

СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИБЕРАЛИЗМ

*В.Л. ТАМБОВЦЕВ***Методологический анализ
и развитие экономической
науки**

В статье обсуждается плодотворность методологических исследований для развития экономической теории. В частности, критически анализируются предложения относительно ослабления принципа методологического индивидуализма и признания существования интересов общностей помимо интересов составляющих их индивидов. Исходя из свойств экономики как рефлексивной системы, обосновывается недооценка в методологическом плане агент-ориентированного моделирования.

Ключевые слова: экономическая методология, экономическая теория, методологический индивидуализм, общественные интересы, государство, рефлексивная система, агент-ориентированное моделирование.

The methodological research's productivity for economics' development is discussed. Particularly, the propositions about methodological individualism principle attenuation and the public interests of social entities' existence beyond the interests of individuals are critically analyzed. Basing on the property of economy as reflective system the methodological underestimation of agent-based modeling is proved.

Keywords: economic methodology, economics, methodological individualism, public interests, government, reflective system, agent-based modeling.

Экономическая наука и ее методология

На протяжении вот уже нескольких десятилетий в печати появляются статьи и книги, посвященные кризису в экономической науке (см., например, [Robinson, 1972; Lebowitz, 1973; Frank, 1978; Bell, Kristol, 1981; Lawson, 1995; 2003; Полтерович, 1998; Балацкий, 2001; Блауг, 2002; Stiglitz, 2002] и др.), число которых резко возросло в последние четыре–пять лет (см., например, [Колпаков, 2008; Krugman, 2009; Lawson, 2009; Kirman, 2010; Dix, Klaassen, 2010; Полтерович, 2011; Kotios, Galanos, 2012] и др.), включая коллективные меморандумы, посвященные необходимости пересмотра ее основ (см., например, [Towards... 2012]). При этом ряд исследователей полагают кризисы благом для развития экономической теории, двигателем ее прогресса (см., например, [Ананьин, 2012; Худокормов, 2012]).

Тамбовцев Виталий Леонидович – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией институционального анализа экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

Не вступая в полемику по поводу того, есть ли в экономической науке кризис, или же идет процесс ее нормального развития¹, остановлюсь на более частном вопросе: в какой мере *методология* экономической теории может способствовать развитию своего объекта – экономической теории? Преобладает, судя по публикациям, точка зрения, согласно которой без значительного *изменения своей методологии* экономическая теория (по крайней мере, ее мейнстрим) *не в состоянии преодолеть* те трудности, с которыми она сталкивается. Трудности же эти касаются как внутреннего устройства самой экономической теории (точнее, ее мейнстрима), так и возможности дать ответы на вопросы, которые перед ней ставит практика.

Чтобы понять корректность такого понимания, следует уточнить содержание понятия методологии экономической теории. С точки зрения М. Блауга, методология включает принципы, систематически используемые при формулировании и обосновании экономических теорий [Блауг, 1994, с. 53]. Н. Макашева полагает, что “методология определяет предмет и объект анализа, цели и способ построения теории, интерпретацию ее выводов и, что считается особенно важным, – критерии, в соответствии с которыми теория оценивается” [Макашева, 2001, с. 740]. О. Ананьин считает, что методология – это “отрасль знания, изучающая экономическую науку как вид человеческой деятельности” [Ананьин, 2005, с. 17], а И. Болдырев приходит к выводу, что “методологией можно считать систематическое описание и исследование метода познания в науке, структуры и функций научного знания, а также структуры отношений между научной теорией и реальностью” [Болдырев, 2011, с. 48]. Простое сопоставление приведенных пониманий (составляющих лишь малую часть от их общего числа) показывает, что они не менее разнообразны и разноречивы, чем сами экономические теории, составляющие предмет (или часть предмета) методологии экономической науки. В таких условиях *содержательное* обобщение позиций, очевидно, невозможно, *структурное* же обобщение вполне тривиально: если наука изучает некий объект, то *методология – взаимодействие науки и ее объекта*.

Из сравнения позиций можно сделать и еще один вывод: если часть исследователей полагают методологию *позитивной* наукой, то другая часть подчеркивают ее *нормативный* характер. Так, Макашева в приведенном определении прямо утверждает, что методология *определяет* важнейшие компоненты теоретического знания. Неясным в ее подходе остается, однако, принципиальный момент: исходит ли такая детерминация из “индивидуальной методологии” исследователя, то есть тех идей, принципов, мировоззрения и т.п., которые у него сложились, либо же из некоторой “научной методологии”, то есть результата исследовательской деятельности ученых-методологов. В первом варианте противопоставление позитивного и нормативного исчезает (выбор исследователя, каким образом решать задачу, – естественная часть его взаимодействия с объектом), во втором же – вызывает большие сомнения, поскольку предполагает возможность *предписывания* ученому, что и как ему изучать. И хотя Болдырев говорит о нормативной методологии гораздо осторожнее и аккуратнее, сводя ее к разграничению “научной истины и вненаучных элементов” [Болдырев, 2011, с. 48]², сама идея нормативной методологии науки представляется, как минимум, противоречивой. Для иллюстрации представим себе, что психолог, изучающий психологию детей, начинает *заставлять* их давать “правильные” ответы на его вопросы...

Дело в том, что если методология – это наука, то методологи *исследуют* методы, применяемые “содержательными”, “предметными” учеными, решающими те или иные познавательные задачи в связи с объектом своего изучения. В этом смысле методология *вторична* по отношению к содержательной науке. Только во времена господства “единственно верной методологии” соответствующие “методологи” – философы в штатском ленинско-сталинской выучки – поучали биологов и физиков (не говоря уже

¹ Моя позиция отражена в [Тамбовцев, 2003].

² А. В. Автономов полагает, что “нормативная методология науки призвана быть ее совестью – моральным кодексом профессии, содержащим описание допустимых методов исследования или, по крайней мере, описание идеала, к которому надо стремиться” [Автономов, 2004, с. 11].

об экономистах и гуманитариях), как им “методологически правильно” изучать свои объекты. Конечно, в методологии, как и во всякой науке, вполне возможны *прогнозы и рекомендации* относительно применения тех или иных методов, но сами *методы содержательного исследования создаются не методологами*. Методологи, изучая различные подходы к одному и тому же объекту, *могут* сообщать “предметным” исследователям о новых методах, примененных или изобретенных их коллегами, однако решение о том, применять ли их, принадлежит самим ученым.

Таким образом, для исследователей, работающих в “кризисной” науке, было бы наивным ожидать методологических и методических инноваций *от результатов методологических разработок*. Гораздо продуктивнее обращение к содержательным новым результатам, получаемым их коллегами, *воспользовавшимися* нетривиальными новыми методами анализа объекта соответствующей науки или *создавшими* такие методы.

Очевидно, сформулированные положения разделяются далеко не всеми экономистами-теоретиками. Иначе трудно объяснить неослабевающий интерес к созданию методологических инноваций не через новое и продуктивное решение содержательной исследовательской задачи или постановку на базе новых методов новой задачи, а посредством обсуждения *предпосылок* экономической науки, то есть *изнутри* собственно методологии. С моей точки зрения, такое обсуждение может быть продуктивным *для методологов* (оно потенциально генерирует новые знания *внутри их* науки), но не для “содержательных” исследователей, решающих задачи получения новых знаний *об экономике*, а не о том, как ее изучают (или как надо либо не надо изучать).

В качестве примера проанализируем некоторые положения “новой методологии экономического анализа”, сформулированные А. Рубинштейном [Рубинштейн, 2012^а; 2012^б]. Как отмечает он сам, особенности предлагаемой им “экономической методологии социального либерализма” обусловлены: (1) “отказом от абсолютизации методологического индивидуализма”; (2) допущением существования “потребностей общества как такового”; (3) разграничением “механизмов рыночной и политической ветвей генерирования общественных интересов, формирующихся в различных институциональных средах на основе предпочтений несовпадающих групп индивидуумов”; (4) “обобщением модели равновесия Векселя–Линдаля для любых товаров и услуг, обладающих социальной полезностью”. Я рассмотрю только первые два “пункта научной новизны”, относящиеся к предпосылкам экономической теории, а также частично – третий, как по причине ограниченных размеров статьи, так и потому, что четвертый пункт “методологически” вполне традиционен.

Методологический индивидуализм

Экономисты и гуманитарии часто неодобрительно относятся к принципу методологического индивидуализма (что выражается, например, в назывании его “редукционизмом”) по причине некорректного понимания его сути. Очень часто методологический индивидуализм (далее, для краткости – МИ) отождествляется с эгоизмом, не менее часто – с “робинзонадой”, то есть изучением человека вне культуры, социальной среды, институтов, просто других людей, наконец. Между тем МИ имеет мало общего (точнее – ничего общего) ни с тем, ни с другим.

Суть принципа методологического индивидуализма раскрывается М. Вебером следующим образом: обсуждая социальные феномены, мы часто говорим о различных “социальных общностях, таких как государства, ассоциации, корпорации и фонды, как если бы они были индивидуальными личностями” [Weber, 1968, p. 13], утверждая, что они строят планы, осуществляют действия, страдают от потерь и т.п. С точки зрения принципа методологического индивидуализма все подобные выражения – не более чем метафоры, и “в социологических исследованиях все такого рода общности должны трактоваться как результаты и способы организации частных действий индивидуальных личностей, поскольку только последние могут трактоваться как агенты в

плане субъективно понимаемого действия” [Weber, 1968, p. 13]. Таким образом, кратко говоря, МИ – принцип, в соответствии с которым единственным субъектом действий, создателем целей, носителем потребностей и интересов является индивид.

При этом вопрос о том, *каковы эти интересы и потребности*, имеют ли они чисто эгоистический (или даже оппортунистический) характер или включают в себя альтруистические устремления, ориентированы на кооперацию или противостояние, имеют чисто материальный или духовный характер – это *содержательный*, а не методологический вопрос. Как показывает жизнь, люди очень разные, и рядом с эгоистами живут альтруисты, а рядом с потребителями и стяжателями “материальных благ” – аскетические творцы благ духовных, и т.д. Методологический индивидуализм – не об этом, он предполагает, что разделяющий его исследователь будет изучать именно людей и их действия, не заменяя человека на надличностные структуры и системы. Последние также, конечно, могут (и должны) исследоваться, но как *результаты* предшествующих и текущих человеческих *действий*, а не как нечто, не зависящее от людей, как самодовлеющие сущности, имеющие к тому же собственные, внечеловеческие, цели, интересы и потребности.

Что же касается “редукционизма” (или “атомизма”) МИ, то для отвержения такого отождествления достаточно привести несколько высказываний его сторонников. Так, Л. фон Мизес писал: “Прежде всего, мы должны осознать, что все действия производятся индивидами. Коллективное всегда проявляется через одного или нескольких индивидов, чьи действия относятся к коллективному как ко вторичному источнику. Характер действия определяется смыслом, который придают ему действующие индивиды и все те, кого затрагивают их действия” [Мизес, 2005, с. 43]. По определению Д. Бьюкенена, методологический индивидуализм – такой подход к анализу, при котором “люди рассматриваются... как единственные субъекты, принимающие окончательные решения по поводу как коллективных, так и индивидуальных действий” [Бьюкенен, 1997, с. 39]. Достаточно ясно формулирует ту же позицию и К. Поппер: “Институты не действуют; действуют только отдельные личности в институтах или через институты. Общая ситуационная логика этих действий будет теорией квазидействий институтов” [Поппер, 2000, с. 312–313]. С точки зрения Р. Будона, «принципы, разработанные школой немецкой классической социологии (Вебер, Зиммель), в целом обозначаются определением “методологический индивидуализм”... Они не исключают использования и не несут в себе никакой отдельной “микросоциологической модели”... В соответствии с этими принципами цель заключается в объяснении поведения субъекта в его собственной ситуации, в объяснении его действий или, говоря точнее, адаптивной ценности последних. С другой стороны, данные принципы ни в коей мере не предполагают атомизации, поскольку они никоим образом не исключают анализа таких феноменов, как влияние и авторитет, а также, поскольку они требуют объяснять поведение актора лишь в конкретной ситуации, которая частично определяется макро-социологическими переменными» [Будон, 1998, с. 71].

Казалось бы, приведенные положения не оставляют места для произвольных трактовок МИ: это и не предпосылка “всеобщего эгоизма”, и не “атомизм”. Тем не менее и критика, и поиски “третьего пути” – между МИ и методологическим холизмом (коллективизмом) – продолжаются. При этом создается впечатление, что критики и искатели не просто не читали того, что пишут упомянутые (и многие другие) сторонники МИ, но специально создают себе *собственные образы МИ*, с одной стороны, *далекие от реальности*, но с другой – *удобные для критики*.

Так, по мнению Рубинштейна, суть методологического индивидуализма выражается следующими словами К. Викселя, приведенными Бьюкененом в качестве эпиграфа к разделу “Методологический индивидуализм” в его работе “Конституция экономической политики”: “...если полезность для каждого отдельного гражданина равна нулю, то совокупная полезность для всех членов общества будет равна только нулю и ничему другому” [Рубинштейн, 2012⁶, с. 10]. Из приведенных вариантов *корректного* понимания МИ ясно следует, что он ничего не говорит о соотношении

полезностей индивидов и их различных объединений, так что утверждение Вискелля вовсе не выражает “суть методологического индивидуализма”. Иными словами, налицо очередная версия МИ, построенная по принципу удобства для критики. Кроме того, остается только гадать, почему это утверждение представляет собой “абсолютную антитезу холизму”: ведь и частные, и общественные, и социально значимые блага имеют *ненулевую полезность хотя бы для одного* члена общества, и потому не подпадают под утверждение Вискелля. Если же Рубинштейн хотел сказать, что есть блага, полезные для общества в целом, но не имеющие полезности *ни для одного* индивида в отдельности, хотелось бы узнать, *кто же будет такие блага производить?*

Как бы отвечая на этот вопрос, Рубинштейн пишет: “В условиях усложнения связей между людьми сами институты генерируют специфические интересы отдельных общностей индивидуумов и общества в целом” [Рубинштейн, 2012^б, с. 11]. Разумеется, интересы не суть блага, но *тип* ответа, который можно было бы получить на сформулированный вопрос, вполне понятен. Что же касается производства институтами “специфических интересов” индивидов, то, поскольку любой институт имеет, как известно, распределительные последствия, то есть влияет на издержки и выгоды, он, следовательно, воздействует и на интересы людей. Так, правила дорожного движения действительно “генерируют специфические интересы” разных групп граждан: для одних это интерес нажиться на действительных и мнимых нарушителях ПДД, для других – “отбиться” от первых, для третьих – повысить безаварийность дорожного движения, для четвертых – не нарушать правила и т.п., однако причем здесь интересы “общества в целом”, появляющиеся в приведенной цитате как *deus ex machina*? Стоило бы сначала обосновать существование такого феномена, а уже затем утверждать, что он чем-то генерируется...

Общественные потребности

Рубинштейн приводит следующую цитату из К. Менгера, обосновывающую неизбежность наличия у коллективов собственных потребностей: “...не только у человеческих индивидуумов, из которых состоят их объединения, но и у этих объединений есть своя природа и тем самым необходимость сохранения своей сущности, развития – это общие потребности, которые не следует смешивать с потребностями их отдельных членов и даже с потребностями всех членов, вместе взятых” (цит. по [Рубинштейн, 2012^а, с. 17]). Переведя это утверждение на современный язык, можно сказать, что Менгер утверждал: наличие у коллективов свойства целостности (“есть своя природа”) обуславливает и наличие эмерджентных свойств, одним из которых, по его мнению, является свойство “быть индивидом”, то есть иметь собственные потребности, интересы и цели.

Однако переход от наличия целостности к наличию собственных потребностей логически неправилен. То, что многие группы индивидов (например, организации) являются целостностями, сомнению не подлежит. Однако вопрос о том, *каковы* их эмерджентные свойства, – вопрос *эмпирического* исследования. Насколько мне известно, каких-либо доказательств того, что организации имеют собственные предпочтения, отсутствующие у любого ее члена, просто нет.

Кроме того, нельзя не учитывать и того эмпирического факта, что цели разных индивидов внутри организации сплошь и рядом *противоречивы*. В рамках экономической теории это было ясно показано в модели Дж. Марча и Г. Саймона “поощрение – вклад” (“*Inducements – Contributions*”) еще более полувека тому назад [March, Simon, 1958]. В полном соответствии с этой моделью (а также с реальностью), индивид покидает организацию, если выгоды от работы в ней оказываются меньше, чем выгоды от альтернативной принадлежности (включая, разумеется, не только заработную плату, но и “социальный пакет”, и дружеские связи, и чувство долга, и т.д., и т.п.). Соответственно, у работников существует общий интерес в наличии организации (не в том смысле, что он есть объединение их частных интересов, а в том смысле, что он *есть*

у каждого работника) до тех пор, пока пребывание в ней для них *предпочтительнее* выхода из нее. Отмечу, что в тех случаях, когда в организации устанавливаются особо благоприятные для ее работников отношения, когда возникает организационная культура, соответствующая их системам ценностей, происходит (обычно) *идентификация работника с организацией*, возникает феномен его *психологического владения ею* [Pierce, Kostova, Dirks, 2003], проявляющийся в том, что индивид реализует свои альтруистические предпочтения и намерения не только по отношению к (некоторым) другим индивидам, но и по отношению к организации в целом, делая то, что будет (с его точки зрения) *благом для организации*. При этом ни идентификация, ни психологическое владение *не обязаны* возникать: они лишь *могут* появляться у некоторых (или большинства) работников. Другими словами, названные феномены не возникают закономерно.

Однако владельцы (топ-менеджеры) организации заинтересованы в возникновении и культивировании этих феноменов, поскольку они позитивно сказываются на конкурентных преимуществах организации, на росте производительности, снижении издержек и т.п. Так, работникам, ценящим “душевные” отношения в коллективе, можно платить меньшую зарплату, а работников, полагающих, что “это моя организация”, можно побуждать к более интенсивному труду ссылками на то, что “организации сейчас тяжело”, “надо постараться”, и т.д. Однако субъективная убежденность работников в том, что они действуют “в интересах организации” отнюдь не перечеркивает того факта, что последствиями их действий становятся в первую очередь *выгоды, получаемые владельцем*. Разумеется, и работники, ведущие себя указанным образом, также получают определенные выгоды, так что в целом в функционирующей организации существует баланс поощрений и вкладов, что и предполагает модель Марча–Саймона.

Таким образом, часто используемое выражение “цели (потребности, интересы и т.п.) организации” есть не что иное, как сокращение более длинного (но и более точного) выражения “цели владельца (топ-менеджера, лиц, чье благосостояние выше внутри организации, чем вне нее, и т.п.) организации”. Чьими именно из указанных вариантов выступают “цели организации”, зависит от конкретных обстоятельств, в которых пребывают и организация, и субъект ее целей. Так, типичный случай, раскрывающий “момент истины” в *действительном* содержании понятия “цель (интерес, потребность) организации”, – случай *ликвидации организации*. Она происходит либо по желанию ее владельца (например, он решил сократить производство, проигрывая в конкуренции), либо по требованию других (например, по решению суда). Однако достаточно часто работники организации выступают *против* такого решения; ведь оно влечет для них дополнительные издержки поиска новой работы, утраты дружеских контактов и т.д.

Анализируя эту ситуацию с точки зрения сторонников представлений о собственных целях организаций, не сводимых к целям ее членов, вероятно, ликвидацию организации следует трактовать как суицид? Вместе с тем, если интерпретировать ситуацию ликвидации организаций с точки зрения методологического индивидуализма, никаких патологий не возникает: выполнившее свою роль средство достижения целей владельца – организация – за ненадобностью распускается, а интересы и издержки ее работников удовлетворяются и компенсируются либо путем переговоров с владельцем, либо в соответствии с законом.

Однако организация – особый случай объединения (сообщества, группы и т.п.) людей, отличающийся тем, что в ней есть иерархические отношения управления и добровольное, сознательное вступление индивидов в эти отношения. Во многие другие типы объединений люди *не вступают* по своему решению, а в них *оказываются* – по месту рождения, проживания, языку, культуре, цвету кожи, полученной профессии, и т.п.³. Примерами подобных объединений могут служить землячества, соседские

³ В [Тамбовцев, 1990] они были названы *неорганизациями*.

общины, люди, говорящие на одном языке, этносы (объединения по ряду признаков), профессиональные группы и др. В таких объединениях нет иерархических отношений управления, нет владельца или топ-менеджера, из некоторых таких объединений нельзя “выйти”, а в некоторые – нельзя “войти”. Как обстоит дело с потребностями и интересами – не сводимыми к интересам и потребностям их участников – у таких объединений? Поскольку в них не вступают и у них нет владельцев (топ-менеджеров, учредителей и т.п.), то модель “поощрение–вклад” к ним не применима, и заинтересованность в существовании таких объединений определяется различными частными выгодами, получаемыми их (обычно невольными) участниками. Так, носители языка, не распространенного в местности, где они проживают, получают выгоды от возможностей обсуждать какие-то вопросы, не рискуя быть понятыми окружающими; выходцы из какого-то города или страны (иногда безосновательно) рассчитывают на помощь и поддержку своих земляков; люди, владеющие одной профессией, могут надеяться на полезный обмен опытом.

Подчеркну, что во всех подобных случаях речь идет именно о *возможности* получения выгод, а вовсе не о четкой закономерности. Ситуация, однако, резко меняется, если “на базе” объединения рассматриваемого типа создается организация, руководители которой претендуют на эксклюзивное представление интересов членов соответствующей неорганизации. Здесь возможны три основных случая:

1) организация создается консенсуальным решением участников неорганизации в результате их прямой договоренности; выбранным руководителям созданной организации поручается выражать и представлять совпадающие интересы всех участников договора, вырабатывать правила поведения, устраивающие всех, и т.п.;

2) организация создается решением большинства участников неорганизации; далее возможны два подварианта: (2а) руководители созданной организации представляют интересы только своих конститuentов, и формируемые правила относятся только к ним; (2б) руководители претендуют на выражение интересов *всех* участников неорганизации и пытаются принуждать исполнять выработанные правила также всех участников, даже тех, кто по тем или иным причинам не участвовали в формировании организации;

3) организация создается меньшинством участников неорганизации (или вообще индивидами, к ней не принадлежащими), однако ее руководители претендуют на выражение интересов *всех* (не осуществляя каких-либо процедур по выявлению этих интересов, фактически *приписывая* участникам неорганизации эти интересы по своему усмотрению) и стремятся *принуждать* участников неорганизации следовать придуманными ими правилам.

В случаях 1 и 2а руководители сформированной организации (по крайней мере, в течение какого-то времени) *действительно* будут выражать интересы, которые имеются у каждого или почти каждого из участников неорганизации. В случаях же 2б и 3 такое совпадение может произойти только случайно, поскольку фактически эти руководители (выбранные меньшинством или самоназначенные) будут выражать и проводить *свои личные* интересы. При этом возможности проведения последних зависят от *потенциала насилия*, которым располагает соответствующая группа индивидов (организация).

Что же касается периода времени, в течение которого в случаях 1 и 2а руководители будут выражать *общий интерес* участников неорганизации, а не свой собственный, обусловленный теми благами, которые они получают, работая в созданной организации, то он зависит от *возможностей контроля* их деятельности со стороны конститuentов организации. Если возможности замены руководителей, “отклоняющихся” от выраженного конститuentами интереса, широки, а издержки замены малы, этот период может быть сколь угодно длительным. Если же процедуры замены обременительны, а частные издержки от того, что руководители созданной организации “ведут себя не так”, для каждого из конститuentов невелики, период “правильного” выражения совпадающего интереса всех может быть достаточно коротким, и руководители ор-

ганизации быстро перейдут к решению своих частных задач, забыв о первоначально порученных им функциях.

Таким образом, адекватное выражение (представление) членами какой-либо организации, созданной *на базе* некоторой неорганизации, общего интереса участников последней как интереса, имеющегося у *каждого* ее члена, – явление отнюдь не всеобщее, зависящее не только от процедуры *формирования* такой организации (демократической или не демократической), но и от процедуры ее *расформирования* (или, по крайней мере, *замены* тех входящих в нее индивидов, которые переходят от решения *делегированной* им задачи к решению *своих собственных* задач). В свете сказанного *общество* представляет собой совокупность индивидов, входящих одновременно во множество разнообразных организаций и неорганизаций, связанных различными взаимодействиями, взаимовлияниями, обменами и т.п. Иными словами, это неорганизация организаций и неорганизаций. Государство же, в соответствии с веберовским его пониманием, – организация, возникшая (созданная) *на базе* общества и обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении *легального насилия* на территории, внутри которой она может собирать налоги с проживающих на ней членов общества.

Такая организация может возникнуть спонтанно, через конкуренцию различных “силовых” групп, может быть учреждена консенсуально всеми членами некоторого объединения индивидов, может прийти в соответствующее объединение людей извне. Истории известны различные ситуации. В любом случае, если у членов такой организации нет иных источников благосостояния, кроме части результатов обменов, осуществляемых другими членами общества (то есть кроме части создаваемой в обществе *стоимости*), среди направлений деятельности членов государства неизбежно возникает и такое, как *создание условий для производства стоимости*, что ясно показано в работах М. Олсона и его коллег ([Olson, 1993; McGuire, Olson, 1996] и многие другие). В состав таких условий входят и общественная безопасность, и защита прав собственности, и развитие образования и здравоохранения, и многое другое, что охватывается понятиями “общественных и социально значимых благ”. Разумеется, *уровень* их производства и их *качество* могут быть не наивысшими, однако даже силой захвативший власть диктатор – “стационарный бандит”, по Олсону, – *вынужден* их производить, иначе окажется без (долгосрочных) источников *собственного* благосостояния. При этом, разумеется, никаких процедур *выявления* “общественных предпочтений” диктатору не нужно: производить *общественные* блага его заставляет *личный* интерес.

Совсем иная ситуация возникает, если у членов государства *есть* источники доходов *помимо* стоимости, создаваемой в обменах внутри общества, например *рента* от продажи природных ресурсов за границу. Здесь стимулы к производству общественных благ сильно снижаются, поскольку для повышения своего благосостояния членам государства большинство граждан оказывается просто *не нужным*: ведь извлечение природных богатств (особенно при современных технологиях) скорее капиталоемко, чем трудоемко.

При этом понятно, что процедура возникновения государства – демократическая либо не демократическая – сама по себе слабо влияет на стимулы членов государства. Гораздо важнее издержки для граждан процедуры *упразднения* соответствующей организации или, по крайней мере, *замены* тех ее членов, которые предпринимают особые усилия по сокращению числа жителей территории.

Государство как организация “других людей”

Приведенные выше положения относительно природы государства, стимулов участников этой организации к производству общественных и социально значимых благ, их зависимости от уровня конкуренции за участие в ней широко известны и являются достаточно общим местом в современной экономической теории (мейнстрима).

Точно так же общеизвестны и широко (и не метафорически) применяются понятия политического рынка и политической конкуренции. Вполне применима к государству как организации и модель Марча–Саймона, характеризующая стимулы участия индивидов в организациях.

Важно подчеркнуть, что все названные характеристики государства *инвариантны* к процедурам его формирования – демократическим или недемократическим. Эти процедуры сказываются на *широте набора функций* различных государств и *эффективности* их функционирования, но не на их природе. В тех государствах, где процедуры замены неэффективных работников жителями страны осуществимы с небольшими издержками для последних, у работников государства есть стимулы к тому, чтобы удовлетворять потребности жителей. Там же, где замена затруднительна, соответствующие стимулы исчезают, и члены государства работают преимущественно на самих себя. Разумеется, на них пытаются оказать влияние (и реально его оказывают) различные *группы специальных интересов* (Олсон), но эти процессы по сути совпадают с внутриорганизационными процессами оказания влияния, хорошо изученными в экономической теории (см., например, [Milgrom, Roberts, 1988] и др.).

В связи с приведенными положениями экономической теории государства⁴ его трактовка как особого механизма “зарождения, распространения и актуализации нормативных интересов общества” [Рубинштейн, 2012⁶, с. 18], даже при ограничении государств *только демократическими*, выглядит как попытка выдать желаемое за действительное. И уже совсем удивительно выглядит положение цитированной работы о том, что членами государства являются “другие люди” – совсем не такие, которые могут быть членами коммерческих и некоммерческих организаций [Рубинштейн, 2012⁶, с. 22–24 и др.] – как если бы отсутствовал богатый *эмпирический* материал, подтверждающий гипотезу “вращающихся дверей”⁵ (см., например, [Gormley, 1979; Cohen, 1986; Che, 1995] и др.).

Чего действительно не хватает методологии экономического анализа?

Экономическая теория (во всяком случае, ее негетеродоксная часть) в течение последних десятилетий строилась в соответствии с *естественно-научной традицией*. В. Лефевр характеризовал базовые принципы последней следующим образом: «Естественно-научная традиция, окончательно сложившаяся в первой половине нашего (теперь уже прошлого. – В.Т.) столетия, содержит в своей основе два скрытых постулата. Первый постулат, если его попытаться выразить “апокрифически”, гласит: “Теория об объекте, имеющая у исследователя, не является продуктом деятельности самого объекта”. Второй постулат: *объект не зависит от факта существования теории, отражающей этот объект...* Первый постулат фиксирует доминирующее положение исследователя по отношению к объекту: не существует объектов, принципиально превосходящих исследователя по совершенству, которые способны проникать в замыслы исследователя и либо мешать ему, либо помогать познавать себя... Второй постулат порождает возможность говорить о свойствах и законах, присущих вещам. Они существуют объективно и лишь фиксируются исследователем. Если же принять возможность влияния научной концепции на объект, то теория, отражающая некоторую закономерность, может изменить эту закономерность, и тем самым произойдет саморазрушение истинности теории» [Лефевр, 1973, с. 5].

Нетрудно заметить, что оба этих постулата *не выполняются* для наук, изучающих общество, его различные подсистемы, и их основу – человека. Например, экономика – объект, на устройство и функционирование которого *влияют* знания и идеи относительно устройства и функционирования этого объекта. Прежде всего в качестве

⁴ Разумеется, это лишь сверхкраткая “выжимка” из огромной литературы.

⁵ Суть гипотезы – в постоянных переходах индивидов из органов власти в бизнес и обратно в рамках процессов “захвата государства” и “захвата бизнеса”.

действующего фактора нужно выделить известные индивидам *экономические теории* и нормативные выводы из них. Иногда их влияние сильно преувеличивается (см., например, [Ghoshal, Moran, 1996]), подчас – преуменьшается [Santos, 1997], но в целом воздействие экономических теорий на экономическую политику, в свою очередь меняющую экономику, общепризнанно. Разумеется, трудно не согласиться с К. Зоидовым, подчеркивающим, что «*постановка вопроса о действенности научных теорий* в сфере конкретной экономики и сконструированных на базе этих теорий социально-экономических программ *в принципе несостоятельна*. Она берет начало из “возможностских” представлений о роли науки в преобразовании общества, которые укоренились вследствие долгого господства “вечно живого учения”... Не может экономическая теория по самому существу отношений с действительностью “вести и побеждать”: она может быть использована определенными политическими силами для улучшения экономической ситуации на короткий период и в меру весьма относительного совпадения с конкретными нуждами экономики в данный период» [Зоидов, 2002, с. 38–39].

Тем не менее в форме личностных знаний и убеждений политиков (лиц, принимающих решения, ЛПР) экономические теории влияют на экономику. В новейшей российской истории достаточно вспомнить разрушительное влияние на экономику убеждений отдельных членов государства о том, что “рынок все расставит по своим местам” (как если бы в природе отсутствовали общественные блага); о том, что Центробанк должен “поддерживать товаропроизводителей” (а не валютный курс), и т.п. Безусловно, влияние на экономику оказывают и “малые” решения частных лиц, если они становятся *массовыми*: живые примеры с “самоосуществляющимися пророчествами” о банкротстве того или иного банка кочуют из экономики в экономику.

Все это свидетельствует о том, что экономика относится, согласно подходу Лефевра, к классу *рефлексивных систем*, элементы которых учитывают в своих решениях и ожидаемые реакции других элементов на эти решения, и свои собственные реакции на эти реакции, и т.д. – до тех пор, пока это им позволяет их *ограниченная рациональность*. При этом уровень ограниченности у разных индивидов тоже разный: одни просчитывают подобные “отражения отражений” на десяток “ходов”, другие не могут оценить *прямые* последствия своих действий.

Однако ЛПР принимают решения в соответствии не с *теорией как таковой*, а со своими *интерпретациями* той или иной теории, меняя экономическую реальность, которая затем исследуется теорией и, будучи измененной решениями и действиями, может уже оказаться не соответствующей положениям и предсказаниям теории. При этом интерпретации обуславливаются как уровнем знания и понимания ЛПР соответствующей теории, так и его *интересами*: сплошь и рядом политики *ссылаются* на те или иные теории, отнюдь не следуя строго их рекомендациям.

Очерченные рефлексивные свойства экономических систем известны, разумеется, давно, однако не нашли пока достойного места в методологическом арсенале экономической теории. Даже в публицистическом ключе внимание к ним было привлечено лишь совсем недавно [Сорос, 1996]. Одной из причин этого, как представляется, было длительное отсутствие компьютеров с высокой производительностью, которые позволили бы реализовать взаимодействие масштабных “сообществ” адаптивных конечных автоматов с функцией рефлексии для имитации различных процессов в экономике. В последние годы, однако, это техническое ограничение фактически снято ([Бахтизин, 2008; Макаров, 2012] и др.), и агент-ориентированное моделирование (АОМ) уже способно стать мощным средством экономического анализа, соответствующим природе экономики как рефлексивной системы.

В этой связи, возвращаясь к проблеме соотношения теории и методологии, затронутой в начале статьи, хочу подчеркнуть два момента. Во-первых, сам метод АОМ был создан отнюдь не методологами экономической науки и даже не представителями ее гетеродоксной ветви, особенно активными по части методологического анализа и критики мейнстрима. Его идеи базируются на работах “чистого” математика Дж. фон Неймана, а “технология” такого моделирования развивалась также матема-

тиками. Во-вторых, методология экономической теории (пока?) практически никак не отреагировала ни на само понятие рефлексивной системы, ни на АОМ как метод, позволяющий анализировать это свойство. Так, интернет-поиск в ведущем “Journal of Economic Methodology” показал, что за почти 20 лет его работы в нем было опубликовано только 16 статей, в которых *как-то* упоминается сочетание “agent-based”, однако ни в одной из них нет *действительно методологического* анализа этого феномена. Эти моменты, как представляется, подтверждают соображения о том, что преодоление кризиса экономической теории (если таковой имеет место) нужно искать скорее на путях применения новых методов, чем в сфере методологического анализа уже полученных экономистами результатов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В.С.* За что экономисты не любят методологов? (вступительная статья к книге) // *Блауг М.* Методология экономической науки. М., 2004.
- Ананьин О.И.* Структура экономико-теоретического знания. Методологический анализ. М., 2005.
- Ананьин О.И.* Экономическая теория – дитя кризисов? // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В 4 кн. Кн. 4. М., 2012.
- Балацкий Е. В.* Мировая экономическая наука на современном этапе: кризис или прорыв? // *Науковедение.* 2001. № 2.
- Бахтизин А.Р.* Агент-ориентированные модели экономики. М., 2008.
- Блауг М.* Несложный урок экономической методологии // *THESIS.* 1994. Вып. 4.
- Блауг М.* Тревожные процессы в современной экономической теории. Чем на самом деле занимаются экономисты // К вопросу о так называемом “кризисе” экономической науки. М., 2002.
- Болдырев И.А.* Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений // *Журнал Новой экономической ассоциации.* 2011. № 9.
- Будон Р.* Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М., 1998.
- Бьюкенен Д.* Избранные труды. М., 1997.
- Зидов К.Х.* К проблеме создания синтетической теории преодоления трансформационного кризиса // *Экономическая наука современной России.* 2002. № 2.
- Колпаков В.А.* Экономическая теория в поисках новой парадигмы // *Знание. Понимание. Умение.* 2008. № 1.
- Лефевр В.А.* Конфликтующие структуры. М., 1973.
- Макаров В.Л.* Искусственные общества // *Экономика и математические методы.* 2012. Т. 48. № 3.
- Макашева Н.А.* Несколько слов о методологии // *История экономических учений.* М., 2001.
- Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. Челябинск, 2005.
- Полтерович В.М.* Кризис экономической теории // *Экономическая наука современной России.* 1998. № 1.
- Полтерович В.М.* Становление общего социального анализа // *Общественные науки и современность.* 2011. № 2.
- Поппер К.Р.* Логика социальных наук // *Эволюционная эпистемология и логика социальных наук.* Карл Поппер и его критики. М., 2000.
- Рубинштейн А.Я.* Введение в новую методологию экономического анализа. М., 2012^б.
- Рубинштейн А.Я.* Социальный либерализм: к вопросу экономической методологии // *Общественные науки и современность.* 2012^а. № 6.
- Сорос Дж.* Алхимия финансов. М., 1996.
- Тамбовцев В.Л.* О кризисе в экономической науке // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* 2003. Т. 1. № 3.
- Тамбовцев В.Л.* Формальное и неформальное в управлении экономикой. М., 1990.
- Худокормов А.Г.* Развитие экономической мысли через ее периодические кризисы (к вопросу об общем принципе эволюции мировой экономической теории в XX веке). М., 2012.
- Bell D., Kristol I.* The Crisis in Economic Theory. New York, 1981.
- Che Y.-K.* Revolving Doors and the Optimal Tolerance for Agency Collusion // *Rand Journal of Economics.* 1995. Vol. 26. № 3.

- Cohen J.E.* The Dynamics of the “Revolving Door” on the FCC // *American Journal of Political Science*. 1986. Vol. 30. № 4.
- Dix G., Klaassen P.* Economics: a Science in Crisis? // *Krisis: Journal for Contemporary Philosophy*. 2010. Issue 3.
- Frank A.G.* The Economics of Crisis and the Crisis of Economics // *Critique: Journal of Socialist Theory*. 1978. Vol. 9. Issue 1.
- Ghoshal S., Moran P.* Bad for Practice: a Critique of the Transaction Cost Theory // *Academy of Management Review*. 1996. Vol. 21. № 1.
- Gormley W.T.* A Test of the Revolving Door Hypothesis at the FCC // *American Journal of Political Science*. 1979. Vol. 23. № 4.
- Kirman A.* The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory // *CESifo Economic Studies*. 2010. Vol. 56. № 4.
- Kotios A., Galanos G.* The International Economic Crisis and the Crisis of Economics // *World Economy*. 2012. Vol. 35. Issue 7.
- Krugman P.* How Did Economists Get It So Wrong? // *The New York Times* (http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?_r=1. 02.09.2009).
- Lawson T.* A Realist Perspective on Contemporary “Economic Theory” // *Journal of Economic Issues*. Vol. XXIX. № 1. March. 1995.
- Lawson T.* The Current Economic Crisis: its Nature and the Course of Academic Economics // *Cambridge Journal of Economics*. 2009. Vol. 33. № 4.
- Lawson T.* *Reorienting Economics*. London–New York, 2003.
- Lebowitz M.A.* The Current Crisis of Economic Theory // *Science & Society*. 1973. Vol. 37. № 4.
- March J.G., Simon H.A.* *Organizations*. New York, 1958.
- McGuire M.C., Olson M.* The Economics of Autocracy and Majority Rule: the Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. 34. № 1.
- Milgrom P.R., Roberts D.J.* An Economic Approach to Influence Activities in Organizations // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94 (Supplement).
- Olson M.* Dictatorship, Democracy, and Development // *American Political Science Review*. 1993. Vol. 87. № 3.
- Pierce J.L.; Kostova T.; Dirks K.T.* The State of Psychological Ownership: Integrating and Extending a Century of Research // *Review of General Psychology*. 2003. Vol. 7. № 1.
- Robinson J.* The Second Crisis of Economic Theory // *American Economic Review*. 1972. Vol. 62. № 1/2.
- Santos J.F.* All Managers Have a Theory of the Firm. Faculdade de Economia e Gestão, Universidade Católica Portuguesa (Porto), WP 97-005. 1997.
- Stiglitz J.* Information and the Change in the Paradigm in Economics // *American Economic Review*. 2002. Vol. 92. № 3.
- Towards a Renewal of Economics as a Social Science. 104 Professors of the German-speaking World Issue Memorandum for Paradigmatic Openness and the Integration of Ethical Reflection into Economics. Berlin, March 13, 2012 (http://www.mem-wirtschaftsethik.de/fileadmin/user_upload/mem-denkfabrik/2012/Memorandum_Renewal_Economics.pdf).
- Weber M.* *Economy and Society*. Berkeley, 1968.