

## **Экономический империализм глазами политолога**

(Общественные науки и современность. 2009. № 4)

Вы просите песен – их есть у меня!  
*Неизвестный трубадур, XI в.*

Судя по серии статей, опубликованных в ОНС, 2008 год оказался не только годом начала мирового экономического кризиса, но и годом активизации приверженцев экономического империализма. Возможно, что это совпадение не случайно. Ведь есть некоторая логика в том, что интеллектуальная активность экономических империалистов возросла в момент, когда кризис бросил мощный вызов экономической мысли.

А поскольку экономический империализм не просто активен, но в своей активности затрагивает вопросы, интересующие политологов, то я, как представитель политологического цеха, считаю необходимым на эту активность отреагировать.

Свою цель я вижу в том, чтобы, отрешившись от патетики, провоцируемой эмоциональным зарядом словосочетания «экономический империализм», постараться понять, что собственно стоит за этим термином, и способен ли экономический империализм помочь нам, политологам, лучше разобраться в хитросплетениях политического бытия.

К сожалению или к счастью – не знаю, но единого понимания экономического империализма не существует: есть подходы более широкие, есть и поуже. Поэтому в данной статье будет рассмотрено содержание двух трактовок экономического империализма: одной из самых широких и одной из самых минималистских. В качестве материала для решения первой задачи взяты статьи С. Гуриева и К. Яновского, а для решения второй – работы Г. Беккера.

Начну с **широкой трактовки.**

С. Гуриев определяет экономический империализм как «тенденцию использовать экономические методы для работы над проблемами социологии, политологии, права, психологии, антропологии и других наук об обществе и человеке» (Гуриев, с.134-135).

Согласно С. Гуриеву, эта тенденция проявляется двояко:

– экономисты активно изучают другие области с помощью своих методов («экономисты расползаются по соседним дисциплинам», Гуриев, с. 141),

– экономические методы заимствуются представителями других наук («примерно половина профессоров политических наук в ведущих вузах работают в так называемой “парадигме рационального выбора”», Гуриев, с. 135).

В конце статьи С. Гуриев к двум названным проявлениям экономического империализма добавляет третье – привнесение в другие сферы знаний об обществе научной методологии в широком смысле («именно экономический империализм привносит в общественные науки методологию верификации и фальсификации теории»). Это, по его мнению, делает экономический империализм «необходимым условием развития других общественных наук» (Гуриев, с. 141).

Данный тезис развивает и углубляет К. Яновский, которому мысль об экономическом империализме как о *sine qua non* условии развития научного гуманитарного знания представляется, по всей видимости, слишком мелкой. С его точки зрения, экономика должна быть «рамочной дисциплиной, координирующей междисциплинарные исследования с участием политологов, социологов, психологов и юристов» (Яновский, с. 1).

Здесь, правда, не совсем понятно, что именно должна делать экономика – (а) рамочно-методологическим глаголом жечь сердца представителей иных дисциплин, (б) заведовать распределением между ними правительственных и частных грантов или (в) заниматься и тем, и другим одновременно. Но это не важно. Важен полет мысли. А он налицо. Ибо чем, кроме полета мысли

можно объяснить, что либерала К. Яновского не смущают марксистские корни идеи о «рамочности» экономики по отношению к другим общественным наукам. Весь эта идея есть не что иное, как методологическая парафраза столь родной для марксистов, и столь чуждой либералам, идеи о базисе и надстройке. Но корни, как известно, в полете не видны.

Полетом мысли обусловлена, по-видимому, и специфика аргументации К. Яновского. С его точки зрения, экономическая наука должна играть роль рамочной дисциплины, потому что в сообществе экономистов по сравнению с другими научными сообществами: (а) заметно меньше носителей «левых» идей (Яновский, с. 2); (б) больше людей, политически ответственных (там же, с. 3); (в) меньше людей, склонных к морализаторству (там же, с. 15-17); (г) еще встречаются люди, скептически относящиеся к универсальности всеобщего избирательного права (там же, с. 20), и т.д.

Кабы не полет мысли, К. Яновский наверняка заметил бы, что подобная аргументация демонстрирует вовсе не экономический, а социологический подход, то есть превращает экономический империализм в империализм социологический. А заметив такое, конечно же, заменил бы эту аргументацию на более подходящую. Но, увы, и еще раз, увы. Как говорят экономисты, за все надо платить. И за полеты тоже.

Но прошу прощения за лирическое отступление и возвращаюсь к анализу содержательных характеристик экономического империализма, описанных его российскими адептами.

Из изложенного выше явствует, что этих характеристик три:

- изучение экономистами неэкономических аспектов человеческого бытия;
- использование другими дисциплинами идей и подходов, разработанных экономистами;
- привнесение экономистами методологии точных наук в другие общественные науки (вариант *minimum*) или превращение экономики в «рамочную науку» (вариант *maximum*).

Начнем с *первой характеристики*. В самом факте размышлений экономистов над проблемами, выходящими за пределы их профессиональной компетенции, нет ничего империалистического. Думают люди, и слава Богу. Несколько комично выглядит лишь патетическое именование этих дум «экспансией», «колонизацией» и пр.<sup>1</sup>

Впрочем, размышления экономистов о политике, психологии, праве и т.д. и в самом деле можно было бы считать признаком экспансии, если бы сопровождалась существенным приростом знания об этих областях. Пока, однако, этого не наблюдается – по крайней мере, в том, что касается сферы политики. Если, конечно, не считать приростом знаний утверждения вроде следующего: «я полагаю, что выборы и как процесс, и как результат – это наглядный и мощный аналитический инструмент для предсказания экономической политики» (Яновский, с. 4).

Чтобы читатель не думал, что подобная продуктивность экономической мысли на политологической ниве свойственна исключительно К. Яновскому, я чуть ниже (с. 22-23) приведу некоторые результаты хождения в политологию лауреата Нобелевской премии по экономике Г. Беккера, которого К. Яновский справедливо называет «экономический первоимпериалистом» (Яновский, с. 20). Выводы Г. Беккера столь же интересны и нетривиальны.

Обратимся теперь ко *второй характеристике* экономического империализма: использованию другими науками экономических идей и подходов. Этот процесс действительно имеет место. Но он представляет собой лишь один из аспектов интенсивного и широкого обмена идеями, происходящего сегодня между большей частью наук. Е. Сабуров безусловно прав, когда пишет: «не менее верен тезис, что в экономику вторгаются проблемы других гуманитарных наук» и что «империалистами скорее

---

<sup>1</sup> Эта патетика экономико-империалистического самосозерцания заставила меня вспомнить картину, когда-то висевшую у входа в посольство КНДР. На картине был изображен Ким Ир Сен, задумчиво смотрящий за горизонт. Картина называлась «Великий вождь Ким Ир Сен думает о будущем Южной Кореи». Предполагалось, по-видимому, что Южная Корея улавливает направленный на нее поток кимирсеновской ментальной энергии и под его воздействием проникается идеями чучхе.

являются психология и социология» (Сабуров, с. 125). Так что остается непонятным, почему именно заимствованиям из экономики следует присвоить звание «империализма». Опять из-за избыточной патетичности самосозерцания?

Наконец, *третья характеристика* широко понимаемого экономического империализма – методологическое просвещение других общественных наук.

С. Гуриев пишет об этом так: «“колонизируя” другие общественные науки, экономисты стараются распространять принятый в естественных науках подход: формулировка предпосылок, формальное получение тестируемых гипотез, проверка гипотез при помощи эмпирических данных. /.../ Другого пути развития общественных наук нет – ведь только при помощи количественных аргументов наука умеет решать, какие теории верны, а какие нет. В соответствии с рассуждениями знаменитого философа Томаса Куна, только та теория чего-нибудь стоит, которая может быть отвергнута данными. Именно экономический империализм и приносит в общественные науки методологию верификации и фальсификации теории. Поэтому экономический империализм – это необходимое условие развития других общественных наук» (Гуриев, с. 140-141).

В только что процитированном высказывании С. Гуриева содержатся, как мне представляется, два сомнительных утверждения.

Первое – о том, что освоение «другими общественными науками» обычной научной процедуры исследования (формулировка предпосылок, эмпирическая проверка гипотез и пр.) происходит благодаря «колонизации» этих наук экономистами.

Смею утверждать, что культура эмпирических исследований в «других общественных науках» (в частности, в социологии, политологии и психологии) по необходимости выше, чем в экономике. Дело в том, политологи, социологи и психологи вынуждены сами собирать и обрабатывать первичную информацию. Отсюда огромное внимание,

уделяемое в процессе их обучения методологии и методам проведения полевых исследований и экспериментов, а также методам анализа и интерпретации полученных первичных данных<sup>1</sup>.

Что же касается экономистов, то за них заботу о чистоте и достоверности первичной информации в значительной части случаев берут на себя профессионалы-статистики. Так что для экономистов знание методологических тонкостей сбора и обработки первичной информации не является столь острой необходимостью.

Во-вторых, сомнение у меня вызывает заявление С. Гуриева о том, что «именно экономический империализм и приносит в общественные науки методологию верификации и фальсификации теории». Эти элементы научной культуры, разработанные философом и логиком Ч.С. Пирсом (логика разработки, выбора и проверки объяснительных гипотез) и философом и социологом К. Поппером (концепция фальсифицируемости гипотезы как критерия ее научности) представляют собой необходимые элементы курсов по методологии научных исследований, читаемых как на экономических факультетах, так и на факультетах социологии, политологии и психологии.

А вот, то обстоятельство, что С. Гуриев, человек с блестящим экономическим образованием, странным образом приписал авторство этих фундаментальных идей Томасу Куну, наводит на грустную мысль о не вполне идеальном качестве преподавания методологии науки у экономистов.

Эту грусть укрепляют рассуждения К. Яновского по поводу теоремы К. Эрроу «о невозможности», которая, как известно, несколько усложнила жизнь сторонникам теории общественного выбора.

Разные экономисты по-разному пытаются обходить созданные К. Эрроу трудности: одни предлагают ослабить набор условий, которым, по Эрроу, должна удовлетворять функция общественного благосостояния;

---

<sup>1</sup> Речь идет о требованиях к построению рабочей гипотезы, технологиях разработки инструментария сбора первичной информации; технологиях формирования выборки и отбора участников эксперимента; методиках взаимодействия интервьюера с респондентом и экспериментатора с испытуемыми; процедурах контроля за качеством получаемой первичной информации; процедурах статистической обработки количественных данных и квантификации качественной информации; процедурах вторичного анализа данных и пр.

другие говорят о необходимости направленного формирования более или менее единообразных – по крайней мере, на фундаментальном (ценностном) уровне – индивидуальных предпочтений; третьи подчеркивают, что теорема Эрроу говорит не о принципиальной невозможности нахождения рациональных общественных решений, а лишь о негарантированности нахождения таких решений и пр.

Что же касается К. Яновского, то его позиция в отношении теоремы о невозможности, впечатляет радикальностью: Яновский предлагает эту теорему игнорировать<sup>1</sup>.

Если это и есть образец научного подхода, предлагаемого экономическими империалистами своим братьям меньшим – социологам, политологам, психологам и пр., то ожидать от братьев прироста числа уверовавших в экономику как «рамочную науку» явно не стоит.

Все сказанное позволяет думать, что претензии экономических империалистов на роль методологических и рамочных методов в отношении других общественных наук не вполне обоснованы.

Подведу краткий итог рассмотрения широкой концепции экономического империализма.

Единственным достойным внимания явлением, скрывающимся за этим термином, является участие экономики в обмене идеями с другими науками. Именованное такое участие «экономическим империализмом» представляет собой находку, которая вне всяких сомнений должна вызывать профессиональную зависть у пиарщиков, но которая не имеет никакого отношения к науке.

Ибо последняя, насколько я понимаю, требует, чтобы смысл того или иного термина как можно более соответствовал содержанию явления, которое этим термином описывается. Между тем, в случае с «экономическим

---

<sup>1</sup> Говоря об экономической теории общественного выбора, К. Яновский пишет: «Естественно, имеется в виду направление, основанное Дж. Бьюкененом и Г. Таллоком, а не «прогрессивное» – А. Сена-К. Эрроу, которое логично было бы «закрыть» сразу же при основании после доказательства его «теоремы о невозможности» рационального выбора в связи с выполнением исследовательской программы» (Яновский, с.3).

империализмом» дистанция между названием и содержанием весьма велика. Она примерно такая же, как между *заявлением* человека, о том, что он дал своим коллегам званый обед, предварив его научным докладом, и *фактом* его участия в корпоративной вечеринке вскладчину, где он обменялся с коллегами соображениями по поводу общих проблем.

Перейдем теперь к **узкой трактовке экономического империализма** по версии Г. Беккера.

Поскольку теория Г. Беккера прописана достаточно подробно, то для ее разбора потребуется разговор, куда более конкретный, чем это имело место в предшествующем случае. Так что сразу уточню: речь пойдет не о беккеровском экономическом империализме вообще, а о его империализме в сфере политической демократии.

Для Г. Беккера суть экономического империализма состоит в применимости экономического подхода «ко всякому человеческому поведению» (Беккер, с. 35), включая и политическое поведение. При этом «сердцевиной» экономического подхода Г. Беккер называет «предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений» (Беккер, с. 32).

Что касается демократии, то Г. Беккер определяет ее как «свободную конкуренцию групп давления за политические привилегии» (Беккер, с. 380).

Структура множества этих групп зависит, по Беккеру, от свободного распределения индивидов, обусловливаемого такими их характеристиками, как профессиональная и отраслевая принадлежность, доход, место жительства, возраст и т.д. (Беккер, с. 356). Цель каждой группы давления – использовать политическое влияние для улучшения благосостояния своих членов (Беккер, с. 356). Конкуренция групп давления обеспечивает, согласно Беккеру, «равновесную структуру» политических привилегий (Беккер, с. 356).

Беккеровская трактовка демократии имеет полное право на существование, но обладает одним недостатком, затрудняющим проверку



тезиса о применимости экономического подхода к политическим процессам. Дело в том, что предложенное Г. Беккером описание политической демократии не является рыночным. В частности, оно не содержит указаний, какие группы представляют собой сторону спроса, а какие – сторону предложения, что именно является товаром (не предметом борьбы, а товаром) и по каким ценам этот товар продается и покупается. Более того, беккеровская модель демократии не нуждается в концепциях спроса, предложения и товара.

Иначе говоря, проверять применимость к политике одного из трех базовых элементов экономического подхода – принцип **рыночного** равновесия – с помощью такой модели нельзя: странно было бы искать признаки рыночного равновесия в нерыночной ситуации<sup>1</sup>.

И здесь мы оказываемся перед выбором: (а) либо придерживаться беккеровской трактовки политической демократии и признать, что утверждение о приложимости к ней **пакета** из трех компонентов экономического подхода является непроверяемым, (б) либо ввести рыночное определение политической демократии и посмотреть, в какой мере с ним стыкуются ключевые элементы беккеровского экономического подхода.

Второе направление представляется мне более интересным. Так что попробуем пойти по нему.

В качестве первого шага примем следующее рабочее определение политической демократии.

- Политическая демократия представляет собой конкурентный, высокоинституционализированный рынок власти. Этот рынок является **системой**, включающей целый ряд взаимосвязанных подсистем (субрынков).

---

<sup>1</sup> Если подбирать ближайший аналог беккеровской модели демократии, то им будет не рынок, а следующая игра. Представим себе несколько канатов, связанных таким образом, что они образуют фигуру, похожую на морскую звезду: узел посередине, концы в стороны. За каждый конец каната тянет команда игроков (группа давления), которой позволено не только тянуть за канат, но и смещаться влево и вправо. Такая игра характеризуется множеством равновесных ситуаций и тем, что в подавляющем большинстве случаев из нее «никто не выходит абсолютным победителем или абсолютно проигравшим» (Беккер, с. 356).

• Если ограничиться рассмотрением самого простого политического субрынка – **рынка электорального**, то на таком рынке:

- сторона **предложения (производства)** представлена разными группами элиты и больше всего напоминает сторону предложения на олигополистическом рынке;
- сторона **спроса (потребления)** представлена избирателями;
- роль **товаров** играют пакеты услуг (политические программы, предвыборные обещания), предлагаемые избирателям частями элиты, конкурирующими между собой за место в структуре власти и влияние на власть;
- **совокупный платежеспособный спрос** равняется сумме голосов, которыми располагают граждане; в условиях всеобщего прямого и равного голосования каждый гражданин обладает только одной, неделимой долей платежеспособного спроса (единицей «электоральной валюты»);
- **инфраструктура** рынка состоит из партий, организаций гражданского общества, СМИ, органов власти и других государственных и частных организаций, имеющих прямое или косвенное отношение к политике;
- **правила игры** задаются существующими в данном обществе правовыми и моральными нормами, обычаями и т.д.

Теперь постараюсь приложить к этому рынку каждый из трех составных элементов беккеровского экономического подхода.

Начну с *максимизирующего поведения* потребителя.

Более или менее очевидная универсальность принципа «лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным», позволяет, не особенно греша против здравого смысла, утверждать, что в большинстве случаев поведение психически здорового потребителя на электоральном рынке (как и на всяком другом рынке) будет максимизирующим.

Но на этой констатации схожесть между потребительским поведением homo politicus'a и homo oeconomicus'a заканчивается, так как их функции полезности будут существенно разными.

Чтобы прояснить ситуацию, попробую построить функцию индивидуальной полезности избирателя.

Допустим, что избиратель имеет свои представления о наилучшем, наихудшем и массе промежуточных состояний общественной системы. Множество таких индивидуальных представлений принадлежит пространству политических предпочтений избирателей.

Во имя методологического сближения с Г. Беккером, допустим также, что эти представления не обязательно должны быть четко осознанными, что они могут быть сколь угодно расплывчатым, образными, подсознательными и пр.<sup>1</sup>

Предположим, тем не менее, что усилиями полевых исследователей эти представления могут быть выявлены<sup>2</sup>, вербализованы, а затем с некоторой степенью адекватности оценены по  $n$  критериям и представлены как векторы  $n$ -мерного пространства политических предпочтений.

Наилучшее, с точки зрения отдельного избирателя, состояние общественной системы будет характеризоваться вектором  $B$  (best), состоящим из максимально высоких положительных оценок всех ее  $n$  критериев; а наихудшее – вектором  $W$  (worst), включающим предельно допустимые отрицательные оценки этих критериев<sup>3</sup>.

Индивидуальные функции полезности задаются на рассматриваемом пространстве политических предпочтений. Функция индивидуальной полезности будет достигать максимума на пространстве уровня, которому

---

<sup>1</sup> «Экономический подход не требует, чтобы отдельные агенты непременно осознавали свое стремление к максимизации или чтобы они были в состоянии вербализовать либо как-то иначе внятно объяснить причины устойчивых стереотипов в своем поведении» (Беккер, с. 35).

<sup>2</sup> В частности, путем интервью, фокуса-групп, опросов и пр.

<sup>3</sup> Например, по критерию «свобода слова» данный индивид будет считать систему наилучшей, если она, с его точки зрения, обеспечивает ему максимальную свободу, а наихудшей – если она свободу слова жестоко подавляет. Возможны, разумеется, и прямо противоположные субъективные оценки свободы слова. В зависимости от избранной шкалы, максимальные и минимальные оценки компонентов аргумента могут представлять собой разные пары чисел: (+ бесконечность, – бесконечность); [+ 10, – 10]; [+5, – 5] и пр.

принадлежит вектор  $B$ , а минимума – на пространстве уровня, включающем вектор  $W$ .

Численные значения максимума и минимума функции полезности будут зависеть от выбранной шкалы. Но на этот выбор имеет смысл ввести одно содержательное ограничение.

Дело в том, что на электоральном рынке всегда найдутся люди, неудовлетворенные своим рыночным поведением. Речь идет о тех, кто проголосовал, но оказался в меньшинстве, то есть об избирателях, вынужденных подчиняться власти, программу которой они не одобряют. В рыночной терминологии эту группу избирателей можно описать как людей, которые потратили время на посещение рынка (избирательного участка), израсходовали «электоральную валюту» на покупку понравившейся им политической программы, но получили товар, потребительские свойства которого не соответствуют желаемым. Чтобы учесть эти обстоятельства, функция полезности избирателя должна иметь как положительные, так и отрицательные значения. Функция, область значений которой не выходит за пределы интервала положительных чисел, состояние проигравшего избирателя адекватно не описывает.

Для нормального функционирования демократии как конкурентного и институционализованного рынка власти существенно важно существование оптимального количества избирателей, чья функция полезности находится в области отрицательных значений (то есть людей с негативными переживаниями по поводу распределения власти и политики, проводимой государством). Отсутствие или крайне слабая распространенность негативных эмоций по поводу политики подрывает основу политической конкуренции: импульс для поддержки оппозиции ослабевает (стремится к нулю), а значит, ведет к вырождению электорального рынка. Избыточное распространение этих эмоций также таит в себе опасность вырождения рынка – на сей раз из-за опасности его деинституализации в связи с возможным разгулом стихии (бунты, вспышки

насилия и иные массовые проявления поведения, которое Р. Мертон назвал «инновационным»; Мертон, с. 256-257).

Наличие негативных значений у функции индивидуальной полезности избирателя – одно из ее фундаментальных отличий от функции полезности, используемой в экономической теории.

Другое отличие, которое описанная выше процедура построения сделала более или менее очевидным: к данной функции (по крайней мере, в одномерном варианте аргумента) неприложим первый закон Госсена.

Теперь о *стабильности предпочтений*.

Чтобы сделать реалистичным тезис об универсальности принципа стабильности предпочтений, Г. Беккер переносит вопрос о стабильности с эмпирически выявляемых предпочтений (индикатором которых могут служить, например, регистрируемые социологами и статистиками приобретения товаров и услуг на том или ином рынке), на «глубинные предпочтения»:

«Стабильность предпочтений, - пишет он, - предполагается по отношению не к рыночным товарам и услугам /.../, а к основополагающим объектам выбора, которые производит каждое домохозяйство, используя для этого рыночные товары и услуги, собственное время и прочие ресурсы. Эти глубинные предпочтения определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни, таким как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, и отнюдь не всегда остаются стабильными, если иметь в виду рыночные товары и услуги» (Беккер, с. 32).

Вынужден обратить внимание на двусмысленность первой фразы приведенного высказывания. В самом деле, как понимать утверждение, что стабильность глубинных предпочтений «предполагается» по отношению к основополагающим объектам выбора, если слово «предполагается» сочетает в себе смысловые оттенки «постулируется» и «доказывается»?

Хотелось бы думать, что в беккеровском употреблении слова «предполагается» компонент постулирования сведен к минимуму. Ведь, ключевой тезис Г. Беккера о применимости экономического подхода ко всем видам человеческого поведения представляет научный интерес только в том случае, если он доказуем (то есть, позволяет фальсификацию по Попперу). Так что постулирование хотя бы одной его составляющей – в частности, стабильности предпочтений – превращает весь тезис в нелепую тавтологию. Вряд ли Г. Беккер этого хотел.

Итак, «предполагается» - это скорее «доказывается». Но доказательство у Г. Беккера отсутствует. Считать доказательством утверждение, что глубинные потребности зависят от отношения людей к «фундаментальным аспектам жизни», нельзя как минимум по трем причинам.

*Первая причина* чисто формальная: данное утверждение не содержит описания ни самих глубинных потребностей, ни механизма их отношения к фундаментальным аспектам жизни человека, то есть, является принципиально нефальсифицируемым, а значит, не может считаться научным доказательством.

Остальные две причины содержательные.

*Вторая причина:* в рассматриваемом утверждении глубинные предпочтения связываются с эмоциями и сложными переживаниями (завистью, доброжелательностью и пр.). А эмоциональные состояния людей, групп и общества в целом, как известно, меняются. Соответственно, могут меняться и зависящие от них глубинные предпочтения.

*Третья причина:* даже отказ от переменчивых эмоциональных состояний и ограничение круга факторов, определяющих глубинные предпочтения, базовыми потребностями по Маслоу (здоровье, престиж, чувственные наслаждения и т.д.), не позволяет утверждать, что глубинные предпочтения homo politicus'a являются стабильными. Если, конечно, сохранять хотя бы минимальные связи с эмпирически верифицируемой реальностью.

Третья причина нуждается в более подробном комментарии. Прежде чем его представить, позволю себе два следующих уточнения, которые будут поддерживать связь моих рассуждений с эмпирикой:

– на электоральном рынке глубинным предпочтениям по Беккеру более всего соответствуют только что описанные представления о наилучшей общественной системе<sup>1</sup>;

– эти представления связаны с наблюдаемым электоральным поведением примерно так, как пищевые предпочтения человека связаны с выбором блюда на основе предложенного ему меню.

Иначе говоря, ближайшим аналогом поведения избирателей на электоральном рынке является поведение проголодавшихся людей, собравшихся на обед в какой-нибудь ресторанчик. Разумеется, среди желающих поесть (то есть, среди имеющих базовую потребность в пище) найдутся люди, которые регулярно заказывают себе на обед одно и то же блюдо и для которых сегодняшний день – не исключение. Более того, известие о том, что этого блюда по той или иной причине в сегодняшнем меню нет, является для них основанием не обедать.

В теории электорального поведения людей подобного типа иногда называют *традиционными непоколебимыми избирателями*. Это люди, которые на протяжении двух и более прошедших электоральных циклов голосовали за одну и ту же партию (традиционность выбора), вне всяких сомнений проголосуют таким же образом и на ближайших выборах, причем сделают это независимо от того, каковы будут электоральные перспективы их партии (непоколебимость выбора). Политологи хорошо знают, что удельный вес избирателей, сочетающих в себе качества традиционности и непоколебимости, как правило, невелик. Но только их предпочтения и могут быть названы стабильными в долгосрочном плане. В краткосрочном плане, если за горизонт краткосрочного анализа принять один избирательный цикл,

---

<sup>1</sup> Чтобы это соответствие было максимальным, допустим, что данные представления включают не только «потребительские свойства» общественной системы, но и индивидуальные оценки «затрат», которые потребуются на поддержание этих свойств.

критерий устойчивости может быть ослаблен – здесь достаточно одной непоколебимости. Но и не отягощенные традиционностью непоколебимые избиратели большинства в электорате не составляют.

Что касается предпочтений остальных избирателей (а таких - большинство), то назвать их устойчивыми нельзя.

Среди этих остальных избирателей есть, например, люди, которые хотя и симпатизируют вполне определенной партии, но будут голосовать за нее только в том случае, если она имеет реальные шансы на успех – это так называемые *рационально голосующие*. Их «гастрономическим» аналогом являются те, кто идет в ресторан с намерением заказать вполне конкретное блюдо, но если оно вдруг заканчивается у них перед носом, не отказываются от обеда, а выбирают наиболее подходящий вариант из оставшихся в меню блюд.

Есть среди избирателей и те, кто до самого прихода на избирательный участок сомневается, за кого ему голосовать (приходят же в ресторан люди, точно не зная, чего именно они хотят получить на обед, долго изучают меню, советуются с официантом и друзьями и делают заказ в последний момент).

А есть и такие избиратели, которые ничего не знают о партиях, но все же, повинаясь инстинкту коллективности, приходят на избирательный участок и голосуют случайным образом («А я и есть-то не очень хочу, так за компанию пришел. Принесите чего-нибудь, все равно чего... Ты что заказал? Ну, и мне то же самое...»).

Список типажей избирателей с нестабильными предпочтениями можно было бы продолжить, но это сейчас не важно. Важно другое: политическая борьба идет, главным образом, за голоса людей с нестабильными предпочтениями.

Не будет преувеличением сказать, что неустойчивость политических предпочтений является фундаментальной характеристикой политического рынка – одним из необходимых условий политической конкуренции и основной причиной высокой стоимости избирательных кампаний в



демократических обществах. Так что, электоральный рынок в условиях устойчивости предпочтений – это либо деградирующий рынок, либо уже не рынок.

И, наконец, о *равновесии политического рынка*.

Выше я говорил, что утверждение о равновесии применяется Г. Беккером для ситуации, не являющейся рыночной.

Что же касается электорального рынка, то я постараюсь показать, что на нем равновесие возможно лишь как частный (вырожденный) случай.

Прежде чем перейти к изложению своих соображений напомним, что под рыночным равновесием в экономике понимается ситуация равенства предполагаемого предложения (выпуска) и предполагаемого совокупного спроса (предполагаемых совокупных расходов) при данном уровне цен. Помимо прочего, эта ситуация требует, чтобы и продавцы, и покупатели были удовлетворены своим поведением (см., например: Ackley, 1969, p. 108).

Посмотрим теперь, в какой мере описание рыночного равновесия приложимо к демократическому электоральному рынку.

Начнем с того, что на этом рынке цены не могут выполнять балансирующей роли между спросом и предложением.

Под ценами я имею в виду количество «электоральной валюты» (число бюллетеней), затраченной на покупку пакетов услуг, которые предлагались покупателям различными группами политической элиты, участвовавшими в предвыборной кампании.

Невозможность для цен выравнять спрос и предложение, объясняется спецификой самих цен, а также спецификой предложения и спроса.

Фактические цены ориентирами для политического поведения быть не могут, так как становятся известными после завершения подсчета голосов избирательными комиссиями, то есть после завершения всех покупок.

Роль таких ориентиров играют экспертные оценки результатов голосования, делаемые социологическими центрами и политическими аналитиками.

Эти оценки отслеживаются продавцами, и в некоторой степени обеспечивают коррекцию спроса. Но в пределах одной избирательной кампании, то есть в краткосрочном плане, масштабы этой коррекции со стороны продавцов весьма ограничены – как в количественном, так и в качественном (содержательном) отношении.

Количественную эластичность сдерживают высокие административные, финансовые, культурные и психологические входные барьеры, препятствующие появлению на рынке новых, нетрадиционных продавцов. Содержательная эластичность (то есть изменчивость содержания предлагаемых пакетов программ и обещаний) ослабляется характерными для электорального рынка представлениями продавцов о необходимости оставаться в определенной политической нише и о недопустимости избыточного популизма.

Что же касается покупателей, то на экспертные оценки результатов голосования ориентируются только некоторые из них – рационально голосующие избиратели. Но и в их сознании, как и в сознании продавцов, существуют достаточно жесткие ограничения на допустимую эластичность предложения. Поэтому в нормальных условиях (когда электорат не невротизирован глубоким экономическим кризисом, поражением своей страны в войне, революцией и пр.) избыточная эластичность будет восприниматься многими рационально голосующими как показатель превращения серьезной политики в балаган и послужит поводом уйти с рынка (не принимать участие в голосовании).

Остальные избиратели (а их – большинство) ценами не интересуются: одни потому что преданы своим кандидатам (непоколебимые), другие потому что не знают, за кого они будут голосовать до самого последнего момента.

Так что эластичность спроса по цене, даже отдаленно напоминающая по своим масштабам эластичность, свойственную спросу на любом из олигополистических рынков товаров и услуг, на электоральном рынке невозможна.

Теперь несколько слов о структуре спроса. По сравнению с любым товарным рынком спрос на электоральном рынке принципиально разнороден. Разные избиратели ориентированы на покупку качественно различных и во многом взаимоисключающих пакетов услуг<sup>1</sup>. При этом они стремятся приобрести тот или иной пакет услуг не для личного или группового пользования, а для всеобщего применения.

Замечу попутно, что качественная разнородность предпочтений, характерных для разных групп избирателей, делает неприменимым к электоральному рынку требования рациональности ожиданий и исключает всякую возможность построения для него рациональной функции «общественно-политического благосостояния». Теорема о невозможности здесь не нуждается в доказательстве – она очевидна.

Наконец, характер покупки электорального блага качественно отличается от характера покупки товара или услуги на обычном рынке.

Во-первых, покупатель на электоральном рынке, в отличие от рынка экономического, не может сохранить своих средств, отказавшись покупать тот или иной предлагаемый товар. Неучастие в голосовании не сберегает избирателю его электоральную валюту: на следующие выборы он все равно придет только с одним голосом.

Во-вторых, покупка электорального блага может быть лишь коллективной, так как его цена всегда будет заведомо выше единицы электоральной валюты, имеющейся у одного избирателя.

---

<sup>1</sup> Политологам хорошо известно, что ненависть между партиями, участвующими в выборах, прямо пропорциональна близости их программ. Это обстоятельство во многом объясняется тем, что схожие товары (программы) являются субститутами и борьба ведется за одного и того же избирателя. Иначе говоря, конкуренция между близкими партиями, сохраняя все специфические черты политической конкуренции, «обогащается» чертами конкуренции на обычном товарном рынке.

В-третьих, пакет благ, фактическая цена которого оказалась наиболее высокой, будет определять состояние политической среды в значительно большей степени, чем менее дорогие пакеты. Г. Беккер прав, когда утверждает, что «из процесса конкуренции за политическое влияние никто не выходит абсолютным победителем или абсолютно проигравшим» (Беккер, 356). Но из этого не следует, что по завершению сделок на электоральном рынке продавцы и покупатели будут удовлетворены результатами своего поведения. Как уже говорилось (с. 12), на этом рынке постоянно присутствует группа избирателей, функция полезности которых имеет отрицательные значения.

Ситуация усугубляется тем, что в отличие от обычного рынка товаров или услуг, контракт, заключенный на электоральном рынке, может быть расторгнут досрочно только насильственным путем.

С учетом всех перечисленных особенностей электорального рынка ситуация равновесной удовлетворенности покупателей и продавцов на нем возможна только в двух случаях.

1. Если все участники рынка заранее будут согласны с любым исходом голосования.

Теоретически подобное положение, конечно, мыслимо. Но оно тождественно отсутствию у участников рынка каких бы то ни было предпочтений, то есть отсутствию рынка как такового.

2. Если и элиты, и избиратели в перспективе двух и более электоральных циклов будут рассматривать результаты данных выборов как оптимум по Парето. Помимо прочего, это будет означать, что все или, по крайней мере, большинство избирателей войдут в категорию традиционных непоколебимых.

Такая ситуация возможна<sup>1</sup>, но не необходима. Более того, в долгосрочном плане она для рынка вредна. Фактически эта ситуация

---

<sup>1</sup> Иллюстрациями здесь могут служить, например, длительное парламентское доминирование Либерально-демократической партии в Японии, Индийского национального конгресса в Индии, Консервативной партии под руководством М. Тэтчер в Великобритании.

представляет собой благословенный большинством избирателей раздел электорального рынка, который ослабляет политическую конкуренцию и является фактором его деградации.

Итак, электоральный рынок отличается от традиционных рынков товаров и услуг характером функции индивидуальной полезности, нестабильностью предпочтений, отсутствием рациональности ожиданий и тем, что равновесие является для него вредоносным частным случаем<sup>1</sup>.

Иными словами, экономический подход в смысле Г. Беккера к этому рынку неприменим, а значит, не применим он и к политическому рынку в целом.

Допускаю, что здесь мне могут возразить следующее: ситуация на субрынке не характеризует рынок в целом. В частности, неравновесие на электоральном субрынке может быть компенсировано равновесием на других политических субрынках; и даже если на политическом рынке в целом отсутствует равновесие (кратко- или долгосрочное), то оно компенсируется равновесием на других рынках, так как вся общественная жизнь может рассматриваться как совокупность влияющих друг на друга рынков и пр.

Чтобы яснее понять некорректность такой аргументации, вернемся к гастрономическим аналогиям. Представим себе, что группа туристов пришла в ресторан на обед. Каждый долго выбирал вариант меню. После всех этих раздумий официант попросил поднять руки тех, кто выбрал мясо, и тех кто – рыбу, а затем объявил, что поскольку большинство высказалось за рыбу, то и все остальные тоже получают рыбное меню. Сомневаюсь, что поклонники мясного меню будут удовлетворены, даже если они заранее знали, что решение о составе обеда будет приниматься по большинству голосов: деньги потрачены, время на выбор меню израсходовано, а свойства товара не

---

<sup>1</sup> Для полноты картины скажу, что к электоральному рынку не приложим и принцип методологического индивидуализма в его онтологической ипостаси, то есть в качестве принципа, утверждающего, что участник рынка принимает решения, не испытывая внешних влияний. Против этого принципа работает много факторов. Это и коллективный характер покупки политических благ, заставляющий рационально голосующих избирателей ориентироваться на политические симпатии окружающих; и давление на избирателя со стороны его социального окружения; и интенсивная политическая реклама, и т.д.

соответствуют желаемым. Сомневаюсь также, все недовольные туристы будут утешены информацией гида о том, что после обеда состоится замечательная экскурсия в картинную галерею. Кое-кого из них такой аргумент с действительностью примирит, но другие скажут, что картины – картинами, а обед – обедом и путать эти вещи не следует.

В более формальной стилистике то же самое утверждение звучит так. Каждый из субрынков и рынков, разумеется, связан между собой. Но, во-первых, предлагаемые на них блага в общем случае не являются 100-процентными субститутами друг для друга, а во-вторых, сила этих связей различна и отнюдь не гарантирует отдельным участникам того или иного конкретного рынка чувства удовлетворенности собственным поведением – этой субъективной характеристики рыночного равновесия. Так что постулирование подобной удовлетворенности, исходя из равновесия в системе в целом или «в конечном счете», противоречит эмпирически наблюдаемым фактам человеческой жизни и в общем виде неправомерно.

Сказанное выше об электоральном рынке приводит меня к следующему заключению. Если считать порядок частным случаем беспорядка, стабильность – частным случаем нестабильности, равновесие – частным случаем неравновесия и т.д., то электоральный рынок окажется прекрасным объектом для разработки на нем обобщенной модели рынка – модели, для которой рынок, исследуемый экономической теорией, будет представлять частный и наиболее простой случай.

Если бы энергия экономических империалистов была направлена на эту цель, вероятность углубления наших теоретических представлений о функционировании общества существенно возросла. Усилилась бы и кооперация между различными общественными науками. Иными словами, всем было бы хорошо.

Между тем, пока что экономический империализм пытается делать прямо противоположное – объяснить сложное с помощью концепций,

наработанных для объяснения простого, а точнее, свести общее к одной из возможных частных.

Не удивительно, что результаты таких усилий оказываются либо банальными, либо смешными.

В качестве примера банальности приведу сформулированную Г. Беккером политологическую теорему и следствие из нее (Беккер, с. 366-367).

**Теорема.** Группа, чья эффективность при оказании политического давления возрастает, получает возможность снизить для себя налоги и увеличить субсидии.

**Следствие.** Политическая успешность группы определяется не абсолютными показателями ее эффективности (скажем, не абсолютным умением контролировать «безбилетное» поведение), а их соотношением с показателями эффективности других групп.

В переводе с экономико-империалистического языка на обыденный теорема Г. Беккера звучит так: в политической борьбе побеждает сильнейший. Следствие из теоремы уточняет ситуацию: побеждает не вообще самый сильный, а сильнейший из участвующих в борьбе.

Кто бы мог подумать! «Ай да Беккер, ай да сукин сын!» Моя признательность лауреату Нобелевской премии по экономике за этот интеллектуальный прорыв многократно возросла, когда из авторского страничного примечания я понял, сколь тернистым был путь к следствию из теоремы: ведь оно – следствие – не далось Г. Беккеру в одиночку, а потребовало помощи Родни Смита<sup>1</sup>. Понимаю. Одинокому уму такое и впрямь не под силу.

Теперь настала очередь смешного. Но его легче всего обнаружить не в рассуждениях Г. Беккера о такой сухой теме, как политика, а в его анализе механизма выбора брачных партнеров. Делаю это с тем большим

---

<sup>1</sup> «Я благодарен, - пишет Г. Беккер, - Родни Смит, обратившему мое внимание на это следствие» (Беккер, с. 367).

удовольствием, что, по словам экономического империалиста К. Яновского, «Беккер одним из первых блестяще учел в рамках рационального экономического подхода любовь как особое соглашение, при котором взаимные инвестиции не обусловлены ничем, кроме возможностей инвестора» (Яновский, с. 10).

Итак, начнем. Рассмотрим сформулированную Г. Беккером «фундаментальную теорему о выборе партнера» (Беккер, с. 389).

«Предположим, - пишет Г. Беккер, - что мужчины и женщины различаются только количественно измеримыми признаками  $A_m$  и  $A_f$  соответственно и каждый признак имеет положительную предельную производительность» (Беккер, с. 389).

Здесь я прерву цитату, и для того, чтобы дальнейшие рассуждения Г. Беккера не показались читателю избыточно абстрактными, конкретизирую признаки  $A_m$  и  $A_f$ . Пусть, например,  $A_m$  будет длиной мужского достоинства в см., а  $A_f$  – объемом женского бюста в см<sup>3</sup>. Полагаю, что имею полное право на такую интерпретацию данных признаков, потому что, во-первых, никаких содержательных ограничений на признаки  $A_m$  и  $A_f$  Г. Беккер не накладывал; во-вторых, эти характеристики, как требует Г. Беккер, количественно измеримы и, смею думать, обладают положительной предельной производительностью; и в-третьих, имеют прямое отношение к механизмам выбора и фиксации брачных партнеров.

Теперь продолжим цитировать Г. Беккера. «Фундаментальная теорема о выборе партнера, - пишет он, - утверждает, что положительная сортировка, соединяющая обладателей высоких значений  $A_m$  с обладателями высоких значений  $A_f$  и соответственно обладателей низких значений  $A_m$  с обладателями низких значений  $A_f$ , обеспечивает максимизацию выпуска тогда и только тогда, когда совместное увеличение  $A_m$  и  $A_f$  приводит к большему увеличению выпуска, нежели суммарный эффект от увеличения  $A_m$  и  $A_f$  по отдельности. В данном случае увеличение значения  $A_m$  будет подкреплять и усиливать эффект увеличения  $A_f$ . Аналогично, выбор по



различию (негативная сортировка, предполагающая соединение высоких  $A_m$  с низкими  $A_f$  и низких  $A_m$  с высокими  $A_f$ ) максимизирует объем выпуска тогда, когда совместное увеличение значений обоих признаков увеличивает объем производимых благ в меньшей степени, нежели увеличение значения каждого признака по отдельности. Наконец, любые разбивки по парам обеспечивают одинаковый совокупный выпуск тогда, когда совместное увеличение значений обоих признаков дает тот же эффект, что и их увеличение по отдельности» (Беккер, с. 389).

Полагаю, что проникновение Г. Беккера в суть брачных отношений будет сильнее, чем «Фауст» Гете, и если с чем и сопоставимо, то только с философской интерпретацией этих отношений, данной когда-то Гегелем в «Феноменологии духа»: «Соединение мужчины и женщины, - утверждал Гегель, - составляет деятельный средний термин целого и ту стихию, которая, будучи раздвоена на эти крайние термины – на божественный и человеческий законы, - точно так же есть их непосредственное соединение, которое сводит оба указанные первые заключения в одно и то же заключение и соединяет в одно движение противоположное движение – нисходящее движение действительности к недействительности, человеческого закона, который организуется в самостоятельные члены, к опасности и подтверждению смерти, и восходящее движение подземного закона к действительности дневного света и к сознательному наличному бытию; первое движение свойственно мужчине, второе – женщине» (Гегель, с. 246).

Читая эти высказывания, так и хочется воскликнуть: «Да здравствует Гегелизм-Беккеризм, вечно живое учение о брачной гармонии!»

На этом я завершу рассмотрение вопроса о применимости теории Г. Беккера к политике, и постараюсь сформулировать сложившееся у меня в ходе написания этой статьи понимание если не сути, то роли экономического империализма.

С моей точки зрения, экономический империализм представляет собой не столько научную парадигму, сколько вид интеллектуально-мануального

самоудовлетворения, отличающийся от множества других видов этого занятия мощным психотерапевтическим эффектом. Экономистам, регулярно практикующим империализм, он дарует чувство уверенности в том, что для понимания любых сторон человеческой жизни не нужно знать ничего, кроме экономической теории (то есть, кроме того, что они уже и так знают). Чувство, воистину, благостное, ибо повышает самооценку, формирует групповую идентичность и, наконец, открывает перед человеком мир, в котором все вещи говорят с ним на понятном языке и не скрывают от него своих истинных имен, знание которых, как известно, тождественно власти над вещами.

Рад за вас, дорогие империалисты!

### Литература

*Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

*Гегель Т.В.Ф.* Система наук. Часть первая. Феноменология духа. Перевод Г. Шпета. – СПб: Наука, 2002. – 443 с.

*Гуриев С.М.* Три источника – три составные части экономического империализма // ОНС, 2008, № 3, с. 134-141.

*Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура. – М.: АСТ, ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 873, [7] с.

*Сабуров Е.Ф.* От дисциплинарного империализма к гедонистическому утилитаризму // ОНС, 2008, № 6, с. 124-130.

*Яновский К.Э.* Несколько примеров методологии, или «Экономистам не в чем каяться!» // ОНС, 2009, № 2.

*Ackley, G.* Macroeconomic Theory – NY: The Macmillan Company, 1969. – xv, 597 p.