономика не выжила именно потому, что экономическая дисциплина под давлением влиятельных сил «избежала дискуссий о том, чему подобен экономический порядок». Д. Норт был одним из тех, кто, исказив замысел исходного институционализма, запустил новую институциональную экономическую теорию (New Institutional Economics), являющуюся по существу продолжением неоклассической экономической теории, в которой тематика социально-экономического порядка отсутствовала. Однако в конце своей

жизни Норт, совместно с Дж. Уоллисом и Б. Вайнгастом, публикует книгу «Насилие и социальные порядки» [Норт, Уоллис, Вайнгаст 2011], в которой вводится понятие «порядка открытого доступа». В данной статье я предлагаю альтернативное этому понятие – «монетарный социальный порядок», развитие которого продолжает традиции исходного институционализма. Центральный банк в этом социальном порядке является банком частных банков. При этом не центральный банк, а частные банки производят основную часть денежной массы. Дело в том, что, начиная со времени английской «Славной революции», деньги, производимые частными банками, получают государственную поддержку и становятся законным платежным средством [Ingham, 2004]. Во многом благодаря этому буржуазия получает контроль над законодательной и исполнительной ветвями власти.

Основатель политического либерализма Дж. Локк может рассматриваться как первый идеолог монетарного социального порядка, возникшего в результате «Славной революции». Это он в свое время закрыл путь для развития теории денег отличной от товарной. Почему он это сделал хорошо раскрыто в книге Ф. Мартина «Money. Неофициальная биография денег». Вот отрывок из этой книги по этому поводу: «Правда заключалась в том, что Локк прекрасно понимал политическую важность золотого стандарта. Истоки денежной теории Локка находились как раз в его политической мысли. Три десятка лет, сквозь годы Реставрации, последствия Билля об отводе и Славной революции, Локк неустанно трудился, стараясь уничтожить интеллектуальную основу абсолютной монархии и упрочить позиции политического либерализма и конституционного правительства. В центре его философии находилась аксиома, что права человека на собственность даны ему от природы, а не по воле правителя. Именно на принципе естественного происхождения прав собственности основывалась защита Локком гражданских свобод от посягательства абсолютной власти, и именно этот принцип был идеологической базой нового режима – конституционного правительства. А деньги – как одна их наиболее важных категорий собственности – не могли быть исключением. Теорию денег [разделяемую экономистами того времени, что деньги не обязательно должны соответствовать золотому стандарту] необходимо было модифицировать в рамках новой политической философии. Точка зрения Лаундса [одного из этих экономистов] и многих других экономистов эпохи, что ценность английских денег существует только по воле правителя, подразумевала, что каждый гражданин страны «живет только по милости правителя, и богат или беден, работает ли он или попрошайничает, свободен ли он или в кандалах – все

это в руках короля». Вся философская система Локка была создана, чтобы доказать, что подобная абсолютная власть короля над подданными не только несправедлива, но и противоестественна. Его аргументы были настолько весомы, что со Славной революцией и Биллем о правах английская конституция преобразилась. Предложение же Лаундса было троянским конём, которого ни в коем случае нельзя было впускать в крепостные ворота политического либерализма. Учреждение Банка Англии стало лишним доказательством того, что эти потенциально бунтарские взгляды на деньги необходимо выжечь калёным железом» [Мартин, 2017, с. 156–157].

Отталкиваясь от рассмотрения денег как социального института, я пытаюсь в этой работе предложить альтернативу видению капитализма, социализма и демократии тому видению, которое было предложено Й. Шумпетером в его книге «Капитализм, социализм и демократия» [Шумпетер, 1995]. При этом я рассматриваю как познавательную, так и перформативную роли экономической дисциплины, то есть ее, с одной стороны, как носителя научных знаний, а с другой стороны, как носителя социальных проектов, то есть утопий. В конце статьи я сам намечу направление развития одной такой утопии, а именно укажу на две идеи, активно обсуждаемые в современной литературе, которые могут быть положены в основу проекта социального порядка, который в современных условиях мог бы стать альтернативой главенствующему сейчас на Западе монетарному социальному порядку.

***

Первое название нашей дисциплины было «политическая экономия» [Steuart 1767; Руссо 1969, с. 109–141]. Если в основу нашей дисциплины положить изучение взаимодействия людей, то важнейшим инструментом взаимодействия в экономике, связанным с развитием разделения труда, являются деньги. Что касается политики, то таким инструментом в ней является язык, дискурсы. Причем среди дискурсов можно выделить особый – делиберацию, под которой понимается коллективное обсуждение с целью понимания обсуждаемого и принятия решения по его поводу.

К сожалению, в политической экономии не нашлось места ни деньгам, ни делиберации. А. Смит не счел необходимым изучать в своем труде [Смит, 1962] деньги, так как он, следуя Локку [Мартин, 2017, с. 146–164], рассматривал их как особый товар, а именно золото или серебро, ценность которых, как и любых других товаров, по нему,

происходит от затраченного на их производство труда. По-видимому, он пришел к своей трудовой теории ценности исходя из идей Локка, что в основе собственности лежит труд [Локк, 1988, с. 287; Розанваллон, 2007, с. 48–50]. От Локка же, по-видимому, через Ф. Кенэ, он взял и понятие «естественных законов», которым должны подчиняться люди, источником которых у Локка была «божественная воля» [Локк, 1988, с. 3–4], которую Смит переименовал в «невидимою руку». Что касается политики, то Смит заменил ее «рынком» [Розанваллон, 2007, с. 26–27], введя понятие «торгового общества» [Смит, 1962, с. 33]. При этом нужно иметь в виду, что слово «рынок» в нашей дисциплине является метафорой[1]. На неметафорическом рынке взаимодействия людей происходит лицо к лицу, а в экономической теории взамен подчеркивается, что она рассматривает безличные отношения. При таком подходе дискурсы взаимодействующих конечно не принимаются во внимание.

Маршалл исключил политику и из названия нашей дисциплины, обозначив ее как *economics*, следуя, как уже отмечалось выше, примеру названий математической (*mathematics*) и физической (*physics*) дисциплин, одновременно указывая на эти дисциплины как модели для экономической. При этом физика рассматривалась только в ее математической части. Подход в ньютоновской физике к формированию теорий [Burtt, 2003, p. 221–222] был искаженно проинтерпретирован Дж.С. Миллем. В соответствии с его наставлениями, политическая экономия «обязательно должна вести рассуждения от предпосылок, а не от фактов» [Милль, 2012, с. 60–61]. Альфред Маршалл в целом, в том числе и в этом, следовал Миллю. Он, использовав произведенную У. С. Джевонсом и Л. Вальрасом экономическую интерпретацию физической термодинамической модели [Майровски, 2012], положил начало экономическому мейнстриму дожившему в качестве такового до наших дней.

В споре о методе (*Methodenstreit*) между Менгером и Шмоллером речь шла фактически именно об основополагающих понятиях заложенных Смитом. В частности, спор шел об использовании понятия «закон», которое, как и понятие «рынок», является, начиная с XIX века, метафорой, но которое для Локка и Смита метафорой совсем не было. Вместо понятия «закон» в основу экономической теории немецкая историко-этическая школа фактически клала понятие «институт» как совокупность опривыченных правил, связанных с определенными верованиями/убеждениями. Американский исходный (*original*) инсти-

[1] О роли метафор в человеческой жизни см.: [Лакофф, Джонсон, 2004].

туционализм Коммонса отраженный в его книге «Институциональная экономика. Ее место в политической экономии» [Commons, 1934] развил те начала, которые были заложены немецкой историко-этической школой. Отсюда и иной его взгляд на два способа взаимодействия, указанных в названии моего доклада, между людьми, а именно на деньги и на делиберации.

Представитель немецкой историко-этической школы Г. Кнапп в своей книге «Государственная теория денег» ввел понятие «платежное сообщество», в английском переводе *pay community* [Knapp, 1924, p. 134]. Клиенты одного и того же банка образуют частное платежное сообщество, а на уровне государства образуется платежное сообщество, использующее одну и ту же валюту, легитимность которой обеспечивается государством. Коммонс в своих взглядах на деньги, опираясь, в частности, на идеи Г. Маклеода [Macleod, 1855; Macleod, 1866; Маклеод, 1865], которого он назвал инициатором (*originator)* институциональной экономики [Commons, 1934, p. 399], определил деньги следующим образом: «[Д]еньги в их современном значении – это социальный институт фиксации долгов, их обращаемости и освобождения от них, долгов, возникающих в рамках трансакций ... [С] войство денег быть средством обмена является вторичным, первичным же является их свойство служить средством создания, передачи и погашения долгов. Но если, [деньги рассматривать] как социальный институт, то каждая трансакция по предоставлению займа создает новые деньги …, а если так, то при определении денег нужно отказаться от статичной идеи количества и перейти к динамичной идее процесса. Процесс этот представляет собой миллионы трансакций, участниками которых являются банкиры»[2] [Commons, 1934, p. 513]. Этот процесс может быть проинтерпретирован как процесс записей и перезаписей долгов всего платежного сообщества членам этого сообщества в некой большой «бухгалтерской книге». В случае монет и бумажных денег эти «записи» можно интерпретировать как осуществления вложений материальных предметов (монет как учетных жетонов и банкнот как учетных карточек-талонов) в ячейки, соответствующие определенным членам платежного сообщества, на некоторой ячеечной поверхности (например, размещенном на стене куске ткани с карманами в качестве ячеек). В случае же банковских депозитов интерпретация денег в виде большой бухгалтерской книги является почти точной.

[2] Эти идеи, без всяких ссылок на Коммонса, сейчас подхвачены в очень большом количестве публикаций, посвященных деньгам.

Что касается делибераций, то Коммонс уделяет в своих работах внимание особым типам делибераций, а именно переговорам, ведущим к заключению сделки (*transaction*). Хотя так называемая новая институциональная экономическая теория и заимствовала у Коммонса название «трансакция», однако его понятие трансакции при этом было полностью искажено. В «новой институциональной экономической теории» трансакция сводится фактически к «поставке» благ или услуг и характеризуется исключительно затратами на ее осуществление[3]. Коммонс же видел в трансакции единство трех составляющих, а именно: 1) движения долгов отраженных деньгами, что является центром экономической жизни при товарном производстве; 2) следование формальным правилам зафиксированном в праве; 3) следование неформальным правилам этико-моральных предписаний [Commons, 1932]. При этом трансакция у него не есть движение самих материальных благ и услуг, а переход собственности на них. Что касается политической делиберации, то Коммонс также коснулся вопроса о том, кто должен преимущественно ее осуществлять в своей книге «Представительная демократия» [Commons, 1900].

Французский историк Ж. Эрс считал, что «каждый может отстаивать собственное определение капитализма. Однако обычно – полагал он – это слово применяется к обществу и к экономике, где человек, имеющий капитал, как правило в виде суммы денег, может извлекать доход из труда другого человека через посредство процентных займов, участия в предприятии, а также покупки и продажи ценных бумаг» [Эрс, 2014, с. 9]. В этом смысле он вполне правомерно мог назвать свою книгу «Рождение капитализма в средние века: менялы, ростовщики и крупные финансисты» [Эрс, 2014]. Капитализм родился задолго до начала промышленной революции, и в Средневековье «основателями больших состояний и успешных карьер в обществе чаще были менялы, чем купцы, и эти менялы были также ростовщиками. Медичи, которых Макиавелли назвал «династией ростовщиков», никогда, даже на пике успеха, не прекращали отдавать деньги в рост – либо непосредственно, не обращая внимания на запреты, либо через посредство обменных операций, ведущихся так умело, что не возникала опасность потерять деньги. Как и многие другие, эти люди, которых наши книги обычно представляют нам крупными негоциантами, были

[3] Один из создателей «новой институциональной экономической теории» Оливер Уильямсон так определил понятие трансакции: «Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая» [Уильямсон, 1996, С. 27].

финансистами, не занимавшимися коммерцией ни под каким видом и не имевшими ни одной фактории ни на Западе, ни на Востоке» [Эрс, 2014, с. 10].

М. Кинг объясняет рождение бумажных денег в средневековой Европе, связывая его с эволюцией векселей, выпущенных в качестве квитанций за золотые слитки, взятых на хранение (депонирование) ювелирами (золотых дел мастерами), которые стали выполнять функции банкиров. Бумажные деньги, созданные таким образом, обеспечивались слитками золота. Владелец банкноты-квитанции знал, что в любой момент ее можно обменять на золото. По мере того как стало ясно, что большинство банкнот-квитанций на самом деле не были сразу обменены на слитки, а находились в обращении для обслуживания сделок, то банкиры начали выпускать банкноты, которые подкреплялись активами, отличными от золота, такими как стоимость кредитов, выданных ими своим клиентам. При условии, что держатели банкнот были удовлетворены тем, что они могли их использовать в обращении, активы, являющиеся обеспечением этих банкнот, могли быть сами неликвидными, то есть не пригодными для быстрого или надежного конвертирования в деньги-монеты. Из этой практики вышла система банковского дела, которую мы видим сегодня, – неликвидные активы, финансируемые ликвидными депозитами или банкнотами. Проблема, возникающая при создании денег частными банками, состоит в том, что денежные средства в виде частных банкнот (в прошлом) и/или депозитов (в прошлом и настоящем) являются требованиями на неликвидные активы с неопределенной стоимостью. Таким образом, созданные деньги, которые по существу являются кредитными, могут порождать время от времени проблемы как с готовностью их принимать, так и со стабильностью выражаемой ими ценности [King, 2016, p. 59].

Хотя средневековые финансисты и имели нередко большое влияние среди крупных феодалов и монархов, однако до английской «Славной революции» 1688–1689 гг. право на делиберации относительно государственных дел имели только монархи и их приближенные, несущие воинскую и гражданскую службу государю. Социальный порядок, существовавший в Англии до 1688 г., основывался на силе. После 1688 г. произошла смена этого порядка на другой, который я предлагаю назвать монетарным социальным порядком. Историю возникновения этого порядка в результате осуществления английской «Славной революции», которую я излагаю ниже, я заимствую из книги британского социолога Дж. Ингема под названием «Природа денег» [Ingham, 2004].

До возникновения сильных государств существовали определенные социальные и политические пределы рыночной экспансии

кредитных денег. Важнейшее денежное пространство для подлинно безличной сферы обмена в конечном счете обеспечивалось государствами. Как крупнейшие плательщики и получатели платежей, так же и в объявлении того, что было приемлемо в качестве оплаты налогов, государства были конечными арбитрами. Они создали денежные пространства, в которые охватывали и интегрировали социальные группы, взаимодействие которых было заложено определенными социальными связями или конкретными экономическими интересами. Пока частные кредитные деньги не были включены в состав финансовой системы государств, которые обеспечивали безопасную юрисдикцию и легитимность, можно утверждать, что они представляли собой, с точки зрения эволюции, тупик [Ingham, 2004, p. 122].

К концу XVII века две формы денег – частные кредитные и государственные металлические монеты – были доступны, но неравномерно распространены по всей Европе. Однако они по-прежнему были разделены, и их соответствующие производители – то есть государства и капиталистические торговцы – оставались в конфликте. Социальная и политическая структура Англии способствовала интеграции различных интересов, которые были связаны с различными деньгами. При этом баланс сил был таков, что компромисс и распределение денежного суверенитета стал возможен. Но не должно быть никакого предположения о неизбежности гибридизированной денежной формы, сочетающей преимущества каждой из них, – суверенной монеты и частного кредита. Как всегда, определенные события оказались решающими для того, чтобы увести от монопольного контроля государством предложения денег [Ibid., p. 126–127].

Перед надвигающейся войной с голландцами ежегодный доход английской короны был менее 2 млн фунтов, а долги были более чем 1,3 млн фунтов, и Карл II перестал платить по своим долгам. Это было критически важным событием в отторжении лондонской торговой буржуазией английского абсолютизма. Оно завершилось в 1688 г. «Славной революцией» и приглашением голландца Вильгельма Оранского вторгнуться со своей армией в Англию и претендовать на трон. Предотвращение любого повторения дефолта было главным соображением, по которому парламент посадил на трон голландского короля в своем конституционном решении 1689 г. Прежде всего, Вильгельму были намеренно предоставлены недостаточные, для покрытия нормальных расходов, доходы, и, следовательно, он был вынужден принять зависимость от парламента в получении дополнительных средств. Кроме того, с одобрением самого Вильгельма и по совету его голландских финансовых консультантов, правительство приняло

долгосрочные заимствования. Это было профинансировано путем выделения конкретных налоговых поступлений для выплаты процентов. Кредиторы государства были выбраны из лондонских купцов, которые поддержали предложение о создании в 1694 году Банка Англии, с тем чтобы продолжить развитие финансовой системы на шаг дальше. Они обеспечили 1,2 млн фунтов в качестве акционерного капитала банка, которые затем были переданы в качестве займа королю и его правительству на условиях 8 процентов годовых, которые, в свою очередь, должны были покрываться таможенными и акцизными поступлениями [Ibid., p. 127].

По сути дела, находящийся в частной собственности Банк Англии трансформировал личный долг государя в государственный долг и, в конце концов, в свою очередь, в государственную валюту. Подоплекой этой трансформации в общественном производстве денег было изменение в балансе сил, которое было выражено в юридической концепции суверенитета конституционной монархии «Король-в-парламенте» ('King-in-Parliament'), состоящей в разделении власти между королем и парламентом. Именно так в Англии начинают принимать форму институты производства капиталистических кредитных денег, а также баланс экономических и политических интересов, которые лежали в их основе. Государство было профинансировано за счет кредитов мощного класса кредиторов, которые были направлены через центральный банк. Каждый из них имел интерес к долгосрочному выживанию другого [Ibid., p. 128].

Слияние двух типов денег, а именно частных бумажных денег и государственных денег в виде монет, которое стало возможным в Англии благодаря политическому урегулированию и отказу от абсолютистского денежного суверенитета, позволило решить две существенные проблемы, с которыми пришлось столкнуться в предыдущих приложениях социальной технологии кредитных денег. Частные деньги в виде векселя поднимались с уровня частной торговой сети и включались в более широкое и более абстрактное денежное пространство, основанное на безличном доверии и легитимности [Ibid., p. 128].

Монарх потерял абсолютный контроль над деньгами, который теперь осуществлялся совместно с буржуазией. В отличие от фактической и неформальной связи между чеканными королевскими монетами и векселями, а также счетными деньгами банкиров-менял в шестнадцатом веке во Франции, интеграция английского государства в двух формах позволила дальнейшее развитие кредитных денег. Монеты и банкноты стали в конечном итоге связаны формальной конвертируемостью, при которой банкноты обменивались на монеты,

изготовленные из драгоценных металлов. Этот гибридный характер системы двух денежных форм явился результатом компромисса в борьбе за контроль, что в конечном итоге привело к взаимовыгодному соглашению. В этой системе Центральный банк имеет прямой доступ к наиболее востребованному обещанию платить, а именно обещанию государства платить своим кредиторам. Деньги, напечатанные Центральным банком, находятся на вершине иерархии обещаний в этой кредитно-денежной системе [Ibid., p. 129–130].

Это было началом социального порядка, который я и предлагаю назвать монетарным социальным порядком, где обладание деньгами, а тем более правом их создания и контроля является важнейшим источником власти. С тех пор британская монархия стала зависеть от буржуазии и в значительной степени подчиняться ей. Политическое доминирование буржуазии выражалось в ее доминирующем положении в парламенте, принимающем, в частности, решения относительно государственного бюджета. В то же время исполнение бюджета стало сильно зависеть от кредитования банками. Банк Англии, являющийся центробанком Великобритании, был национализирован только в 1946 г., но и после этого по существу оставался банком банков.

В этой новой системе право на делиберацию относительно государственных дел получили обладатели богатств, приносящих определенный доход. Представители этого класса богатых людей были избираемы теми жителями страны, которые также имели определенные размеры доходов[4]. Этот социальный порядок переносился на другие западные страны и эволюционировал к всеобщему избирательному праву, но и при нем принципиальных изменений не произошло. Власть при нем принадлежит тем, у кого есть много денег. Власть эту они могут осуществлять не обязательно непосредственно занимая определенные посты в исполнительных и законодательных государственных органах, но через лиц в этих органах, защищающих их интересы. Наиболее богатые люди и защищающие их интересы правительственные чиновники и журналисты имеют множество площадок для делиберации во вне парламентов и других государственных учреждений. Некоторые из них являются достаточны открытыми, а другие практически полностью засекречены.

Ниже я попытаюсь только обозначить некоторые элементы механизмов власти при монетарном социальном порядке. Ясно, что основой этих механизмов является использование денег, этих

[4] Дж. Ходжсон приводит данные о том, что до парламентской реформы 1832 г. в выборах в Англии и Уэльсе могли принимать участие только 10% взрослых мужчин [Ходжсон 2017, С. 76].

универсальных талонов на получение ресурсов и услуг, направленных на достижение желательных для богатых членов общества целей. Так как все люди, погруженные в монетарный социальный порядок, нуждаются для своей жизни в этих талонах, то все механизмы в конечном счете сводятся к различным формам передачи этих талонов людям с целью добиться от них желаемых действий и бездействий. Самым простым способом такой передачи является найм. Человека принимают на работу в зависимые от обладателя денег структуры и ждут от него вполне определенных действий в пользу этого обладателя. Классическим примером могут служить средства массовой информации, нацеленные на информационное воздействие на читателей, зрителей и слушателей в пользу тех, кто владеет средствами массовой информации или принимает решения об их финансировании.

Хотя государственный аппарат финансируется из государственного бюджета, имеются множество способов финансового влияния на госчиновников. Один из них – коррупция, которая очень активно практиковалась в США 100 и более лет тому назад. Сейчас способы финансового влияния стали более утонченными. Работник частной фирмы оставляет свою работу в ней и переходит на госслужбу, сохраняя тайно или явно связь со своим бывшим работодателем и действуя на своей новой работе в его пользу. После окончания своей службы в госаппарате бывший сотрудник фирмы принимается на работу в ней опять на очень высокооплачиваемую должность. Самым активно используемым способом влияния капитала на госчиновников является лоббирование. Столица США Вашингтон наводнена лоббисткими фирмами. По заданию частных компаний они легально контактируют с госчиновниками и влияют на них в нужном заказчику направлении.

Очень важными структурами в системе власти в рамках монетарного социального порядка являются политические партии. Уже очень давно политические партии на Западе стали не чем иным, как машинами для обретения власти. Имеются много примеров, когда молодые люди, решившие сделать политическую карьеру, присоединяются к той или иной политической партии, исходя не из своих идеологических предпочтений, а взвешивая, через какую партию у них есть больше шансов успешно сделать политическую карьеру. Сейчас во Франции негосударственное финансирование политических партий запрещено, однако совсем в недавнем прошлом оно практиковалось очень активно, и частные фирмы финансировали нередко без разбора все центральные политические партии, в том числе и коммунистическую, в надежде провести нужные им политические решения в будущем.

Ну и наконец, важнейшим элементом механизма власти при монетарном социальном порядке является система образования. Ранее посты во властных структурах старались занимать сами представители капитала, однако сейчас для этого в специальных учебных заведениях выходцы из самых различных слоев населения готовятся нужным для капиталистов образом. Идеологической базой такого обучения является неолиберализм, который преподается в виде курсов по экономической теории. Эти курсы, будучи преподаваемы в высших учебных заведениях, играют очень важную роль в укреплении стабильности монетарного социального порядка.

Советский социализм в значительной степени основывался на силе и в этом смысле был продолжением Российской империи, в которой переход к монетарному социальному порядку так и не был осуществлен. При советском социализме кредитная (долговая) природа денег проявлялась специфическим образом, так как в СССР по большому счету имелся только один продавец, который одновременно являлся и единственным работодателем, а именно государство. Деньги имели большое значение исключительно для потребительских товаров, так как роль денег при движении производственных ресурсов была ничтожно малой: под распределенные в натуральном виде ресурсы, для их «покупки», деньги выделялись автоматически государственным банком. Все работники советских предприятий получали два раза в месяц от своего единственного работодателя-государства определенное количество денежных единиц (рублей) в виде заработной платы, как правило, в виде наличных бумажных денег и монет. Получив эти универсальные талоны-карточки-жетоны, работники советских предприятий и организаций приобретали у единственного продавца-государства все то, что этот продавец предлагал для продажи. Полученные работником деньги были по существу свидетельствами долга государства этому работнику, и их можно трактовать как стандартизированные «долговые расписки». При покупке товаров в государственных магазинах долг государства перед работниками гасился и эти «долговые расписки» возвращались государству.

Что касается делиберaций по государственным вопросам, то, как и в любом социальном порядке, основанном прежде всего на силе, право на них имел глава государства (вождь, в случае Сталина, и его преемники, первые/генеральные секретари ЦК КПСС) с иерархией его приближенных. Иерархическая система приближенных в советской системе получила название номенклатуры. Абсолютно необходимым критерием принадлежности к номенклатуре была верность, а то и преданность, не только главе государства и возглавляемому им режиму,

но и непосредственному начальнику. Именно от непосредственного начальника в значительной степени зависела судьба каждого члена номенклатуры. Такая зависимость имела место не только для членов номенклатуры, но существовала на всех уровнях социальной иерархии. Вся система основывалась на передаче команд сверху вниз. По этой причине социальный порядок, существовавший в СССР, можно назвать командным. Превалирование критерия верности и преданности начальству при продвижении руководящих кадров в брежневскую эпоху в ущерб другим качествам, в частности профессиональной квалификации, было одним из важных факторов краха СССР.

В делиберациях, то есть обсуждениях, нацеленных на принятие решений, в советском, как и в капиталистическом, обществе участвовала достаточно узкая прослойка людей. Хотя разнообразные партийные, комсомольские и профсоюзные собрания, в которых участвовали рядовые работники, были очень многочисленны, они никак не могут быть причислены к делиберациям. Напротив, именно так иногда могли быть охарактеризованы собрания руководящих работников (начальников): «Руководящие сборища весьма разнообразны… – заседания партийных, профсоюзных и комсомольских бюро, бюро районных и областных комитетов партии и т.д… Только в случае полного незнания фактического положения дел можно думать, будто такие сборища суть чистая фикция, будто все дела решают отдельные лица, а остальные только голосуют. Безусловно, такие сборища готовятся заранее, – это элемент самой процедуры их деятельности. Все заранее может быть согласовано, и сборище может принять решение чисто формально. Но не всегда так бывает. На самом деле бывают деловые обсуждения, споры и конфликты. Но если бы даже дело ограничивалось чисто формальным принятием решения, это не было бы излишней фикцией. Сам факт формального одобрения некоего предложения, сам факт принятия решения данным сборищем играет роль весьма существенную: он придает законную силу намерениям отдельных лиц или групп лиц провести какое-то мероприятие. Именно эта формальная роль сборищ, кажущаяся на первый взгляд фиктивной, является на самом деле главной их социальной функцией. А обсуждение есть лишь нечто подсобное и производное» [Зиновьев, 1994, с. 98].

На французском языке издано несколько книг, посвященных альтернативе советскому социализму, получившей название либерального социализма [Naquet, 1890; Natouk, 1987; Канто-Спербер, 2004; Canto-Sperber, 2003; Audier, 2006; Rosselli, 2009]. Однако в этих книгах нет сколько-нибудь серьезного обсуждения роли денег и делибераций в этом социальном проекте. Активно развиваемые сей-

час идеи по теме суверенных денег [Huber, 2017][5] и делиберативной демократии[6] [Neblo, 2017], на мой взгляд, могут послужить основой для дальнейшего развития идей социального порядка, который можно было бы назвать либеральным социализмом и который мог бы стать альтернативой как монетарному, так и командному социальным порядкам.

Литература

Гамильтон У. Х. Институциональный подход к экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2. С. 110–117.

Гаррета Г. Наука, этика и общество: Дьюи и прагматистское исследование-расследование // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. 2015. Том 15. № 3. С. 5–30.

Ефимов В. М. Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: Курс: ИНФРА-М, 2016a.

Ефимов В. М. Прошлое и будущее экономической науки с точки зрения прагматистской философии // Журнал экономической теории. 2016b, № 3. С. 50–63.

Ефимов В. Конец алхимии финансов и суверенные деньги (О книгах Мервина Кинга «Конец алхимии: деньги, банковское дело и будущее глобальной экономики» и Йозефа Хубера «Суверенные деньги. За пределами банковского резервирования») // Вопросы экономики. 2017. № 12. С. 131–141.

Зиновьев А. Коммунизм как реальность. Кризис коммунизма. М.: Центрополиграф, 1994.

Канто-Спербер М. Философия либерального социализма // Неприкосновенный запас. 2004, № 6 (38). http://magazines.russ.ru/nz/2004/38/kanto1.html

Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. М.: Едиториал УРСС. 2004.

Локк Дж. Сочинения в трех томах. Том 3. М.: Издательство «Мысль», 1988.

[5] Основные идеи этой книги изложены в статье [Ефимов, 2017].

[6] Одним из основоположников идей как делиберативной демократии, так и либерального социализма считается Дж. Дьюи. Его философские идеи кратко охарактеризованы в статьях [Гаррета, 2015; Ефимов, 2016b].

Майровски Ф. Физика и «маржиналисткая революция» // Terra Economicus. 2012. Том 10. № 1. С. 100–116.

Маклеод Г. Д. Основания политической экономии. С.-Петербург: Издание Николая Тиблена, 1865.

Мартин Ф. Money. Неофициальная биография денег. М.: Издательство Синбад, 2017.

Милль Дж. С. Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственной ей // Философия экономики. Антология под ред. Д. Хаусмана. М.: Издательство Института Гайдара, 2012. С. 55–76.

Норт Д., Дж. Уоллис, Б. Вайнгаст. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Издательство Института Гайдара, 2011.

Розанваллон П. Утопический капитализм. История идеи рынка. М.: Новое литературное обозрение, 2007.

Руссо Ж.-Ж. Трактаты. М.: Наука, 1969.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.

Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996.

Ходжсон Дж. М. 1688 год и все такое: права собственности, Славная революция и подъем британского капитализма // Вопросы экономики. 2017. N.11. С. 63–92.

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

Шумпетер Й. История экономического анализа. Том 1. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2004a.

Шумпетер Й. История экономического анализа. Том 2. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2004b.

Шумпетер Й. История экономического анализа. Том 3. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2004c.

Эрс Ж. Рождение капитализма в средние века: менялы, ростовщики и крупные финансисты. СПб: ЕВРАЗИЯ, 2014.

Audier S. Le socialisme libéral. Paris : La Découverte, 2006.

Burtt E. A. The Metaphysical Foundations of Modern Science. New York: Dover Publications, 2003.

Canto-Sperber M. avec N. Urbinati (dir.). Le socialisme libéral. Une anthologie: Europe-États-Unis. Paris: Éditions Esprit, 2003.

Commons J. R. Representative Democracy. New York: Bureau of Economic Research, 1900.

Commons J. R. The problem of correlating law, economics and ethics // Wisconsin Law Review. 1932. Vol. 8. December. P. 3–26.

Commons J. R. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. New York: Macmillan, 1934.

Huber J. Sovereign Money. Beyond Reserve Banking. London: Palgrave Macmillan, 2017.

Ingham, G. The Nature of Money. Cambridge: Polity Press, 2004.

King M. The End of Alchemy: Money, Banking and the Future of the Global Economy. London: Little, Brown Book Group, 2016.

Knapp G. F. The State Theory of Money. London: Macmillan and Company Limited, 1924.

Macleod H. D. The Theory and Practice of Banking. Volume 1. London: Longman, Brown, Green, and Longmans, 1855.

Macleod H. D. The Theory and Practice of Banking. Volume 2. London: Longmans, Green, Reader, & Dyer, 1866.

Naquet A. Socialisme collectiviste et socialisme libéral. Paris : E. Detu, 1890.

Natouk J. Le cocialisme liberal. Paris : Albin Michel, 1987.

Neblo M. A. Deliberative Democracy between Theory and Practice. Cambridge,UK: Cambridge University Press, 2015.

Rosselli C. Socialisme libéral. Latresne : Le Bord de l'eau, 2009.

Steuart J. An Inquiry into the Principles of Political Economy. London : A.Miller and T.Cadell, 1767.

Раквиашвили А. А.

Помогают ли реалистичные предпосылки строить лучшие теории?

В статье поставлены три вопроса: (1) значимы ли исходные предпосылки для экономистов? (2) как экономисты обращаются с предпосылками? (3) какие предпосылки выбирают экономисты? Экономисты часто небрежны в выборе предпосылок и крайне непоследовательны при их использовании. В качестве примера приводится допущение о несравнимости предпочтений индивидов, которое экономисты в том или ином виде принимают, но, как правило, полностью игнорируют следствия, неизбежно вытекающие из него. Схожие проблемы возникают, когда речь заходит, например, об альтернативных издержках или микроэкономических основаниях макроэкономики. И поскольку подобное отношение к предпосылкам широко распространенно среди экономистов, не так уж важно, каковы сами предпосылки – ведь они мало влияют на теории и отношение к ним.

Ключевые слова: реалистичные предпосылки, невоспроизводимость результатов, агрегирование предпочтений, альтернативные издержки, микроэкономические основания макроэкономики.

Классификация JEL: B40, B41.

Rakviashvili A. A.

Do Realistic Assumptions Help to Build Better Theories?

The article poses three questions: (1) whether the underlying prerequisites for economists are significant? (2) how do economists handle the prerequisites? (3) what prerequisites do economists choose? Economists are often careless in the choice of prerequisites and extremely inconsistent in their use. An example is the assumption that the preferences of individuals are incomparable, which economists accept in one form or another, but, as a rule, completely ignore the consequences that inevitably follow from it. Similar problems arise when it comes, for example, about the opportunity costs or the microeconomic foundations of macroeconomics. And since this attitude to the assumptions is widespread among economists, it is not so important, what are the prerequisites themselves, because they have little influence on theories and attitude toward them.

Keywords: realistic assumptions, non-reproducibility of results, aggregation of preferences, alternative costs, microeconomic foundations of macroeconomics.

JEL classification: B40, B41.

Рассуждая о том, как развивается экономическая наука, мы хотели бы обратить внимание на достаточно старый, но тем не менее до сих пор актуальный спор о том, в какой мере важно для построения хорошей теории наличие реалистичных предпосылок. Не вдаваясь в подробности, что такое хорошая или лучшая теория, введем минимальный из возможных критериев: хорошая теория позволяет лучше существующей теории понять окружающий нас мир и объяснить то, что до этого не имело удовлетворительного объяснения. Именно с этой точки зрения мы хотели бы рассмотреть отношение экономистов к предпосылкам.

Если посмотреть на экономический мейнстрим, а именно он задает направление развитие науки сегодня вне зависимости от того, как относиться к маргинальным течениям, то в рамках мейнстрима экономической теории соседствуют два подхода к выбору предпосылок. Первый представлен идеей М. Фридмана, о том, что предпосылки не важны, если теории дают удовлетворительные прогнозы [Фридман, 1994]. Второй развивается в рамках поведенческой экономике и сводится к попытке привнести реалистичные допущения в модель человека и тем самым сделать сами теории более реалистичными.

Хотя каждый из этих подходов имеет множество сторонников, мы хотели бы заострить внимание на методологической проблеме, которая возникает в обоих случаях.

Как в свое время отметил И. Лакатош, невозможно вывести закон природы из любого конечного количества фактов [Lakatos, 1978, p. 2]. Поэтому теории в некоторой степени всегда абстрактны и содержат элементы, взятые на веру. В первую очередь это касается концепций, которые являются своеобразным мостом между теоретическими построениями и суждениями ученого о реальном мире. Так, предположим, что мы хотим построить теорию на основе экспериментальных данных, но экспериментальные данные указывают лишь на восприятие экспериментатора, и универсализация наблюдений требует вспомогательной концепции, которая бы объяснила, почему соответствующая универсализация вообще возможна [Смит, 2008]. В физике подобная теория выглядит достаточно просто: «физические законы стабильны во времени и пространстве». Да, при такой вспомогательной концепции физики будут концентрироваться на «стабильных»

фактах, но это позволяет, например, требовать воспроизводимость и высокую точность экспериментов. Однако, так как объект исследования экономистов наделен свободой воли, подобная вспомогательная теория не имеет смысла. А невоспроизводимость результатов вполне приемлемо в экономической теории в силу невоспроизводимости условия ceteris paribus.

Схожая проблема возникает и тогда, когда экономист строит исключительно абстрактные модели, ведь модели подобны во многом экспериментам [Мяки, 2008] и им также требуется вспомогательная концепция, которая бы объяснила, как и почему полученные в рамках модели выводы значимы для внешнего мира.

И понятно, что сами по себе подобные вспомогательные концепции берутся на веру и не могут быть объектом проверок[1]. Но именно по этой причине, они также редко становятся объектом интереса ученых, хотя в них часто кроятся корни многих проблем.

Это обстоятельство хорошо иллюстрирует один из известных вопросов экономической теории – несравнимость предпочтений индивидов.

Абсолютное большинство экономических теорий строится на самом реалистичном из всех возможных допущении: предпочтения индивидов не известны наблюдателю, не могут быть сравнимы между собой и агрегированы. Эта идея присутствует как в мейнстриме, так и почти во всех маргинальных теориях. И она настолько реалистична, что не существует ни одного эксперимента или наблюдения, который бы подтвердил обратное.

При всем при этом, за исключением представителей австрийской экономической школы, почти никто из экономистов не обращает внимание на последствия принятия этой предпосылки. Например, если предпочтения неизвестны и несравнимы, то как построить функцию общественного благосостояния? Если же его не строить, модели теории общественного выбора, использующие подобные функции, невозможно связать с реальными людьми. А соответствующие теории ничем не помогут нам при выборе в реальном мире, в том числе при выборе «эффективной» политики государства, для которого, казалось бы, они созданы. Возможно, как задачи по ма-

[1] Так как сами задают принципы того, какого рода проверки допустимы. Например, «стабильность физических законов во времени и пространстве» невозможно опровергнуть, если обращать внимание лишь на те явления, которые в нашем восприятии кажутся стабильными во времени и пространстве. А те, что не являются стабильными, будут отброшены наблюдателем ссылкой на неточность эксперимента или ошибки теории, но не вспомогательной теории о «стабильности законов».

тематике или логике, эти модели вполне могут оказаться полезными в образовательном процессе, но научной ценности, то есть способности объяснять наблюдаемый мир или хотя бы помогать лучше его понимать, они не обладают.

Вышесказанное тем не менее не мешает экономистам развивать теории, игнорируя ими же принятые предпосылки. Как правило, для этого достаточно найти концепции, допускающие, что подобное сравнение при определенных условиях возможно, даже если авторы этих концепций не предлагают какого-либо практически пригодного и проверенного метода выявления, сравнения и агрегирования предпочтений [Сен, 2005; Hammond, 1977; William Barnet II, 2003; Jeffrey, 1971; Edward, 1975; Harsanyi, 1996; Hausman, 1995]. Опираясь на них, экономисты могут продолжать давать советы политикам, используя свои модели и не вдаваясь в детали собственной методологии. Например, это происходит всегда, когда экономисты пытаются доказать, что та или иная государственная активность выгодна в том числе тем, кого принуждают делать что-то или воздерживаться от определенной активности. Во всех этих суждениях основным аргументом являются экономические модели, в которых явно или имплицитно заложена возможность выявления предпочтений.

Еще более удивительно, что подобное отношение к предпосылкам самым явным образом проявляется в поведенческой экономике, где, казалось бы, в первую очередь должны были бы отстаивать особенности индивидуального выбора, сложности определения предпочтений и т. д. Вместо этого, исследователи, работающие на стыке экономики и психологии, активно рассуждают о пользе и вреде тех или иных действий государства, не особо задумываясь над проблемой сравнимости предпочтений [O'Donoghue, Rabin, 2003]. А «новый патернализм» прямо заявляет, что экономисты способны подтолкнуть индивида к выбору, который для него же и с его же точки зрения будет самым полезным [Camerer et al., 2003; Thaler, Sunstein, 2003]. Есть ли работы, которые бы провели эксперимент, подтверждающий это? Тысячи статей написаны в рамках экспериментальной экономики и ни одной, в которой бы смогли опровергнуть идею о несравнимости предпочтений.[2]

---

[2] См. критику нового патернализма [Капелюшников, 2013а, 2013б]. А самая громкая попытка последних лет в этой области связана с нейроэкономикой, которая, оперируя методами нейробиологии, прямо претендует, что проблема несравнимости предпочтений будет решена [Camerer, Loewenstein, Prelec, 2005]. Однако несмотря на оптимистичные заявления и беспрецедентно дорогие для экономики эксперименты, сделать какой-либо значимый шаг в этом направлении так и не удалось [Раквиашвили, 2015].

Второй пример, который бы хотелось рассмотреть, связан с альтернативными издержками.

Ещё А. Смит писал, что для оценки действий государства необходим экономический расчет, основанный на соотнесении выгод и издержек [Смит, 2007, с. 677]. При этом каждый экономист с первых дней обучения в университете знает, что корректный экономический расчет невозможен без учета альтернативных издержек. По определению «альтернативные издержки являются оценкой, наиболее ценной из отвергнутых альтернатив или возможностей» [Бьюкенен, 2004, с. 637]. А «ценность, придаваемая отвергнутому варианту… существует в сознании делающего выбор индивида и нигде более [и вследствие этого] альтернативные издержки должны быть субъективными» [там же, с. 638]. Они не могут быть объективизированы, измерены внешним наблюдателем или переведены в иное измерение. Наконец, они «существуют только в моменте выбора и мгновенно исчезают после него» [там же]. Например, чтобы оценить альтернативные издержки дополнительного налога, удержанного с индивида, следует знать, куда бы направил эти деньги налогоплательщик, если бы они не были изъяты государством[3]. А так как знание чужих предпочтений невозможно, то и альтернативные издержки не поддаются расчету кем-либо, за исключением непосредственно действующего субъекта. Что из этого следует? В первую очередь, что рассуждения экономистов про эффективность или неэффективность государственной экономической политики или любого другого вида государственной активности лишены смысла, так как в рамках принятых предпосылок (а альтернативные издержки присутствуют почти во всех экономических концепциях) сделать соответствующий расчет невозможно. Иначе говоря, львиная доля активности экономистов никаким образом не связана с реальным миром, так как выводы из их абстрактных теорий относительно экономических процессов должны наполняться механизмом расчета альтернативных издержек. И если соответствующая вспомогательная теория не включает такой механизм (а он и не может его включать, так как такого механизма просто не существует), то суждения экономиста про реальный мир будут связаны с чем угодно, но не с его абстрактными теориями, которые так и останутся лишь упражнениями в логике, но не научными теориями, помогающими познавать мир.

Наконец, третий пример – еще более показателен.

[3] Об абсурдности подобных контрфактических утверждений и прочих философских проблемах, в т.ч. применительно к экономической теории см.: [Макклоски, 2004].

Уже не одно десятилетие экономисты активно обсуждают проблему микроэкономических оснований макроэкономики, то есть проблему отсутствия ясного объясняющего механизма наблюдений на макроуровне. Например, сегодня в статьях и учебниках по макроэкономике можно встретить парадоксальные утверждения о том, что одни показатели (индексы, агрегаты) влияют на другие. Понятно, что индексы сами по себе ни на что не влияют, и чтобы вместо созерцания получить объясняющую наблюдения теорию, следует выстроить механизм, редуцированный до выбора индивидов. Однако до сих пор макроэкономика обходится без этого механизма, а сами «макроэкономисты» дают советы политикам подобно средневековым алхимикам, используя некие знаки («темп инфляции», «уровень безработицы» и т. д.) для предсказания нужного исхода. Вместе с тем часть экономистов пытается эту странную практику поддержать, утверждая, что макроэкономике микроэкономические основания не нужны вовсе [Hoover, 2009; Epstein, 2014]. Другими словами, утверждается, что теория вполне может быть описательной и не включать в себя объяснение наблюдений. То есть эксплицитно происходит отказ от самой сути научной активности – поиска причин явлений, что вряд ли сулит такой науке хорошие перспективы. С другой стороны, следует ответить, что подобные методологические работы все же не столь распространены и проблема микроэкономических оснований до сих пор актуальна.

***

В завершении вернемся к поставленному в начале вопросу. П. Фейерабенд утверждал, что «популярность философских позиций есть результат силы (или обмана), а не аргументации» [Фейерабенд, 2010, с. 132]. Возможно, сами философы могут с этим не согласиться, но, если речь идет про экономические концепции, это очень близкое к истине утверждение. Изложенные выше примеры лишь малая часть тех теоретических и методологических проблем, которые стоят перед экономической наукой и которые заставляют усомниться в научной ценности большей части исследований экономистов. Ведь в конечном счете озвучиваемые высокие методологические стандарты ученых лишь пустой звук, если в своей каждодневной практике, в своих статьях и исследованиях экономисты не выполняют минимальных требований научности, касающихся подбора предпосылок и следованию им. Поэтому спор о реалистичности предпосылок наполнится смыслом лишь тогда, когда интеллектуальная дисциплина в эконо-

мической науке станет не редким исключением, а утвердившейся практикой. И от этого зависит не только исход одной из дискуссий, но и будущее все науки.

Литература

Camerer C., Issacharoff S., Loewentein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism // University of Pennsylvania Law Review. 2003. Vol. 151. P. 1211–1254.

Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics // Journal of Economic Literature. 2005. Vol. XLIII. P. 9–64.

Edward F. Becker Justice, Utility, and Interpersonal Comparisons // Theory and Decision. 1975. Vol. 6. P. 471–484.

Epstein B. Why macroeconomics does not supervene on microeconomics // Journal of Economic Methodology. 2014. Vol. 21. Iss. 1. P. 3–18.

Hammond Peter J. Dual interpersonal comparisons of utility and the welfare economics of income distribution // Journal of Public Economics. 1977. Vol. 7. Iss. 1. P. 51–71.

Harsanyi, J. Utilities, preferences, and substantive goods // Social Choice and Welfare. 996. Vol. 14. Iss. 1. P. 129–145.

Hausman D. The Impossibility of Interpersonal Utility Comparisons // Mind, New Series. 1995. Vol. 104. No. 415. P. 473–490.

Hoover K. Microfoundations and the Ontology of Macroeconomics // Oxford Handbook of Philosophy of Economics / H. Kincaid and D. Ross (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2009.

Jeffrey R. C. On interpersonal utility theory//Journal of Philosophy. 1971. Vol. 68. P. 647–657.

Lakatos I. The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers Volume 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.

O'Donoghue T., Rabin M. Optimal Sin Taxes. // http://emlab.berkeley.edu

O'Donoghue T., Rabin M. Studying Optimal Paternalism, Illustrated by a Model of Sin Taxes // The American Economic Review, 2003. Vol. 93. № 2. P. 186–191.

Thaler R., Sunstein C. R. Liberterian Paternalism // The American Economic Review. 2003. Vol. 93. № 2. P. 175–179.

William Barnett II. The Modern Theory Of Consumer Behavior: Ordinal Or Cardinal? // The Quarterly Journal Of Austrian Economics. 2003. Vol. 6. No. 1. P. 41–65.

Бьюкенен Дж. Альтернативные издержки // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004.

Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 66–90.

Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть II // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 28–46.

Макклоски Д. Н. Контрфактические утверждения // Экономическая теория под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 186–192.

Мяки У. (2008) Модели и эксперименты это одно и то же // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 81–89.

Раквиашвили А. Нейробиология и новые возможности экспериментальной экономики // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 124–137.

Сен А. Возможность общественного выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. V: в 2 кн. Всемирное признание: лекции Нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. Кн. 2. М., 2005.

Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия). М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО, 2007.

Фейерабенд П. Прощай разум. М.: АСТ: Астрель, 2010

Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS, вып. 4, 1994. С. 20–52

Мальцев А. А.

Особенности развития гетеродоксальной экономической теории сквозь призму изменения мейнстрима[1]

В статье были поставлены следующие задачи: (1) проверить справедливость некоторых клише, сложившихся вокруг современного мейнстрима; (2) наметить возможные траектории развития гетеродоксальных экономических теорий в условиях трансформации мейнстрима. Существуют две возможные стратегии развития этих теорий: (1) постепенная интеграция в мейнстрим через овладение математическим моделированием, (2) переход из области экономической теории в сферу других общественных наук путем отделения их от мейнстрима.

Ключевые слова: гетеродоксальные экономические теории, мейнстрим, российская диаспора академических экономистов, неоклассики и кейнсианцы, интеграция с мейнстримом, отделение от экономики.

Классификация JEL: B20, B40, B41

Maltsev A. A.

Development of Heterodox Economics Through the Lens of Mainstream Economics' Transformation

The following tasks were posed in the article: (1) to test the validity of some cliches that have developed around the modern mainstream; (2) to outline the possible trajectories of the development of heterodox economic theories in the context of the transformation of the mainstream. There are two possible strategies for developing these theories: (1) gradual integration into the mainstream through mastering mathematical modeling, (2) transition from the field of economic theory to the sphere of other social sciences by separating them from the mainstream.

Keywords: heterodox economic theories, mainstream, Russian diaspora of academic economists, neoclassicists and Keynesians, integration with the mainstream, separation from the economics.

JEL classification: B20, B40, B41

[1] При подготовке настоящего материала использованы тексты авторских статей: [Мальцев, 2018a; Мальцев, 2018b].

В последние годы в литературе все чаще стали встречаться исследования, в которых отмечается неудовлетворительное состояние экономической теории. Все громче раздаются громкие утверждения о том, что современные представители мейнстрима удалились в башню из слоновой кости, где начали соревноваться друг с другом в математическом изяществе и полностью отстранились от осмысления реальных социально-экономических вызовов. На этом фоне наметился рост интереса к концепциям, находящимся в своеобразной оппозиции к «основному руслу» и обобщенно именуемым гетеродоксальной экономической теорией (ГЭТ).

Обращает на себя внимание и то обстоятельство, что многие авторы наделяют экономическую гетеродоксию способностями к исцелению «магистрального течения» от якобы поразившего его мелкотемья и формализма. Схожие идеи нередко встречаются на страницах российских экономических журналов и монографий. В подобных публикациях, по сути, методично проводится мысль о пользе игнорирования свойственных мейнстриму исследовательских и методологических принципов. Взамен российским экономистам рекомендуют заниматься изысканиями в гетеродоксальном духе, а представителей мейнстрима предлагают рассматривать не только в утрированном образе не рефлексирующих о действительности лунатиков, блуждающих по лабиринтам математических замков, но и в роли «недругов» гетеродоксии.

В отечественной и зарубежной литературе в работах, базирующихся на подобных тезисах, нет недостатка. Напротив, исследования, в которых изучается восприятие экономистами мейнстрима альтернативных «основному руслу» воззрений, а также проверяется оправданность многочисленных клише, сложившихся вокруг «магистрального течения», встречаются не так часто. В данной статье мы попытаемся оценить «враждебность» «магистрального течения» к гетеродоксии, проверить справедливость некоторых стереотипов, нередко ассоциирующихся с мейнстримом, а также наметить возможные траектории развития ГЭТ в контексте трансформации «основного русла». Информационной базой для подготовки настоящей статьи стали данные, собранные нами в ходе изучения теоретико-методологических пристрастий российской диаспоры академических экономистов (РДАЭ) [Мальцев, 2018а].

Что происходит с современным «основным руслом»?

В 2000–2010-е гг. критика положения дел в экономической науке перестала быть уделом ученых, находящихся за пределами мейнстрима. Все чаще глубокую неудовлетворенность состоянием «ма-

гистрального течения» выражают специалисты, формирующие его современный облик. «…Экономика сбилась с пути, – пишет П. Кругман, – поскольку экономисты… ошибочно приняли математическую красоту за истинность» [Krugman, 2009]. Нобелевскому лауреату вторит бывший главный экономист Всемирного банка П. Ромер, считающий, что едва ли не ключевой изъян современной макроэкономики коренится в «общем провале научного направления, опирающегося на математическую теорию» [Romer, 2016, p. 15]. Еще ярче культ сциентизма, сложившийся в мейнстриме и ставший причиной его концептуальной беспомощности, раскритиковал один из известнейших французских экономистов Т. Пикетти. «Экономическая наука так и не избавилась от детского пристрастия к математике… Слишком часто экономистов волнуют в первую очередь мелкие математические задачи, которые, кроме них, никому не интересны; прилагая лишь небольшие усилия, они могут претендовать на научность своей деятельности и избегать поисков ответов на намного более сложные вопросы, которые ставит окружающий их мир» [Пикетти, 2015, с. 50].

В свете подобных признаний мейнстримных ученых первой величины едва ли не закономерным выглядит наблюдающийся в последнее время рост интереса к гетеродоксальным течениям экономической мысли, представители которых обычно позиционируют себя в качестве полной противоположности «магистральному течению». Несмотря на то, что первые упоминания термина «гетеродоксия» в контексте экономических наук датируются 1930–1940-ми гг., в экспертной среде до сих пор не сложилось сколько-нибудь четкого понимания, кто такие экономисты-гетеродоксы. Чаще всего к гетеродоксам причисляют специалистов, «не настаивающих на использовании математики в экономике» и отвергающих основные мета-аксиомы неоклассической ортодоксии, формирующей сердцевину современного «магистрального течения» – «индивидуализм вкупе с верой в равновесность и рациональность» [Mearman, 2009].

Впрочем, на этом отличия гетеродоксов от ортодоксов не заканчиваются. Некоторые авторы, называя набор гетеродоксальных школ экономической мысли «плюралистической интегративной общностью» [Lee, 2008], утверждают, что представители мейнстрима (обычно отождествляемого с неоклассикой) и различных течений гетеродоксии (несмотря на ряд внутренних отличий) расходятся в воззрениях на проблему отношения к истории, по-разному интерпретируют причины хозяйственных изменений и иначе моделируют человеческое

поведение в хозяйственной жизни, др.[2] Подобные тезисы, на первый взгляд, полностью подтверждает версию о том, что гетеродоксия – другая экономическая Вселенная, а все составляющие мозаики под названием «неортодоксальная экономическая теория» находятся в непреодолимом противоречии с мейнстримом. Вместе с тем в последнее время приобретает популярность точка зрения, согласно которой «берега» «основного русла» оказались гораздо подвижнее, чем раньше, а само «главное течение» стало более терпимо к «оппозиции» и охотно перенимает отдельные подходы, некогда считавшиеся «ересью». По мнению целого ряда авторитетных исследователей (см., например: [Colander et al., 2004; Davis, 2006; Santos, 2011]), интеграция в современный мейнстрим таких (ранее считавшихся не мейнстримными) концепций, как поведенческая экономическая теория, экспериментальная экономика, эволюционная теория игр, теория экономической сложности и др., привела к «смерти» [Colander, 2000] неоклассического экономикса, являвшегося на протяжении многих десятилетий главным объектом критики гетеродоксов[3]. Один из крупнейших современных знатоков методологии экономической науки и истории экономических учений Д. Коландер и вовсе утверждает, что представители сегодняшнего магистрального течения больше не являются поборниками «святой троицы жадности, равновесия и рациональности» и опираются на гораздо более реалистичные допущения «целенаправленного поведения, устойчивости и просвещенного эгоизма» [Colander, 2007b, p. 15].

В самом деле, если абстрагироваться от свойственного некоторым гетеродоксам догматизма, предписывающего видеть в любой работе мейнстримного автора апологетику «своекорыстия, жадности и капитализма» (см. подробнее: [Snowdon, 2015]), и ознакомиться, скажем, с работами Д. Родрика, Дж. Стиглица, М. Спенса, Р. Шиллера и многих других специалистов, то мнение К. Гудвина, предлагающего отказаться от деления экономической теории на ортодоксальное и гетеродоксальное русло, станет крайне злободневным [Goodwin, 2000]. Неудивительно, что наиболее проницательные специалисты в недавних работах начали говорить о том, что мейнстрим, критикуе-

[2] Обычно к наиболее крупным гетеродоксальным течениям экономической мысли относят современную версию «старого» институционализма, посткейнсианство, новую австрийскую школу и радикальную политэкономию. Более подробно о структуре и некоторых методологических особенностях данных направлений ГЭТ говорится в: [Мальцев, 2018а].

[3] Многие видные российские эксперты также неоднократно указывали на размытость границ современного основного русла экономической науки. См. подробнее, например: [Автономов, 2006; Либман, 2007].

мый даже учеными нобелевского калибра, является терпящим кризис «соломенным человеком», за спиной которого все явственнее просматриваются очертания новой синкретичной экономической парадигмы [Colander et al., 2007]. «Доминирующая неоклассика, – обобщает подобные взгляды профессор Университета Пьюджет-Саунд У. Хендс, – заменяется новым, более плюралистичным мейнстримом, открытым к психологии, менее индивидуалистичным, берущим в расчет разные типы path-dependence и задействующим гораздо более широкий класс моделей и аналитических инструментов» [Hands, 2015. p. 70].

Однако насколько оправданны подобные суждения? Дело в том, что большая часть из данных утверждений базируется на субъективных, пусть и высказанных крупными знатоками, оценках состояния дел в экономической науке. На наш взгляд, одним из способов дополнительного прояснения картины теоретико-методологического ландшафта современной economics являются опросы представителей сообщества экономистов. Так, для проверки все более распространенного в современной литературе мнения об утрате мейнстримом прежней методологической строгости нами в июне – августе 2017 г. было проведено анкетирование представителей РДАЭ.

В общей сложности удалось собрать 77 анкет. Список адресатов рассылки составлялся двумя способами. Важнейшим источником его формирования стали находящиеся в открытом доступе списки выпускников ЕУСПб, НИУ ВШЭ, РЭШ, а также других экономических вузов страны, среди которых, в первую очередь, отбирались люди, получившие докторские степени в области экономических наук в странах дальнего зарубежья и впоследствии нашедшие работу в научно-образовательном секторе стран, не входящих в СНГ. Кроме того, мы отправили письма с предложением заполнить анкеты знакомым экономистам, занятым преподавательской и исследовательской деятельностью за рубежом, а также коллегам, поддерживающим контакты с такого рода специалистами.

Наше исследование достаточно трудно оценить по степени репрезентативности, поскольку параметры генеральной совокупности выглядят достаточно нечеткими. К сожалению, установить даже приблизительное число русскоязычных исследователей-экономистов, работающих за рубежом, крайне затруднительно. Однако с учетом того обстоятельства, что участие в опросе приняли представители практически всех академических позиций (после отправки писем с предложением заполнить анкету с нами вступили в переписку как обладатели tenure в ведущих мировых университетах и нерядовые сотрудники авторитетных аналитических центров, так и аспиранты с постдоками),

на наш взгляд, можно говорить о достаточно полном охвате целевой аудитории.

Обобщение полученных данных начнем с социально-демографической характеристики российской диаспоры экономистов. Прежде всего, отметим молодой возраст представителей РДАЭ: 46,7% респондентов 25–34 года, еще 33,8% – 35–44 лет. Практически половина респондентов (49,3%) занимаются научно-преподавательской деятельностью в США, 32,5% – в Западной Европе. Докторские диссертации в зарубежных университетах защитили 68,8% респондентов, 10,4% смогли трудоустроиться за рубежом, обладая полученными в СССР/РФ дипломами кандидатов и докторов наук, еще столько же получили как российские, так и зарубежные ученые степени. Основное место работы практически 2/3 представителей РДАЭ – университеты.

В смысле теоретико-методологических пристрастий представителей РДАЭ необходимо выделить следующие основные моменты.

1. РДАЭ отличается высокой мейнстримностью – удельный вес представителей «основного русла» среди представителей диаспоры составляет 72,7%.

2. Наибольшей популярностью среди русскоязычных экономистов, работающих за рубежом, пользуется неоклассика, сторонники которой образуют самую большую группу респондентов (42,8%). Также примечательно, что среди представителей диаспоры вторым по популярности ответом (19,5%) на вопрос о принадлежности к тому или иному течению экономической теории оказались комментарии следующего плана: «вопрос некорректен», «глупый вопрос» и пр.

3. Необязательным применение математических моделей считают лишь 2,6% представителей РДАЭ, а регулярно эконометрический аппарат в своих исследованиях задействуют 58,4% респондентов.

4. Большинство представителей РДАЭ решительно отвергают гипотезу о так называемом «кризисе экономической теории»: 59,7% респондентов твердо убеждены в отсутствии кризисных моментов в современной economics[4].

Казалось бы, эти выводы подкрепляют мрачные опасения: у представителей РДАЭ, большую часть из которых можно без всяких оговорок считать яркими представителями современного мейнстрима, настолько мало общего с гетердоксами в плане теоретических воззрений, что ни о каком «примирении» между ними не может быть и речи. Однако для подобных заключений, как представляется, нет

[4] Более подробно основные особенности теоретико-методологических представлений, свойственных РДАЭ, представлены в: [Мальцев, 2018b].

достаточных оснований. Осторожный оптимизм, как мы уже говорили выше, внушают, главным образом, особенности самой современной экономической теории.

Анализ основных особенностей теоретико-методологических предпочтений, распространенных в РДАЭ, во многом указывает на небезосновательность точки зрения Д. Коландера, согласно которой «основное русло» превращается во все более открытую новым идеям эклектичную общность, объединяющую множество «соревнующихся друг с другом идей и подходов» [Colander, 2007a, p. 3]. Благодаря этому экономисты все меньше зацикливаются на вопросах методологического толка. Даже между некогда непримиримыми оппонентами если не наступило полное взаимопонимание, то существует консенсус по широкому кругу теоретических проблем. Например, К. И. Сонин утверждает, что «противопоставление методов, которыми пользуются сторонники теории рациональных ожиданий и сторонники кейнсианства … выглядит абсурдным… в академическом мире и те и другие говорят на одном языке, участвуют в одних и тех же конференциях и публикуются в одних и тех же журналах» [Сонин, 2011, с. 9]. Наше исследование подтверждает это замечание.

Данные таблицы 1 наглядно свидетельствуют о том, что современные неоклассики и кейнсианцы из числа представителей РДАЭ, формально принадлежащие к якобы «враждующим» между собой течениям экономической мысли, на деле демонстрируют высокий уровень единодушия в отношении целого ряда теоретических концепций. Более того, вчерашние «враги» начинают активно симпатизировать наработкам своих «недругов». Скажем, к типично «пресноводной» теории реальных деловых циклов положительно относятся 60% кейнсианцев и лишь 54,5% неоклассиков. Не менее горячо кейнсианцы поддерживают «неприятельскую» теорию общественного выбора. 4/5 принявших участие в опросе сторонников кейнсианства так или иначе приветствуют данную «антикейнсианскую» концепцию.

Полученные результаты можно интерпретировать двояко: с одной стороны, можно говорить о триумфе неоклассиков, очаровавших элегантностью своих теоретических выкладок даже своих вчерашних противников, а с другой – о постепенном стирании межнаправленческих различий в экономической теории. Помимо вышеприведенных цифр на большую обоснованность второй точки зрения указывают ответы представителей РДАЭ, которым мы предложили обозначить их принадлежность к тому или иному направлению экономических учений. «Я не выбираю – я просто делаю исследование», – написал один из участников опроса. «Деление не имеет практической поль-

зы», – констатировал другой респондент. Наверное, далеко не случайно многие авторитетные исследователи уже не первый год пишут о том, что «деление экономистов на лагери есть бесплодное занятие… все мы экономисты» [Colander et al., 2007, p. 309].

Таблица 1. Отношение кейнсианцев (К) и неоклассиков (Н) – членов РДАЭ к некоторым экономико-теоретическим подходам, %

Тенденция	Отношение респондентов					
	Положительно		Нейтрально		Отрицательно	
	К	Н	К	Н	К	Н
Гипотеза рациональных ожиданий	60,0	84,8	40,0	9,0	0,0	6,2
Гипотеза эффективного рынка	40,0	75,8	60,0	21,2	0,0	3,0
Представление человека как рационального и эгоистичного максимизатора	60,0	75,8	20,0	12,1	20,0	12,1
Равновесный подход к изучению экономических процессов	80,0	87,9	20,0	12,1	0,0	0,0
Теория общественного выбора	80,0	72,8	20,0	24,2	0,0	3,0
Теория перспектив	40,0	42,5	60,0	54,5	0,0	3,0
Теория рационального выбора	80,0	87,9	20,0	12,1	0,0	0,0
Теория реальных деловых циклов	60,0	54,5	40,0	36,4	0,0	9,1
Теория экономической сложности	20,0	24,2	80,0	69,7	0,0	6,1
Трудовая теория стоимости	20,0	12,1	60	33,4	20,0	54,5

На справедливость данного тезиса косвенно указывает и достаточно нейтральное отношение большинства респондентов к гетеродоксальным течениям экономической мысли. Треть опрошенных, считая гетеродоксию скорее артефактом прошлого экономической науки, чем отвечающим сегодняшним вызовам теоретическим инструментом, тем не менее не выражают никакой антипатии к ее сторонникам. Более того, 1/5 членов РДАЭ и вовсе видит в неортодоксальных концепциях хорошее дополнение к «основному руслу», способное придать ему большую жизненность и «релевантность требованиям XXI века» (таблица 2)[5].

Таблица 2. Отношение участников опроса к ГЭТ, %

Отношение к ГЭТ	%
ГЭТ – заслуживающие внимание дополнение к мейнстримной экономической теории	19,4
ГЭТ – маргинальное направление экономической мысли, приверженцы которых придерживаются данных воззрений из-за слабого владения современной техникой экономического анализа	14,3
ГЭТ – коллекция интеллектуальных артефактов, которые следует изучать историкам экономической науки, а не экономистам	33,8
Затрудняются ответить	27,3
Другое	5,2

Но означают ли полученные результаты, что границы мейнстрима стал полностью прозрачными, и может ли туда теперь проникнуть всякий желающий? Несомненно, это далеко не так. Сегодняшнее «магистральное русло» *относительно толерантно к сути концепций, но не их форме.* «Мейнстримная экономическая теория, – поясняет эту мысль Д. Коландер – это очень тесная беседа, участники которой полны решимости ограничить разговоры с теми специалистами, чьи идеи не вписываются в формальные математические модели и которые не пригодны к рассмотрению при помощи эконометрики» [Colander, 2007a, p. 4]. Неудивительно, что в литературе нередко встречается мнение о том, что, несмотря на все большую плюрализацию мейнстрима, гетеродоксы, в своей массе славящиеся скептическим отношением к математическим методам, обречены на вечное прозябание на пери-

[5] Высказывание одного из респондентов.

ферии экономического дискурса. На наш взгляд, подобные представления выглядят излишне пессимистичными, но нельзя не заметить, что будущее гетеродоксальной экономической мысли во многом зависит от готовности ее представителей запустить программу преобразований в своей предметной области.

Возможные направления дальнейшего развития ГЭТ

По нашему мнению, пока просматривается два основных варианта дальнейшего развития ГЭТ. Развернутый анализ данных сценариев заслуживает отдельного исследования, поэтому мы ограничимся общей постановкой проблемы. В обобщенном виде их можно представить как, с одной стороны, перенимание ГЭТ мейнстримных теоретико-методологических лекал, а с другой – «побег» ГЭТ из лона экономической теории.

Первый сценарий, который, на наш взгляд, можно назвать в честь, пожалуй, главных его протагонистов «стратегией Коландера-Хольта-Россера» (далее – КХР), заключается в переводе гетеродоксов из разряда «внешних» во «внутренних» оппонентов мейнстрима [Colander et al., 2007; Colander et al., 2010]. Это потребует от представителей немейнстримной экономической мысли, прежде всего, овладения языком «основного русла» – искусством математического моделирования и обучения новым для них техникам обработки эмпирических данных. «Для того, чтобы войти в мейнстримный разговор, – поясняет данную идею Д. Коландер, – модели и эконометрический инструментарий должны убедить мейнстримное сообщество в том, что [гетеродоксальному] автору есть что добавить» [Colander, 2009, p. 41].

Иными словами, речь идет о превращении всей (или большей части) гетеродоксии в «аналитическую политическую экономию» – поднаправление ГЭТ, объединяющее исследователей, «придерживающихся альтернативных неоклассике взглядов и использующих формальный, математический анализ» [Setterfield, 2003, p. 4]. При первом приближении в пользу выбора именно такой стратегии говорят многочисленные аргументы. Во-первых, как говорилось выше, растущая эклектичность современного «основного русла» теоретически повышает шансы для нешаблонных идей, разумеется, облеченных в математическую форму, быть услышанными мейнстримом. Во-вторых, математическая формализация ГЭТ способна придать ей бóльшую респектабельность и избавить от имиджа пристанища аутсайдеров, тем самым привлечь в гетеродоксию специалистов, ранее не замеченных

в симпатиях к гетеродоксальным концепциям и убежденных в том, что правильность «рассуждений зависит лишь от *формы*, а не *сути*» [Oaksford et al., 2010, p. 62]. В-третьих, сменившие вербальный «костюм» на математическую «экипировку» гетеродоксы превращаются в своеобразных данайцев, использующих потерю бдительности мейнстрима в целях проникновения в основное русло для разгрома их главного «недруга» – неоклассики на ее же поле.

Несмотря на целый ряд потенциальных преимуществ, гетеродоксальное сообщество в своем большинстве отнеслось к стратегии Коландера-Хольта-Россера без воодушевления. В частности, представителей ГЭТ насторожил настойчивый совет данных исследователей «быть в первую очередь экономистами и только во вторую – гетеродоксами» [Colander et al., 2007, p. 303]. Дело в том, что в стремлении мимикрировать под мейнстрим оппоненты Коландера и его соавторов усмотрели не только риск потери всего своеобразия гетродоксальной экономической теории, но и непонимание КХР сущности ГЭТ. «Гетеродоксальная экономическая теория, – пишет профессор Университета штата Миссури в Канзас-Сити Ф. Ли, – не определяет себя в терминах оппозиции к мейнстриму… а видит себя, скорее, позитивной *альтернативой* ему» [Lee, 2013. P. 106]. Из этого заключения вытекает следующий совет: гетеродоксам лучше не отвлекаться на примерку чужих теоретико-методологических «нарядов», а следует развивать свою исследовательскую линию.

Логика создания «альтернативной» экономической теории посредством обособления ГЭТ от мейнстрима питается также сохраняющейся радикальной «антигетеродоксальностью» отдельных представителей основного русла, воспринимающих «исследования гетеродоксальных экономистов как плохой экономикс или что угодно, но только не экономику» [Lavoie, 2015, p. 26]. Не приходится удивляться тому, что идея выделения гетеродоксии в отдельное от основного русла в административном и институциональном плане направление социально-гуманитарного знания пользуется немалой популярностью в рядах гетеродоксов и одновременно выступает центральным элементом второй стратегии развития ГЭТ, условно называемой нами «стратегией сепаратизации». Профессор Оттавского университета М. Лавуа описывает ее суть следующим образом: «Единственным способом сохранить многообразие теоретических парадигм, эмпирических инструментов и единство с другими социальными дисциплинами является… перенос департаментов гетеродоксальной экономической теории на факультеты свободных искусств, социальных наук или в школы общественных и международных отношений» [Lavoie, 2015, p. 22, 26].

Судя по рассмотренному нами [Мальцев, 2015] опыту отделения истории экономических учений от экономической теории, есть веские основания полагать, что «развод» ГЭТ с мейнстримом может оказаться весьма продуктивным для гетеродоксии. Вполне вероятно, что передислоцировавшись в гуманитарную сферу, гетеродоксы вместо растраты сил на инвективы в адрес «магистрального течения» и тщетные доказательства своей принадлежности к цеху «настоящих» экономистов в сотрудничестве с другими гуманитариями смогут сосредоточиться на создании новых концепций, проливающих свет на процессы, происходящие в меняющемся мире XXI столетия. Однако желание гетеродоксального экономического сообщества покинуть негостеприимные для них факультеты экономики, как ни странно, иногда наталкивается на преграды, чинимые мейнстримом. Скажем, лауреат Нобелевской премии по экономике Ж. Тироль в своем письме министру высшего образования и научных исследований Франции Ж. Фиоразо, написанном в конце 2014 г., расценил стремление французских экономистов-гетеродоксов создать в рамках Национального совета университетов новую секцию «Институты, экономика, территория и общество» как «катастрофу для сегодняшней экономической науки и будущего исследований в области экономики в нашей стране» и недвусмысленно намекнул министру на недопустимость «раскола сообщества экономистов Франции путем создания убежища для группы заблуждающихся» [The Translation…]. Несложно догадаться, что академический и административный вес профессора Тироля склонил чашу административных весов не в пользу гетеродоксии: «Правительство решило сделать шаг назад – секция до сих пор не создана» [Tinel, 2015].

Из этой ситуации можно вынести несколько уроков. Глубокая озабоченность отдельных влиятельных деятелей из мейнстримной обоймы намерениями гетеродоксов «мигрировать» в другую предметную область косвенно свидетельствует о том, что ГЭТ все-таки является частью экономикса. Иначе абсолютно не понятно, почему планы «мракобесов» (именно так, по сути, Ж. Тироль именует приверженцев гетеродоксальных течений экономической мысли) [Tinel, 2015] отмежеваться от основного русла вызвали столь гневную отповедь. По-видимому, какая-то часть «магистрального течения» все-таки видит в гетеродоксах опасных конкурентов и поэтому предпочитает не выпускать их из концептуального заточения в экономико-теоретической «клетке», где они вынуждены расходовать силы не на создание и развитие альтернативных концепций, а на громкую, но не опасную для «основного русла» критику. Схожую гипотезу, объясняющую тревожную реакцию некоторых корифеев мейнстрима на известия

из гетеродоксального лагеря, высказывают многие специалисты. Так, профессор Бакнеллского университета М. Верненго обращает особое внимание на то, что в письме «влиятельного экономиста Тироля» читаются страх и желание запретить «здравые идеи», исходящие от гетеродоксальных экономистов [Vernengo, 2015]. Разумеется, в таких враждебных условиях надеяться на быстрый и безболезненный «переезд» гетеродоксов в новую дисциплинарную область не приходится.

***

Результаты опроса представителей РДАЭ во многом подтверждают распространенный в методологической литературе тезис о том, что современное «основное русло» далеко ушло от шаржированного образа, рисуемого его порицателями, смягчило целый ряд своих исходных предпосылок и обогатилось многочисленными наработками некогда немейнстримных направлений экономической мысли. Интенсификация обмена идеями внутри «магистрального течения» говорит о том, что в своем большинстве представители мейнстрима готовы к диалогу. В свою очередь, как представляется, гетеродоксы (в силу целого ряда причин как сугубо теоретического, так и институционального толка) в обозримой перспективе едва ли смогут создать убедительную исследовательскую антитез мейнстриму. Также пока не до конца ясно, по какой траектории ГЭТ будет развиваться дальше. Однако, невзирая на выбор траектории дальнейшего развития, гетеродоксам следует, прежде всего, прекратить заниматься карикатуризацией мейнстрима и сосредоточиться на развитии собственных оригинальных концепций. Представителям «основного русла» также требуется перестать видеть во всех гетеродоксах обскурантистов.

Иначе говоря, всем экономистам нужно прекратить делить своих коллег по принадлежности к мейнстриму и гетеродоксии и воспринять напутствие Д. Коландера, Р. Хольта и Дж. Б. Россера: «Деление экономистов на лагери есть бесплодное занятие… все мы экономисты» [Colander et al., 2007, p. 309]. Развитие культуры толерантности вкупе со снижением градуса споров по поводу «чья концепция или метод лучше», надеемся, позволит исследователям «уйти от однобокого анализа экономической реальности и перейти к ее всестороннему изучению» [Ананьин, 2009, с. 136–137].

Литература

Автономов В. С. Методологические проблемы современной экономической науки // Вестник Российской академии наук. 2006. Т. 76. № 3. С. 203–208.

Ананьин О. И. За «экономический империализм» без имперских амбиций, или О формах междисциплинарных взаимодействий // Общественные науки и современность. 2009. № 6. С. 130–139.

Либман А. Современная экономическая теория: основные тенденции // Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 36–54.

Мальцев А. История экономических учений, quo vadis? // Вопросы экономики. 2015. № 3. С.126–150.

Мальцев А. А. Гетеродоксальная экономическая теория: текущее состояние и пути дальнейшего развития // Экономическая политика. 2018a . № 2. С. 148–169.

Мальцев А. А. Диаспора экономистов и российская экономическая наука: в поисках точек соприкосновения // Вопросы экономики. 2018b. № 4. С. 129–148.

Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.

Сонин К. И. Предисловие к русскому изданию // Скидельски Р. Кейнс: возвращение мастера. М.: Юнайтед Пресс, 2011.

Colander D. Moving Beyond the Rhetoric of Pluralism: Suggestions for an 'Inside-the Mainstream' Heterodoxy // Economic Pluralism / R. Garnett, E. K. Olsen, M. Starr (eds.). L.; N. Y.: Routledge, 2009.

Colander D. Pluralism and Heterodox Economics: Suggestions for an "Inside the Mainstream" Heterodoxy // Middlebury College Economics Discussion Paper. No. 07–24, 2007a.

Colander D. The Making of Economist, Redux. Princeton: Princeton University Press, 2007b.

Colander D. The Death of Neoclassical Economics // Journal of the History of Economic Thought. 2000. Vol. 22. No. 2. P. 127–143.

Colander D., Holt R. P. F., Rosser J. B. How to Win Friends And (Possibly) Influence Mainstream Economics // Journal of Post-Keynesian Economics. 2010. Vol. 32. P. 397–408.

Colander D., Holt R., Rosser B. The Changing Face of Mainstream Economics // Review of Political Economy. 2004. Vol. 16. No. 4. P. 485–409.

Colander D., Holt R. P. F., Rosser J. B. Live and Dead Issues in the Methodology of Economics // Journal of Post-Keynesian Economics. 2007. Vol. 30. No. 2. P. 303–312.

Davis J. B. The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism? // Journal of Institutional Economics. 2006. Vol. 2. Iss. 1. P. 1–20.

Goodwin C. Comment: It's the Homogeneity, Stupid! // Journal of the History of Economic Thought. 2000. Vol. 22. No. 2. P. 179–183.

Hands D. W. Orthodox and Heterodox Economics in Recent Economic Methodology // Erasmus Journal for Philosophy and Economics. 2015. Vol. 8. Iss. 1. P. 61–81.

Krugman P. How Did Economist Get It So Wrong? // New York Times. 2009. September 2.

Lavoie M. Should Heterodox Economics Be Taught In Economics Departments, or Is There Any Room for Backwater Economics? Paper prepared for the session 'Teaching Economics' at the 2015 INET Annual conference, Paris, April 2015. URL: https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/Lavoie.pdf

Lee F. History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. Abingdon, N.Y.: Routledge, 2009.

Lee F. S. Heterodox Economics // The New Palgrave Dictionary of Economics. 2nd edition. Palgrave Macmillan, 2008.

Lee F. S. Heterodox Economics and Its Critics // Lee F.S., Lavoie M. (eds.). In Defense of Post-Keynesian and Heterodox Economics. L.–N.Y.: Routledge, 2013.

Mearman A. Who Do Heterodox Economists Think They Are? University of the West of England Working Paper. 2009. No. 915.

Oaksford M., Chater N., Stenning K. Connectionism, Classical Cognitive Science and Experimental Psychology // Clark A., Lutz R. (eds.). Connectionism in Context. Heidelberg: Springer, 2010.

Romer P. The Trouble with Macroeconomics / https://paulromer.net/wp-content/uploads/2016/09/WP-Trouble.pdf

Santos A. C. Behavioral and Experimental Economics: Are They Really Transforming Economics? // Cambridge Journal of Economics. 2011. Vol. 35. No. 4. P. 705–728.

Setterfield M. What Is Analytical Political Economy? // International Journal of Political Economy. 2003. Vol. 33.No. 2. P. 4–16.

Snowdon C. Selfishness, Greed and Capitalism: Debunking Myths about the Free Market. L.: The Institute of Economic Affairs, 2015.

The Translation of a Letter of Jean Tirole to Madam Fioraso, State Secretary in Charge of Higher Education and Research in France. URL: http://assoeconomiepolitique.org/wp-content/uploads/TIROLE_Letter.pdf

Tinel M. FAPE and the Open Letter // VI Annual Conference in Political Economy. Leeds, 2015. URL: http://iippe.org/wp/wp-content/uploads/2015/10/20150911-Tinel-IIPPE-plenary.pdf

Vernengo M. Jean Tirole Is Afraid of Heterodox Economics // Naked Keynesianism Blog. 2015. February 24. URL: http://nakedkeynesianism.blogspot.ru/2015/02/jean-tirole-is-afraid-of-heterodox.html

Заостровцев А. П.

Институциональная теория и история: российский вариант

В статье рассматриваются проблемы институционального анализа российского общества как в историческом, так и в современном контексте. Показан вклад российских исследователей в изучение России как в рамках цивилизационной парадигмы, так и с точки зрения ее ключевых институциональных качеств. Обращается внимание на несостоятельность экономического мейнстрима в вопросах исследования институциональной динамики в историческом времени. В соответствии со своими фундаментальными предпосылками он ограничен статическим взглядом на мир и догмой об универсальной для всего человечества моделью поведения индивида как человека экономического. Основанные на нем математические модели неверны в силу неправильных исходных допущений. Социальные науки должны не искать общую для всех стран и народов модель поведения человека, а исследовать характерные для различных цивилизаций специфические культурно-антропологические типы людей и исходя из дифференциации культур описывать те или иные социальные порядки. Институциональная экономическая теория исторического развития имеет будущее на путях объединения с другими социальными науками на основе отхода от претензий на универсализм и замкнутости на человеке экономическом. Наиболее перспективно ее соединение с исторической социологией в единую институциональную теорию истории.

Ключевые слова: цивилизация, Русская матрица, культурно-антропологический тип, институциональная экономика, экономический мейнстрим, человек экономический, универсализм, культура, советский простой человек, институциональный анализ истории.

Классификация JEL: B20, B40, B41, B52

Zaostrovtsev A. P.

Institutional Theory and History: Russian Case

The article deals with the problems of institutional analysis of Russian society in both historical and modern contexts. The contribution of Russian researchers to the study of Russia both within the framework of

the civilizational paradigm and in terms of its key institutional qualities is shown. Attention is drawn to the inconsistency of the economic mainstream in the study of institutional dynamics in historical time. In accordance with its fundamental prerequisites, it is limited to a static view of the world and a dogma about individual's behavior as *homo economicus* that is universal for all the representatives of mankind. The mathematical models based on it are incorrect because of incorrect initial assumptions. Social sciences should not seek a common for all countries and peoples model of human behavior, but explore for different civilizations specific cultural-anthropological types of people and proceed from the differentiation of cultures to describe certain social orders. The institutional economic theory of historical development has a future on the way of unification with other social sciences on the basis of a departure from the claims of universalism and concentration on the economic man. The most promising is its amalgamation with historical sociology into a single institutional theory of history.

Keywords: civilization, Russian matrix, cultural-anthropological type, institutional economics, mainstream economics, economic man, universalism, culture, Soviet simple man, institutional analysis of history.

JEL classification: B20, B40, B41, B52.

Введение

В данной работе предполагается затронуть три несколько разные, но, в конечном счете, взаимосвязанные темы. В первой части показывается вклад российских ученых в изучение институциональных особенностей российского социума. Речь пойдет о цивилизационном подходе и анализе фундаментальных институтов, в том числе и в историческом ракурсе. Во второй части говорится о том, что экономический мейнстрим (основное течение) с его экономическим человеком (*homo economicus*) в качестве предпосылки анализа абсолютно непригоден для раскрытия исторической динамики. Базовая экономическая теория (*economics*) – это наука принципиально антиисторическая, рассматривающая мир как неизменную данность, где во все времена действует один и тот же абстрактный человек – максимизатор собственной полезности. В третьей части выдвигается точка зрения о том, что главная и неразрешимая проблема экономического мейнстрима есть универсализм. Приводятся аргументы в пользу того, что невозможно создать социальную науку, верную для всех времен и народов. А раз нет «человека вообще» – нет и подобной физике универсальной экономической теории. Культурно-ан-

тропологический тип людей в разных моделях цивилизаций – разный. В частности, показано, что раскрытый российскими социологами «простой советский человек» долго сохраняет свои качества и далек от человека экономического. В заключительной части содержатся пять выводов и предполагается, что построенная преимущественно на классическом институционализме экономическая история может слиться с исторической социологией, став просто институциональной теорией истории.

Цивилизации и матрицы

В отечественной среде исследователей институциональной специфики исторического пути России достаточно популярен дискурс о мировых цивилизациях и том месте, которое она среди них занимает. Недавно изданная в виде сборника работ разных авторов книга дала весьма полную его картину [Россия как…, 2015]. Не вызывает никакого удивления, что среди авторов нет ни одного близкого к экономическому мейнстриму экономиста. Как пишет в предисловии к изданию лидер российской школы исторической социологии О. Шкаратан: «Эта книга о цивилизациях, которые одним представляются объективной реальностью, а другим – выдумкой историков, политологов и социологов для удобства описания тех или иных процессов общественной жизни» [Шкаратан, 2015, с. 1]. Для абсолютного большинства экономистов понятие «цивилизация» является именно такой выдумкой (и это – в лучшем случае!). В худшем они просто начинают относиться к тем, кто оперирует понятием «цивилизация», как современный астроном к астрологу. И это несмотря на то, что, например, вполне системный и даже популярный у некоторых экономистов социолог К. Вельцель делит мир на три культурные зоны и 8 цивилизаций (4 варианта западной и 4 варианта восточной) [Вельцель, 2017, с. 54–57].

Институциональная экономическая история не может стоять в стороне от проблемы цивилизаций и, тем более, объявлять их чем-то вроде флогистона. В то же время, для достижения целей институционального политико-экономического анализа России не стоит распылять внимание на классификации, выделяющие множество цивилизаций. Достаточно указать на два фундаментально разных их вида: Запад и Восток. Или, как более точно охарактеризовал их юрист-либератрианец В. Четвернин, правовую и потестарную цивилизации, которым, в свою очередь, отвечает доминирование со-

ответствующего типа культуры. Первая есть цивилизация свободы, опирающаяся на безусловное признание права каждого на самого себя (суверенитет личности), вторая же выступает как ее противоположность: цивилизация *не*свободы есть отрицание этого права, и человек в ней предстает как принадлежность некоего целого [Четвернин, 2014]. Иначе говоря, внешней по отношению к нему силы. На основе такого деления цивилизаций и культур удается, например, достаточно убедительно показать невозможность реальной приватной или личной собственности (термины автора, которыми он сознательно заменяет привычное словосочетание «частная собственность») в потестарной цивилизации [там же, с. 177–178].

Такое двоичное деление, конечно, не новость. Противопоставление Запад-Восток имеет свою долгую историю в социальной мысли. И сегодня оно далеко не единичный случай. Представительница новосибирской экономико-социологической школы (НЭСШ) С. Кирдина делит мир на матрицы, где матрица X фактически представляет собой условный Восток, а матрица Y – условный Запад [Кирдина, 2014]. Еще в 2005 г. такое деление было представлено ею как особенность российского институционализма [Кирдина, 2005]. Другая представительница той же школы – О. Бессонова придерживается иного видения, но принципиальное деление все то же – двоичное: мир у нее распадается на рыночный и раздаточный архетипы (в сущности, все те же Запад и Восток) [Бессонова, 2015]. Той же двоичностью пронизана и концепция российской цивилизации О. Шкаратана. Он же дал краткое определение матрицы: «Матрица выступает как устойчивая, исторически сложившаяся взаимосвязано функционирующая совокупность базовых институтов конкретно-исторических обществ, специфических в каждой из цивилизаций» [Шкаратан, 2015, с. 19].

В контексте разговора о цивилизациях и матрицах остается неясность: что есть цивилизация, а что – матрица? Одно и то же это, или нет? Исходя из определения О. Шкаратана можно предположить, что в случае двоичного деления матрица – это несколько более узкое понятие, чем цивилизация. Если исходить из этого деления, то матрицей можно считать конкретные институциональные модели той или иной цивилизации. Поэтому лучше говорить не о российской цивилизации, а о российской модели восточной цивилизации[1]. Культуролог А. Пелипенко описал ее как «Русскую матрицу» [Пелипенко, 2011, 2014а, 2014б]. В ней Россия предстает как разновидность или, скорее,

[1] Философ И. Яковенко относит Россию к так называемым периферийным цивилизациям [Яковенко, 2012, с. 11].

как один из центров того, что В. Четвернин называет потестарной цивилизацией. Впрочем, ее уместнее было бы называть силовой[2].

В этой связи интересен подход философа А. И. Липкина, который выделил духовное и политическое ядра локальной цивилизации. Не вдаваясь в описание всей предложенной схемы, заметим, что деление им политического ядра на два типа, – договорный и приказной, – в главном совпадает с тем, которое встречаем у В. Четвернина. Суть первого типа заключается в том, что «у всех сторон, между которыми заключается договор есть свои права», тогда как суть второго в том, что «он предполагает жесткую иерархию, в которой у нижестоящей стороны нет прав, *приказ однонаправлен сверху вниз…*» [Липкин, 2015, с. 170].

Вклад в понимание специфики фундаментальных российских институтов внесла и концепция «Русской системы» и «Русской власти» двух историков – Ю. Пивоварова и А. Фурсова. В «Русской системе» единственным носителем субъектности (моносубъектом) является Власть (авторы, подчеркивая ее роль, пишут это слово с заглавной буквы), а популяция таковой лишена. Они же заметили, что в описываемом социальном устройстве «феномен Власти делает собственность функциональной, эпифеноменом, а именно по поводу собственности возникают классы» [Пивоваров, Фурсов, 2001, с. 39–40]. Здесь сразу же можно вспомнить теорию социолога С. Кордонского о сословном обществе постсоветской России, где нет места классам и гражданскому обществу [Кордонский, 2008]. И, одновременно, концепцию «власть-собственность».

Первым на власть-собственность обратил внимание востоковед Л. Васильев [Васильев, 1982]. В дальнейшем им же было замечено, что она в полной мере присуща России (СССР), где образует ключевой общественный институт [Васильев, 1990]. Потом учение о власти-собственности активно развивалось в рамках российской институциональной экономики и это явление было неоднократно проанализировано с самых разных сторон, включая перспективы его воспроизводства в постсоциалистической России [Бережной, Вольчик, 2008; Нуреев, Рунов, 2002а, 2002б; Нуреев, 2006; Плискевич, 2007;2015, 2018; Рунов, 2009]. В последние годы на основе изучения модификаций власти-собственности в длительном времени была создана институциональная история России [Нуреев, Латов, 2009; Латов, 2015; Нуреев, Латов, 2016]. В ней власть-собственность предстает как пульсирующая

[2] Этим термином и будем пользоваться далее. Поэтому и Россию с точки зрения ее места в цивилизационном поле станем именовать российской моделью силовой цивилизации.

субстанция: временами она уступает заметную часть социального пространства частной собственности и рынку, но, в конечном счете, каждый раз восстанавливает свое безусловное доминирование, пусть и в трансформированном виде. Похожая картина дана и в работе О. Бессоновой, где цикличное течение российской истории описывается в терминах борьбы институтов раздатка и рынка [Бессонова, 2015].

В работах российских исследователей раскрыта не только природа, особенности и эволюция власти-собственности, но и целостная картина институционального устройства страны. О. Бессонова описывает российскую матрицу как набор следующих взаимосвязанных составляющих: общественно-служебная собственность, служебный труд, раздачи, сдачи, финансовые институты раздатка, административные жалобы и периферийный рынок [там же, с. 18–39].

А. Пелипенко пишет о «Русской матрице» как сочетании трех сторон: имперства, антиличностности, самовластья [Пелипенко, 2011, 2014а, 2014б]. Самовластие очень близко к концепции «Русской власти» Ю. Пивоварова и А. Фурсенко, антиличностность неплохо раскрывается В. Четверниным, который развивает идеи А. Пелипенко и И. Яковенко[3]. В то же время имперство не становится пока предметом анализа других исследователей институциональной среды. О нем не вспоминают ни социологи, ни политологи, ни, тем более, экономисты. У историков же оно обычно не находит объяснения как культурно-институциональный феномен [см., например: Новая имперская…, 2017]. И даже философско-культурологическое описание русской истории А. Ахиезером, И. Клямкиным и И. Яковенко не уделяет имперству сколько-нибудь значительного внимания [Ахиезер, Клямкин, Яковенко, 2005]. А для институциональной экономической истории здесь и вовсе еще «не паханное поле».

Однако у экономистов-институционалистов в последние годы наметился подход к видению имперства как институциональной экспансии. Она трактуется как результат институциональной конкуренции. «Объективная цель институциональной конкуренции – это расширение сферы действия отдельных видов или отдельных наборов "правил игры"» [Нуреев, Латов, 2009, с. 16]. При этом, как справедливо отмечают авторы, побеждает в этой институциональной конкуренции систем не обязательно та система, чьи институты обеспечивают более высокий уровень жизни, а та, чья готовность отстаивать собственные институты и подавлять институты конкурентов выше. И приводят

[3] «…Потестарная культура (и потестарный тип ментальности) как раз отрицает самопринадлежность и утверждает принадлежность человека к онтологически первичному Целому» [Четвернин, 2014, с. 177].

в качестве примера исход противостояния между Новгородом и княжеством Московским [там же, с. 17]. Еще более наглядным примером институциональной конкуренции матриц-антагонистов является история взаимоотношений Московии и Великим княжеством Литовским, нашедшая свое продолжение в отношениях России (СССР) с Литвой и другими странами Балтии [Заостровцев, 2017].

В последнее время вопрос о перспективах «Русской системы» («Русской матрицы») все чаще связывается с детерминирующей ролью доминирующей культуры в России. Возможна ли в данной культурной среде модернизация, понимаемая как становление свободной, самостоятельной, суверенной личности? И на основе ее активности разрыв власти и собственности, устранение сословности как атрибута «Русской власти» и всего обусловленного ею социального порядка?

Экономисты, надо признать, не так часто ставят подобные вопросы. И еще реже на них отвечают. Видный российский экономист-институционалист В. Тамбовцев демонстрирует агностицизм: «…На сегодняшний день *научных* оснований для каких-либо выводов о том, является российская социетальная культура фактором, тормозящим, ускоряющим или никак не влияющим на процессы модернизации, просто нет» [Тамбовцев, 2017, с. 86]. Под научными основаниями, скорее всего, имеется в виду то, что не обнаружена статистическая значимость. Странно, но ко времени написания статьи уже была доступна книга Р. Инглхарта и К. Вельцеля, демонстрирующая на основе множества статистических тестов, что ход модернизации в решающей определяется культурой (распространенностью «ценностей самовыражения»). И много было сказано о крайней низкой значимости этих ценностей в России [Инглхарт, Вельцель, 2011].

Противоположную позицию, именуемую «культурным детерминизмом», обычно занимают российские философы и культурологи. Этот детерминизм бывает как относительно умеренным, так и более радикальным. Примером последнего может служить точка зрения известного культуролога А. Давыдова. «Именно она (*специфика русской культуры* – А. З.) блокирует у русского человека потребности в свободе. В силу своей статичности она – противник и модернизации, и личности как субъекта модернизации» [Давыдов, 2011, с. 377].

Следует обратить внимание и на исследование политической культуры философом Г. Тульчинским. В его монографии о политической культуре России дан ее многосторонний анализ и показана ее непосредственная связь с проблемами модернизации. Она, что очень важно, предстает одновременно и как продукт, и как творец российской истории. С одной стороны, «культурный опыт выражает и осмысляет

опыт исторический, который и определяет содержание духовного опыта и его динамику» [Тульчинский, 2018, с. 66]. С другой стороны, политическая культура «выступает как совокупность ценностей и норм, обеспечивающих формирование, сохранение и развитие общества» [там же, с. 24].

Многие из кратко представленных выше концепций и точек зрения достаточно спорные. Впрочем, никто из исследователей не «держит бога за бороду», не располагает монополией на истину. Из всего вышесказанного можно сделать следующие заключения. Во-первых, изучение «философии истории» или, иначе, исторической эволюции институтов – явно междисциплинарная проблема. Она требует объединения усилий исследователей социальных порядков, которые в настоящее время разведены по разным специальностям. Однако, как будет показано далее, такое объединение потребует от экономистов отказа от фундаментальных аксиом экономического мейнстрима.

Во-вторых, экономисты-институционалисты внесли немалый вклад в постижение природы российского общества, без чего вряд ли возможно было бы понять его историю. Имеется в виду анализ власти-собственности. Характерно, что теперь этим понятием оперируют далеко не только экономисты. Дальнейшее развитие теории истории на основе категорий институциональной экономики нуждается в пристальном внимании к изучению институциональной конкуренции как конкуренции общественных систем («матриц»), представляющих разные цивилизации.

В-третьих, от экономистов-институционалистов требуется определить свое отношение к такому понятию как культура. В частности, отождествлять его с тем, что именуется неформальными институтами или нет?[4] Кроме того, необходимо решить, может ли культура как социальное явление формировать и воспроизводить из поколения в поколение массового человека с устойчивым культурным кодом? По всей видимости, только тот или иной положительный ответ на этот вопрос даст объяснение наличию зависимости от исторического пути (пресловутого «эффекта колеи»). И, наконец, нужно взяться за самую главную проблему: можно ли утверждать о принципиальном различии культур и, следовательно, о необходимости отказа от такой священной коровы современных социальных наук как универсализм? Правильно

[4] В. Тамбовцев решительно против такого отождествления [Тамбовцев, 2014]. В то же время А. Алесина и П. Джулиано выступают за замену понятия «неформальные институты» на «культуру»: «Мы предпочитаем термин “культура” термину “неформальные институты”, находим его более подходящим и вразумительным» [Алесина, Джулиано, 2016а, с. 88].

ли оперировать неким абстрактным «человеком вообще» (человеком с неважно какой конкретно, но универсальной для всех людей на Земле моделью поведения) как отправной точкой для построения социальных теорий?

Экономический мейнстрим: нищета философии

Очевидно, что экономический мейнстрим просто не в состоянии быть инструментом исследования исторической динамики общественных систем. Он создавался как статическая картина мира, которая чем-то напоминает игру в кубик Рубика. Нужно расставить ограниченные ресурсы между альтернативными вариантами их применения таким образом, чтобы максимизировать обусловленный их использованием результат[5]. Сам же этот процесс укладывается в бесконечно малую единицу времени. О каком вообще историческом измерении здесь может идти речь?

Сформулировав свое кредо в соответствии с роббинсовским определением, экономическая наука с большим удовольствием погрузилась в математический формализм. После II мировой войны ее основное течение практически безоговорочно превращается в раздел прикладной математики. Символом такого превращения могла служить вышедшая в 1947 г. книга П. Самуэльсона «Основания экономического анализа» [Самуэльсон, 2002]. И экономика становится удобным прибежищем и полем деятельности математиков, для которых реальность существует лишь в собственных «играх разума»[6]. «Математики приучены своим воспитанием на математических факультетах университетов не обращать внимание на связь своих математических конструкций

[5] «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [Роббинс, 1993, с. 18].

[6] Для того, чтобы не быть голословным, приведем ответ математика и экономиста А. Савватева из его популяризирующей математику книги на вопрос о значении теоремы Ферма. «На самом деле последнее, что интересно математику, это то, какое у теоремы практическое применение. Математика в каком-то смысле сродни настоящей религии. Это вещь в себе. Если она кому-то помогает, математиков это особо не интересует» [Савватеев, 2018, с. 42]. Отсюда, конечно, не следует, что социально-экономические исследования должны обязательно быть нацелены на практические результаты. Они тоже могут не давать ответ на вопрос «что делать?», а просто теоретизировать относительно существующего порядка вещей. Но это вовсе не означает, что теоретизирование это нужно проводить математическим языком, который, как признал главный апологет тотальной математизации, есть «вещь в себе». Может быть все-таки имеет смысл сделать «вещь в себе» «вещью для себя»?

с реальностью, а иметь дело исключительно с внутренней логикой самих математических структур» [Ефимов, 2017, с. 147].

Примером критики формализма в западной экономической литературе может служить статья историка экономической мысли М. Блауга «Формалистическая революция 1950-х годов». В ней он «обрушился» на Нобелевских лауреатов К. Эрроу и Ж. Дебре. «В этой работе[7], – пишет он, – представлены все худшие черты формализма, которые сводятся не просто к применению математических методов в экономической теории, но скорее к общему преклонению перед математическим моделированием как перед самостоятельной конечной целью, а также к пониманию равновесного решения математически сформулированной экономической модели как окончательного ответа на вопрос, с которого, собственно, началось исследование» [Блауг, 2015, с. 39].

Разрыв с реальностью относится не только к математическим моделям из далеких 1950-х годов, но и к применению основного на сегодняшний день математического инструмента экономической теории – теории игр. Израильский экономист А. Рубинштейн – один из ведущих специалистов в области теории игр – обладает весьма оригинальным качеством: он любит время от времени заниматься самокритикой в отношении собственной научной деятельности. Уместно обратить внимание на произошедший с ним эпизод, о котором в своей книге рассказывает Н. Талеб (на основе опубликованных воспоминаний самого экономиста)[8]. Этот случай, с одной стороны, говорит в пользу концепции неявного и рассеянного знания австрийской экономической школы, а с другой – показывает тщетность видения экономики как годной на все времена и для всех народов логической конструкции. Пусть и утвержденной в своей «правоте» математическими доказательствами[9].

Не менее критически оценивает ситуацию с тотальной математизацией и шведский экономист С. Хедлунд. В своей «башне из слоновой кости» «экономисты организовали внутри своего сообщества спец-

[7] Речь идет об их знаменитой статье 1954 года в журнале Econometrica «Существование равновесия для конкурентной экономики».

[8] Однажды А. Рубинштейн пытался побудить ливанского базарного торговца не следовать древним правилам, а торговаться на рынке при помощи одной из игровых моделей. В результате эксперимента стороны не смогли договориться о цене, которая устроила бы продавца и покупателя. Торговец сказал Рубинштейну: «Мы торгуемся по своим правилам уже много поколений, а ты приходишь и хочешь все изменить?» [Талеб, 2014, с. 321].

[9] «Я считаю, что, как экономисту-теоретику, мне почти нечего сказать о реальном мире и что лишь очень немногие модели в экономической теории могут использоваться для серьезных консультаций» [Рубинштейн, 2008, с. 79].

ифическую культуру междоусобного соперничества, согласно которой мерой статуса и престижа является математическая сложность» [Хедлунд, 2015, с. 127]. Недаром А. Рубинштейн сравнивает это сообщество со средневековой гильдией [Rubinstein, 2017, p. 165].

Продвигаясь далее в критической оценке экономического мейнстрима обратимся к мнению еще одного из западных «диссидентов». «Доминирующее направление экономической мысли, неоклассическая теория, являет собой иерархическую дискурсивную позицию, проистекающую их представления западной цивилизации о самой себе, например, как о пространстве, где действуют автономные, самодостаточные индивиды, нацеленные на максимизацию собственной выгоды» [Самюэль, 2015, с. 20]. У. Самюэль подчеркивает здесь два момента. Во-первых, рождение теории из представления Запада о самом себе. Правильное оно или неправильное, в данном случае значения не имеет; главное, что автор дает понять: верность доктрины будет соблюдена лишь в том случае, если весь мир – это Запад. Во-вторых, образ абстрактного, лишенного всяких человеческих свойств, кроме нацеленности на максимизацию полезности, индивида. Знаменитого «экономического человека» (*homo economicus*). Считается, что все остальные характеристики человеческой природы в экономике значения не имеют или же их влияние на экономические решения столь мало, что от них можно абстрагироваться без ущерба для целей исследования.

Критики экономического мейнстрима почти всегда бьют по положенной в его аксиоматическую основу модели человека. Одним из примеров этого может быть подход Д. Макклоски. Второй том ее исторической трилогии был назван «Буржуазные достоинства: Почему экономисты не могут объяснить современный мир?» [McCloskey, 2011]. И ответ на этот вопрос кратко сформулирован в более поздней статье: «Экономисты хотят редуцировать мотивацию до предсказуемого MaxU[10]. Но суть в том, что современный мир не был предсказуем. Он зависел от нового и либерального понимания свободы и достоинства и их непредсказуемых результатов в виде улучшений для всех» [McCloskey, 2016, p. 10]. Иначе говоря, экономисты строят свое видение происхождения современности исходя из одномерного человека, уподобляя его «быстродействующей машине для исчисления ощущений наслаждения и страдания» [Веблен, 2006, с. 25]. В то время как современный мир возник не из рационального расчета, а из того,

[10] Под MaxU Макклоски имеет ввиду экономического человека – эгоистического максимизатора собственной полезности.

что автор называет «либеральным пониманием свободы и достоинства», т. е., фактически, из изменений в господствующих ценностях.

В этой связи следует сказать и несколько слов о так называемом неоинституционализме. Он стал продолжением (или, если хотите, развитием) экономического мейнстрима в форме экономического империализма. Обратим внимание на одно из наиболее привлекательных его направлений: теорию общественного выбора. Ту самую, основателями которой были Дж. Бьюкенен и Г. Таллок. С одной стороны, ее несомненным достижением является опускание государства с небес на землю: в ней, как известно, политические акторы не сгусток добродетелей, а корыстные *homo economicus*. Они преследуют свой частный интерес, используя делегированный им обществом инструмент насилия в лице государства. Очевидно, что такое их поведение – отнюдь не исключение из правил. Поэтому выстроенная на этой предпосылке экономическая теория политики дала многое в понимании роли политических партий, законодателей, бюрократии. А также в осознании разрушительного влияния избыточного государственного интервенционизма.

Вместе с тем эта теория наполнена излишним оптимизмом, когда речь заходит об общественном выборе фундаментальных институтов. Наиболее ярко это проявляется в таком ее разделе, как конституционная экономика. В этом случае те же *homo economicus* при наличии так называемой «вуали неведения» (неопределенности относительно своего будущего или будущего своих потомков) единогласно выберут наилучшие институты, руководствуясь своими частными интересами (тщательно взвесив все ожидаемые выгоды и издержки). А поступать иначе – им самим невыгодно. Все вроде бы очень логично, за одним но: допущение о рациональном выборе индивида – это больше абстрактное предположение стороннего наблюдателя, чем реальность. И тут уместно вспомнить Б. Каплана – разоблачителя мифа о рациональном избирателе. «Социальная наука много раз выбирала тупиковые пути и игнорировала многообещающие перспективы из-за ошибочного упорствования в том, что каждая модель должна быть "историей без дураков", даже в области политики, где глупость играет ключевую роль» [Каплан, 2012, с. 287].

Впрочем, то, что Б. Каплан назвал «глупостью», – это, скорее всего, не повреждение рассудка, а некий культурный код, который заложен в человеке в процессе его социализации в той или иной общественной среде и который как раз и несет ответственность за иррациональные действия. В этом плане стоит обратить внимание на критику эволюционной теорией модернизации теории рационального выбора.

«Теория рационального выбора не объясняет того, – пишет Р. Инглхарт, – что культурные изменения часто происходят посредством межпоколенческого замещения населения; не учитывают они и устойчивого влияния религиозных расколов или исторических событий произошедших много веков назад» [Инглхарт, 2018, с. 47]. Принципиальное несогласие Р. Инглхарта с теорией рационального выбора заключается в том, что последняя ставит рационально выбираемые институты над культурой, тогда как на самом деле имеет место обратное: культура определяет институты[11].

Нельзя сказать, что экономисты игнорируют проблему культуры. Напротив, в последние годы их интерес к ней заметно растет, что видно хотя бы из обзорной статьи А. Алесина и П. Джулиано [Алесина, Джулиано, 2016а, 2016б]. Еще более полное представление о культуре в экономической науке можно получить из книги Ш. Бегельсдайка и Р. Маселанда [Бегельсдайк, Маселанд, 2016]. В то же время, как подчеркивают авторы этой книги, «когда экономисты начинают изучать культуру, они вступают на методологическое минное поле» [там же, с. 383]. «Чтобы успешно принять культуру, экономистам может понадобиться пересмотреть свою ориентацию на модель с единственной вершиной и связанную с ней склонность к универсальной теории» [там же, с. 385].

Однако тут правомерно поставить вопрос: если таковая ориентация будет пересмотрена, то что будет отличать экономическую науку? Ведь науки об обществе в современном мире различаются не столько предметами, сколько методологией. Экономической науке вроде как придется возвращаться к отвергнутым учениям: исторической школе и старому (классическому) институционализму. Однако их место на сегодня давно занято социологией. Останется ли тогда вообще такая наука как экономика в сфере изучения культуры? Или ей придется забыть об экономическом империализме и ограничить свое исследовательское поле традиционными рынками (товаров, услуг, труда, капиталов и денег)?

Без понимания различий культур и их эволюции нет понимания истории. Ну а раз это так, то выходит, что экономический мейнстрим оказывается абсолютно не у дел, когда речь заходит об этих материях. Исследовать на основе его аксиом человеческого поведения исторический процесс равносильно попытке разбивать лед метлой. И у экономики остается один инструмент – эконометрика. Однако математической статистикой сегодня овладели все науки об обществе.

[11] Это верно относительно формальных институтов.

Кроме того, понятно, что на ней одной теории истории не построишь. Для подтверждения можно указать на рассуждения Д. Макклоски о пагубных результатах подмены научной (и фактической) значимости статистической [Макклоски, 2015, с. 153–188].

В итоге, заканчивая тему экономического мейнстрима можно констатировать следующее. У относящихся к нему экономистов нет принадлежащих только им отмычек для анализа культуры, ее особенностей в различных обществах и, тем более, трансформации культурных кодов в историческом времени. Зато у них есть набор неверных предпосылок, исходя из которых можно получить весьма искаженную картину мира. И главной проблемой здесь является универсализм.

Миф о «человеке вообще»

Его отстаивала в боях с немецкой исторической школой молодая в те годы (конец XIX – начало XX веков) маржиналистская теория. Кто не помнит знаменитый «спор о методах» (*Methodenstreit*)! Австрийская экономическая школа до сих пор считается победительницей в нем. Ведь ее универсализм в форме очищенного от всех культурных наслоений абстрактного человека до остается является главной заповедью экономического анализа. И хотя сама эта школа в 30-е гг. прошлого века разошлась с экономическим мейнстримом и, можно сказать, пала его жертвой, но отвоеванный ею у исторической школы принцип утвердился в нем всерьез и надолго. Раз человек везде один и тот же, то и экономическая теория для всего мира одна и та же: что для Швейцарии, что для Эфиопии. Именно на этом допущении «одинаковости» людей базируется универсальность учения. И одинаковые они именно в качестве рациональных агентов – все представляют собой *homo economicus*.

Возникшее несоответствие между расширением предмета в форме обращения к культуре и фундаментальной методологической установкой экономической теории заметили Ш. Бегельсдайк и Р. Маселанд. «Фокусируя внимание на универсалистских элементах человеческого поведения, экономическая наука почти автоматически исключает культурные различия» [Бегельсдайк, Маселанд, 2016, с. 83]. Авторы говорят о возвращении культуры в экономический мейнстрим с конца XX века, связывая это возвращение с новой институциональной и поведенческой экономикой [там же, с. 93–98]. Однако тут тогда встает вопрос: а как далеко сами эти инновации ушли от традиционного мейнстрима? В книге В. Ефимова достаточно убедительно показано, что ушли они не очень далеко [Ефимов, 2017, с. 243–266].

Что касается поведенческой экономики, то в ней речь о культурных различиях вообще не идет. Просто одну модель универсального человека меняет другая. При этом поведенческая экономика отвергает модель рационального выбора «в качестве дескриптивной теории, но сохраняет в качестве нормативного идеала, приближение к которому рассматривается как нормативное благо» [Капелюшников, 2016, с. 335]. Именно поэтому она столь быстро вписалась в экономический мейнстрим и даже входит в учебники[12]. Можно сказать, что она не избавляется от присущей ему «нищеты философии», но делает ее не столь кричащей.

Говоря же о новой институциональной теории, то здесь надо разобраться в том, что имеется в виду. Идет ли речь о неоинституционализме, о котором упоминалось выше, или, если так можно выразиться, новом старом институционализме. Во избежание путаницы целесообразно согласиться с предложением В. Ефимова именовать первый институционализмом рационального выбора, а второй – историческим институционализмом [Ефимов, 2017, с. 245]. Исторический институционализм переносит центр тяжести на исследование культуры, а культуры, как известно, разные. Правовой и силовой цивилизациям отвечают свои типы культур, а им, в свою очередь, и определенный культурно-антропологический тип человека.

В современной России неоцененный вклад в преодоление «проклятия абстрактной антропологии» внес культуролог А. Пелипенко. Он писал, что этой антропологии свойственно «глубоко ложное и по природе своей мифологическое представление о неизменности метафизически понимаемой человеческой природы, бесконечно воспроизводящей самое себя, несмотря ни на какие изменения исторического контекста» [Пелипенко, 2014, с. 21]. После II мировой войны «было наложено жесткое табу на любого рода стратификацию “единого и неделимого” абстрактного философского человека, эталоном которого молчаливо понимался, человек западный» [там же, с. 207][13]. Подвергнуть сомнению идею культурно-антропологического единства человечества в западном мире крайне сложно в силу утвердившегося диктата политкорректности. На сомневающихся навешивают ярлыки расистов, фашистов и т. п. Естественно, такой диктат общественного мнения затрудняет, а то и делает вовсе невозможным объективное научное исследование.

---

[12] В учебник экономики общественного сектора Дж. Хиндрикса и Г. Майлса (издание 2013 г.) впервые была включена целая глава с названием «Поведенческая экономика» [Hindriks, Myles, 2013, p. 51–88].

[13] «Рационалистический антропоцентризм присущ исключительно Западному сознанию и никакому другому» [Пелипенко, 2014, с. 41].

В то же время, если задуматься, то неизбежно откроется фантастичность самой возможности существования в разных концах земного шара людей с идентичными моделями поведения, доведенными до своего апофеоза в образе классического *homo economicus*. Такое единение чисто гипотетически могло бы иметь место, если бы история всех народов и стран была бы синхронизирована во времени и шла бы одним и тем же путем. Однако, как мы знаем, их исторические пути очень непохожи друг на друга и у человечества нет какой-то общей истории. Отсюда и расхождение культур вплоть до агрессивного противостояния их друг другу.

А. Пелипенко подчеркивает, что «культурное своеобразие – квинтэссенция исторического опыта народа и его ментальности» [там же, с. 212]. Поэтому «иная культура – это прежде всего – *иная система ценностей*» [там же]. В результате «устойчивая гармонизация отношений между культурами (прежде всего *своей* и *иной*) на основе принципа равенства (паритета) *невозможна в принципе* [там же, с. 213]. Попутно заметим, что последний тезис может и должен послужить отправной точкой анализа институциональной конкуренции, поскольку, как было обговорено ранее, культура и неформальные институты суть вещи тождественные.

Краткое изложение концепции А. Пелипенко завершим следующим его принципиально важным для историко-институционального анализа положением: «*Без глубокой и тщательной реконструкции ментальных структур и стратификации культурно-исторических типов человека по признаку кардинальных и неустранимых различий в их ментальной конституции реализация принципа историзма в науках о культуре* невозможна [там же, с. 23]. Добавим лишь, что без этого невозможна и институциональная теория истории.

К. Вельцель отстаивает противоположный подход, который называет гуманистическим универсализмом. Согласно ему, «человеческая природа существует в инвариантном, не зависимом от особенностей конкретной культуры виде» [Вельцель, 2017, с. 65]. На основе этой базовой доктрины только и возможна его эволюционная теория модернизации как продвижение человечества вверх по лестнице свобод [там же, с. 66]. При всем разнообразии культур этот путь един, хотя, естественно, могут быть (и есть) временные отклонения от него у каких-то стран и регионов. Ради утверждения такого исторического оптимизма К. Вельцель показывает рост эмансипативных ценностей по регионам планеты, взяв за начальную точку 1940–1950 гг., а за конечную – последнее десятилетие XXв. (1990–2000 гг.). Предвзятость

выбора таких периодов для сравнения просто поражает: в первый попадает II мировая война, а в последний – крах социалистической системы.

В российской социологии есть уникальный проект «Левада-центра» под названием «Советский простой человек», инициированный Ю. Левадой еще в 1988 г. Этот человек есть собрание определенных качеств. Сам Ю. Левада говорил о таких его характеристиках, как принудительная самоизоляция, государственный патернализм, эгалитаристская иерархия и имперский синдром. Причем последний компонент крайне важен: лишенный возможности самореализации и признания своих достижений он может испытывать чувство самодостаточности и полноты лишь в качестве подданного, проекции государства на себя [Гудков, 2016а]. Именно поэтому телевизор постоянно берет вверх над холодильником: этот человек в массе своей поддерживает контрсанкции, которые приносят ему достаточно ощутимый ущерб [Заостровцев, 2017]. Как-то не похоже на *homo economicus*.

И тогда, совершенно естественно, возникает вопрос: а чего стоят отягощенные математическим моделированием умствования мейнстримовских экономистов о России, если незримо в их основе лежит вся та же небывальщина в виде человека как рационального максимизатора собственного материального благополучия? Получается, как говорят компьютерщики, «мусор – на входе, мусор – на выходе».

Вернемся, однако, к *homo soveticus*. Этот антропологический тип к удивлению его «создателей» оказался чрезвычайно устойчивым. «Мы думали, – говорит директор «Левада-центра» и один из основателей проекта «Советский простой человек» Л. Гудков, – что будем описывать смену поколения советских людей с соответствующими установками и вхождение в жизнь молодых людей, не знающих, что такое дефицит и партсобрание. Но уже в середине 1990-х стало ясно, что все не так однозначно. А в 1999 г. ***мы поняли, что советский человек никуда не уходит***» [Гудков, 2017]. Исследования показали, что в концентрированном виде его черты характерны для 35–40% населения России, а в отдельные его черты распространены гораздо шире и в моменты мобилизации охватывают до 80% общества [Гудков, 2016а]. И советская модель человека имеет хорошие перспективы. «Я думаю, – пишет Л. Гудков, – что этот антропологический тип, который является несущим не только для советского времени, но и в несколько модифицированном виде для путинского периода, будет воспроизводиться еще примерно по крайней мере два-три поколения» [Гудков, 2016б].

Заключение

В результате можно сделать и ряд выводов для институциональной теории истории. Во-первых, она должна опираться не на некую мифическую универсальность человеческой природы (неважно, будь она взята из ортодоксального мейнстрима, поведенческой экономики или даже австрийской экономической школы), а на доминирующий в той или иной цивилизационной модели конкретный культурно-антропологический тип человека. Он передается из поколения в поколение благодаря впитыванию в себя культуры окружающей среды в процессе социализации. Это и есть известный «эффект колеи» (*path dependency*) в истории, который воспроизводит в сознании масс легитимность традиционных институтов. В этом кроется и загадка их устойчивости во времени. Разумеется, есть и немалое обратное влияние институтов на культурный код человека.

Во-вторых, упор на зависимость от исторического пути и изменения институтов в историческом времени неизбежно превращают институциональную теорию истории в историческую науку («история имеет значение»). Об этом подробно писал С. Хедлунд. В частности, о том, что «мы сталкиваемся с необходимостью учитывать историю, которая в любом случае должна рассматриваться как носитель норм, ценностей, верований и ожиданий» [Хедлунд, 2015, с. 375].

В-третьих, для институциональной теории истории особо значимы качественные методы анализа. Об ограниченности математических и статистических методов и необходимости выхода далеко за их пределы в познании мира пишут сегодня многие экономисты. Не имея возможности уделить этой проблеме того внимания, что она заслуживает, укажем лишь на работы Д. Макклоски [Макклоски, 2015] и А. Кламера [Кламер, 2015]. Институциональная теория история обладает широкими возможностями сбросить методологические оковы неоклассики. В частности, интересны соображения в пользу дискурсивного подхода, высказанные В. Ефимовым [Ефимов, 2017, с. 251–254]. Однако он далеко не всегда возможен и применим. Институциональной теории истории стоит, например, обратить внимание и на анализ публицистических и художественных текстов, фильмов, интернет-сайтов и т. п. Они зачастую дают больше для познания культурно-антропологических качеств населения, чем специальные работы.

В-четвертых, институциональная теория истории не может быть историей для всех. В том плане, что пользуясь набором общих категорий (культура, убеждения и ценности, институты, зависимость от исторического пути и т. д.), она окажется такой же пустышкой,

как неоклассика, если ограничится только абстрактными рассуждениями о них. Очень важно наполнение их конкретно-историческим содержанием, которое было бегло продемонстрировано в первой части на примере оригинальных исследований России. Ее специфика как локального центра силовой цивилизации делает ее изучение на основе натягивания на нее стандартных западных теорий аналогичным исследованию бацилл с помощью телескопа. С. Кордонский назвал это занятие «околонаучным мифотворчеством»[14].

И, наконец, в-пятых, не случайно в данной работе больше использовался термин не институциональная экономическая история, а институциональная теория истории. Если первая отбрасывает неоклассические аксиомы и методологию, то она перестает быть «экономической», поскольку в это понятие заложено вполне определенное общепринятое содержание. Уберите экономического человека и не будет экономики как теории. Известная книга Р. Нуреева и Ю. Латова называется по инерции «Экономическая история России» [Нуреев, Латов, 2016], но, в сущности, это ее социальная история на основе институционального анализа.

Что ожидает институциональную теорию истории? Предсказание, прогнозы – всегда дело неблагодарное. Однако очевидно, что ее развитие невозможно на экономических факультетах в силу несоответствия их программным установкам. Синтез всех общественных наук в некий «общий социальный анализ» [Полтерович, 2011] тоже вряд ли возможен. Никто не уступит свое видение человека: ни экономисты – социологам, ни социологи – экономистам. Не говоря уже о том, что каждой из общественных наук накоплен свой специфический социальный капитал, жертвовать которым вряд ли кто пожелает.

В то же время институционального теория истории может сохраниться и развиться на факультетах свободных искусств (*liberal arts*), где нет такой жесткой регламентации, как у экономистов. В отечественном варианте это могут быть философские факультеты. Однако более вероятно втягивание институциональной теории истории

[14] «В околонаучном мифотворчестве особое место занимают импортированные конструкции, то есть научное знание, полученное зарубежными исследователями и адаптированное интеллигентными обществоведами к отечественным мифологизированным реальностям. Корпус заимствованных знаний составляет основное содержание так называемых общественных наук. Но, с моей точки зрения, гуманитарное научное знание, в отличие от естественнонаучного, не может быть заимствовано, отчуждено от материнской – рыночной основы и перенесено в сословное мироустройство без фундаментальных искажений, прежде всего потому, что его объекты – люди и отношения между ними – принципиально отличаются в сословном мироустройстве и в классовых обществах» [Кордонский, 2008, с. 142].

в историческую социологию. Ведь «социология с самого начала была исторической дисциплиной в силу тех вопросов, которые задавали ее создатели» [Лахман, 2016, с. 16]. Это слияние обогатило бы историческую социологию за счет усиления ее теоретической составляющей и придало бы ей более фундаментальный взгляд на процесс исторических изменений. В то же время все приверженцы исторического институционализма нашли бы широкое поле для выражения своих взглядов и поиска новых решений за счет освобождения от давления догматизма мейнстримовских экономистов – этих философов без мира сего.

Литература

Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть I// Вопросы экономики. 2016а. № 10. С. 82–111; Часть II // Вопросы экономики. 2016б. № 11. С. 24–56.

Ахиезер А., Клямкин И., Яковенко И. История России: конец или новое начало? М.: Новое издание, 2005.

Бегельсдайк А., Маселанд Р. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара, Изд-во «Международные отношения», Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2016.

Бережной И., Вольчик В. Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

Васильев Л. Кризис социализма // Через тернии / Сост. А. А. Протащик. М.: Прогресс, 1990. С. 9–59.

Васильев Л. С. Феноменвласти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на востоке и в средние века / Отв. ред. Л. Б. Алаев. М.: Наука, 1982. С. 60–69.

Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 10–32.

Вельцель К. Рождение свободы. М.: АО «ВЦИОМ», 2017.

Гудков Л. «Мы поняли, что советский человек никуда не уходит» (24.07.2017) // https://www.vedomosti.ru/politics/characters/2017/07/24/725468-sovetskii-chelovek

Гудков Л. Повесть о советском человеке (28.12.2016а) // https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/12/28/671519-povest-o-sovetskom

Гудков Л. Почему в современной России воспроизводится совет-

ский тип человека (11.04.2016б) // https://www.levada.ru/2016/04/11/pochemu-v-sovremennoj-rossii-vosproizvoditsya-sovetskij-tip-cheloveka

Давыдов А. Кризис культуры и культурная революция // Куда ведет кризис культуры? Опыт междисциплинарных диалогов / Под общ. ред. И. М. Клямкина. М.: Новое издательство, 2011. С. 377–424.

Ефимов В. М. Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: КУРС: ИНФРА-М, 2017.

Заостровцев А. П. Реакция на контрсанкции: «Мы за ценой не постоим…» // Общественные науки и современность. 2017. № 5. С. 46–60.

Заостровцев А. П. Россия и страны Балтии: расхождение цивилизаций. Препринт М-61/17. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2017.

Инглхарт Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир. М.: Мысль, 2018.

Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство, 2011.

Каплан Б. Миф о рациональном избирателе: Почему демократии выбирают плохую политику? М.: ИРИСЭН, Мысль, 2012.

Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в Х-Yтеорию. СПб.: Нестор-история, 2014.

Кирдина С. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) // Постсоветский институционализм / Под ред. Р. М. Нуреева, В. М. Дементьева. Донецк: «Каштан», 2005. С. 75–101.

Кламер А. Странная наука экономика: приглашение к разговору. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара, Изд-во «Международные отношения», Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2015.

Кордонский С. Г. Сословная структура постсоветской России. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008.

Латов Ю. В. Российский путь развития: между Западом и Востоком // Россия как цивилизация: материалы к размышлению / Под общ. ред. О. И. Шкаратана и др. М.: Редакция журнала «Мир России», 2015. С. 106–142.

Лахман Р. Что такое историческая социология? М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС. 2016.

Липкин А. И. «Духовное» и «политическое» «ядра» «локальной цивилизации» и их столкновение в истории России. В кн.: Россия как цивилизация: материалы к размышлению / Под общ. ред. О. И. Шкаратана и др. М.: Редакция журнала «Мир России», 2015. С. 143–189.

Макклоски Д. Риторика экономической науки. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара, Изд-во «Международные отношения», Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2015.

Новая имперская история Северной Евразии. Часть I. Конкурирующие проекты самоорганизации VII–XVIIвв. Часть II. Балансирование имперской ситуации: XVIII – XXвв./Под ред. И. Герасимова. Казань: "AbImperio", 2017.

Нуреев Р. Послесловие к «Политической экономии сталинизма» Пола Грегори. В кн.: Грегори П. Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН, 2006. С. 344–379.

Нуреев Р. М., Латов Ю. В. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития). Калининград, 2009.

Нуреев Р. М., Латов Ю. В. Экономическая история России (опыт институционального анализа). М.: КНОРУС. 2016.

Нуреев Р. М., Рунов А. Б. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 5–23.

Нуреев Р.М., Рунов А. Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (Феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 10–31.

Пелипенко А. Глобальный кризис и судьбы Запада. М.: Издательство «Знание», 2014.

Пелипенко А. Код к «Русской матрице» // Власть. 2014а. № 2. С. 58–65.

Пелипенко А. Проклятие «Русской матрицы» // Власть. 2014б. № 2. С. 17–20.

Пелипенко А. «Русская система» в культурном измерении // Куда ведет кризис культуры? Опыт междисциплинарных диалогов / Под общ. ред. И. М. Клямкина. М.: Новое издательство, 2011. С. 56–117.

Пивоваров Ю. С., Фурсов А. И. «Русская система» как попытка понимания русской истории // ПОЛИС. 2001. № 4. С. 37–48.

Плискевич Н. М. Мутации «власти-собственности» в XX веке (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2007.

Плискевич Н. М. Трансформация системы власти-собственности в России: региональный аспект. Реформы и качество государства // Мир России. 2015. № 1. С. 8–34.

Плискевич Н. М. Архаичный патернализм как органическая часть системы «власть-собственность» // Общественные науки и современность. 2018. № 1. С. 17–32.

Полтерович В. Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. 2011. № 2. С. 101–111.

Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 10–23.

Россия как цивилизация: материалы к размышлению / Под общ. ред. О. И. Шкаратана и др. М.: Редакция журнала «Мир России», 2015.

Рубинштейн Ар. Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 62–80.

Рунов А. Б. Традиции власти-собственности, система должностных прав и приватизация в России. В кн.: Права собственности, приватизация и национализация в России / Под общ. ред. В. Л. Тамбовцева. М.: Фонд «Либеральная миссия», Новое литературное обозрение, 2009. С. 90–152.

Савватеев А. Математика для гуманитариев. Живые лекции. М.: Университет Дмитрия Пожарского // http://savvateev.xyz/book/savva-book-new.pdf Дата обращения: 02.05.2018).

Самуэльсон П. Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2002.

Самюэльс У. "Истина" и "дискурс" в социальном конструировании экономической реальности: очерк об отношении знания к социально-экономической политики // Истоки: качественные сдвиги в экономической реальности и экономической науке. М.: Изд. домВысшейшколыэкономики, 2015. С. 13–36.

Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2014.

Тамбовцев В. Л. Культура как фактор модернизации: положительный, отрицательный или нейтральный? // Общественные науки и современность. 2017. № 6. С. 83–88.

Тамбовцев В. Л. Экономическая теория неформальных институтов. М.: РГ-Пресс, 2014.

Тульчинский Г. Л. Политическая культура России: источники, уроки, перспективы. СПб.: Алетейя, 2018.

Хедлунд С. Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015.

Четвернин В. А. Понятие права: конкурирующие парадигмы//Капитализм и свобода: сборник статей / П. В. Усанов, Д. В. Нефедов и др. СПб.: Нестор-история. 2014. С. 161–205.

Шкаратан О. И. Предисловие. В кн.: Россия как цивилизация: материалы к размышлению / Под общ. ред. О. И. Шкаратана и др. М.: Редакция журнала «Мир России», 2015. С. 1–10.

Шкаратан О. И. Россия как евразийская цивилизация. В кн.: Россия как цивилизация: материалы к размышлению / Под общ. ред. О. И. Шкаратана и др. М.: Редакция журнала «Мир России», 2015. С. 1–10.

Яковенко И. Г. Познание России: цивилизационный анализ. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2012.

Hindriks J., Myles D. Intermediate Public Economics. Cambridge, MA: MIT, 2013.

McCloskey D. N. Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World. Chicago (IL): University of Chicago Press, 2011.

McCloskey D. N. Max U versus Humanomics: A Critique of Neo-institutionalism // Journal of Institutional Economics. 2016. Vol. 12. No. 1. P. 1–27.

Rubinstein A. (2017). Comments on Economic Models, Economics, and Economists: Remarks on Economics Rule by Dani Rodrik // Journal of Economic Literature.2017. Vol. 55. No. 1, pp. 162–172.

Крутиков Д. В.

Экономическая теория как нормальная наука: эволюция и современные достижения[1]

В статье рассматривается эволюция основного течения теоретической экономической науки за последние полвека, её успехи в области микроэкономики (в части использования инструментария теории игр для разработки и проектирования таких экономических механизмов, как аукционы и алгоритмы устойчивого размещения на двусторонних рынках) и в завоевании лидирующего места среди общественных наук.

Ключевые слова: теоретическая экономика, история экономической теории, аукционы, экономика и общественные науки.

Krutikov D. V.

Economics as a Normal Science: Evolution and Current Achievements

The paper reviews evolution of mainstream economics in the last 50 years, its achievements in microeconomics (with successes of game theory in such mechanism design applications as auctions and matching algorithms), and the changing role of economics in the social sciences.

Keywords: economics, history of economic thought, auctions, matching, economics among social sciences.

JEL classification: A11, B21, B41.

В настоящей статье представлен анализ произошедшей за последние полвека эволюции основного течения[2] теоретической экономической науки[3] и некоторые из достигнутых результатов, успешно ис-

[1] Автор благодарен группе компаний «Домодедово» за поддержку работы Лаборатории исследования социальных отношений и многообразия общества РЭШ в 2018 году. Работа продолжает исследования, выполнявшиеся в ЛИСОМО РЭШ по гранту Правительства РФ (договор № 14.U04.31.0002).

[2] Английский термин «mainstream economics», к сожалению, не получил должного перевода в русском языке, и обычно в литературе встречается такая замена, как «мейнстрим».

[3] В дальнейшем в данной работе термины «теоретическая экономическая наука», «теоретическая экономика», «экономическая теория», «экономическая наука» будут использоваться как синонимы, поскольку отличные от основного течения экономической мысли рассматриваться не будут.

пользуемые предпринимателями, правительственными учреждениями и некоммерческими организациями в своей деятельности.

Поставленный организаторами XVII ежегодных Леонтьевских чтений бинарный вопрос – «Экономическая теория: триумф или кризис?» – предполагает слишком категоричный ответ в случае, когда вариантов значительно больше. В этой связи развёрнутый вариант ответа представлял бы многостраничное исследование. Поэтому в данной работе основной акцент сделан, во-первых, именно на достижениях (без обсуждения многочисленных не(до)решённых вопросов) и, во-вторых, на достижениях в области такой отрасли экономической науки, как микроэкономика.

Главная идея, представленная в статье, заключается в следующем: экономическая наука (*economics*) развивается и эволюционирует как любая другая современная отрасль научных исследований, следуя развитию общества и веяниям моды, в рамках существующей институциональной среды производства научных знаний. Именно в этом смысле экономика может рассматриваться как нормальная наука[4].

Работа структурирована следующим образом. В первой части будет концептуально проанализирована эволюция основного течения экономической науки за последние полвека и переход от «неоклассической экономической теории», сложившейся к концу 1930-х гг., к современному состоянию. Во второй части будут кратко представлены наиболее яркие научные достижения современной микроэкономической теории и их успешное использование в практике. В третьей части обсуждаются достижения экономической теории в конкуренции с другими общественными науками. В заключении представлены краткие выводы.

[4] Термин «нормальная наука» ввёл в 1962 году американский исследователь и философ науки Томас Кун (Kuhn, 1962): период «нормальной науки» следует после «допарадигмального этапа» и сопровождается «научными революциями». Очевидно, что допарадигмальный этап в мировой экономической науке закончился с принятием подхода Вальраса-Маршалла, ставшего основным (mainstream) к тридцатым годам XX века в англо-саксонском мире и в дальнейшем распространившимся на все остальные страны. Однако до сих пор существуют экономические школы, действующие в других парадигмах (не рассматривающиеся в данной статье), и такая неоднородность в целом характерна для общественных наук (social sciences). Свойство «нормальности» в данной статье скорей соотносится с подходом Андрея Шляйфера и Даниэля Трейсмана [Shleifer, Treisman, 2004, 2005], подразумевающим, что исследуемый объект (конкретная страна, экономическая наука) не настолько сильно отличается от остальных (стран или отраслей научного знания), чтобы быть объявленным нарушающим существующую норму или формирующими новую (при стандартном нормальном распределении в область одного среднеквадратичного отклонения от среднего значения попадает 68% наблюдений, при двух – уже 95%).

§1

Некоторые современные исследователи продолжают считать основное направление современной экономической теории «*неоклассической экономикой*». Следует заметить, что впервые данный термин использовал в 1900 году Торстейн Веблен, критикуя теорию Альфреда Маршалла [Veblen, 1900, см. также: Aspromourgos, 1986][5]. К концу 1930-х гг. данная школа фактически сложилась в единое течение, заняв ведущие позиции в университетах англо-саксонских стран, но уже в 1955 г. в третьем издании своего учебника «Экономика» Пол Самуэльсон ввёл понятие «неоклассического синтеза», объединив кейнсианскую теорию с неоклассической (Samuelson, 1955). Работы Кеннета Эрроу и Жерара Дебрё завершили формирование стройной системы общего экономического равновесия (Arrow, Debreu, 1954; Debreu, 1959).

Возникшая в результате эволюции «неоклассическая теория» строилась на методологическом индивидуализме [Arrow, 1994] и маржинализме, характеризовалась использованием математического анализа (прежде всего дифференциального и интегрального исчисления), включала в себя теорию предельной производительности факторов производства и делала акцент на относительных ценах. И базовым описанием экономики как науки служило определение Лайонела Роббинса 1932 г. [Robbins, 1932], а известными учебниками для будущих учёных-экономистов – «Value and Capital» Джона Хикса [Hicks, 1939] и «Foundations of Economic Analysis» Пола Самуэльсона [Samuelson, 1947].

Дальнейшее развитие экономической науки расширило и используемый инструментарий, и область исследований, послужив толчком к дальнейшему «экономическому империализму» [Lazear, 2000]. Теория игр, развивавшаяся в 1950–60-е гг. на математических факульте-

[5] В частности Веблен писал: «… the so-called Austrian school is scarcely distinguishable from the neo-classical, unless it be in the different distribution of emphasis» [Veblen, 1900, p. 261], «… the work of the neo-classical economics might be compared, probably without offending any of its adepts, with that of the early generation of Darwinians, though such a comparison might somewhat shrewdly have to avoid any but superficial features» [Ibid., p. 265], «In consonance with this quasi-evolutionary tone of the neo-classical political economy, or as an expression of it, comes the further clarified sense that nowadays attaches to the terms "normal" and economic "laws."» [Ibid., p. 267–268].

Позже такие экономисты как Джон Хикс [Hicks 1932, 1934] и Джордж Стиглер [Stigler, 1941] включили в число «неоклассиков» кроме последователей Маршалла также и маржиналистов Карла Менгера, Уильяма Стенли Джевонса и Джона Бейтса Кларка. Джон Мейнард Кейнс просто объединил «классиков» и «неоклассиков» (назвав «классиками»), противопоставляя своей новой теории [Keynes, 1936].

тах, с 1970-х гг. активно используется экономистами и в настоящее время является одним из базовых предметов как в бакалавриате, так и в аспирантуре по экономике и бизнесу, а исследования в этой области представлены в основном только на экономических факультетах [Samuelson, 2016]. При этом классический подход к теории игр, когда теоретико-игровая модель полностью описывает изучаемую ситуацию[6], был дополнен «инструментальным»[7] [Samuelson, 2016].

На базе теории игр были разработаны алгоритмы и модели для проектирования новых экономических механизмов (*mechanism design*), самыми известными из которых стали аукционы и алгоритмы устойчивого размещения на двусторонних рынках (*matching algorithms*).

Другим инструментом современного анализа общества стала сетевая теория (*network theory*), которую экономисты позаимствовали у социологов, ещё с 1970-х годов занимавшихся этими вопросами[8]. И в настоящее время основные курсы по теории сетей (даже если судить по таким популярным образовательным интернет-ресурсам, как Coursera или EdX) читаются экономистами на более строгом языке, с использованием экономических моделей[9].

Спрос со стороны экономистов на эмпирическую проверку (тестирование) выдвигаемых в экономических моделях гипотез подстегнул активное развитие эконометрических методов (методов прикладной статистики) и экспериментальную проверку теоретических моделей и рекомендаций на их основе (вплоть до организации полевых экспериментов на основе рандомизированных контрольных исследований (*randomized controlled trials*)[10].

Это привело к расширению сферы деятельности экономистов. Как заметил Элвин Рот, экономисты перестали быть только теоретиками, а стали ещё и инженерами [Roth, 2002], создавая новые рынки и конструируя механизмы (алгоритмы) в тех ситуациях, когда деятельность рынка по разным причинам невозможна или ограничена (например,

---

[6] T. e. «any (pre)commitment possibilities, any repetitive aspect, any probabilities of error, or any possibility of jointly observing some random effect, have already been modelled in the game tree» [Kohlberg, Mertens, 1986, p. 1005].

[7] «Game-theoretic solution concepts should be understood in terms of their applications, and should be judged by the quantity and quality of their applications» [Aumann, 1985].

[8] В качестве математического аппарата сетевой теории используется теория графов.

[9] Как пример можно привести «игры на сетях» [Jackson, Zenou, 2015] и наиболее известный современный учебник по теории сетей – «Social and Economic Networks» профессора экономики Стэнфордского университета Мэтью Джэксона [Jackson, 2008].

[10] Обзор по экспериментам см.: Roth [1995], по использованию полевых экспериментов см.: Duflo [2017].

в случае пересадки человеческих органов, выбора вуза абитуриентами и абитуриентов – вузами). А первой решённой задачей в этой области была «Задача о браке», рассмотренная математиками Дэвидом Гейлом и Ллойдом Шепли [Gale, Shapley, 1962; Железова и др., 2013].

А профессор Массачусетского технологического института Эстер Дюфло в своей лекции памяти Ричарда Т. Эли перед членами Американской экономической ассоциацией предложила выделить также экономистов–«сантехников» (*plumbers*), которые помогают политикам и руководителям организаций, принимающим программы реформ, и непосредственным исполнителям (бюрократам и менеджерам), внедряющим эти реформы в жизнь [Duflo, 2017]. Обладая на текущий момент большим числом разработанных моделей (для разных ситуаций с несовершенной информацию, противоречивыми интересами, ограниченной силой воли), экономисты способны предложить многое: от разработки рекомендаций по деталям внедрения нововведений (реформ) в жизнь[11] до «либерального патернализма», когда накопленные на протяжении последних двух-трёх десятков лет результаты экспериментов и исследований в области поведенческой экономики используются для предотвращения реализации «плохих равновесий» [Thaler, Sunstein, 2008][12].

Анализируя эволюцию основного течения экономической теории на протяжении последнего полувека, можно выделить следующие произошедшие изменения в методологии.

(1) После разрешения задачи размещения ограниченных ресурсов в определённый момент времени фокус исследований переместился на изучение распределения ресурсов и потребления во времени [Colander, 2000].

В последние годы вернулся вопрос классической политической экономии о неравенстве в доходах, богатстве и потреблении, межпоколенческом перераспределении богатства[13]. В то же время базовые теории (утилитаризм, субъективная теория выбора, анализ спроса

[11] Например, при оказании помощи малообеспеченным семьям оказывается важным, кто непосредственно получает деньги – женщина или мужчина [Benhassine et al., 2015], а при выдаче банковских карт оказывается предпочтительным для потребителей, если «базовым» условием указано отсутствие возможности овердрафта [Chetty, 2015].

[12] Примеры современных программ помощи развивающимся странам см.: [Banerjee, Duflo, 2012].

[13] В Чикагском университете с 2010 года работает целая исследовательская группа – the Human Capital and Economic Opportunity Global Working Group (https://hceconomics.uchicago.edu), под руководством нобелевского лауреата Джеймса Хекмана и двух известных экономистов – Стивена Дурлауфа и Роберта Даггера, занимающаяся различными аспектами социального неравенства.

и предложения) остались в основном в учебниках начального уровня и нечасто встречаются объектом или предметом исследований в современных научных статьях (особенно в ведущих мировых журналах).

(2) Использование математического анализа (прежде всего дифференциального и интегрального исчисления) постепенно заменяется использованием теории множеств, топологией [Colander, 2000], а в частных моделях – инструментарием теории игр [Samuelson, 2016].

(3) Исследования полной рациональности дополнены изучением различных видов рациональности: ограниченной, процедурной, поведенческой [Simon, 1978]. Результаты этих исследований активно используются в подготовке современной экономической политики [Camerer, 2003; Thaler, Sunstein, 2008].

(4) Анализ единственного равновесия уступил место исследованию случаев с множеством равновесий и поиском пути достижения лучшего из них (*equilibrium refinements*), а также изучение траектории (динамики) движения к равновесию, адаптационных процессов и эволюционных моделей, включая модели эволюционной теории игр [Samuelson, 1997].

Данные методы позволили инкорпорировать в основное течение изучение институтов и культуры[14], а также распространить исследования на сферу политики.

(5) В дополнение к теоретическим исследованиям и эмпирической работе на основе статистических данных, активно начинают использоваться экспериментальные методы в изучение экономических явлений и процессов, а также использование экспериментов при имплементации изменений [Roth, 1995; Duflo, 2017].

В итоге, современную экономическую теорию проще описать не через предмет исследования (*что* исследуется?), а через методологию (*как* исследуется?). И таким объединяющим началом сейчас является изучение любой возникающей экономической задачи через моделирование ситуации, построение и анализ экономико-математической модели[15].

Несмотря на меньшую однородность современной экономической теории, сообщество экономистов оказывается более сплочённым,

[14] Как пример можно привести исследования Дарона Аджемоглу. Из последних: [Acemoglu, Jackson, 2015; Acemoglu, Robinson, Verdier, 2017].

[15] Для иллюстрации две цитаты: «Today, if you ask a mainstream economist a question about almost any aspect of economic life, the response will be: suppose we model this situation and see what happens» [Solow, 1997]; «A better definition of what economists do would be, “the study of economy and economic policies through empirically testable models”» [Colander, 2000].

чем их коллеги из других общественных наук [Fourcade, Ollion, Algan, 2015]. И это единство экономистов основного течения поддерживается институционально: через общность обучения в аспирантуре (учебники, не слишком различающиеся образовательные программы, летние школы), систему подбора кадров, систему научных журналов и рецензирования.

§2

Наибольшие успехи современная микроэкономика показала в применении теории игр и разработанной на её основе теории проектирования экономических механизмов (*mechanism design*)[16]. Два самых ярких примера таких механизмов – это аукционы и алгоритмы устойчивого размещения на двусторонних рынках (*matching*).

(1) Использование аукционов человечеством насчитывает тысячелетнюю историю, однако первые теоретические модели появились с развитием теории игр[17]. Несколько позже разработанные модели стали находить применение в практике, и в настоящее время разные виды аукционов (тендеров) используются практически повсеместно.

Первые крупные аукционы по распределению частот для сотовой связи начали проводить с середины 1990-х годов. Так, в 2000 году в шести европейских странах были проведены аукционы по продаже лицензий на частоты для связи 3G. Разброс доходов правительств составил [Klemperer, 2002, p. 830], € на душу населения страны:

Австрия	Великобритания	Италия	Нидерланды	ФРГ	Швейцария
100	650	240	170	615	20

И различие в 30 раз между Великобританий и ФРГ, с одной стороны, и Швейцарией, с другой, сложно объяснить разницей в доходах жителей страны или её расположением. Поскольку Швейцария окружена соседними странами, то это является потенциалом роста в соседние страны для телефонных компаний. Как отмечает Пол Клем-

[16] Нобелевские премии по экономике в память Альфреда Нобеля за работы в области теории игр и проектирования механизмов получили Рейнхард Зельтен, Джон Нэш и Джон Харсаньи в 1994 г., Джеймс Миррлес и Уильям Викри – в 1996 г., Роберт Ауманн и Томас Шеллинг – в 2005 г., Леонид Гурвич, Эрик Маскин и Роджер Майерсон – в 2007 г., Элвин Рот и Ллойд Шепли – в 2012 г.

[17] См.: [Klemperer, 2004; Milgrom, 2004].

перер, за неделю до начала аукциона в Швейцарии эксперты ожидали, что доход составит 400–600 евро (на душу населения). Тем не менее детали организации аукциона привели к совершенно неожиданному для правительства результату.

Изменение условия раскрытия информация, результаты предыдущих аукционов, возможность сговора (в т.ч. неявного – через сигналы ставками), предотвращение входа новичков и хищническое поведение, политические условия, доверие к правилам, рыночная структура и просто ошибки в организации – всё влияет на результаты аукциона (игры).

В настоящее время аукционы стали широко использоваться в разных сферах: проводятся при приватизации имущества и при крупных закупках (коммерческими и правительственными организациями), при продаже уникальных предметов искусства, антиквариата и коллекционных вин, при размещении государственных займов и размещении онлайн-рекламы в Интернете. В любой ситуации, когда есть редкий ресурс и несколько претендентов на него, проведение аукциона оказывается одним из лучших вариантов.

Использование механизма аукционов при размещении рекламы в Интернете – сравнительно недавнее начинание, но уже привело к созданию огромнейшего рынка онлайн-рекламы, занявшего к 2017 г. первое место в мире среди всех рынков рекламы. Так, по данным «Яндекса», среднесуточная аудитория российского сегмента всех сайтов группы «Яндекс» в декабре 2017 г. составила 26,5 млн. чел., а месячная аудитория – 50,6 млн. чел.[18], поиском через «Яндекс» воспользовались в среднем 19,76 млн. чел. в день (42,88 млн. чел. за весь месяц)[19]. Выручка от интернет-рекламы за 2017 год у Яндекса составила 87,4 млрд. руб.[20], а у крупнейшей интернет-компании мира – Alphabet Inc. (оперирующей поисковой сетью Google и связанными с нею интернет-ресурсами) выручка от онлайн-рекламы за 2017 год составила $95,38 млрд.[21]

Развитие рынка онлайн-рекламы началось в 1990-е гг., когда поисковые системы, почтовые сервисы, информационные сайты раз-

[18] Сервис Портал [электронный ресурс] // Яндекс. Статистика. URL: https://stat.yandex.ru/Russia/Portal?view=table (дата обращения: 14.02.2018).

[19] Сервис Поиск [электронный ресурс] // Яндекс. Статистика. URL: https://stat.yandex.ru/Russia/Search?view=table (дата обращения: 14.02.2018).

[20] Yandex Announces Fourth Quarter and Full-Year 2017 Financial Results [электронный ресурс] // Yandex Company Financial Releases. URL: https://ir.yandex/releasedetail.cfm?ReleaseID=1057604 (дата обращения: 14.02.2018).

[21] Form 10-K, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 For the fiscal year ended December 31, 2017 [электронный ресурс] // Alphabet Investor Relations. URL: https://abc.xyz/investor/pdf/20171231_alphabet_10K.pdf (дата обращения: 14.02.2018).

мещали рекламу в виде баннеров (как в газетах) за фиксированную плату. В 1995 г. компания Yahoo придумала контекстную рекламу, появляющуюся конкретному пользователю в зависимости от того, какие страницы поиска были просмотрены. Одновременно Netscape и Infoseek стали применять метод «cost per mille» (CPM) – стоимость за показ рекламного объявления 1000 раз. Следующим шагом стало дифференцирование платы за право показа объявления (особенно, в списке поисковых ответов). Из психологии известно, что первые пункты в списке прочитываются чаще (например, кандидаты с фамилиями в начале списка получают дополнительные голоса на выборах). Поэтому первые места (обычно два или три) стали продаваться на аукционах, для которых экономисты придумали несколько различных моделей. Одной из известных стала модель Хэла Вэриана [Varian, 2007][22]. Современные исследователи ищут возможность наиболее полного использования на практике теоретически разработанного механизма Викри-Кларка-Гроувза [Vickrey, 1961; Clarke, 1971, Groves, 1973][23].

(2) В экономике существуют такие ситуации, когда с обеих сторон присутствует ограниченное количество агентов, т.н. «двусторонние рынки» (*two-sided markets*). Примерами могут служить абитуриенты и вузы, доноры и больные, нуждающиеся в пересадке органов, выпускники вузов и немногочисленные работодатели. И проблема, которую необходимо решить, заключается в том, кто окажется в паре (связке) с кем и как обеспечить устойчивое размещение (*matching*) агентов?[24] При этом зачастую денежный обмен в таких случаях невозможен (либо по нравственным, либо по юридическим запретам). И в 1962 году два американских математика Дэвид Гейл и Ллойд Шепли предложили модель для двустороннего рынка (ситуация один-на-один) и решили задачу об устойчивости [Gale, Shapley, 1962]. Впоследствии результаты были обобщены и для рынков один-на-много [Roth, 1985, Roth, Sotomayor, 1989].

Общим итогом подобных исследований стала разработка подобных процедур для различных двусторонних рынков и ситуаций, спасая жизни людей, улучшая выбор и помогая людям достигать лучших результатов.

---

[22] Профессор Калифорнийского университета в Беркли, с 2007 года – главный экономист компании Google.

[23] По материалам презентации: Измалков С. Б. Экономика онлайн аукционов (V зимняя научная школа ЛИСОМО РЭШ «Роль институтов и разнообразия в экономическом развитии», 12 декабря 2017 г.).

[24] См.:[Железова, Измалков, Сонин, Хованская, 2013].

§3

В общественных науках экономика конкурирует за ресурсы прежде всего с социологией и политологией. И исследования социологов науки показывают, что в этой конкуренции экономисты лидируют по нескольким показателям [Fourcade, Ollion, Algan, 2015]:

(1) Среди общественных наук в аспирантуру по экономике поступают более сильные студенты с более высокими результатами GRE, что, видимо, вызвано более строгими требованиями к математической подготовке аспирантов [Freeman, 1999].

(2) Более интенсивное использование математического аппарата и большая строгость экономических моделей позволяет результативнее использовать даже заимствованные у других наук теории. Например, сетевую теорию, использовавшуюся социологами с 1970-х гг., удалось применить в анализе рыночных структур, изучении распространения информации в социальных сетях в Интернете [Enikolopov, Petrova, Sonin, 2018], рассмотрении различных типов социального взаимодействия, что ведёт к большему доверию со стороны потенциальных «заказчиков».

Это позволило экономистам применить свои методы анализа в таких несвойственных областях, как поведение политиков, проведение выборов, дорожное движение в городах, состав семей, эффекты соседства, peer effects. В последние годы наметилось возвращение к вопросам распределения богатства и перераспределения его между поколениями [Piketty, 2014].

Экономические методы проникли в финансы[25], что позволило экономистам «захватить» ведущие бизнес-школы, где в настоящее время работает сопоставимое с экономическими факультетами число выпускников с экономическими степенями PhD [Fourcade, Ollion, Algan, 2015]. Многие лауреаты Нобелевской премии по экономике работают (или работали) именно в бизнес-школах (Роберт Мертон, Мертон Миллер, Майкл Спенс, Оливер Уильямсон, Юджин Фама, Роберт Фогель, Джон Харсаньи, Майрон Шоулз, Роберт Энгл).

(3) Средняя зарплата профессоров экономических факультетов превышает среднюю зарплату социологов в 2012 году – на 35% [Fourcade, Ollion, Algan, 2015], при этом до 40% дохода профессоров экономики, работающих в области финансов и организации рынков

[25] Нобелевские премии по экономике в память Альфреда Нобеля получили такие финансисты, как Гарри Марковиц (1990), Роберт Мертон (1997), Мертон Миллер (1990), Франко Модильяни (1985), Джеймс Тобин (1981), Юджин Фама (2013), Ларс Петер Хансен (2013), Уильям Шарп (1990), Роберт Шиллер (2013), Майрон Шоулз (1997).

(*industrial organization*), зарабатывается в рамках консультационной деятельности или членства в советах директоров корпораций и различных фондов [Weyl, 2017].

При этом в США профессора экономики по численности превосходят количество профессоров социологии и профессоров политологии [Fourcade, Ollion, Algan, 2015].

(4) Ощущается бóльшая востребованность экономистов (по сравнению с представителями других общественных наук) в бизнесе, правительственных и международных учреждениях и организациях [Montecinos, Markoff, 2009], и этот спрос повышается во время кризисов [Fourcade, Ollion, Algan, 2015].

В итоге оказывается, что благодаря жёсткой внутренней конкуренции и выстраиванию работающей системы отбора учёных-экономистов теоретическая экономика (как институт) успешно конкурирует с другими отраслями общественных наук.

Рассматривая развитие основного течения экономической науки в последние 50 лет, можно сделать вывод об успешной её эволюции в рамках существующего общества, культуры и институциональной структуры.

Литература

Железова Е., Измалков С., Сонин К., Хованская И. Теория и практика двусторонних рынков (Нобелевская премия по экономике 2012 года) // Вопросы экономики. 2013. № 1. С. 4–26.

Acemoglu D., Jackson M. O. History, Expectations, and Leadership in the Evolution of Social Norms // The Review of Economic Studies. 2015. Vol. 82. No. 2 (April). P. 423–456.

Acemoglu D., Robinson J. A., Verdier T. Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World // Journal of Political Economy. 2017. Vol. 125, No. 5. P. 1245–1305.

Arrow K. J. Methodological Individualism and Social Knowledge // The American Economic Review. 1994. Vol. 84, No. 2 (May), Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association. P. 1–9.

Arrow K. J., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // Econometrica. 1954. Vol. 22. No. 3. P. 265–290.

Aspromourgos T. On the origins of the term 'neoclassical' // Cambridge Journal of Economics. 1986. Vol. 10, No. 3 (September). P. 265–270.

Aumann R. J. What is Game Theory Trying to Accomplish?//Frontiers of Economics / K. J. Arrow and S. Honkapohja (eds). Oxford: Basil Blackwell, 1985.

Banerjee A., Duflo E. Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. PublicAffairs, 2012.

Benhassine N., Devoto F., Duflo E., Dupas P., Pouliquen V. Turning a Shove into a Nudge? A "Labelled Cash Transfer" for Education // American Economic Journal: Economic Policy. 2015. Vol. 7, No. 3. P. 86–125.

Camerer C. F. Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interactions. Russell Sage Foundation, 2003.

Chetty R. Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective // The American Economic Review. 2015. Vol. 105. No. 5. P. 1–33.

Clarke E. Multipart Pricing of Public Goods // Public Choice. 1971. Vol. 11. No. 1. P. 17–33.

Colander D. The Death of Neoclassical Economics // Journal of the History of Economic Thought. 2000. Vol. 22, No. 2. P. 127–143.

Debreu G. Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium. New Haven: Yale University Press, 1959.

Duflo E. Richard T. Ely Lecture: The Economist as Plumber // The American Economic Review. 2017. Vol. 107 No. 5. P. 1–26.

Enikolopov R., Petrova M., Sonin K. Social Media and Corruption // American Economic Journal: Applied Economics. 2018. Vol. 10. No. 1. P. 150–174.

Fourcade M., Ollion E., Algan Y. The Superiority of Economists // Journal of Economic Perspectives. 2015. Vol. 29. No. 1 (Winter). P. 89–114.

Freeman R. B. It's Better Being an Economist (But Don't Tell Anyone) // Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13. No. 3. P. 139–145.

Gale D., Shapley L. S. College Admissions and the Stability of Marriage // American Mathematical Monthly. 1962. Vol. 69. No. 1. P. 9–15.

Groves T. Incentives in Teams // Econometrica. 1973. Vol. 41. No. 4. P. 617–631.

Hicks J. R. Léon Walras // Econometrica. 1934. Vol. 2. No. 4 (October). P. 338–348.

Hicks J. R. Marginal Productivity and the Principle of Variation // Economica. 1932. No. 35 (February). P. 79–88.

Hicks J. R. Value and Capital. Oxford: Clarendon Press, 1939 (рус. пер.: Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1988).

Jackson M. O. Social and Economic Networks. Princeton: Princeton University Press, 2008.

Jackson M. O., Zenou Y. Games on Networks // Handbook of Game Theory with Economic Applications. Vol. 4. Elsevier, 2015. P. 95–163.

Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest, and Money. London: Macmillan, 1936 (рус.пер.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007).

Klemperer P. Auctions: Theory and Practice. Princeton: Princeton University Press, 2004.

Klemperer P. How (not) to run auctions: The European 3G telecom auctions // European Economic Review. 2002. Vol. 46. Pp. 829–845.

Kohlberg E., Mertens J.-F. On the Strategic Stability of Equilibria // Econometrica. 1986. Vol. 54. No. 5. P. 1003–38.

Kuhn T. S. The Structure of Scientific Revolutions. Chicago: University of Chicago Press, 1962 (рус.пер.: Кун Т. С. Структура научных революций. М.: Прогресс, 1975; 2-е изд. – 1977).

Lazear E. P. Economic Imperialism // The Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115. No. 1 (February). P. 99–146.

Milgrom P. Putting Auction Theory to Work. Cambridge University Press, 2004.

Montecinos V., Markoff J. Epilogue: a glance beyond the neoliberal moment // Economists in the Americas/Veronica Montecinos and John Markoff (eds.). Edward Elgar Publishing, 2009.

Piketty T. Capital in the 21st Century. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014.

Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London: Macmillan, 1932.

Roth A. E. Introduction to Experimental Economics // Handbook of Experimental Economics/ John Kagel and Alvin E. Roth (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1995. P. 3–109.

Roth A. E. The Economist as Engineer: Game Theory, Experimentation, and Computation as Tools for Design Economics // Econometrica. 2002. Vol. 70. No. 4. P. 1341–1378.

Samuelson L. Evolutionary Games and Equilibrium Selection. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.

Samuelson L. Game Theory in Economics and Beyond // Journal of Economic Perspectives. 2016. Vol. 30. No. 4 (Fall). P. 107–130.

Samuelson P. Economics: An Introductory Analysis, 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 1955.

Samuelson P. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1947 (рус. пер.: Самуэльсон П. А. Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2002).

Shleifer A., Treisman D. A Normal Country // Foreign Affairs. 2004. Vol. 83. No. 2 (March/April). P. 20–38.

Shleifer A., Treisman D. A Normal Country: Russia After

Communism // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. No. 1 (Winter). P. 151–174.

Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // The American Economic Review. 1978. Vol. 68. No. 2 (May). P. 1–16.

Solow R. M. How Did Economics Get That Way and What Way Did It Get? // Daedalus. 1997. Vol. 126. No. 1 (Winter). P. 39–58.

Stigler G. J. Production and Distribution Theories, 1870–1895. New York: The Macmillan Company. 1941.

Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving Decisions About Health and Wealth. New Haven: Yale University Press, 2008.

Varian H. R. Position Auctions // International Journal of Industrial Organization. 2007. Vol. 25. P. 1163–1178.

Veblen T. The Preconceptions of Economic Science // The Quarterly Journal of Economics. 1900. Vol. 14. No. 2 (February). P. 240–269.

Vickrey W. Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders // The Journal of Finance. 1961. Vol. 16. No. 1. P. 8–37.

Weyl E. G. Finance and the Common Good – in the book: After the Flood: How the Great Recession Changed Economic Thought, ed. by Edward L. Glaeser, T. Santos, and E. Glen Weyl. Chicago: The University of Chicago Press, 2017.

Ананьин О. И.

Метаморфозы теоретической экономики: от Ричарда Кантильона до Ричарда Талера

«Если на клетке слона прочтешь надпись "буйвол": не верь глазам своим».
Козьма Прутков

В статье рассматриваются долгосрочные тренды развития экономики как науки на основе теории методологических узлов и развилок (бифуркаций) эволюции. Выделяется пять исходных научных проектов экономического знания, обосновывается новая трактовка маржиналистской революции как главной развилки в развитии экономической науки, анализируются издержки, сопряженные с выбором этого пути, а также влияние этого выбора на современный кризис экономической теории и перспективы ее дальнейшей эволюции.

Ключевые слова: история экономической науки, проекты формирования науки, развилки развития, экономическая наука, экономическая теория, поведенческая экономика, экономическая диагностика, маржиналистская революция, фрагментация знания, Лейонхуфвуд, Де Врой.

Классификация JEL: B10, B40.

Anan'in O. I.

Metamorphoses of Theoretical Economics: from Richard Cantillon to Richard Thaler

The article reviews long-term development trends of economics as a science based on the theory of methodological nodes and bifurcations. Five initial projects of economic science formation are highlighted. A new interpretation of the "marginal revolution" in economics as the main bifurcation point in its development is offered, together with costs accompanying this decision and its implications for contemporary crisis of economic theory and the prospects of its subsequent evolution.

Key-words: history of economic thought, projects of science formation, forks of development, economic science, economic theory, behavioural economics, economic diagnostics, marginal revolution, knowledge fragmentation, Leijonhufvud, De Vroye.

JEL classification: B10, B40.

I.

В процессе своей эволюции экономическая теория не раз претерпевала радикальные метаморфозы, осмыслению которых мешают, как минимум, два обстоятельства.

Первое – это объективная неопределенность результатов научного поиска, которая в философско-методологической рефлексии над конкретной областью знания принимает форму противоречия между нормативным и дескриптивным подходами. Опора на опыт наук-лидеров питает нормативный уклон в такой рефлексии. В экономической методологии он преобладал почти до конца XX в. Лидеры и аутсайдеры в экономической науке оценивались по степени соответствия внешним идеалам научности, образцами которого служили и физика (А. Смит), и математика (Вальрас), и эволюционная биология (Веблен), и обобщенные версии научности, выработанные неопозитивизмом середины XX в. (Самуэльсон, Фридмен, Алле). Внешний характер критериев стимулировал завышенные самооценки: по свидетельству Марка Блауга от 1992 г. [Блауг, 2004/1992, с. 20], «в реальности экономисты не практикуют то, что проповедуют». То, что экономисты «практиковали», оставалось на периферии внимания.

Осознание этого разрыва способствовало успеху постмодернистской волны, настигшей экономическую методологию в самом конце XX века. Нормативное начало утратило былой авторитет, произошел так называемый «натуралистический поворот» в методологии науки, сблизивший ее с историей и социологией науки и нацеливший на изучение исследовательских практик ведущих экономистов [Hands, 2001, ch.4]. Значимость этого «поворота» трудно переоценить: экономическое знание в целом, отдельные научные школы и предметные области впервые были подвергнуты детальному методологическому анализу.

Но обогатив эмпирическую базу изучения науки, новый подход не дал и сам по себе не мог дать ключа для оценки ее состояния и тенденций развития. Если нормативная методология не знает специфической логики развития конкретной науки, то «натуралистическая» (дескриптивная) методология, наоборот, слишком зависит от своего материала и «не видит» общей картины. По образному выражению известного макроэкономиста А. Лейонхуфвуда, «если мысль ограничена пространством внутри ящика, как понять, что именно данный ящик – наиболее подходящий?» [Leijonhufvud, 2006, p. 16].

При отсутствии надежного критерия для выбора оптимального вектора развития научной дисциплины его место, как правило, занимает вера в «невидимую руку академического рынка», согласно

которой прогресс науки обеспечивается спонтанно в результате конкуренции идей. Научная школа, занимающая лидирующие позиции в своей области, уже в силу этого факта вправе считаться наиболее перспективной и на будущее, а значит, претендовать на приоритеты при распределении власти и ресурсов в научном сообществе.

Идея «невидимой руки» апеллирует к институтам академического сообщества, призванным мотивировать ученых на поиск истины и взаимное всестороннее тестирование научных результатов [см., напр.: Leonard, 2002]. Однако даже если абстрагироваться от того, что реальные институты науки не всегда отвечают идеалу и предположить, что все ученые следуют принципам академической этики, результат научной деятельности будет зависеть не только от субъективных качеств ученых, но и от исторически обусловленного и потому ограниченного понимания самой истины[1]. Абстрагироваться от таких изменений – значит свести науку к тому, что Томас Кун называл «нормальной наукой», заведомо исключить из рассмотрения не только научные революции, но и любые имманентные кризисы. «Нормальная наука» может испытывать разве что внешние шоки, которые надлежит преодолевать путем самосовершенствования. Именно такую реакцию на кризис наглядно демонстрирует современный мейнстрим после 2008 г.

Поэтому первое условие конструктивного обсуждения вопроса о кризисе экономической теории – допущение самой возможности тупиков и кризисов в развитии научного знания и, следовательно, отказ от веры в благотворную «невидимую руку академического рынка». Такая вера будет тем большим препятствием, чем серьезнее проблемы, стоящие перед научной дисциплиной.

Сегодня можно говорить о возникновении систематической оппозиции подобному «прогрессистскому» подходу. Ее идейной основой служит интерпретация истории экономической мысли как дерева решений, предложенная Акселем Лейонхуфвудом [Leijonhufvud, 1994; Leijonhufvud, 2006]. Разработку этой концепции и ее наполнение конкретным историко-научным материалом возглавил известный бельгийский историк экономической мысли и методолог Мишель Де Врой [De Vroye, Pensieroso, 2016; Danthine, De Vroye, 2017].

[1] Несовершенства «невидимой руки» в науке вынуждены признавать и сторонники этой идеи. Упомянутый выше Томас Леонард так резюмировал защиту этого принципа: «Я не утверждаю и не знаю никого, кто бы утверждал, что наука всегда дает надежное знание. Научные правила, нормы и конвенции несовершенны; их способность само поддерживаться ограничена, они вполне могут служить носителями оставшихся от прошлого неэффективных решений. Но это верно и в отношении рынков. Как и рынки, наука успешна благодаря здоровым институтам и поэтому терпит неудачи лишь в отдельных случаях» [Leonard, 2002, p. 160].

Согласно Лейонхуфвуду:

«Экономическая наука развивается посредством решений (выборов), которые принимают экономисты. Чтобы воспользоваться прошлым в интересах настоящего, мы должны рассмотреть историю своей науки как последовательность решений, ведущих к настоящему. Представим себе огромное дерево решений, корни которого уходят во времена Аристотеля, а на верхних ветках чирикает между собой нынешнее – всех мастей – поколение экономистов. Разветвления на дереве указывают на точки, где общая компания экономистов распадалась, и приходилось принимать спорные решения, не получавшие всеобщей поддержки. Расходящиеся ветви вовсе не обязательно были равной мощности; нередко общее согласие все же достигалось, но лишь впоследствии, так что одна из ветвей, в конечном счете, отмирала и отпадала. От старейшей части дерева мог остаться один голый ствол; но соки по нему продолжали течь, проявляясь самым неожиданным образом» [Ibid., p. 4–5].

Следуя этой метафоре, Де Врой и его коллеги выделили три ключевые особенности в развитии современной экономической науки [De Vroye, Pensieroso, 2016].

Во-первых, ее развитие идет через *бифуркации*, или развилки, отражающие базовые методологические вызовы, с которыми сталкивались экономисты. Как они представляют себе общество (классовое или атомизированное); как строят свою рассуждения (вербально или математически); какими содержательными принципами руководствуются (равновесный или эволюционный подход) – эти и подобные им альтернативы предопределяют современную палитру экономико-теоретического знания.

Во-вторых, – и это прямое следствие первой особенности – нарастает *фрагментация* экономического знания. Такая тенденция характерна и для экономической науки в целом, и для ее мейнстрима, распадающегося на всё более дробные области со своими специализированными сообществами, журналами и «методологическими идиосинкразиями» [Ibid., p. 6].

В-третьих, растет влияние *сертификации* различных форм научной деятельности – механизмов контроля их соответствия определенным стандартам. На это нацелены процедуры реферирования научных работ, подбора профессуры, рейтингования журналов, университетов, образовательных программ, отдельных ученых и т. п.

Сертификационные механизмы удобны для текущего администрирования научной деятельности, но они неизбежно культивируют short-

termism в управлении наукой, закрепляют сложившиеся структуры академического сообщества и даже могут способствовать созданию своеобразных научных «пузырей» [Davis, 2017]. В целом это усиливают инерционность в развитии научных знаний, ослабляет стимулы к поиску принципиально новых решений, формированию прорывных исследовательских программ.

Суть этого подхода Лейонхуфвуд пояснил метафорой дороги: если в прошлом на пути развития науки случались развилки, то «возможно и даже правдоподобно, что более подходящими для движения могли быть, порой, совсем не те дороги, которые в свое время выглядели наиболее перспективными. В таких случаях ретроспективное знание карты дорожной сети становится жизненно необходимым… Если настоящее беспроблемно, то прошлое не интересно. История мысли, представленная как прогресс, – это история, из которой полезное прошлое вымарано» [Leijonhufvud, 2006, p. 6–7].

II.

Коль скоро возникновение новых явлений, как правило, происходит в точках бифуркации, то есть в условиях, когда возможны разные траектории последующего движение, то выбор пути развития не является жестко детерминированным и нередко определяется случайными факторами. Дальнейшее развитие, напротив, оказывается в той или иной степени связанным заданной траекторией (path dependent). Именно поэтому интерпретацию генезиса нового явления неправомерно ограничивать только тем кругом факторов и влияний, которые исторически и логически связаны с «победившей» траекторией развития.

Уже на этапе формирования экономической науки – в период с конца XVII и до второй половины XVIII веков – инициаторы новой области знания шли разными путями, руководствовались разными моделями науки, задав целый спектр возможных траекторий ее развития. Вероятно, каждая из них в определенных обстоятельствах имела шанс для своего воплощения.

Множественность таких вариантов отчасти была обусловлена сосуществованием в эпоху зарождения экономической науки альтернативных идеалов научности. Одним из ее источников оставалась схоластическая традиция, и прежде всего доктрина естественного права, через которую, по определению Шумпетера, «общественные науки себя открыли» [Шумпетер, 2001, с. 142]. В XVII веке складываются две новые

линии в эпистемологии – рационалистическая линия Р. Декарта, обобщившая опыт строгого ма-тематического знания, и эмпирическая линия Фрэнсиса Бэкона, признавав-шая только такое знание, которое подтверждалось данными опыта. На пря-мую связь между этими философскими доктринами и двумя основными национальными традициями экономической науки указал К. Прибрам [Pribram, 1983], согласно которому ранние английские экономисты, начиная с Петти, понимали науку в духе Бэкона, тогда как французы, в особенности, физиократы, были рационалистами-картезианцами. Хотя схема Прибрама была слишком прямолинейной и недооценивала единство тогдашнего международного научного сообщества [см., напр.: Gronewegen, 1987], продуктом которого был, к примеру, Дадли Норт – английский картезианец, тем не менее, внимание к самому факту влияния соперничающих эпистемологических установок было шагом к осознанию неадекватности линейных схем формирования экономической науки.

Интеллектуальное брожение второй половины XVII и начала XVIII веков породило целый ряд проектов включения экономического знания в сферу тогдашней науки.

Два таких проекта можно назвать инерционными – они рационализировали фактически сложившиеся экономические дискурсы. Один из них – *экономико-философский проект* – восходит, как уже отмечалось, к Дж. Локку, английскому философу и чиновнику, ближайшему советнику влиятельного вельможи времен Реставрации 1-го графа Шефтсбери. Локк интерпретировал экономические явления, в особенности такие, как денежное обращение и ссудный процент, в свете доктрины естественного права, т. е. в широком морально-философском контексте. Экономика выступала в этом случае скорее разделом философии, чем отдельной наукой. В XVIII веке эту линию продолжил, хотя и на иной, свободной от груза естественно-правовых предпосылок философской базе, шотландец Д. Юм. Экономические явления – деньги, торговля и др. – интересовали Юма постольку, поскольку они влияли на человеческие нравы и, тем самым, объясняли механизмы общественного прогресса. Аналитические достижения этих авторов, вошедшие впоследствии в арсенал экономической теории, будь то анализ скорости оборота денег Локка или влияния денежной массы на уровень цен Юма, были побочным продуктом более широких концепций.

Второй – *эмпирико-описательный – проект* обобщил опыт консультантов-администраторов в более узкой области экономической политики. Он нашел свое, правда, сильно запоздавшее воплощение в сочинении сэра Джеймса Стюарта «Исследование принципов по-

литической экономии» (1767). Представитель знатного аристократического рода, многолетний изгнанник и путешественник, Стюарт адресовался к просвещенному правителю и претендовал на обобщение опыта экономической политики разных стран. В предисловии к трактату он писал, что «речь в нем не идет много дальше того, чтобы собрать и организовать некоторые элементы, касающиеся наиболее интересных направлений современной политики, таких как население, сельское хозяйство, торговля, помыслы, деньги, монета, процент, обращение, банки, обмены (валют), государственный кредит и налоги. принципы, выводимые из всех этих тем, оказываются достаточно согласованными и составляют единую цепь рассуждений».

Вопреки Марксу [1859], который назвал Стюарта автором первой целостной системы буржуазной политической экономии, сам он противопоставлял свою работу тому, что, по его выражению, «французы называют Системами» и стремился избегать абстракций. «Великое искусство политической экономии» он видел в том, чтобы «во-первых, приспосабливать различные ее (политической экономии) меры к духу, нравам, привычкам и обычаям народа, и уже затем формировать эти обстоятельства так, чтобы вводить в них новые, более полезные институты».

Проект Стюарта был манифестом просвещенного меркантилизма в эпоху, когда эта политика уже становилась препятствием на пути общественного прогресса, и это, конечно же, не способствовало успеху данного проекта в соперничестве с конкурентами.

Автором первого альтернативного проекта экономической науки в духе Нового времени был, несомненно, У. Петти. По определению Шумпетера, «он относился к числу теоретиков, для которых наука – это измерение». Петти писал: «...вместо того, чтобы употреблять только слова в сравнительной и превосходной степени и умозрительные аргументы, я вступил на путь выражения своих мнений на языке чисел, весов и мер..., используя только аргументы, идущие от чувственного опыта, и рассматривая только причины, имеющие видимые основания в природе» [Петти, 1940/1676, с.156]. Это был вызов. Шумпетер, отмечая, что Петти сознавал полемичность своего методологического кредо и был готов за него бороться, заключил, что «это был бы первый “спор о методе”» [Шумпетер, 2001, с. 271]. Правда, вывод был сформулирован в сослагательном наклонении: «никто не выступил против... [П]оследователей было мало, восхищались многие, но огромное большинство очень быстро предало забвению этот метод... [П]ерспективная программа, способная вдохновить экономистов на новые направления исследований, увяла в руках шотландского профессора

и на 250 была практически утрачена для большинства экономистов» [Там же]. Последнее замечание – камешек в огород А. Смита, который свое отношение к проекту Петти выразил мимоходом брошенной репликой, что он «не слишком верит в политическую арифметику» [Смит, 2007/1776, с. 512].

Энтузиазм Шумпетера по отношению к *эмпирико-статистическому проекту* Петти вполне соответствовал неопозитивистской интеллектуальной моде 1940-х гг., и гораздо меньше – условиям, в которых работали Петти и Смит. Петти демонстрировал чудеса изобретательности, анализируя данные о хозяйственных реалиях XVII века, но это не отменяет факта, что сами данные были скудными и отрывочными, а выводы на их основе – не слишком убедительными. Условия для полноценной реализации такого проекта еще не созрели.

Приверженность эмпиризму вполне сочеталась у Петти и с теоретическими находками и с инженерным подходом при обсуждении практических задач, будь то налогообложение или обустройство Ирландии. Однако по-настоящему последовательная попытка организации экономического знания как инженерной науки была предпринята несколько позже и принадлежала знаменитому Дж. Ло. Его основное сочинение «Деньги и торговля» (1705) – яркий пример *инженерно-экономического жанра*. Трактат состоит из восьми глав, из которых две первые вводят основные понятия и ставят проблему – обеспечение хозяйства деньгами; четыре следующие главы содержат обзор различных подходов к решению задачи – применяемых на практике или предлагаемых другими авторами, вместе с объяснением недостаточности или неадекватности этих подходов; седьмая глава состоит из детального пошагового описания проекта самого автора, а заключительная глава – это характеристика выгод, которые принесет его осуществление. В работе Ло есть и оригинальные теоретические идеи [см., напр.: Murphy, 2008], анализ эмпирического материала, но основой аргументации служит инженерная логика: сопоставление разных технологий решения поставленной задачи и обоснование на этом фоне преимуществ собственного проекта.

Судьба научного проекта Ло была предрешена судьбой его практического проекта. Крах в 1720 г. финансовой пирамиды Ло породил обширную вторичную литературу с анализом этого опыта, по преимуществу критическому. Не стал примером для подражания и инженерный подход Ло к организации знания. Однако эволюция денежных и финансовых систем в XX веке заставила вернуться к оценке идейного наследия Ло и признать его оригинальный и во многом пророческий вклад в развитие денежной теории.

То, что взгляды Петти и Ло на экономическую науку не вызвали полемики среди их современников, вовсе не означает, что они остались не замеченными. Научные сообщества того времени были немногочисленными, а механизмы научной коммуникации только складывались. Накопление научных знаний шло сравнительно медленно, от поколения к поколению. В процессе генезиса экономической науки реакцией на первые ее проекты стал еще один проект, разработанный вначале 30-х гг. XVIII в. коммерсантом ирландского происхождения Р. Кантильоном.

Единственное сохранившееся сочинение Кантильона «Опыт о природе коммерции: общие вопросы» [Cantillon, 2015/1755] было написано незадолго до его предполагаемой трагической гибели в 1734 г., а опубликовано –более чем на 20 лет позже, в 1755 г. В работе есть критические ссылки на Локка и Петти, но главным, хотя и неназванным, оппонентом выступает Ло [Murphy, 1989]. Острие критики, естественно, направлено на теоретические идеи предшественников, но одновременно с содержательными разногласиями «Опыт» Кантильона разительно отличается от их работ своей методологией. Экономика Кантильона – это реализованный *проект конкретной теоретической науки*. Это не раздел философии, как было у Локка; не аналитическая гипотеза для группировки и анализа данных, как у Петти; и тем более не инженерный проект в духе Ло.

Теория Кантильона – это попытка представить объект изучения в виде обобщенной модели, описывающей его наиболее существенные черты и свойства. Это сознательно выстроенная система абстрактных схем, ядром которой служит схема производства и воспроизводства (кругооборота) богатства, фиксирующая объективные, жестко детерминированные условия поддержания жизнеспособности хозяйства. Ее элементы: (а) земля, пригодная для производства средств жизни и монополизированная ограниченным числом собственников; (б) крестьяне-земледельцы и (в) другие работники, обеспечивающие нужды всех групп населения в количестве, лимитированном плодородием земли. Система детерминирована общим объемом ресурсов, в конечном счете – землей, и пропорциональностью частей, поскольку жизнеспособное, «естественное» состояние системы предполагает жизнеспособность (воспроизводимость) каждого ее элемента. Эту жесткую базовую схему Кантильон дополняет двумя другими, допускающими вариативность: (а) иерархией экономических агентов (ролей) и (б) схемой денежного обращения, опосредующего связи между элементами базовой схемы.

Вся конструкция строится на предпосылке существования объективно заданного естественного состояния, которое имеет тенденцию воспроизводиться в ходе функционирования экономической системы. Это состояние определяется независимо от действия рыночного механизма. Последнему отводится важная, но служебная роль – способствовать сближению фактического состояния системы с естественным. Этот процесс мыслится колебательным и в этом смысле – уравновешивающим.

Еще одна базовая предпосылка – разведение производственной и денежной сфер. Таким способом Кантильон решал фундаментальную проблему соотношения детерминизма и неопределенности. Производство богатства детерминировано объективными факторами, в основном неподвластными воле человека, но в действие эти факторы приводятся самими людьми с их ограниченными возможностями и несовершенными механизмами взаимодействия. В этих условиях неизбежен зазор между естественным состоянием и реальностью. И хотя, по убеждению Кантильона, он, как правило, невелик, именно им определяется область применения тех концептуальных схем, которыми он дополняет свою базовую производственную схему.

Первоначальный вариант своей схемы Кантильон конкретизировал в виде модели большого – размером в страну – помещичьего хозяйства, в котором воля хозяина доводилась до непосредственных производителей через иерархию надсмотрщиков. К модели рыночной организации хозяйства он перешел с помощью мысленного эксперимента, по которому надсмотрщики в обмен на обязательство выплачивать хозяину ренту становятся самостоятельными фермерами или мастерами-ремесленниками. Поскольку кругооборот общественного продукта осуществлялся теперь через рынок, постольку среднее звено социальной иерархии (фермеры и мастера-ремесленники) стало звеном предпринимателей-посредников, которые на свой страх и риск согласовали труд работников с запросами аристократии. Именно введение в эту схему предпринимателей-посредников, несущих бремя неопределенности, позволило Кантильону рационально объяснить механизм уравновешивания экономической системы без обращения к искусственным метафорам типа «невидимой руки». При этом тенденции системы к уравновешиванию он не придавал нормативного характера: естественное, или равновесное, состояние не отождествлялось с наиболее благоприятным.

***

Разнообразие проектов включения экономического знания в систему наук ставит под сомнение распространенный взгляд на генезис экономической науки как кумулятивный процесс. Хотя авторы более поздних проектов знали об идеях своих предшественников и принимали их во внимание, отношение к ним нередко строилось на принципе отталкивания и противопоставления, а не преемственности и заимствований. Примером тому могут служить ссылки Кантильона на Петти и Локка, отражающие одновременно и тематические переклички (например, интерес и Петти и Кантильона к соизмерению ценности земли и труда) и альтернативность подходов в трактовке общих тем.

В конечном счете, экономическая наука сформировалась на путях, намеченных картезианским по духу проектом Кантильона, как абстрактная теория, изучающая процессы создания и распределения материального богатства и логически выводимая из ограниченного набора базовых предпосылок, которые в основном укладываются в формулу «Трех Р: Равновесия, Рынка (конкурентного), Рациональности». Успех к этому проекту пришел десятилетия спустя после смерти инициатора и был обязан трудам последователей – Кенэ и, особенно, Смита. Какие факторы обусловили успех именно теоретического проекта? Отчасти, вероятно, уязвимостью конкурирующих проектов, но, главное, теоретический проект, в том виде, в котором его представил Смит, оказался идеологически привлекательным для своей эпохи. Успех Смита-экономиста – а с ним и рождение новой науки политической экономии – были в значительной мере производны от успеха Смита – политического мыслителя. «Именно благодаря... пониманию гражданского общества как рынка Смит смог революционизировать мир» – так резюмировал ситуацию французский исследователь П. Розанваллон [2007/1999, с. 85]. В иных исторических условиях формирование экономической науки могло пойти иным путем.

III.

Самый радикальный разворот в последующем развитие развитии экономической науки произошел во второй половине XIX века и был связан с маржиналистской революцией. Ее результатом стало изменение предмета экономической науки: вместо материального богатства, представленного общественным продуктом, иначе говоря, резуль-

тата экономической деятельности общества, им стала субъективная сторона деятельности экономических агентов, предшествующая их материальной деятельности: оценки, ожидания, предпочтения, планы и, наконец, решения об использовании (или передаче) имеющихся ресурсов и прав для создания благ. То, что прежде было предпосылкой анализа (рациональное поведение), стало предметом, и наоборот.

На первый взгляд, мало что изменилось. Остались те же разновидности экономических агентов, те же факторы производства и те же виды доходов. Но такое впечатление обманчиво, во всяком случае, в отношении факторов производства и доходов. Если у классиков речь шла о запасах и потоках *реальных ценностей* (в вещественном или денежном выражении), то у маржиналистов – об *ожидаемых (планируемых, проектируемых, оцениваемых и т. п.) значениях* соответствующих величин. Если принятие решений – это ментальные акты, происходящие в сознании субъектов, то производство благ – объективный, как правило, материальный процесс.

В результате под доходами стала пониматься *ожидаемая* доходность, под капиталом – *оценка капитализации* будущих доходов, под равновесием – согласованность *предполагаемых решений* экономических агентов. Словом, при номинальной преемственности категориальной сетки экономической теории её понятийный аппарат радикально изменился.

Условием такой подмены был отказ от стоимости как базовой категории, обозначавшей некоторую *объективно* детерминированную сущность, и её замещение категорией *субъективной* полезности. Изменилась и позиция исследователя: теперь ему потребовалось либо овладеть искусством интроспекции (т. е. способностью проникать в сознание субъекта экономического действия), либо вооружиться субститутом интроспекции в виде надёжной и универсальной модели экономического поведения. Австрийская школа пошла первым путём, неоклассика предпочла второй.

Маржиналистская революция породила несколько новых тенденций в развитии экономической науки, важнейшими из которых стали математизация и психологизация.

А. Теория общего равновесия Вальраса была в меньшей степени, чем другие ветви маржинализма связана с его субъективной стороной. Упор был сделан на математическое моделирование согласования интересов экономических агентов, принимающих решения об использовании ресурсов. Сам Вальрас верил в то, что его математическая модель схватывает наиболее глубокую сущность рыночной экономики и потому заслуживает статуса теории как истинного знания о реально-

сти. Развитие математики на рубеже XIX–XX вв. освободило от таких иллюзий. Математические модели были признаны формальными конструкциями, способными служить инструментом познания реальности, но не претендующими на ее непосредственное описание.[2] Таковой оказалась и теория общего равновесия: элегантная, но абстрактная конструкция, построенная на крайне нереалистичных предпосылках. Осознание этих предпосылок привело к существенному снижению интереса к этой теории. Из концептуального ядра теоретической экономики, которым де-факто служила эта концепция (начиная с ее предвосхищения у Адама Смита), она постепенно трансформируется в экзотическое ответвление теоретической экономики.

Попытки гальванизировать теорию общего равновесия путем использования ее агрегированной версии в макроэкономике привели в тупик моделей с репрезентативным агентом, в которых теоретически ценные свойства исходной модели, прежде всего индивидуальность предпочтений экономических агентов, оказались фактически утраченными [Hands, 2016, 2017]. В этом проявился кризис главной ветви маржиналистского мейнстрима.

Таким образом, методологический поворот теоретической экономики в сторону математизации оказался неадекватным объекту изучения, возможно из-за неудачного выбора математического аппарата[3].

Б. Наиболее характерной для экономического мейнстрима тенденцией последних десятилетий стало включение в его состав поведенческой экономики, а в последние годы и нейроэкономики. Присуждение нобелевских премий сначала Д. Канеману, а в 2017 г. Р. Талеру – явное тому свидетельство. Это явление можно рассматривать как новую волну субъективистского, по преимуществу психологического маржинализма.

Взаимоотношения между экономикой и психологией имеют долгую и непростую историю. В начале XX века «теория предельной полезности» и «психологическая школа» нередко воспринимались как синонимы. [См., напр.: Жид и Рист, 1995/1918, с. 401]. Несмотря на неоднократные попытки отдельных авторов навести мосты между

---

[2] Так, свою приверженность «формалистской школе математики» Ж. Дебре, один из авторов знаменитой модели общего равновесия Эрроу-Дебре, продекларировал во введении к своей основной работе на эту тему [Цит по: Weintraub, Mirowski, 1994, p. 257]; см. тж: [Леонард, 2006/1997].

[3] Автор концепции системной динамики инженер-системщик Дж. Форрестер в 2013 г. на исходе своей карьеры на вопрос о том, чем бы он хотел остаться известным потомкам, ответил так: «…тем, что избавил от диффуров все области знания… Но это вряд ли случится в течение ближайших 50 лет… И еще тем, что полностью изменил экономическую науку. Но и это не для ближайших 25 лет» [Saeed (2014), p. 7].

двумя дисциплинами, они всякий раз терпели неудачу [Goodwin, 2016; Sent, 2004].

Вопрос, однако, в том, являются ли результаты исследований человеческого поведения вкладом в прогресс *экономической* науки? Вспомним реакцию М. Фридмена на критику поведенческих предпосылок экономической теории. Именно в ее адрес он сформулировал в начале 1950-х гг. свой знаменитый и парадоксальный тезис о незначимости предпосылок для теории. Фридмен был неправ, возведя свой тезис в ранг философской истины, но он был во многом прав против критиков, строивших свои выводы на данных социологических опросов предпринимателей. Кроме прочего критика Фридмена показала, как легко экономисты были готовыми пренебречь, казалось бы, фундаментальными маржиналистскими основами своей теории.

Сегодня история повторяется. Фридменовские аргументы уже повернуты против современного наступления поведенческой экономики, несмотря на то, что ее современный научный арсенал несравним с опросами 30–40 годов XX века. Ныне это тщательно организованные и тестируемые психологические эксперименты и даже сугубо объективные наблюдения мозговой деятельности. Однако их объект – индивидуальное поведение. Амбиция одного из лидеров поведенческой экономики Талера – заменить в теории «*эконов*», или *Homo oeconomicus,* на «*гуманов*», или *Homo sapiens,* с заверением, что «возникновения какой-либо новой большой поведенческой теории, которая заменит неоклассическую парадигму, ожидать не следует». [Thaler, 2016, p. 1578, 1592].

Авторы влиятельной статьи «В защиту бездумной экономики» настаивают, что подобные средства не приближают к цели: «Наш основной тезис состоит в том, что разделение между экономикой и наукой о мозге – это следствие специализации, сложившейся вокруг разных вопросов и разных данных. …Наш вывод – нейроэкономическая критика не в состоянии опровергнуть ни одной конкретной (стандартной) экономической модели, и она не представляет собой вызова стандартной экономической методологии» [Gul and Pesendorfer, 2008, p. 7].

Впрочем, скепсис в отношении современной поведенческой экономики высказывают не только защитники неоклассической ортодоксии, такие как процитированные Гул и Песендорфер. Представитель неоавстрийской традиции М. Худик [Hudik, 2011] критикует психологизм, опираясь на идеи Хайека и Поппера. Он возражает против редукционизма поведенческого подхода к анализу экономических явлений, ссылаясь на феномен «спонтанного порядка», который в этом случае выпадает из поля зрения. Характерен вывод, к которому приходит

Худик: «…проблемы индивидуального поведения и спонтанного порядка имеют различную природу и должны изучаться разными дисциплинами. Какая из таких дисциплин должна сохранить название “экономика” не имеет существенного значения» [Ibid., p. 156]. Похоже, что экономическая наука перестала быть наукой об экономике, во всяком случае, связь между ними уже не очевидна. Совсем как у Козьмы Пруткова: «Если на клетке слона прочтешь надпись “буйвол”: не верь глазам своим»!

Разумеется, никто из критиков не отрицает, что изучение экономического поведения – это, несомненно, важная область исследований человека. Но это исследование индивидуального поведения. Чтобы оно стало экономически значимым, его нужно нарастить (а) исследованием взаимодействий между людьми и (б) тем, как эти взаимодействия реализуются в производстве и распределении благ.

Подытоживая эту историю, можно, вероятно, сказать, что маржина-листская революция оказалось как раз той развилкой, где теоретическая экономика сошла на боковую ветвь своего развития. Переведя стрелки на поведенческие предпосылки экономической деятельности, она увела экономистов из экономики в ее понимании основоположниками этой науки. Такой уход из сферы своей непосредственной ответственности – наиболее показательный признак кризиса маржиналистского мейнстрима.

IV.

Результатом кризиса стали нарастающие тенденции фрагментации и прагматизации экономической науки. Разрастание сферы прикладных эмпирических исследований, развитие новой институциональной экономики, теоретико-игровых и других типов моделей сближает структуру экономико-теоретического знания с положением дел в других социальных науках, которые де-факто представляют собой конгломераты слабо связанных между собой школ, частных теорий и моделей.

В сфере образования тенденция состоит в том, что продвинутые экономические факультеты постепенно уступают позиции не менее продвинутым бизнес-школам, что применительно к системе образования означает ослабление роли теории и повышение роли обучения на кейсах. Эта тенденция не новая, на рисунках 1 и 2 она прослеживается вполне отчетливо. Общее количество присужденных в США степеней PhD по экономике за период с 1970 по 2010 г. почти не из-

менилось, тогда как аналогичное число степеней по бизнесу и менеджменту почти удвоилось. При этом доля американских граждан среди получателей степени по экономике снизилась с 81% до 36%, а среди остепененных менеджеров эта доля хоть и уменьшилась, но составила около 60%.

Прежде могло казаться, что дело сводится к соперничеству экономического и менеджериального образования, в котором экономисты рискуют потерять часть прежней ниши, но могут не беспокоиться о содержательной «начинке» своих программ. В действительности речь идет о более масштабном явлении. Так, в социальных науках возникло движение за «фронетическую» социальную науку (от аристотелевского «фронезиса» – мудрости). Его лидеры заявляют, что «социальные науки могут производить знания такого типа, которые растут из тесного знакомства с практикой в конкретных условиях. Это знания локальные, включая неявные (tacit) знания и навыки, им нельзя обучиться априори, они вырастают «снизу», из самой практики» [Flyvbjerg et al., 2012, p. 2; Flyvbjerg, 2001].

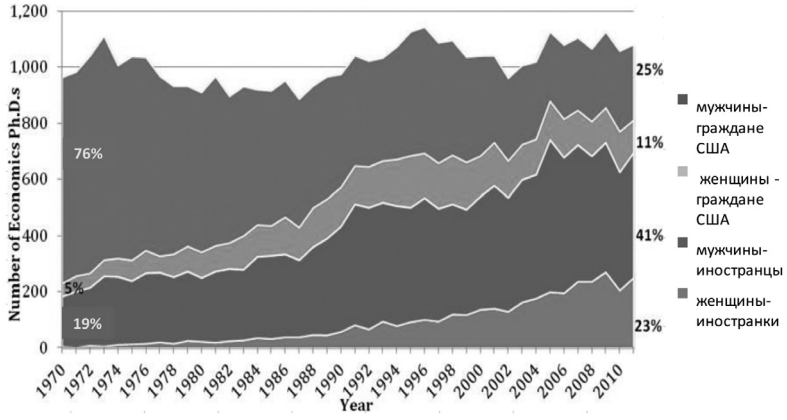


Рис. 1. Динамика и структура степеней PhD по экономике, присужденных в США в 1970-2010 гг.
Источник: [Stock, Sigfried, 2014, p. 289]

Фактически речь идет опять-таки о переносе исследовательских усилий из сферы теории в сферу анализа кейсов. Но чем руководствоваться при выборе и анализе кейсов? Здесь и возникают ссылки на мудрость, интуицию и т. п. А это уже признак кризиса социально-теоретического знания в целом.

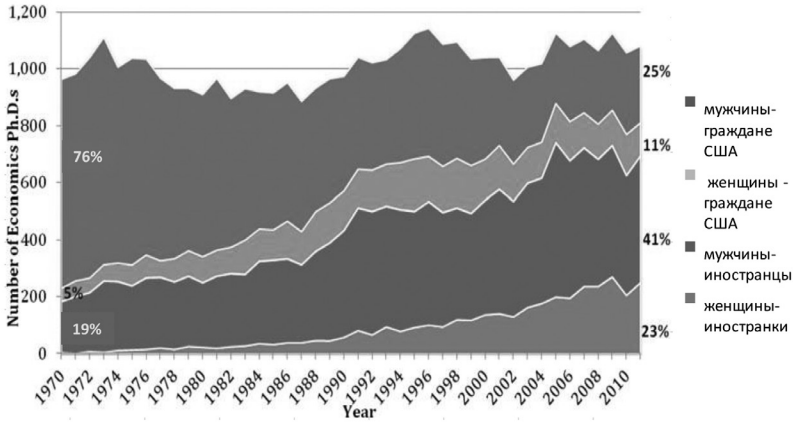


Рис. 2. Динамика и структура степеней PhD по бизнесу и менеджменту, присужденных в США в 1970-2010 гг.
Источник: [Stock, Sigfried, 2014, p. 290]

Применительно к экономике характерным выражением этой тенденции может служить недавняя книга Дани Родрика «Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science»[4] [Rodrik, 2015]. Фактически Родрик разворачивает известную формулу Кейнса: «Экономика – это наука мышления в терминах моделей, соединенная с искусством выбирать модели, существенные для современного нам мира». Разворачивает в том смысле, что пытается перенести фокус внимания экономистов с первой части этой формулы на вторую, как это и было у Кейнса. Ибо моделей наработано много, ни одна не является универсальной, учить успевают небольшой доле того, что есть, о существовании большей части корпуса накопленного знания студент может не догадываться. Поэтому главное, по Родрику, – искусство диагностики экономических проблем, которое и позволит правильно выбирать модели. Но в университетах эти способности не формируются и не культивируются.

В разных вариациях об этом пишут сегодня и другие авторитетные экономисты. Солидарен с основными тезисами Родрика экономист-теоретик А. Рубинштейн: «Я встревожен тем, что экономисты и игровики-теоретики злоупотребляют моделями. … я симпатизирую студентам, требующим революции в учебных программах по экономике. Добавить

[4] Книга вышла в переводе на русский язык с неудачным названием «Экономика решает» вместо более точного «Правило экономических рассуждений».

работы Адама Смита и Карла Маркса в списки литературы – не плохая идея» [Rubinstein, 2017, p. 167, 169]. Впрочем, Рубинштейн допускает, что более абстрактный подход в преподавании может быть привлекательным для части студентов, в наибольшей мере готовых разбираться с важными экономическими и социальными вопросами. При этом он подтверждает свою известную позицию, что по эпистемологическому статусу абстрактные модели не отличаются от притч или историй, с помощью которых человек осваивает окружающий мир – чеховский рассказ «Размазня» служит ему примером [Ibid., p. 166, 170].

Д. Коландер видит выход в том, чтобы «политико-ориентированные экономисты перестали думать о себе как об ученых-прикладниках и стали воспринимать себя в качестве инженеров» [Colander, 2017, p. 731]. На практике, по его мнению, это должно выразиться в использовании методологии, менее привязанной к строгим научным критериям; в стремлении искать скорее решение проблемы, чем истину; в акценте на *ad hoc* природу используемых моделей и иных эвристик; в осознании и декларировании ограниченности своих знаний и рекомендаций [Ibid., p. 732].

V.

Выход из кризиса требует достаточно радикальных реформ в организации экономических исследований и экономического образования, среди которых можно выделить два основных направления.

А. В краткосрочной перспективе не избежать сценария, намеченного Родриком, а именно:

перераспределения ресурсов и усилий между разработкой новых экономических моделей и их применением в пользу последнего вида деятельности. Это касается структуры финансирования экономических исследований, структуры образовательных программ, а также реформы сертификационных механизмов в экономической науке;

овладения новыми образовательными технологиями, нацеленными на формирование просвещенного здравого смысла и инженерного мышления у новых поколений экономистов, культивирования профессиональных интуиций. С этой целью значительно большее место в образовательных программах должны занять анализ конкретных ситуаций, решение конкретных проблем, изучение исторического опыта реформ.

Б. В долгосрочной перспективе стратегической задачей является восстановление авторитета экономической теории, что вряд ли возможно без ее глубокой трансформации:

• руководство экономической наукой, включая механизмы сертификации научных результатов, должно базироваться на долгосрочных тенденциях развития науки, поддерживать плюрализм научных школ и диалог между ними, не сдерживать выдвижение и разработку новых нестандартных идей и исследовательских программ;

• необходимо вернуть теоретическую экономику в свое историческое предметное поле – к изучению производства и распределения богатства как базовой парадигмы экономической науки;

• другие направления экономической теории (прежде всего поведенческая и институциональная экономика) должны стать вспомогательными инструментами. Их первоочередные задачи – это, соответственно, выявление массовых групп однотипного экономического поведения и разработка типологии моделей экономического роста и развития, динамики социального неравенства в условиях институционального разнообразия человеческих обществ;

• необходимо активное включение экономистов в междисциплинарное изучение условий и механизмов институциональной динамики, способных обеспечивать баланс между сохранением культурной идентичности и разнообразия человеческих сообществ, с одной стороны, и развитием их инновационного потенциала, с другой.

Литература

Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. (1992). М.: НП «Журнал Вопросы экономики». 2004.

Жид Ш. и Ш. Рист. История экономических учений. (1918). М.: Экономика. 1995.

Леонард Р. Ценность, знак и социальная структура: метафора «игры» и современное обществознание // Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ-ВШЭ. 2006. С. 265–300.

Маркс, К. (1859). К критике политической экономии//Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч., т.13. М.: Госполитиздат, 1959. С. 1–167.

Петти В. Политическая арифметика (1676) // Петти В. Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз. 1940.

Розанваллон, П. Утопический капитализм. История идеи рынка. (1999). М.: НЛО, 2007.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. (1776) М.: Эксмо. 2007.

Шумпетер Й. А. История экономического анализа. (1954). Пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. СПб: Экономическая школа. 2001.

Cantillon R. Essay on the Nature of Trade in General. (1755) A Variorum Edition. Ed. by R. van den Berg. Abingdon: Routledge. 2015.

Colander D. Economists should stop doing it with models (and start doing it with heuristics) // Eastern Economic Journal. 2017. Vol. 43. No 4. P. 729–733.

Danthine S. and M. De Vroye. The Integration of Search in Macroeconomics: Two Alternative Paths // Journal of the History of Economic Thought, 2017, vol. 39, No 4. P. 523–548.

De Vroey M. and L. Pensieroso. The Rise of a Mainstream in Economics. Université catholique de Louvain, IRES Discussion Papers; 2016–26. (Available at: https://sites.uclouvain.be/econ/DP/IRES/2016026.pdf)

Flyvbjerg B., T.Landman, and S.Schram, eds. Real Social Science: Applied Phronesis. Cambridge University Press. 2012.

Flyvbjerg, B. Making Social Science Matter: Why Social Inquiry Fails and How it can Succeed Again. Cambridge University Press. 2001.

Goodwin C. D. Economics and psychology: Why the Great Divide? // History of Political Economy. 2016. Vol. 48. Annual Suppl. P. 71–169.

Groenewegen P. Eighteenth Century Economics. L. & NY: Routledge. 2002.

Gul F. and W. Pesendorfer. The case for mindless economics // The Foundations of Positive and Normative Economics. A Handbook. Ed. by A. Caplin and A. Schotter. Oxford: Oxford University Press. 2008. P. 3–39.

Hands D. W. Conundrums of the representative agent // Cambridge Journal of Economics. 2017. Vol. 41. No 6, p. 1685–1704.

Hands D. W. The individual and the market: Paul Samuelson on (homothetic) Santa Claus economics // The European Journal of the History of Economic Thought, 2016. Vol. 23. No 3, pp. 425–452.

Hands D. W. Reflection without Rules. Economic Methodology and Contemporary Science Theory. Cambridge: Cambridge University Press. 2001.

Hudik M. Why economics is not a science of behaviour // Journal of Economic Methodology. 2011. Vol. 18. No 2. P. 147–162.

Leijonhufvud A. Hicks, Keynes, and Marshall // The Legacy of Hicks. Ed. by H. Hagemann and O. F. Hamouda. London: Routledge. 1994. P. 147–162.

Leijonhufvud A. The Uses of the Past. Department of Economics, University of Trento, Italia. Discussion Paper, 2006, N 3. (Available at: https://core.ac.uk/download/pdf/11829511.pdf)

Leonard Th.C. Reflection on rules in science: an invisiblehand perspective // Journal of Economic Methodology. 2002. Vol. 9. N 2. P. 141–168.

Murphy A. E. Richard Cantillon: Entrepreneur and Economist. Oxford: Oxford University Press. 1989.

Murphy, A. E. The Genesis of Macroeconomics: New Ideas from Sir William Petty to Henry Thornton. Oxford: Oxford University Press. 2008.

Pribram K. A History of Economic Reasoning. Baltimore and L.: The John Hopkins University Press. 1983.

Rodrik D. Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science. NY & L: Norton. 2015 (Родрик Д. Экономика решает: Сила и слабость мрачной науки. М.: Изд-во Ин-та Гайдара. 2016).

Rubinstein A. Comments on economics models, economics, and economists: Remarks on Economics Rules by Dani Rodrik // Journal of Economic Literature. 2017. Vol. 55. No 1. P. 162–172.

Saeed K. System Dynamics: A Disruptive Science. A Conversation with Jay W. Forrester, founder of the field. Worcester Polytechnic Institute. Department of Social Science and Policy Studies. Working Papers. No. 2014–003.

Sent E-M. Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics // History of Political Economy. 2004. Vol. 36. No 4. P. 735–760.

Stock W.A. & J. J. Siegfried. Fifteen Years of Research on Graduate Education in Economics: What Have we Learned? // The Journal of Economic Education, 2014. Vol. 45, No 4, p. 287–303.

Thaler R. H. Behavioral Economics: Past, Present, and Future // American Economic Review. 2016. Vol. 106. No 7. P. 1577–1600.

Weintraub E. R. and Mirowski P. The pure and the applied: Bourbakism comes to mathematical economics // Science in Context, 1994. Vol. 7. No 2. P. 245–272.

Кузнецов Ю. В.

Криптовалюты как вызов денежной теории

В статье отмечается, что в дискуссию о криптовалютах оказались втянуты и экономисты-теоретики, перед которыми практика ставит множество вопросов. В какой мере можно считать криптовалюты деньгами? Можно ли ожидать, что криптовалюты придут на смену традиционным фиатным деньгам и при каких условиях это возможно? Какое место в экономике и хозяйственном обороте могут занять эти инструменты, если они будут существовать одновременно с фиатными валютами? В статье подчеркивается, для получения адекватных ответов на эти и другие вопросы целесообразно реструктурировать традиционную денежную теорию, разделив ее на три составляющие: теорию средств обмена, теорию платежных средств и теорию средств экономического расчета. Криптовалюты могут брать на отдельные из этих трех ролей, не беря на себя их все. Иначе говоря, не становясь деньгами в строгом смысле этого термина.

Ключевые слова: криптовалюты, фиатные деньги, денежная теория, бартер, теорема регрессии, разделение функций денег между криптовалютами

Классификация JEL: E40, E42

Kuznetsov Yu. V.

Cryptocurrencies as a Challenge to Monetary Theory

The article notes that in the discussion about the crypto-currencies economists-theorists were also dragged because the practice poses many questions before them. To what extent can the crypto currency be considered money? Can we expect that the crypto-currencies will replace the traditional fiat money and under what conditions is this possible? What place in the economy and economic turnover can these tools take, if they exist simultaneously with the fiat currencies? The article emphasizes that in order to obtain adequate answers to these and other questions it is expedient to restructure the traditional monetary theory, dividing it into three components: the theory of means of exchange, the theory of means of payment and the theory of means of economic calculation. Crypto-currencies can take on these three roles partially, not assuming all of them. In other words, without becoming money in the strict sense of the term.

Keywords: crypto-currencies, fiat money, monetary theory, barter, regression theorem, separation of money functions between crypto-currencies.

JEL classification: E40, E42

Введение

Криптовалюты – одно из самых ярких изобретений последнего времени в сфере информационных технологий. В отличие от многих других инноваций XXI века, они сразу оказались в поле внимания экономической теории (точнее говоря, того ее раздела, который называется денежной теорией), причем, скорее всего, вопреки желанию самих экономистов. Тому было несколько причин.

С самого начала сам дискурс о криптовалютах строился с использованием терминов и понятий денежной теории, таких как спрос на деньги и предложение денег и т. п. Энтузиасты криптовалют, и прежде всего первой из них – биткойна, противопоставляли их фиатным деньгам. Но сам термин «фиатные деньги» был позаимствован ими из теории денежных институтов и мало употреблялся вне работ по этой тематике. Заявив, что создан принципиально новый вид денег, эти люди стали пытаться применить имеющихся у экономистов теоретических идей, относящихся к деньгам.

Процесс вовлечения терминологии и аппарата денежной теории развивался достаточно интенсивно, вовлекая в себя не только отдельные понятия, но и целые концепции, такие как уравнение обмена и денежный стандарт. Поскольку сторонники независимой от государства денежной системы склонны придерживаться в целом либертарианских взглядов, а среди либертарианцев популярна австрийская школа экономической теории[1], в обсуждении криптовалют стали активно использоваться идеи австрийской денежной теории и ее положения, такие как менгеровский процесс спонтанного формирования денег из первоначального бартера и теорема регрессии. И в силу этой же причины некоторые экономисты-австрийцы – в том числе авторитетные специалисты, известные далеко за пределами школы, такие

[1] Необходимо предостеречь читателя от отождествления австрийской школы с либертарианством. Австрийская школа – это течение в экономической теории, то есть в науке, описывающей реальность. Термин ««ибертарианство» означает нормативную доктрину (и соответствующее политическое течение). Не все либертарианцы придерживаются австрийской экономической теории и далеко не все «австрийцы» являются либертарианцами

как Л. Уайт, Дж. Селджин – оказались довольно быстро вовлечены в обсуждение криптовалютной тематики.

Особую роль во взаимоотношениях криптовалютного дискурса и денежной теории сыграл тот факт, что практически с самого начала криптовалюты стали восприниматься не просто как новая технология платежей, а как «частные деньги». Это не могло не привести к тому, что энтузиасты и эксперты в этой сфере обратились к теоретическим работам, посвященным частным деньгам, самой известной из которых является книга Ф.А Хайека "Denationalization of Money", русский перевод которой вышел под названием «Частные деньги» [Hayek, 1976; Хайек, 1996]. Обсуждение хайековской идеи частных денег, сравнение ее с криптовалютами, выявление черт сходства и отличия очень часто встречается в литературе, посвященной криптовалютам[2], а также в интернет-дискуссиях на эту тему

Но ключевым фактором во взаимоотношениях денежной теории со сферой криптовалют стало то, что возникновение последних поставило целый ряд вопросов, которые должны быть разрешены именно денежной теорией и никаким другим разделом экономической науки. Некоторые из этих вопросов будут рассмотрены в данной статье. Более того, ряд устоявшихся теоретических представлений был если не опровергнут, то поставлен под сомнение, и это не зависит от того, чем закончится социальный эксперимент с криптовалютами.

Криптовалюты и возникновение денег из бартера

Из всего множества концепций денежной теории наибольший интерес данном контексте представляют две – генетическое объяснение возникновения денег из бартера, восходящая к К. Менгеру, и так называемая теорема регрессии, сформулированная Л. фон Мизесом.

Теория возникновения денег из бартера [Менгер, 2005, с. 257–260; Мизес, 2012, с. 379–381] может быть кратко изложена следующим образом.

Представим себе общество, к котором первоначально существует только бартерный обмен. Его осуществление сопряжено с очевидными трудностями, которые в целом можно охарактеризовать как проблему совпадения желаний сторон обмена: человеку, желающему обменять некоторое количество одного блага на некоторое количество другого крайне трудно найти другого, который бы хотел бы обменять то же

[2] См., например: [Свон, 2017, с.157–158, 165; Bheemiah, 2017, p. 130–134].

самое количество второго блага на то же самое количество первого. Естественно ожидать, что в такой ситуации рано или поздно кому-нибудь придет в голову идея косвенного обмена: если потенциальному партнеру по обмену нужно что-то третье, то можно попытаться выменять на свой товар это третье благо, а потом выменять на него то, что нужно.

Как только появилась идея косвенного обмена, запускается процесс отбора с положительной обратной связью. Каждый участник такого рынка начинает оценивать разные товары не только на предмет их ценности для потребления, но и на предмет того, насколько легко будет обменять потом этот товар на что-то другое, даже сам он не нужен данному участнику для потребления. Каждый акт использования некоего блага в качестве товара-посредника (то есть средства обмена) увеличивает то, насколько высоко участники оценивают способность данного блага выполнять функцию средства обмена эта способность усиливается по мере ее использования (положительная обратная связь). Таким образом, действует процесс спонтанного отбора средств обмена по критерию большей *обмениваемости* (*marketability*). Товары, в меньшей степени пригодные для использования в качестве средства обмена, постепенно выходят из употребления в этом качестве. Количество используемых средств обмена со временем сокращается, а рыночная ценность оставшихся со временем растет, так как расширяются возможности их употребления именно в этом качестве (а не только в качестве потребительских благ). В конце концов этот процесс приводит к выделение одного или очень немногих средств обмена в качестве денег (общепринятых средств обмена).

Несомненно, данный сценарий не может считаться точным описанием реальных исторических событий, так как в дело могли вмешиваться многие другие факторы (не говоря уж о том, что нет и не может быть достоверных исторических документов, свидетельствующих о существовании на заре человеческой истории обществ чистого бартера, в которых отсутствовала бы идея косвенного обмена). Однако в контексте темы данного доклада важно описание самого процесса отбора средств обмена и действующего в нем контура обратной связи: использование некоего предмета в качестве средства обмена при прочих равных условиях ведет к росту его рыночной ценности. Это описание следует из фундаментальной логики человеческого выбора и человеческих предпочтений.

Но это порождает следующую проблему, имеющую прямое отношение к криптовалютам. Предположим, некоторый товар начинает использоваться участниками рынка как средство обмена. Предположим,

его употребление в этом качестве постепенно расширяется, и он начинает ходить параллельно с существующими деньгами сначала в узких сегментах рынка, а затем все шире и шире. Менгеровский процесс с обратной связью приведет к тому, что его рыночная ценность начнет довольно быстро увеличиваться. Это значит, что участникам рынка будет выгодно покупать этот товар, но не тратить его, ожидая дальнейшего роста ценности. Но это значит, что он из средства обмена превращается в инвестиционный актив, и спрос на него в значительной степени перестает определяться его функцией в качестве средства обмена (вышеописанный контур положительной обратной связи перестает работать). Формирование пропорции обмена этого блага на ранее существовавшие деньги – его цена – начинает определяться факторами рынка инвестиционных активов, которые порождают существенную волатильность. Естественно, цены всех прочих товаров, выраженные в новом средстве обмена, превратившемся в инвестиционный актив, тоже становятся столь же волатильными, а это еще больше подрывает его функционирования в качестве средства обмена: мало кто хотел бы, например, получать зарплату в единицах, на которые через несколько дней можно купить в магазине, скажем, в полтора раза больше или меньше повседневных товаров, чем в день выплаты зарплаты.

Именно это произошло с биткойном в последнее время. На протяжении первых лет его существования энтузиасты и сочувствующие рассматривали его в качестве перспективного средства обмена. Это вело к постепенному расширению его использования и росту его курса, а вслед за этим и к появлению инвестиционной компоненты спроса. Примерно к концу 2016 г. биткойн превратился в новый инвестиционный актив (поскольку инвестировали в него в целях последующей перепродажи, а не получения процентного дохода, уместно назвать его спекулятивным активом). Его цена, выраженная в традиционных деньгах, стала быстро расти (за год – почти в 20 раз); затем она резко снизилась, но в момент написания этого текста остается более чем в 9 раз выше. чем в начале 2017 года. Такая волатильность делает использование биткойна в качестве средства обмена практически нецелесообразной.

Эти рассуждения приводят к следующему вопросу: учитывая данные особенности функционирвоания механизма положительной обратной связи, описываемого менгеровским процессом, может ли биткойн (или другая криптовалюта) со временем стать новыми деньгами, то есть достаточно широко используемым (общепринятым) средством обмена? В более общем виде: *если сам процесс положительной обратной связи, действующий в менгеровском процессе образова-*

ния денег, в условиях наличия уже функционирующих денег, приводит к нестабильности рыночной ценности любого нового средства обмена, возможно ли вообще формирование новых денег, альтернативных существующим? Если да, то при каких условиях это возможно?

Этот вопрос должен стать предметом серьезного изучения, и он представляет собой теоретический вызов именно денежной теории, точнее, той ее части, которая называется теорией денежных институтов [White, 1999].

В качестве рабочей гипотезы можно предположить, что если вытеснение старых денег новыми и возможно, то в условиях достаточно серьезного кризиса существующих денежных систем. В некотором смысле все существующие фиатные системы родились из разной глубины кризисов, обычно политических по своим исходным причинам. Но в прошлые разы новые денежные системы возникали не путем вытеснения прежних денег некими средствами обмена, уже спонтанно развивавшимися на рынке, а посредством неких политических и административных действий государств. Возможные сценарии вытеснения старых денег новыми, рыночными – это новая постановка вопроса.

Криптовалюты и теорема регрессии

Сформулированная Мизесом теорема регрессии [Мизес, 2018, с. 382–385] изначально была призвана помочь избавиться от порочного круга, якобы возникающего при попытке объяснить покупательную способность денег на основе маржиналисткой теории цен. Эта теория в том виде, в каком она сложилась к началу XX века, выводила денежные цены благ и услуг из их предельной полезности и через посредство соответствующих кривых спроса и предложения. Но к самим деньгам, как считалось, эта теория неприменима, так ее применение потребовало бы выражать их предельную полезность в терминах всех прочих рыночных благ. Но если блага оцениваются в деньгах, а деньги – в этих благах, то, как считалось, возникает логический порочный круг.

Теорема регрессии позволяла его избежать; более того, она позволяла показать, что кривая спроса на деньги обладает теми же свойствами, что и кривые спроса на все прочие блага. Согласно тезису Мизеса, предельная полезность денег определяется не в терминах одновременно с ней определяемых цен, а в терминах *прошлых* цен, которые могли объективно наблюдаться на рынке.

Таким образом, рыночная ценность (покупательная способность) денег оказывается зависящей от системы рыночных цен в предыду-

щие моменты времени. Но эту теорему можно повторно применить и к этим предыдущим моментам. Продолжая этот процесс назад во времени *и предполагая*, что деньги возникли из ситуации бартера в ходе менгеровского процесса, Мизес пришел к выводу, что в момент появления первого средства обмена (то есть осуществления первой пары актов косвенного обмена) благо, которое впоследствии стало деньгами, должно было иметь ценность, независимую от его функции средства обмена. Иными словами, все товарные деньги были когда-то просто товарами. Можно также на основе этой теоремы предположить, что существующие сейчас нетоварные (государственные фиатные) деньги должны иметь некоторую преемственность с существовавшими в прошлом товарными (металлическими). Отдельный вопрос заключается в том, какого рода должна быть эта преемственность.

Вывод из теоремы регрессии, согласно которому средства обмена в начале процесса формирования денег должны иметь потребительскую ценность, не связанную с использованием в косвенном обмене, породил большое количество споров по поводу криптовалют. Некоторые авторы утверждали, что теорема регрессии полностью исключает возможность того, что цифровые объекты, не представляющие никакой потребительской ценности и не дающие никаких прав на что-то, имеющее такую ценность, никогда не смогут стать деньгами. Против такой позиции был выдвинут ряд аргументов, показывающих, что она делает слишком сильные выводы из теоремы регрессии[3].

На данном этапе дискуссии можно констатировать что *теорема регрессии не дает однозначного ответа на вопрос о том, может ли стать средством обмена и тем более деньгами актив, первоначально не обладавший никакой неденежной ценностью*. Этот вопрос остается открытым, и он, несомненно, представляет собой еще один вызов денежной теории.

Разделение денежной теории

Традиционно в денежной теории выделяется несколько функций денег. В разных трактатах и учебниках в этот перечень нередко включаются различные функции, и число их может быть различно. Но в принципе все они логически сводятся к одной из следующих трех.

[3] Подробнее см.: [Davidson, Block, 2015].

1) *Средство обмена*. Деньги – это благо, которое приобретается в обмене не для потребления, а для того, чтобы быть обмененным впоследствии на что-то другое. К этой функции также сводится традиционно выделяемая функция «средства сохранения ценности»: чтобы благо использовалось в качестве средства обмена необходимо, чтобы его рыночная ценность не сильно менялась между двумя последовательными актами обмена, в которых участник рынка его использует.

2) *Средство платежа (платежное средство)*. Деньги используются для выполнения обязательств плательщика, возникающих как в ходе обмена, так и вследствие других социальных взаимодействий.

3) *Средство экономического расчета*[4]. Деньги используются предпринимателями (и другими заинтересованными лицами) для оценки того, насколько производство некоторого блага будет экономически эффективным (прибыльным) или насколько оно оказалось таковым *ex post*[5].

Однако в экономической реальности очень часто эти функции выполняются разными благами (или средствами) по отдельности или по две, но не все три одновременно. Например, вексель может выполнять функцию платежного средства, но при этом он в общем случае не является ни средством обмена, ни тем более средством экономического расчета. То же самое можно сказать о таких современных средствах, как предоплаченные карты и электронные деньги. В то же время история знает примеры «абстрактных денег», служащих инструментом экономического расчета, но не представляющих никакого существующего в экономике и реально обмениваемого блага – то есть являющихся не деньгами, а чистым средством экономического расчета [Патинкин, 2004, с. 25].

Менгеровский процесс возникновения денег из бартера, описанный выше, показывает, как деньги возникают в ходе косвенного обмена путем отбора среди используемых средств обмена. Исходной точкой этого процесса является появление благ, выполняющих социальную функцию средства обмена. Но вполне возможно представить себе сценарий, в ходе которого исходным пунктом процесса формирования денег становится использование некоторого типа объектов как средств платежа, в частности, уплаты налогов [Holzbauer, 1938, s. 85–87; Kuznetsov, 1997].

[4] В традиционных учебниках для обозначения этой функцию часто используется неудачный термин «мера ценности».

[5] Подробнее о понятии экономического расчета см.: [Мизес, 2018, с. 190–218].

Недолгая история криптовалют подтверждает это тезис. В частности, биткойн был первоначально задуман именно как расчетная единица некоей электронной платежной системы. В основополагающей статье ее создателя, известного под псевдонимом «Сатоси Накамото», задача ставится следующим образом: «Нам нужна электронная платежная система, основанная на криптографических доказательствах вместо доверия» [Nakamoto, 2009, p. 1]. Возникнув как средство электронных платежей, биткойн стал постепенно использоваться и как средство обмена в рамках небольшого, но все более увеличивающегося сообщества. Но средством экономического расчета он так и не стал[6] (а потому никак не может считаться полноценными деньгами, которые могли бы конкурировать в этом качестве с тем же долларом). В более широком плане развитие современных информационных технологий, в частности блокчейна и криптовалют, приводит к тому, что отдельные функции, традиционно приписываемые деньгам, на практике часто «расщепляются», и их начинают выполнять разные инструменты.

В этой ситуации для создания более адекватного инструментария изучения той сфер, которой традиционно занимается теория денежных институтов, может быть целесообразным разделение денежной теории на три теории (подтеории). Эти три составные части отличаются предметом изучения, используемой в них концепцией времени и другими особенностями. Различные положения традиционной денежной теории, как правило, могут быть отнесены в сферу одной из этих трех теорий, так как описывают соответствующие группы свойств. Ниже перечислены основные характеристики этих трех теорий.

1) *Теория средств обмена.* К ней относятся такие положения современной денежной теории, как описание менгеровского процесса возникновения денег из бартера (отбор средств обмена в ходе процесса с положительной обратной связью), теорема регрессии, cash balance approach и др.

Характерной особенностью теории средств обмена является применяемая в ней концепция времени. Время здесь понимается в смысле *ex ante*, то есть понятия теории описывают состояние мира в будущем по отношению к моменту действия изучаемого агента. Например, само понятие средства обмена подразумевает, что экономический агент приобретает данный товар для того, чтобы в будущем

[6] Об это свидетельствует, в частности, тот факт, что встречающееся в прессе выражение «биткойновый миллионер» означает человека, владеющего биткойнами на миллион долларов, а не человека. владеющего миллионом биткойнов.

обменять его на что-то еще. Иными словами, товар является для него средством обмена лишь с точки зрения его планов на будущее по отношению к моменту действия.

2) *Теория платежных средств.* Экономическая теория платежных средств описывает закономерности, имеющие место при переходе платежных средств от одних социальных субъектов к другим. К числу положений традиционной денежной теории, относящихся к теории платежных средств, относится, прежде всего, так называемое уравнение обмена или количественное уравнение. Оно отражает тот простой факт, что акт платежа не является актом создания или уничтожения платежного средства. Легко показать, что уравнение обмена выполняется не только для денег, как они традиционно понимаются в денежной теории, но и для любых платежных средств (и даже mutatis mutandis для случая бартера).

Теории платежных средств свойственно представление о времени как времени *ex post*, то есть для нее время – это прошлое (уже свершившееся) по отношению к моменту действия экономического актора или к моменту наблюдения за ним. Например, в уравнении обмена подразумевается, что все акты обмена, к которым оно относится, уже завершены, но оно в общем случае не выполняется для актов обмена, которые участники рынка планируют совершить в будущем.

3) *Теория экономического расчета*. Понятие средства экономического расчета подразумевает наличие процедуры оценки (или «вменения количественной ценности») разнородным благам или услугам. В рыночной экономике вменение количественной ценности осуществляется с помощью рыночных цен. В рамках теории экономического расчета находятся, в частности, такие экономико-теоретические концепции, как теорема Мизеса о невозможности рационального экономического расчета при социализме; австрийская теория предпринимательства и динамического рыночного равновесия, а также теория бухгалтерского учета, которая в значительной мере есть не что иное как систематическое описание различных процедур вменения ценности.

Время в теории экономического расчета может быть как *ex ante*, так и *ex post*. В первом случае речь идет о расчете при планировании будущих действий, во втором – при оценке уже совершенных действий.

Предлагаемое «расщепление» денежной теории позволит уйти от малопродуктивных споров о том, являются ли криптовалюты деньгами и можно ли использовать то или иное положение традиционной денежной теории для подтверждения или опровержения

их способности стать таковыми. Вместо этого можно перейти к изучению их реального функционирования в качестве средств обмена, платежных средств и/или средств экономического расчета и на основе этого составлять обоснованные суждения об их возможной роли в экономической системе.

Заключение

Все вышесказанное свидетельствует о том, что появление криптовалют актуализирует и проблематизирует устоявшиеся фундаментальные понятия и представления денежной теории, а также ставит перед ней весьма сложные вопросы, требующие углубленной интеллектуальной проработки.

Развитие технологий, связанных с криптовалютами, осложняет и фрагментирует систему хозяйственного оборота в обществе. Это может потребовать соответствующих изменений в экономической теории и, в частности, в теории денежных институтов. Может оказаться целесообразным разделение традиционной денежной теории на три составляющих – теорию средств обмена, теорию платежных средств и теорию экономического расчета – описывающие разные типы объектов, которые лишь в отдельных случаях могут исполнять все три функции одновременно. Новый синтез этих трех составляющих станет возможен лишь на более глубоком уровне.

Литература

Кузнецов Ю. В. Три источника и три составные части современной денежной теории (доклад на 4 семинаре ЭТИХиП) (URL: http://www.sapov.ru/seminar/seminar4.htm; дата обращения: 06.05.2018)

Менгер К. Избранные работы. М.: Территория будущего, 2005.

Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. Москва, Челябинск: Социум, 2018.

Патинкин Д. Деньги, процент и цены. М.: Экономика, 2004.

Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики. М.: Олимп-Бизнес, 2017.

Хайек Ф. А. Частные деньги. М.: ИНМЭ, 1996.

Bheemiah K. The Blockchain Alternative. Rethinking Macroeconomic Policy and Monetary Theory. Paris: Apress, 2017.

Block W., Davidson L. Bitcoin, the Regression Theorem, and the

Emergence of a New Medium of Exchange // The Quarterly Journal of Austrian Economics. 2015. Vol. 18. No. 3. P. 311–338.

Hayek F. A. Denationalization of Money. London: IEA, 1976.

Holzbauer G., Barzahlung und Zahlungsmittelversorgung in militärisch besetzten Gebieten. Jena: Fischer, 1939.

Kuznetsov Yu. Fiat Money as an Administrative Good // Review of Austrian Economics. 1997. Vol. 10. No. 2. P. 111–114.

Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. (URL: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf; дата обращения: 24.04.2018).

White L. H. The Theory of Monetary Institutions. Oxford: Blackwell Publishers, 1999.

Васильев Д. В.

О некоторых проблемных вопросах российских реформ в 90-е годы

(статья на основе лекции лауреата Международной Леонтьевской медали 2017 года «За вклад в реформирование экономики», прочитанной на «Леонтьевских чтениях» 17 февраля 2018 года)

«Правильно или неправильно – это вопрос философский»
Виктор Черномырдин [Зернистые мысли…, 2000, с. 95]

В настоящей статье рассматриваются лишь некоторые проблемные вопросы из огромной тематики реформ 1990-х годов, по которым автор имеет определенный личный опыт[1], ибо как сказал классик: «Никто не обнимет необъятного» [Сочинения…, 1986, с. 82]

Соответственно автор касается в настоящей статье только следующих вопросов:

1. *Приватизация в России в 90-е годы: критический анализ* (выбор модели, действительные цели и достигнутые результаты, допущенные ошибки и недостатки).

2. *О легитимности итогов приватизации***.**

3. *Почему появилась Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ)* **?**

4. *Как строилась и чего достигла ФКЦБ как институт за 1995–1999 годы* **?**

5. *«Финансовые пирамиды»: известное и неизвестное***.**

6. *Конфликт между государственными органами в «треугольнике ФКЦБ – Минфин-Центробанк» и конфликт интересов внутри Центробанка***.**

7. *Средства массовой информации (СМИ) 90-х годов и деятельность ФКЦБ.*

8. *«Советы младореформатора на пенсии» по проведению реформ.*

9. *Вместо заключения***.**

[1] Автор настоящей статьи в 1991–1994 годах был зампредседателя Госкомимущества России, а в 1994–1999 годах работал в ФКЦБ России – сначала как исполнительный директор и зампредседателя ФКЦБ, а с апреля 1996 по конец 1999 года – как Председатель ФКЦБ.

1. Приватизация в России: критический анализ

А. *Выбор модели приватизации в России* в начале 1990-х годов описан в бесчисленном количестве статей и монографий. Автор настоящей статьи хотел бы остановиться на основных принципах разработки и реализации такой модели приватизации периода 1992–1994 годов (денежной – для малого бизнеса и преимущественно бесплатной(за ваучеры) – для крупных предприятий), обусловившей ее специфические черты и успешность.

Такая *модель приватизации была реализована на основе*:

а) *компромисса интересов* (попытки *«заинтересовать всех»* (прежде всего, материально), включая трудовые коллективы и менеджеров приватизируемых предприятий, чиновников органов приватизации и отраслевых министерств, региональные власти и остальную публику);

б) *стимулирования активности масс и предпринимательской активности* (включая право на выбор плана приватизации и подачи заявки на приватизацию трудовыми коллективами приватизируемыми предприятиями (за 2,5 года было подано 144 тысяч заявок, большинство которых реализовано [Гайдар, Чубайс, 2011, с. 67]; активное создание предпринимателями частных регистраторов,управляющих компаний чековых инвестиционных фондов (ЧИФов) и соответственно самих этих ЧИФов, участие граждан и юридических лиц в ваучерных аукционах и т. д.) ;

в) *создания условий для перераспределения собственности, как в ходе приватизации* (на основе свободно обращающегося приватизационного чека – ваучера), *так и после нее* (на основе неукоснительного проведения в жизнь принципа открытости созданных в ходе приватизации акционерных обществ, т. е. права любых акционеров свободно распоряжаться приобретенными ими в ходе приватизации акциями) ;

R.S.: это было принципиально важно для формирования т.н. эффективных собственников и проведения реструктуризации предприятий.

г) *активного финансового и экспертного содействия со стороны Госкомимущества (ГКИ) созданию в регионах приватизационной инфраструктуры* (ваучерных аукционных центров, регистраторов и т. д.), в том числе путем заключения договоров о совместной деятельности между ГКИ (его региональными отделениями), региональными фондами имуществ, иногда и региональными властями, и нередко частными структурами; активного использования финансовых и экспертных ресурсов международных финансовых организаций (МФО) и стран Запада.

NB: важную роль в финансовом обеспечении создания такой инфраструктуры сыграло наличие внебюджетных фондов Госкомимущества и его региональных отделений, пополняемых за счет отчислений от приватизации.

д) *выбора в пользу наиболее простых и реализуемых правил и инструментов приватизации, а равно в пользу максимальной быстроты проведения приватизации* (типовые документы по акционированию, типовые правила проведения чековых аукционов и проведения закрытой подписки на акции среди членов трудовых коллективов, типовые документы ЧИФов, сознательный отказ от предварительного (до приватизации) межевания земель и регистрации недвижимости, наличный безымянный свободно обращающийся приватизационный чек и др.);

NB: печальное исключение, подтверждающее правило, – использование ЧИФов, которые в начале 90-х годов были слишком сложным объектом для регулирования.

Важную роль сыграл и *личностный фактор* – без Анатолия Чубайса как лидера процесса приватизации и Петра Филиппова как главного игрока на законодательном поле, приватизация в России могла бы и не состояться. И, конечно, ничего не вышло бы без твердой установки на приватизацию у самого Президента Бориса Ельцина.

Б. Денежная приватизация, ставшая основной формой приватизации после завершения чековой, начинается реально с такого важного, но противоречивого явления как *так называемые залоговые акционы (1995–1997 годы).*

Модель «залоговых аукционов» была построена на идее политической и экономической договоренности государства с рядом будущих олигархов (крупнейших банкиров и отдельных промышленников) по проведению приватизации некоторых крупнейших российских предприятий (ранее выведенных из приватизации или в которых у государства оставались большие пакеты акций) в обмен на активную поддержку ими переизбрания Ельцина. Автор идеи – инвестиционный банкир Борис Йордан, а активные лоббисты – большинство олигархов.

Проведенные почти нарочито публично в пользу определенных заранее лиц (фирм) и при фактическом исключении других игроков (особенно представителей иностранного капитала) *залоговые аукционы дали противоречивые результаты.*

R.S.: Автор настоящей статьи к моменту начала обсуждения идеи «залоговых аукционов» в начале 1995 года уже не работал в Госкомимуществе (поскольку в ноябре 1994 года был назначен исполнительным директором вновь созданной Федеральной комиссии по рынку

ценных бумаг при Правительстве РФ), но выступил немедленно (весной 1995 года) публично резко против этой идеи, поскольку предполагал негативные последствия для восприятия всей приватизации (включая чековую) в целом как нечестной. Так это, к сожалению, и случилось.

NB: В то же время отношение автора настоящей статьи претерпело к настоящему времени *серьезные изменения*: не отрицая негативные последствия – именно «залоговые аукционы» во многом породили у граждан до сих пор не исчезнувшее чувство несправедливости (нечестности) приватизации – он *склонен теперь (в 2018 году) оценивать их скорее положительно* в связи с их большой ролью в обеспечении переизбрания Бориса Ельцина и продолжения реформ, а также успешной реструктуризации указанных предприятий приватизировавшими их олигархами**.** Хотя, несомненно, что *их можно было провести прозрачнее и на более конкуретной основе* (!).

В. *Действительные цели приватизации* – ограничить масштабы «номенклатурной приватизации», создать критическую массу частного сектора и, соответственно, опыта работы в рынке (т. е. максимума «рыночного человеческого капитала»), а также условия для последующей реструктуризации отдельных предприятий и всей экономики в целом – *в основном были достигнуты*.

R.S.: Ошибочно поступают те авторы, которые анализируют степень достижения провозглашенных в нормативно-правовых и программных документов целей приватизации: это не имеет никакого отношения к реальности, а сами эти добавленные в текст – обычно популистские – цели, отражают лишь этапы наших переговоров с различными группами интересов, которые хотели хоть как-нибудь показать свое участие в важном процессе приватизации (например, с отраслевыми министерствами, отдельными депутатами и депутатскими группами в Верховном Совете).

Особенно успешной была малая приватизация: она не только охватила подавляющую часть мелкого бизнеса в сфере торговли и услуг, но за счет отчислений от нее также, во-первых, стимулировали различных участников процесса приватизации и, во-вторых, финансировали проведение значительной части мероприятий по проведению бесплатной ваучерной приватизации.

Приватизация крупных предприятий (осуществленная через ваучерную приватизацию и т. н. залоговые аукционы) *охватила более половины экономики страны* и, в конечном счете, (уже в начале 2000-х годов) привела к проведению существенной реструктуризации приватизированных предприятий и всей экономики страны: в том

числе, резкому росту эффективности инвестиций, закрытию и/или перепрофилированию многих неэффективных предприятий, появлению почти отсутствовавших в советской экономике предприятий сферы услуг и т. д.

NB: несомненно, что большое влияние на успешное осуществление реструктуризации приватизированных предприятий и экономики в целом оказало сочетание ряда факторов – во-первых, завершившегося в основном к концу 90-х годов перераспределения собственности на этих предприятиях в пользу т.н. эффективных собственников; во-вторых, наступившей в конце концов (после дефолта 1998 г.) макроэкономической стабилизации и ликвидации переоцененности рубля и, в-третьих, начало действия нового жестко «прокредиторского» Закона о банкротстве (принят в 1998 г.).

За годы после завершения приватизации 90-х годов к настоящему времени *накоплен очень важный опыт работы предприятий и их менеджмента в рынке* (соответствующий «рыночный человеческий капитал»), полученный в том числе на основе достаточно жестокого опыта дефолта 1998 г., экономических кризисов 2008–2009 гг. и 2014 -2016 гг.

В то же время несомненно, что *чековая приватизация и в особенности залоговые аукционы создали у значительной части российского общества ощущение несправедливости приватизации.*

Г. Допущенные значимые ошибки и недостатки при практическом проведении массовой (чековой) приватизации можно подразделить на несколько групп:

1) самое главное: *недостаточные скорость* (особенно в 1993 году в связи с известными политическими событиями) и *масштаб приватизации* (слишком много предприятий было исключено из приватизации, хотя часть из них позже прошла через «залоговые аукционы»);

NB: особо отрицательную в исключении предприятий из приватизации сыграли отраслевые министерства и в определенной степени депутаты Верховного Совета Российской Федерации.

2) *инвестиционные конкурсы* (*как неисполнимые в условиях 90-х годов*) (главные интересанты – «красные директора»): выполнение условий этих конкурсов по привлечению инвестиций, если и осуществлялось, то чаще всего совершенно формально – «на бумаге», например, за счет кредита «дружественного» банка, который на следующий день направлялся обратно в банк.

R.S.: Автор настоящей статьи выступал против данного метода приватизации, но проиграл (оказался в явном меньшинстве среди руководства Госкомимущества) и очень сожалеет, что тогда (в 1992 г.) не додумался предложить своим коллегам прямо продать эти пакеты

акций директорам (даже по балансовой стоимости) или даже «подарить» их. Это было бы честнее и имело бы меньше негативных последствий.

3) *ЧИФы как финансовый институт и как посредник в чековой приватизации* из-за**:**

а) *ограничения на долю владения акциями в капитале любых предприятий* (в т. ч. приватизированных) *десятью процентами***,** что было сделано по настойчивым рекомендациям подавляющего большинства экспертов со ссылкой на международный опыт (в частности, на опыт Чехии);

NB: *необходимо было дать возможность ЧИФам* (что они постоянно требовали) *покупать контрольные пакеты акций приватизируемых предприятий вплоть до получения пакета в 100%* (это не только бы ускорило реструктуризацию предприятий, но главное – существенно повысило бы стоимость приобретенных ЧИФами акций).

б) *двойного налогообложения ЧИФов* как акционерных инвестиционных фондов (в связи с жестким отказом Минфина отменять указанное двойное налогообложение);

в) *явно недостаточного контроля за ЧИФами* из-за слишком большой сложности их структуры для регулирования в условиях начала 90-х годов (это мнение автора разделяют также Анатолий Чубайс и Егор Гайдар) [там же, с. 66].

4) *уменьшение предложения акций на ваучерных аукционах для широкой публики* (включая ЧИФы) за счет:

а) вышеуказанного *исключения многих предприятий из ваучерной приватизации;*

б) *особых условий приватизации отдельных наиболее привлекательных предприятий* (типа ваучерных аукционов Газпрома или Юганскнефтегаза);

в) *масштабного выкупа предприятий* практически за бесценок (по балансовой стоимости) и не за ваучеры, а за деньги *по договорам аренды с правом выкупа* (на ней было около 15 тысяч предприятий), что сравнимо количественно с числом предприятий, акции которых продавались в рамках чековой приватизации (около 24 тысяч предприятий) [там же, с. 67];

R.S.: 1) К сожалению, масштабы этого явления (количества предприятий, переданных в аренду) весной -летом 1992 г., когда разрабатывалась и принималась Государственная программа приватизации, не были известны. 2) Дополнительный негатив состоял также в том, что в аренду в конце 80-х – начале 90-х гг. брали, прежде всего, лучшие предприятия.

г) выше упомянутых *инвестиционных конкурсов*;

д) *увеличения спроса на ваучерных аукционах в связи с недостаточно высокой ценой на акции, распространяемых за ваучеры среди членов трудовых коллективов по закрытой подписке* (повышающий коэффициент к балансовой стоимости приватизируемого имущества был только 1,7).

R.S.: Коэффициент по нашему плану должен был быть 2,0 (что, конечно, было тоже недостаточно), но был еще снижен «народолюбивыми» депутатами Верховного Совета.

NB: *На самом деле этот повышающий коэффициент по плану приватизации любого предприятия следовало бы математической формулой увязать с количеством акций, идущих в продажу на ваучерном аукционе* – например, если количество акций, выставляемых на чековый аукцион предприятия, идущего по 2-й модели приватизации (с продажей членам трудового коллектива до 51% акций), было бы менее 49%, то пропорционально цена акций, продаваемых по закрытой подписке, тоже увеличивалось бы (например, если вместо 49% акций выставлялось бы на аукцион только 24,5%, то повышающий коэффициент соответственно был бы не 1,7, а – 3,4 раза). *К сожалению, ни мы, ни никто из экспертов тогда этого не предлагали и не предусмотрели.*

2. О легитимности итогов приватизации

Профессор Леонид Григорьев совершенно прав, когда отмечает, что «...принципиально невозможно точно и совершенно «справедливо» (и бесспорным образом) разделить акции всех предприятий так, чтобы каждому гражданину достался пакет акций примерно одинаковой рыночной (!) стоимости (подчеркнуто мной. – Д. В.)» [Права собственности.., 2009, с. 213].

Соответственно *всегда, после любой приватизации по объективным причинам будут недовольные*. Вопрос состоит только в том, *каков масштаб этого недовольства* и *какие последствия будет оно иметь* в той или иной стране.

Не избежали такой неудовлетворенности и бывшие социалистические страны: независимо от преимущественно использованных способов приватизации во всех обследованных таких странах (28 стран) существует проблема недовольства населения сложившимся после приватизации распределением прав собственности. Меньше всего недовольных в Эстонии, но даже там оставить все как есть согласны

только 44,4% [там же, с. 332], [Denisova et al., 2007, p. 28], хотя отметим, что Эстония (если не считать бывшую ГДР) – это единственная постсоциалистическая страна, где большинство населения (70%) – лютеране [Завьялова, Радищева, 2005, с. 35].

Сравним, например, Венгрию (при приватизации использовались в основном – прямые денежные продажи собственности менеджерам бывших госпредприятий и мультинациональным компаниям) и Россию (в основном собственность перешла бесплатно в руки инсайдеров)[2].

В обоих странах:

а) *большинство населения считает, что у них «слишком много социального неравенства»* (соответственно, в Венгрии – 85,2%, в России–83,8%) (примерно такая же ситуация и в остальных странах, участвовавших в опросе, кроме Румынии) [Социальное неравенство…, 2011, с. 21];

б) *число граждан, негативно относящихся к рыночной экономике, «существующей на самом деле», много больше, чем относящихся позитивно* (соответственно, в Венгрии – 66,5% и 14,9%, в России – 41,8% и 27,6%). Такая же ситуация в Румынии, Молдове, на Украине и в Болгарии [там же, с. 57];

в) *число граждан, считающих, что «частные предприятия – лучшее средство для решения экономических проблем страны» существенно меньше числа тех, кто считает, что это «не так»* (соответственно в Венгрии – 16,8% и 40,2%, в России – 17,7% и 35,9%). Такая же ситуация на Украине [там же];

г) *число граждан, считающих, что «обычные работающие люди получают свою справедливую долю богатства страны» существенно меньше, чем число считающих, что это «не так»* (соответственно в Венгрии – 11,0% и 80,3%, в России – 13,1% и 72,9%). Такая же и во всех остальных странах, участвовавших в данном опросе, за исключением Литвы [Социальное неравенство…, 2011, с. 328].

Более того, *в России слабо влияет и принадлежность к владельцам и топ-менеджерам частных компаний*: «За частичный или полный пересмотр итогов приватизации высказались в 2007 году 73% представителей этих социальных групп» (в основном выигравших от приватизации) [Права собственности.., 2009, с. 358].

В России на негативное отношение к массовой приватизации не влияет и способ использования ваучера: по данным «Левада-Центр»,

[2] Данные международного обследования за 2009 год, охватившего 12 стран Центральной и Восточной Европы (без включения Восточной Германии).

в 2007 году за полный или частичный пересмотр результатов приватизации выступали:

– 80% тех, кто «подарили, не смогли реализовать свой ваучер»;

– 81,3% тех, кто его «продали за наличные деньги»;

– 83,2% тех, кто «купили акции чековых фондов»;

– 84,8% тех, кто «купили акции своего или других предприятий» [там же, с. 253].

Как же тогда объяснить «нелигитимность» результатов приватизации ?

В Венгрии, по мнению Балинта Мадьяра, слабой легитимизации приватизированной собственности способствовало:

во-первых, что «... *неучастие «народа» в приобретении собственности породило в нем чувство лишенности права на – никогда не существовавшую – «общенародную собственность*»;

во-вторых, что у венгров большое раздражение вызвала *продажа собственности иностранцам – мультинациональным компаниям и «коммунякам» – менеджерам бывших государственных предприятий, «укоренным» в прежнем коммунистическом режиме* (курсив мой. – Д. В.) [Мадьяр, 2016, с. 30–31].

В России нелегитимности приватизации в глазах населения, на наш взгляд, способствовали:

а) *широко совещенные в СМИ «залоговые аукционы»*, – они определили отчасти и отношение к ваучерной приватизации[3];

б) *проблема ЧИФов* (*и отчасти финансовых пирамид*, поскольку последние тоже собирали ваучеры), которые проводили активную рекламную кампанию в СМИ. ЧИФы привлекли порядка 40 млн приватизационных чеков [Гайдар, Чубайс, 2011, с. 66], а затем практически исчезли из поля зрения большинства населения [Травин, Гельман, Заостровцев, 2017, с. 97];

в) *«нечестное» приобретение собственности «красными директорами» и аффилированными с ними лицами через использование инвестиционных конкурсов* (это особенно было заметно именно членам трудовых коллективов, которые видели, что выполнение условий таких инвестиционных конкурсов в большинстве случаев осуществлялось формально («на бумаге») и на практике никакие инвестиции на предприятия не приходят);

R.S.: Необходимо отметить, что временной горизонт исполнения инвестиционных условий обычно далеко выходил за дату окончания ваучерной приватизации.

---

[3] С этим согласны Е. Гайдар и А. Чубайс [Гайдар, Чубайс, 2011, с. 83] и Д. Травин [Травин, Гельман, Заостровцев, 2017, с. 97].

г) *попадание в число приватизированных большого числа неэффективных и неперспективных предприятий*, где акционер – член трудового коллектива мог запросто оказаться и оказывался безработным [там же, с. 97];

R.S.: Справедливости ради, надо отметить, что такая ситуация была практически неизбежной в связи с огромными диспропорциями, унаследованными нами от советской экономики.

д) по мнению некоторых авторов, также повлияло «*сбрасывание» приватизированными предприятиями социальной сферы* и ограничение новыми частными собственниками возможностей для работников «приворововать» по месту работы [Права собственности.., 2009, с. 312].

При этом процент россиян в глазах которых приватизация нелегетимна по сравнению с позицией граждан из других стран с переходной экономикой *далеко не самый высокий* (находится примерно на среднем уровне среди 28 стран, участвовавших в опросе). Такая же ситуация и с процентом опрошенных желающих ре-национализировать и оставить в руках государства приватизированную ранее собственность [Denisova et al., 2007, p. 28].

R.S.: Недовольство российских граждан результатами приватизации парадоксальным образом сочетается с их пассивностью в подтверждении своих прав на акции, которые они получили по результатам приватизации: например, они очень часто забывают информировать регистратора (эмитента) о смене места жительства.

В реальности оба эти феномена – это дополнительное подтверждение тому положительному факту, что проблематика прошедшей приватизации «*явно не принадлежит в общественном сознании к числу актуальных, "острых"* (курсив мой. – Д. В.)». [Права собственности.., 2009, с. 323].

Одна из причин слабой легитимности приватизированной собственности состоит в исторической памяти народа за последние 2–3 последних поколения, в том, что, как отмечает Б. Мадьяр применительно к Венгрии: «*...венгерская история последнего столетия может быть описана как серия конфискаций и передела имущества, осуществленных с помощью государства* (курсив мой. – Д. В.)» [Мадьяр, 2016, с. 32]. Это замечание в полной мере относится и к истории России в XX веке!

И совершенно прав Д. Травин, что проблема и России, и Венгрии – «*...не в ошибках реформаторов, а в той зависимости от исторического пути, преодолеть которую безболезненно не удается в любом случае* (курсив мой. – Д. В.)» [Травин, Гельман, Заостровцев, 2017, с. 104].

Большая степень недовольства результатами приватизации в постсоциалистических странах по сравнению с западными странами, где тоже проходила приватизация (во Франции, в Великобритании и др.), на наш взгляд, обусловлена тем, что *приватизация в постсоциалистических странах затрагивала интересы значительно большего числа граждан*.

На взгляд автора, *наиболее важно психологическое состояние «лузера» («проигравшего»), испытываемое большинством населения практически во всех бывших социалистических странах: в начале реформ это большинство населения сознательно или бессознательно надеялось «разбогатеть» («попасть в капиталисты»).*

Этого не могло случится и не случилось. *Поэтому разочарование и недовольство результатами приватизации (да и экономическими реформами в целом) было неизбежно и его следовало ожидать*.

***Выводы*:**

1) Таким образом,

на 1-й вопрос: «можно ли было предотвратить массовое недовольство результатами приватизации» ответ ясен – *«нет, невозможно»;*

на 2-й вопрос: «можно ли было снизить степень такого недовольства» ответ тоже ясен – *«да, возможно»*.

2) Бороться с этим разочарованием (недовольством) распределением прав собственности по итогам приватизации можно и должно *только обеспечивая поступательное развитие экономики и общества*.

3) Ни в коем случае нельзя в российских условиях идти на поводу носителей популярных идей «ренационализировать, а затем приватизировать более честным образом», или «заставить сегодняшних собственников доплатить за приобретенное имущество», или, тем более, «проведения реституции собственности ее владельцам до 1917 года»: *ничего кроме новой волны передела собственности и остановки (если не регресса) общественного развития мы не получим*.

4) Само же недовольство результатами приватизации «лечится», на взгляд автора, прежде всего *временем (сменой поколений)*, а также *перефокусировкой общественного внимания на решение важнейшей социально-экономической задачи сегодняшнего дня – уменьшения «неравенства возможностей» граждан в рамках рыночной экономики*.

3. Почему появилась Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ России)?

«Вот я – и в «Хопре!» (рекламный слоган «финансовой пирамиды» «Хопер»)

Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) при Правительстве России как государственный орган (с большинством членов комиссии – представителями различных министерств и ведомств, работающих по совместительству) и во главе с первым вице-премьером А. Чубайсом появилась *в ноябре 1994 года*[4].

Главная непосредственная причина ее создания – это *массовый «обвал»* летом 1994 г. *сотен «финансовых пирамид»*, *затронувший интересы 30 млн граждан*, превративший последних в «обманутых вкладчиков» (!).

Этот крах выявил, во-первых, «полное бессилие» как многочисленных существовавших тогда регуляторов рынка ценных бумаг (Минфина, Центробанка, антимонопольных органов и т. д.), так и правоохранительных органов; и, во-вторых, необходимость срочных действий по решению проблемы «обманутых вкладчиков», которая стала серьезной политической проблемой. Властям необходимо было срочно что-то делать, и бюрократический ответ на это – создание нового органа- оказался (так бывает далеко не всегда) совершенно правильным.

R.S.: Рождение американской Комиссии по ценным бумагам (Securities and Exchange Commission (SEC)) также было вызвано не только крахом на американских фондовых биржах в 1929 г., но отчасти и «обвалом» множества «пирамид» 20-х годов XX века.

Вторая причина создания ФКЦБ – *необходимость придать более цивилизованный характер процессу перераспределения собственности на приватизированных предприятиях* (отсюда уже вытекали задачи создания нормативно-правовой базы, развития инфраструктуры и правоприменения на рынке ценных бумаг).

Поэтому ФКЦБ пришлось, в частности, уделять особое внимание:

– *скорейшему принятию законов «Об акционерных обществах»* (принят в декабре 1995 г.) и *«О рынке ценных бумаг»* (принят в апреле 1996 г.), созданию *нормативно-правовой базе по раскрытию информации об эмитентах ценных бумаг***;**

[4] Позже после принятия Закона «О рынке ценных бумаг» ФКЦБ в июле 1996 года была преобразована и стала коллегиальным государственным органом с членами Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг с членами Комиссии, работающими уже на постоянной основе, и с фактическим статусом министерства.

– *решению проблемы «обманутых вкладчиков»* (включая создание альтернативных финансовых институтов для надежного инвестирования граждан);

– *обеспечению начала реального правоприменения на рынке ценных бумаг* (применительно как к «финансовым пирамидам», так и к нарушению прав акционеров: отсюда «война» ФКЦБ России с олигархами в 1998–1999 гг.).

4. Как строилась и чего достигла ФКЦБ за 1995 -1999 годы?

Опыт создания ФКЦБ показывает, что при условии определения правильных приоритетов, получения и концентрации на этих приоритетах необходимых ресурсов (включая политические, финансовые и человеческие), а также использования нестандартных подходов к решению проблем, *вполне возможно создание совершенно новых государственных институтов и проведение реформ даже в самых сложных условиях и решение весьма трудных проблем.*

Главное – не надо бояться их решать **!**

ФКЦБ начала работу в условиях:

а) полного отсутствия кадров, отсутствия помещения;

б) явно недостаточной (а по большинству направлений практически не существующей) законодательной и нормативно-правовой базы регулирования рынка ценных бумаг;

в) полного отсутствия правоприменения на фондовом рынке;

г) быстро ухудшавшейся ситуации с «обманутыми вкладчиками»;

д) массовыми нарушениями прав миноритарных акционеров;

е) сильной неразвитости инфраструктуры рынка ценных бумаг.

Поэтому и использовались нетривиальные подходы:

– Начало работы нового органа *с опорой на экспертов* (в течение 1994–1996 гг.).

R.S.: И это сработало – и применительно к созданию нормативной базы, и работе по «обманутым вкладчикам», и началу работы по созданию (развитию) инфрастуктуры рынка ценных бумаг.

– Активное *привлечение профессиональных участников рынка ценных бумаг* к решению ряда насущных проблем, в их числе:

а) *создание инфраструктуры рынка ценных бумаг* (Российской торговой системы (РТС), Депозитарно-клиринговой компании (ДКК) и расчетно-депозитарных организаций, системы паевых инвестиционных фондов (ПИФов) и др.;

NB: При этом ФКЦБ стремилась поддержать конкуренцию между инфраструктурными проектами: например, поддерживая одновременно Московскую Фондовую биржу (МФБ) и РТС, с которыми конкурировала еще отчасти и Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). Последней помощь ФКЦБ не требовалась, так как ее поддерживал Центробанк), что было в интересах развития рынка.

б) *создание саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг* (СРО). Прежде всего, ПАРТАД, объединившего регистраторов и депозитариев, а также НАУФОР, объединившего брокеров / дилеров, и др.);

в) *участие в разработке и профессиональном оппонировании экспертам и чиновникам ФКЦБ* и одобрении (неодобрении) нормативных актов ФКЦБ до их вынесения на заседание Комиссии. Последнее осуществлялось через демократически избираемый самими профессиональными участниками рынка Экспертный совет при ФКЦБ с правом отлагательного (на полгода) вето (!) по принимаемым ФКЦБ нормативным актам);

R.S.: Многие участники фондового рынка и поныне считают такую форму взаимодействия с государственным регулятором весьма эффективной и целесообразной.

г) *массовый набор на работу в ФКЦБ молодежи* без опыта чиновничьей работы (зачастую прямо после окончания вузов), с отправлением на обучение (и внутри страны, и за границей);

д) *выстраивание максимально дружественных и взаимовыгодных отношений с региональными властями*, что было принципиально важно для обеспечения условий для создания и деятельности региональных отделений ФКЦБ (в частности, получения помещений) и объединения усилий по решению столь острой и на федеральной, и на региональном уровне проблемы «обманутых вкладчиков», а также создания условий для более цивилизованного перераспределения собственности в 40 тысячах открытых акционерных обществах (подавляющая часть которых была зарегистрирована и осуществляла свою деятельность в регионах).

NB: В целях создания юридической базы для таких отношений в течение 1996–1998 гг. было *заключено 44 соглашения ФКЦБ о сотрудничестве с властями различных регионов.*

е) *особый подход к работе со СМИ*, учитывающий специфические условия 90-х годов и особенности проблемы «обманутых вкладчиков» (см. подробнее далее).

Фактические статистические результаты работы ФКЦБ в 1995–1998 гг., составленные на основе Годовых отчетов ФКЦБ за эти годы, приведены в табл.1 и табл. 2.

Таблица 1. Некоторые показатели работы ФКЦБ в 1995–1998 гг.

	1995	1996	1997	1998
Число сотрудников ФКЦБ	22	75	477	824
В т. ч.: центральный аппарат	22	75	130	193
региональные отделения			347	631
Количество материалов, переданных в правоохранительные органы		23	984	130
Зарегистрировано эмиссий ценных бумаг			3265	19848
Выдано лицензий профессиональным участникам рынка ценных бумаг	1	203	3498	1434
Проведено проверок эмитентов и профессиональных участников рынка ценных бумаг	79	92	710	1972*

Источник: Годовые отчеты ФКЦБ России за 1995–1998 гг.
** Без учета проведенных 253 проверок, проведенных СРО.*

Таблица 2. Работа ФКЦБ и СРО в 1995–1998 годах по осуществлению проверок эмитентов и профессиональных участников рынка ценных бумаг

Количество проверок	1995	1996	1997	1998	1998	1998
				(Всего)	(ФКЦБ)	(СРО)
Эмитентов	47	50	372	27 *	27	–
Регистраторов	32	42	121	131	59	72
Брокеров / дилеров	–	–	205	1123	952	171
Организаторов торговли	–	–	3	7	7	–
Управляющих компаний	–	–	8	22	22	–
Депозитариев	–	–	1	15	5	10
Всего	79	92	710	2125	1972	253

Источник: Годовые отчеты ФКЦБ России за 1995–1998 гг.
** Снижение масштабов проверок эмитентов в 1998 году было связано, во-первых, с концентрацией усилий ФКЦБ на проверках крупнейших предприятий России, принадлежащих олигархам, и по которым были жалобы на нарушения прав миноритарных акционеров; и, во-вторых, ограничениями на проведение проверок эмитентов в связи со сложной социально-экономической ситуацией в период до и особенно после дефолта (август 1998 года).*

Из этих таблиц видно, что *ФКЦБ в целом справлялась со своими задачами в период 1995–1996 гг., имея очень небольшую штатную численность сотрудников.* Позже развитие системы ускорилось и шло, прежде всего, за счет создания и укомплектования 15 региональных отделений ФКЦБ.

R.S.: Отметим, что в регионах подбор кадров в наши отделения был значительно легче, чем привлечение сотрудников в центральный аппарат в Москве, где установленные чиновничьи оклады в ФКЦБ сильно проигрывали не только оплате труда в частном секторе, но и в конкурирующем с нами Центробанке.

Именно за счет создания региональных отделений удалось совершить прорыв в регистрации (причем в соответствие с новыми принятыми ФКЦБ Стандартами) *проспектов эмиссии ценных бумаг.*

R.S.: Основным недостатком в деятельности региональных отделений участников рынка являлась их большая склонность к проведению проверок профессиональных участников рынка, чем эмитентов ценных бумаг (ясно, что это было обусловлено значительно большим экономическим и политическим весом последних в регионах).

Создание и развитие саморегулируемых организации профессиональных участников рынка ценных бумаг (СРО) позволило достичь *серьезного прогресса в количестве и главное качестве проверок профессиональных участников рынка ценных бумаг.*

В результате, в частности, в 1998 г. уже *более половины проверок регистраторов и две трети проверок депозитариев осуществлялось СРО.*

5. « Финансовые пирамиды»: известное и неизвестное

«Финансовые пирамиды» (или фондовые «пузыри») появились не сегодня**:** вспомним хотя бы «тюльпанную лихорадку» в Нидерландах в XYII веке... И они создаются по сей день: например, «трансконтинетальная пирамида», созданная в 1998 году Августином Дельгадо (охватившая 70 стран и 4 континента) [Мысловский, 2004, с. 58]; афера Мэдоффа (в которой «обманутыми вкладчиками» оказались искушенные финансовые инвесторы и управляющие фондами) или тысячи «пирамид» в Китае (особенно в последние 5–7 лет)...

*Часто число жертв «финансовых пирамид» («пузырей») оказывается так велико, что проблема становится политической***:** так было, например, в 1720 г. в Великобритании после краха Компании Южных морей; и это случается и в наши дни: *так, в январе 1997 г.*

возмущенные «обманутые вкладчики» даже свергли правительство Албании (!); а в Китае только три крупнейшие «пирамиды», обрушившиеся за 2013–2017 гг. дали 8,5 млн обманутых инвесторов и потери в миллиарды долларов [The Economist, 2018, p. 55]...

Борьба с «финансовыми пирамидами» и « пузырями» тоже имеет давние корни: так, ответом на банкротство указанной выше Компании Южных морей стал быстро принятый английским парламентом знаменитый Закон о мыльных пузырях (Buble Act 1720 г.)... И продолжается по сей день: так, например, отметим последние активные действия китайских властей, которые за первые 9 месяцев 2017 года возбудили *уголовные дела против почти 6000 таких «пирамид» и их учредителей* (!) [Ibid.].

Не избежала проблемы «пирамид» и постсоветская Россия ... И масштабы проблемы здесь были значительными: *тысячи пирамид и 30 млн «обманутых вкладчиков», и полная неготовность властей к их «обвалу»...*

Борьба с «финансовыми пирамидами» в российских условиях 90-х годов прошлого века выглядела практически нерешаемым вопросом: но, как известно, «глаза боятся, а руки делают».

Эта борьба являлась *главным приоритетом в работе ФКЦБ в 1995–1997 гг.* и осуществлялась одновременно по нескольким направлениям:

1. *Поиск имущества рухнувших «пирамид»*: было найдено и передано в Федеральный общественно-государственный фонд по защите акционеров и вкладчиков (ФОГФ) и правоохранительным органам большое количество имущества «Русского Дома Селенга», «Хопра», «Властелины» и других «пирамид» (этим занималась специальная группа российских экспертов).

2. *Создание альтернативных безопасных для вложения средств граждан инвестиционных институтов*: проект по созданию паевых инвестиционных фондов (ПИФов):

– за полтора года (с июля 1995 г. по декабрь 1996 г.) *была создана* (опираясь на международный опыт) *вся нормативная база по ПИФам* (были приняты более 20 нормативных актов ФКЦБ) и фактически начали работать первые ПИФы (а в 1999 году их было уже более 20). При этом интернациональная группа экспертов-юристов занималась разработкой законодательства, другие команды российских и иностранных экспертов – практическим созданием этого нового типа инвестиционных институтов;

R.S.: Хотя основное развитие ПИФов, как известно, пришлось на период уже после 2000 г.

– была проведена определенная работа по преобразованию в 1998 году ряда ЧИФов в ПИФы (к сожалению, участвовать в этом захотели лишь немногие уцелевшие бывшие ЧИФы);

NB: Интересно, что *по сей день ни один ПИФ* (а их в настоящее время – в начале 2018 года, по данным Национальной Лиги Управляющих, – более 1200 [12]) *не обанкротился* (!)

3. *Подготовка необходимых материалов по «финансовым пирамидам» для правоохранительных органов* для возбуждения уголовных дел против строителей (учредителей/руководителей) этих «пирамид»: такие материалы были подготовлены против учредителей и руководителей более чем тысячи «пирамид» (эту работу осуществляла состоящая из экспертов внештатная контрольно-ревизионная группа ФКЦБ России под руководством бывшего следователя Генпрокуратуры СССР по особо важным делам Е. Мысловского).

NB: *только в 1997 году были переданы материалы на руководителей (учредителей) 984* (!) *«финансовых пирамид»*, затем указанная контрольно-ревизионная служба помогала правоохранительным органам проводить ревизию этих «финансовых пирамид» – в результате *было открыто около 600 уголовных дел, несколько сотен человек отправили в тюрьму*.

4. *Создание системы учета «нелицензированных финансовых компаний» («финансовых пирамид») и «обманутых вкладчиков», и главное – работающего механизма для выплат компенсаций этим вкладчикам*: в этих целях на основе специального Указа Президента России был создан (в марте 1996 года) Федеральный общественно-государственный фонд по защите акционеров и вкладчиков (ФОГФ).

R.S.: Чтобы сделать ФОГФ управляемым и в то же время сохранить к нему доверие вкладчиков (а их доверие к государству и созданным им организациям было тогда на очень низком уровне) его создали именно общественно – государственным с равным соотношением голосов вкладчиков и госструктур – и среди учредителей, и в Совете учредителей (учредителями фонда стали ФКЦБ, Госкомимущество и Российский Фонд федерального имущества и три организации вкладчиков). В Попечительском Совете ФОГФ, который определял, в том числе, важнейший для вкладчиков вопрос порядка и очередности выплат компенсаций гражданам, пострадавшим от деятельности «финансовых пирамид», представители вкладчиков вообще составляли большинство.

R.S.: По мнению автора, в значительной степени форма общественно-государственного фонда с множеством учредителей – как государственных органов, так и общественных организаций (организаций

вкладчиков) – обеспечил необходимую прозрачность и законность деятельности ФОГФ: учредители от вкладчиков присматривали за госчиновниками и друг за другом, госчиновники присматривали друг за другом и за представителями вкладчиков, и все они вместе активно контролировали деятельность исполнительных органов Фонда.

NB: За прошедшие годы (почти два десятилетия) были проведены многие десятки проверок ФОГФ со стороны российских и международных организаций, контрольных и правоохранительных органов, и никто не нашел никаких нарушений (!).

Эффективность деятельности ФОГФ оказалась – что было явным сюрпризом, в том числе и для автора данной статьи – высокой с любой точки зрения:

Немного статистики (по данным ФОГФ): Фонд финансировался за счет 2% отчислений от приватизации (хотя получал их недолго – только с 1996 по 2000 год) и начал выплаты вкладчикам в 1997 году и уже на 31 октября 2008 года ФОГФ выплатил компенсацию более чем 1,3 млн вкладчиков на сумму 1,7 млрд рублей (при этом в активах фонда оставалось еще 1,4 млрд рублей), при этом ФОГФ выплатил в виде налогов в бюджет за 1996–2008 годы (он не был никогда освобожден от налогов) в 2 раза больше, чем получил из бюджета (!!).

R.S.: *ФОГФ продолжает (причем в увеличенном размере) эти выплаты по сей день*.

NB: Таким образом можно констатировать, что, во-первых, *модель организации ФОГФ оказалась работоспособной*, и, во-вторых, общими усилиями Совета учредителей, Попечительского Совета и руководства ФОГФ была выработана и реализована разумная стратегия организации деятельности Фонда.

5. *Организация учета мнения и взаимодействия с организациями вкладчиков* (которых насчитывалось более 150 и которые были тогда очень политически активными и часто даже агрессивными) через участие вкладчиков в работе ФОГФ (в том числе Попечительского Совета при ФОГФ) и в работе вышеуказанных групп экспертов по поиску имущества «пирамид», подготовке доказательной базы для правоохранительных органов, по **с**оставлению списков вкладчиков (а ФОГФ внес в свои списки более 3 млн человек) и т. д. удалось направить активность «обманутых вкладчиков» в конструктивное русло. *И «обманутые вкладчики» не выступили против Президента Ельцина и Правительства России ни весной –летом 1996 года, ни позже.*

Именно четкий учет изменяющихся настроений «обманутых вкладчиков» и их лидеров (в связи с меняющейся политической и эко-

номической ситуацией) *позволил не допустить повторения «албанской ситуации».*

R.S.: Отметим, что *эти требования неоднократно менялись*: от призывов «не трогайте учредителей (руководителей) нелицензированных финансовых компаний ("пирамид")» до «строго накажите учредителей (руководителей) "пирамид", от требования «преобразуйте "пирамиды" в законные лицензированые компании» до «вы (госорганы) допустили деятельность "пирамид" – вы и выплачивайте компенсацию!»

Например, это можно проследить на примере истории с огромной и по активам, и особенно по числу вкладчиков (940 тысяч человек) компанией «Русский Дом Селенга».

***Некоторые выводы*:**

1. Проблема «финансовых пирамид» («пузырей») и соответственно «обманутых вкладчиков» существует и не исчезает на протяжении многих столетий.

2. Россия сталкивалась с этой проблемой в острой форме в 90-е годы XX века и, весьма вероятно, ей предстоит столкнуться с этой проблемой вновь, поэтому необходим серьезный и объективный анализ накопленного опыта по решению этой проблемы (в настоящей статье сделан только подход к этой теме).

6. Конфликт в треугольнике «ФКЦБ-Минфин-Центробанк» и конфликт интересов внутри Центробанка России

Достаточно интересен вопрос, чем был обусловлен острый публичный конфликт между ФКЦБ и Центробанком (в котором периодически участвовал и Минфин). Ответ на него непрост.

Этот конфликт между ФКЦБ и Центробанком в период 1995–1999 гг. (в котором Минфин обычно поддерживал Центробанк) был, на взгляд автора, обусловлен не столько обычной бюрократической борьбой за полномочия (влияние), и не только существенно более значимым, объективно существующим противоречием выполняемых этими ведомствами функциями (а конфликт в «треугольнике» «Центробанк – Минфин – Комиссия по ценным бумагам» действительно существует в большинстве развитых стран – в США, во Франции и др.), и тем более уж не эмоциональной запальчивостью молодых руководителей соответствующих ведомств, а прежде всего:

1. *Коренными интересами Центробанка России по контролю за инфраструктурой фондового рынка* (особенно рынка ГКО и валюты), *на котором Центробанк зарабатывал огромные прибыли*.

NB: При этом подчеркнем, что до 2002 г. по закону Банк России оставлял себе 50% прибыли (!) [ФЗ № 394–1, 1990], которые использовал на собственные нужды (включая поощрение сотрудников и социальные программы).

2. *Со стороны ФКЦБ – ее борьбой за расширение своих коренных полномочий по правоприменению* (в частности, особенно получение права штрафовать участников рынка ценных бумаг), чему препятствовали Центробанк и Минфин.

NB: Однако *объяснение публичного* (а не только аппаратного) *характера этой борьбы* лежит в другой плоскости – *необходимости для ФКЦБ отвлекать внимание средств массовой информации от проблемы «обманутых вкладчиков»*.

Без указанной *прямой заинтересованности Центробанка России в финансовых результатах своего участия в торговле валютой и государственными ценными бумагами*[5] достаточно *трудно объяснить его необычайную активность в борьбе с ФКЦБ* за казалось бы второстепенные вопросы стандартов депозитарной деятельности или участия представителей Центробанка в составе Совета директоров ММВБ (на которой осуществлялась торговля ГКО и валютой).

Такая материальная заинтересованность в результатах своего участия в торговле создавала и создает, к сожалению, до сих пор острый конфликт интересов внутри Центробанка, когда *он активно играл (играет) на рынке и одновременно регулировал (регулирует) деятельность поднадзорных ему коммерческих банков*, был (является) совладельцом торговой площадки, где торгуются валюта и ценные бумаги (ММВБ), являлся организатором торговли на рынке ГКО[6].

R.S.: С тех пор масштабы законодательно (!) допущенных (разрешенных) конфликтов интересов в Центробанке *только возросли*, поскольку теперь он, помимо коммерческих банков, регулирует и других профессиональных участников рынка ценных бумаг, и институциональных инвесторов (ПИФы, НПФ и т. д.), и эмитентов ценных бумаг. Хотя надо признать, что в последние годы законодательно доля

---

[5] Хотя формально в законе «О Центральном банке Российской федерации (Банке России) всегда провозглашалось, что «получение прибыли не является целью деятельности Банка» [ФЗ № 394–1, 1990] и [ФЗ № 86-ФЗ, 2002].

[6] Подробнее смотри исследование Московского Фонда Карнеги от 2002 года [Васильев Д. и др., 2002].

прибыли, оставляемой в распоряжении Центробанка снизилась (до 10%) [ФЗ № 334-ФЗ, 2015].

Возникает ***первый вопрос***:

Плохо ли, что Центробанк имеет в настоящее время такие кричащие конфликты интересов?

С точки зрения автора, вовсе нет, напротив, – это хорошо, так как *создает больше шансов для проведения в будущем кардинальных реформ Банка России* как одного из важнейших государственных институтов (в частности, его разделения на мегарегулятор финансового рынка и собственно Банк России, но с сохранением у обоих сегодняшнего независимого статуса Центробанка).

Возникает ***второй вопрос***:

Стоило ли ФКЦБ вести такую ожесточенную борьбу за право накладывать штрафы на эмитентов и профессиональных участников рынка ценных бумаг? С точки зрения автора, без сомнения стоило.

NB.: После получения ФКЦБ в марте 1999 г. по результатам принятия Закона «О защите прав инвесторов» этих прав, она начала с 1 июля 1999 г. штрафовать эмитентов за нераскрытие информации о результатх своей деятельности (начали с 200 компаний). В результате: если в конце 1998 года лишь 5% компаний раскрывали такую информацию, то через 9 месяцев *их было уже 50%.* Это был прорыв с точки повышения уровня цивилизованности рынка (!):

Возникает ***третий вопрос***:

Почему же в конечном счете ФКЦБ проиграла в борьбе с Центробанком – передала ему все свои полномочия и была ликвидирована ? На взгляд автора, помимо человеческого фактора сыграли роль еще два обстоятельства:

1) Главное – *и в обществе, и в политических верхах пока нет понимания значимости проблемы «конфликта интересов» в деятельности государственных органов* (не осознана «глубинная неправильность» объединения ФКЦБ и Центробанка);

2) ФКЦБ и в 90-е гг., и в последующем не была никогда полностью независимым от исполнительной и иных ветвей власти государственным органом, что облегчило задачу передачи ее функций и последующей ликвидации.

R.S.: Поясним, что настоящий текст ни в коей мере не является критикой политики Центробанка по выполнению его основных функций (в том числе, по борьбе с инфляцией, валютному регулированию, регулированию деятельности коммерческих банков и т. д.)

7. Средства массовой информации (СМИ) 90-х годов и ФКЦБ

«Я думаю, мы должны говорить правду или хотя бы говорить то, что думаем»
Юрий Лужков [Зернистые…, 2000, с. 98]

В работе многих государственных органов необходимо учитывать, что в силу своей природы СМИ постоянно сконцентрированы на поиске скандалов («жареных фактов»): очень часто это полезно, но в некоторых случаях может создавать серьезные проблемы.

Применительно к ситуации 1994–1999 гг. существовала *реальная опасность непреднамеренного «разжигания» средствами массовой информации страстей среди «обманутых векладчиков»*. Поэтому потребовалось отвлечение внимания СМИ на другие «жареные факты», создание «информационного шума».

Такими основными операциями «отвлечения», в частности, были:

а) *максимальное придание публичности конфликтам ФКЦБ с Центробанком и Минфином* (под которыми, конечно, была, как показано выше, серьезная основа);

R.S.: Наиболее острый момент, когда пришлось пойти на максимальное обострение публичной полемики с Центробанком, приходится на весну 1997 г., когда нужно было во что бы то ни стало хоть немного отвлечь внимание СМИ от муссирования темы произошедшего в январе 1997 г. восстания «обманутых вкладчиков» в Албании;

б) широкое *опубличивание борьбы ФКЦБ с олигархами*, что позволяло помимо отвлечения внимания от «вкладчиков финансовых пирамид» еще и демонстрировать возможность реальной борьбы за права миноритарных акционеров.

8. Советы «младореформатора на пенсии» по проведению реформ

Относительно успешное проведение приватизации и создание основ системы регулирования рынка ценных бумаг (включая решение проблемы «обманутых вкладчиков») связаны, на наш взгляд, со следующими причинами:

1. *Создание нового государственного органа практически с нуля* (и Госкомимущества, и ФКЦБ), что *значительно эффективнее перестройки существующих* (из-за отсутствия накопленного «отрицательного человеческого капитала»);

***Совет 1*:** Для успеха реформ важно «*обесценение*» «*человеческого капитала*» *старой элиты* (в том числе возможно и искусственное);

***Совет 2*:** Во многих случаях *эффективнее набирать «людей с улицы», чем пользоваться старыми кадрами*;

2. *Постоянное наличие мощной политической поддержки на самом верху* (от Президента и премьер-министров России) (в частности, например, ФКЦБ имело в 1996–1999 гг. двойное подчинение – и Правительству РФ, и Президенту РФ – что усиливало ее аппаратные позиции);

Совет: *Не начинать важных реформ без политической поддержки наверху*;

3. *Активное использование адаптированного к российским условиям иностранного опыта*

***Совет* 1:** *Целесообразно использовать при проведении будущих реформ потенциал российской и русскоговорящей диаспоры* (насчитывающей несколько миллионов человек и значимая часть которой составляют профессионалы в сфере юриспруденции и бизнеса, живущие и работающие на Западе);

R.S.: Особенно, если, например, будет реализована обсуждаемая некоторыми экспертами идея единомоментного перехода от российского права к какому-то сформировавшемуся развитому иностранному праву (англо-саксонскому или германскому);

***Совет* 2:** *Массовое обучение российских экспертов и молодых чиновников* (в том числе, за границей) может быть весьма полезным;

***Совет* 3:** При использовании иностранных экспертов важно учитывать разницу в уровне развития соответствующей области реформирования (как и в целом экономики и общества) в России и в странах, откуда заимствуется опыт (что показывает, в частности, опыт Госкомимущества и ФКЦБ по строительству определенных институтов, в том числе, ЧИФов, расчетно-клиринговых и расчетно-депозитарных организаций);

4. Существенная *правовая поддержка в подготовке и ускоренном прохождении необходимых законодательных и нормативных актов* и в обеспечении «личной правовой безопасности» реформаторов со стороны юристов-реформаторов – и официальных (в нашем случае это были юристы Главного государственного правового управления (ГГПУ) Администрации Президента), и привлеченных экспертов.

Совет 1*:** *Хорошая юридическая поддержка критична – это* ***50% *успеха реформ*.

***Совет 2*:** При проведении реформ нужна *максимально ограничить количество согласований с другими ведомствами* и Аппаратом Правительства (Администрации Президента) и нормативных документов,

и практических решений (иначе, скорее всего, их там «выхолостят»/ извратят или «замотают»);

Совет 3: *Юристы-реформаторы, готовые идти на кардинальные изменения законодательства, – огромная редкость и ценность*. Им значительно труднее, чем другим реформаторам в силу косности (консерватизма) самого права как такового, *и они тоже нуждаются в поддержке*.

5. *Мощная концентрация финансовых и иных ресурсов в руках госорганов, осуществляющих реформы*. В нашем случае это были займы международных организаций (МФО), гранты иностранных правительств и неправительственных организаций, и отчисления от доходов от приватизации.

R.S.: Наличие внебюджетного фонда, пополняемого за счет доходов от приватизации, в руках Госкоимущества (ФКЦБ) позволяла очень гибко и оперативно реагировать на вставшие новые проблемы, финансировать многие неотложные нужды (особенно с учетом медлительности и бюрократизма МФО).

6. *Широкое использование российских и иностранных экспертов*.

R.S.: ФКЦБ успешно действовало в течение всего 1995 года, практически опираясь только на российских и иностранных экспертов (до мая 1995 года по объективным причинам в ФКЦБ был только один штатный сотрудник – ее исполнительный директор, а к концу 1995 года – всего лишь 22 сотрудника);

Совет: Массовое использование многочисленных экспертов и консультационных фирм требует с самого начала ***выстраивания специальной системы управления ими и особенно координации их деятельности*;**

7. *Максимальное опора на активность масс и предпринимателей* (например, в ГКИ – это были заявки на приватизацию на основе выбора варианта приватизации самими трудовыми коллективами, и др.; а в ФКЦБ – создание саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг, вовлечение организаций «обманутых вкладчиков» в работу по учреждению и деятельности ФОГФ и др.).

8. *Относительно слабые (или, скорее, отсутствующие) социальные связи реформаторов со старой правящей элитой* (в начале 90-х годов – с номенклатурой) *и их физическая молодость (неопытность)* (им реально было нестрашно принимать рискованные решения);

***Вывод*:** Настоящими реформами «новой волны» смогут, скорее всего, ***эффективно заниматься представители нового поколения*,** а не «младореформаторы» 90-х годов;

9. *Необходимо двигаться вперед с проведением реформ максимально быстро*;

R.S.: Наш опыт и опыт в целом правительства Гайдара показывают, что с *каждым месяцем движение вперед будет все труднее*.

10. *Успех реформ требует постоянного поиска новых союзников и «попутчиков»***;**

R.S.: Например, активная опора ФКЦБ с весны 1997 года на региональные власти;

11. *Большое внимание проблеме public relation* (PR).

***Совет*: *Не жалейте на PR ни времени, ни денег, и учитывайте природу СМИ* (!)**

12. *Концентрация, прежде всего, на постановке и реализации кажущихся практически невыполнимых но стратегически прицинпиально важных задач* (!).

R.S.: Например, для ФКЦБ – это в 1994–1997 гг. была проблема «обманутых вкладчиков».

***Совет:* «*Будьте реалистами – требуйте невозможного!*»**

9. Вместо заключения

Как и раньше, автор настоящей статьи сохраняет сдержанный оптимизм относительно возможности «новой волны» реформ в нашей страны, а в качестве ремарки по поводу так называемого провала или разворота реформ в России можно сказать следующее:

«Вянет лист. Проходит лето.
Иней серебрится.
Юнкер Шмидт из пистолета
Хочет застрелиться.
Не стреляйтесь, юнкер Шмидт,1
Лето возвратится !!!»
Козьма Прутков [Сочинения, 1986, с. 29]

Литература

Зернистые мысли наших политиков. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000.

Сочинения Козьмы Пруткова. Свердловск: Средне-Уральское книжное издательство, 1986.

Гайдар Е., Чубайс А. Развилки новейшей истории России. СПб.: Норма, 2011.

Права собственности, приватизация и национализация в России. М.: Новое литературное обозрение, 2009.

Завьялова Е. Б., Радищева Н. В. Экономическая география в схемах и таблицах: учебное пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.

Социальное неравенство в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы: социологический анализ. СПб.: Нестор – История, 2011.

Мадьяр Б. Анатомия посткоммунистического мафиозного государства: на примере Венгрии. М.: Новое литературное обозрение, 2016.

Травин Д., Гельман В., Заостровцев А.. Российский путь: Идеи, Интересы, Институты, Иллюзии. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2017.

Мысловский Е. Н. Анатомия финансовых пирамид. М.: ЗАО «Экон-Информ», 2004.

Национальная лига управляющих (НЛУ)//http://www.nlu.ru/statcount_pifs.htm/ (последний заход на сайт – 15 февраля 2018 года)

Федеральный Закон от 2 декабря 1990 года № 394 -1 « О Центральном банке Российской Федерации(Банке России)(последняя редакция) // http:// /document/cons_doc_LAW_32/

Федеральный Закон от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ « О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изменениями и дополнениями) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/

Васильев Д., Дробышев П., Конов А. Объективные факторы коррупции, складывающиеся при осуществлении регулятивных и контрольно-надзорных полномочий Центральным Банком Российской Федерации. «Рабочие материалы» Московского Центра Карнеги: 2002, выпуск 1:

Федеральный Закон от 28 ноября 2015 года № 334 – ФЗ «Об особенностях перечисления в 2016 году и в 2017 году прибыли,полученной Центральным банком Российской Федерации по итогам 2015 года и по итогам 2016 года» (с изменениями и дополнениями) // http:// www.consultant.ru/cons_doc_LAW_189510/

Denisova I., Eller M., Fry T., Zhuravskaya E. Who Wants to Revise Privatisation and Why ? Evidence From 28 Post-Communist Countries // CEFIR and NES Working Papers. 2007. № 105

"The Economist", 3rd February 2018

Экономическая теория: триумф или кризис?
Под ред. А. П. Заостровцева
Технический редактор и сопровождение проекта Е. Н. Четвергова
Корректор Н. Н. Орехова

Издатель:
АНО «Международный центр социально-экономических
исследований «Леонтьевский центр»
190005, г. Санкт-Петербург,
ул. 7-я Красноармейская, дом 25, литера А, офис 202
тел.: (812) 316 62 46; факс: (812) 712 67 67
ano@leontief.ru
nco-lcentre.ru

Подписано в печать 22.06.2018
Бумага офсетная. Формат 60×90 1/16
Печать электрографическая. Усл. печ. л. 18,25
Тираж 300 экз. Заказ 3/2018
Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в копировально-множительном центре «АРГУС»
ИП Семенов М. Ю.
Санкт-Петербург–Пушкин, ул. Пушкинская, д. 28/21, тел.: (812) 451-89-88
Свидетельство 78 № 007196479 от 10.12.08