

"ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ" КАК НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА

К.Э. ЯНОВСКИЙ

Несколько примеров методологии, или "Экономистам не в чем каяться!"

"Либералам не в чем каяться!"

Е. Гайдар¹

Современная экономическая наука сильно политизирована и недостаточно формализована. Тем не менее как в силу применяемой методологии, так и относительно меньшей политической ангажированности по сравнению с другими общественными науками, на мой взгляд, именно экономика с наибольшим успехом может претендовать на роль рамочной дисциплины, координирующей междисциплинарные исследования с участием политологов, социологов, психологов и юристов. Попробую обосновать это на некоторых примерах.

Politically incorrect. Proud of it² или Немного о статистике политической ангажированности академических кругов США

Использование американского примера здесь связано не только с тем, что львиная доля ведущих ученых экономистов живет и работает в США. Само понятие "экономического империализма" появилось именно там. Наконец, наличие интереса к этой проблеме, включая накопление определенного массива соответствующих данных (как опросов, так и анализа права и правоприменительных практик, в том числе нормативное творчество университетов), характерно прежде всего именно для США, а не для Европы, не говоря уже о России.

Итак, исследование, проведенное под руководством Р. Лихтера, показало, что в академической среде США "либералы" (то есть левые) гигантски доминируют над "консерваторами", соответственно, демократы над республиканцами в соотношении 4,5–5 к 1. При этом доминирование левых в гуманитарных и "общественных" науках (*social science*) еще внушительнее (по некоторым исследованиям – в соотношении 10–16 к 1).

¹ Ответ на попытку интервьюера из проправительственного СМИ подвинуть Гайдара к публичному признанию неисчислимых и фатальных ошибок реформаторов 1990-х гг.

² Политически некорректен. И горжусь этим (англ.).

Д.Б. Клейн и Ш. Штерн [Клейн, Штерн, 2008] показали, что соотношение среди экономистов (правда, включающих не только ученых, но и практиков) колеблется (в результатах разных исследований) в соотношении 2–4 к 1, **что заметно ниже среднего уровня**. Они также показали, что по собственно экономической или близкой проблематике (включая проблемы перераспределения, иммиграции, контроля за оружием) позиции экономистов в среднем находятся почти посередине между крайне либертарианской и радикально этатистской. И лишь среди экономистов, идентифицировавших себя как республиканцев, заметно явное смещение в сторону идеи экономической свободы (3,3 по-пятибалльной "либертарианской" шкале по сравнению с 2,66 в среднем по выборке экономистов по сравнению со значениями 2,04–2,11 для представителей других общественных наук). Если же учесть, что в "общественные науки" входит и экономическая наука, это означает, что идеологическое смещение в целом (включая полный спектр политических и идеологических вопросов) наличествует среди всех групп ученых – "обществоведов". Однако по сравнению с остальными коллегами из смежных дисциплин экономисты выглядят просто наименее идеологически предвзятыми.

Одно из наиболее ярких и уродливых проявлений идеологического сдвига – эпидемия политической корректности в университетах США, выражающаяся, в частности, в принятии "Кодексов выступлений" (*Speech codes*) и тому подобных норм. Как показал П. Рубин [Rubin, 1994], политическая корректность чревата большими проблемами не только с совместимостью с "Первой поправкой", но и с научной парадигмой как таковой. При этом стойкая приверженность идеологическим схемам имеет определенное рациональное экономическое объяснение: стремление сохранить свой "человеческий капитал" теми, кто в свое время "поставили" на "студенческую революцию" конца 1960-х гг. Тогда вошли в моду всевозможные экстремистские идеи, ставшие теперь едва ли не "мейнстримом", такие как "гражданские права" (противопоставлявшиеся зачастую правам, отраженным в американской конституции), феминизм, сексуальная распущенность как принцип и образ жизни, не говоря уже о социализме всех оттенков. Последовательный крах всех этих идей привел их носителей к тем же последствиям, что и крах СССР советологов. В том смысле, что последний, несмотря на очевидное банкротство целого "научного" направления (исключая небольшую группу "маргиналов" или просто честных исследователей, например Р. Пайпса и некоторых других), не было никаких.

Среди экономистов ситуация была заметно лучше. По крайней мере из их среды раздавалось куда больше голосов о необходимости делать выводы из опыта, полученного столь дорогой ценой. "После краха коммунизма... все в мире... согласны, что социализм – был провалом... капитализм – ...успехом. Забавно, что все западные страны сделали из этого очевидный вывод, что Западу нужно больше социализма" – возмущался М. Фридман [Friedman, 1993].

Кроме относительно меньшей идеологической зашоренности, у экономистов есть и другое важное преимущество перед большинством коллег из смежных наук. Это не столь всеобъемлющий страх перед политической ответственностью за свои рекомендации. Да, конечно, большинство экономистов склонны давать объективные ответы на конкретные вопросы, вызывая у вопрошающих тоску по "одноруким экономистам". Однако встречаются и отрадные исключения (Фридман, к примеру, готовил рекомендации по военной реформе и активно продвигал идеи школьной реформы, дающей возможность выбора родителям и ставящих могущественные профсоюзы учителей перед лицом конкуренции). ИЭПП также имеет репутацию научного сообщества, готового к политической ответственности за свои рекомендации. Завершу этот этап апологии экономистов цитатой из Р. Рейгана: "Экономист это некто, видящий, что происходит на практике и размышляющий, а будет ли это работать в теории".

Возможно, вышеописанная ситуация связана с определенными методологическими преимуществами экономической науки при исследовании схожих проблем перед другими общественными науками. И хотя сам факт такого преимущества вызывает

скорее не уважение, а раздражение левых "обществоведов" (всякое конкурентное или силовое преимущество не зря расценивается ими едва ли не как состав преступления – что-то вроде "избыточного применения силы"), большая часть статьи будет посвящена именно им.

Теория общественного выбора и политологи с "шахматной доской"

Экономическая теория общественного выбора (ТОВ)³ исходит из допущения о преследовании каждым экономическим агентом своего интереса. Соответственно, интересы и стимулы агентов являются приоритетным объектом изучения. Политологической альтернативой такому подходу становятся бесчисленные "шахматные доски" с расставленными на них странами, цивилизациями и т.п.

То есть вместо теорий, подразумевающих наличие выраженного "классового", "общественного" или даже "общецивилизационного" интереса, экономистами предлагается подход, в основе которого лежит описание выявленных индивидуальных интересов, а "общественные" интересы конструируются, если получаются только на основе хорошо описанных частных, индивидуальных. В чем, собственно, и состоит подход "методологического индивидуализма" при допущении о рациональности индивидов.

При этом экономисты вовсе не обязательно исходят из того, что все люди стремятся исключительно к обогащению или ненасытному потреблению в условиях полной информированности (такие допущения встречаются только в простейших моделях). Они полагают, что наименее вредное как теоретически, так и практически допущение о личном и, соответственно (агрегировано), об общественном благе должно строиться на том, что сами индивиды считают своим благом и к чему они стремятся с учетом своих ограниченных ресурсов⁴. В том числе в условиях, ограниченности времени, информации, знаний.

Удовлетворить требованиям методологического индивидуализма непросто, но только такой подход дает собственно научный результат, приносящий что-то кроме спекуляций – пускай даже иногда и весьма изящных. Большинство моделей в ТОВ как раз и анализирует такие стимулы. Не всегда эти модели можно легко связать с эмпирическими данными, но все же среди них немало таковую связь предполагающих.

Есть немало исследований, посвященных анализу взаимного влияния экономических и политических процессов, опирающихся на данные экономической статистики и эlectorальную статистику, иногда – на архивы результатов социологических исследований. Интересны также работы, посвященные стимулам игроков, создаваемых при введении тех или иных законов или правоприменительных практик (например, [Rubin, 1994; Nalepa, Kaminski, 2006]).

Некоторые работы ИЭПП применяют различные методики из инструментария ТОВ для анализа факторов эlectorального поведения в России [Гамбарян, Мау, 1997; Экономические... 2001; Кочеткова, 1999]. Есть также работы, посвященные влиянию общественного выбора на стратегию реформ в постсоциалистических странах, политическим факторам эффективности реформ. Основная идея формального анализа эlectorального поведения в этих работах сводится к тому, что избиратель в демократической стране может значимо повлиять на экономический и политический курс, *предъявляя спрос* на его продолжение или смену такового.

³ 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.

⁴ Конечно, здесь присутствует сильная идеализация экономического сообщества. К сожалению, в нашей среде есть масса дирижистов – этатистов и просто левых экстремистов, убежденных как раз в обратном. А именно в том, что лишь мудрое, информированное и прогрессивное ими же настроенное государство – единственный хранитель знания о том, что хорошо для индивида и что хорошо для общества в целом.

Спрос избирателя на пакет рыночных и демократических реформ в постсоциалистических странах, его готовность нести связанные с реформами издержки, а также спрос на соответствующий пакет институтов правового государства (*Rule of Law*) выражался в простых фактах формирования выигрывавших коалиций в поддержку таких реформ [Мау... 2003]. Вот два примера.

Пример 1. Формирование про- и антиреформистских коалиций в молодых демократиях с переходными экономиками (в посткоммунистических странах) на "учредительных выборах"⁵ [Голосов.. 2000; Мау... 2002]. Выбор в такой ситуации становится выбором дальнейшей модели развития в диапазоне от последовательных рыночных реформ и соответствующей жестко конкурентной политической демократии (Эстония) до реставрации в той или иной форме элементов авторитаризма при заметном усилении вмешательства государства в экономику (Молдавия, Россия).

Пример 2. В большинстве демократических стран политики предлагают настолько существенно отличающиеся стратегии решения проблемы политического террора, что при определенных обстоятельствах по их результатам можно судить о том, как избиратель реагирует на такого рода риски. Речь идет о результатах выборов, состоявшихся вскоре после событий, получивших широкое освещение или произошедших в населенном пункте, в котором проживает избиратель. Я предполагаю, что данные стратегии различаются долями расходов на оборону и безопасность и/или (и это может иметь критическое значение) предлагаемыми издержками поставки общественных благ "оборона" и "безопасность" (определяемыми законодательством регламентирующей деятельность армии, полиции, служб безопасности и соответствующими правоприменительными практиками⁶).

Итак, спрос на реформы выражается в голосовании за партию, собирающую избирателя под знамя реформ⁷. Под *реформой* здесь подразумеваются значимые изменения институтов, а не просто коррекция приоритетов бюджетной или внешнеторговой политики. Например, избирательные кампании в Великобритании 1970 г. (лидер консерваторов Э. Хит, лозунг "Консервативная революция"⁸) и 1979 г. (во главе с М. Тэтчер) выявили спрос британцев на реформирование разбухшего государства. Осуществить же серьезные преобразования в демократической стране без полученного на выборах мандата на их проведение чрезвычайно сложно. Отсутствие поддержки решительных перемен, баланс (зачастую долгосрочный) ведущих политических партий, отсутствие в повестке дня выборов новых идей и требований решительных реформ, распространенная практика поведения лидеров в ходе кампании в соответствии с моделью медианного избирателя⁹ трактуется мной как спрос избирателя на стабильность.

⁵ Г. Голосов, предложивший этот термин, – политолог, а не экономист; при этом многие его рассуждения (например, о причинах успеха КППФ в начале 1990-х гг. в борьбе за "наследство КПСС" с другими ультралевыми партиями) замечательно "переводятся" на экономический язык в терминах спроса–предложения благ. В данном случае такого блага, как "высокая самооценка как участника защиты коммунистических идеалов" при приемлемом уровне издержек (так, РКРП предлагала чуть более высокое качество этого "блага", требуя нести высокие издержки участия, а "социалисты" Р. Медведева и др., не требуя участия, предлагали непривычную, заметно отличную от коммунистической идеологию).

⁶ Так, увеличение полномочий офицеров и солдат на поле боя фактически означает снижение этого компонента издержек. Требование отчитываться за каждый израсходованный патрон или требования "пропорционального применения силы" в случае наличия угрозы уголовного преследования за нарушение означают резкое повышение издержек поставки блага "оборона" (как это имело место, к примеру, в ходе Второй Ливанской войны Израиля летом 2006 г.).

⁷ То есть голосование за партию, "продающую" реформы избирателю; делающую реформы основой как своей программы, так и пропаганды, от ключевых лозунгов до типичной риторики лидеров.

⁸ После победы Хит практически полностью отказался от предвыборных обещаний, каковой маневр вошел в политическую историю, как *U-turn* – "разворот на 180 градусов".

⁹ Сближение позиций лидеров ведущих партий по основным вопросам, обсуждаемым в ходе кампании.

Таким образом, я полагаю, что выборы и как процесс, и как результат – наглядный и мощный аналитический инструмент для предсказания экономической политики. При этом даже явный спрос избирателя на реформы приводит к выраженным результатам тогда и только тогда, когда на "партийно-политическом" рынке есть адекватное предложение. Это подтверждается множеством примеров новейшей истории демократических стран (вспомним германские выборы 2005 г. [Черный, 2008], выборы в Израиле 1996, 2001, 2003 гг., уже упомянутый казус Хита и т.д.), когда явно выраженный спрос на перемены сталкивался с отсутствием предложения.

Экономический анализ права и правоприменительных практик

Пожалуй наиболее ограниченным (или разграниченным по секторам интересов) является "вторжение" экономистов "на территорию" юристов. Тем не менее экономический анализ права – одно из ведущих направлений современной экономической теории и, пожалуй, одно из наиболее перспективных и практически используемых. Так, идея анализа экономических последствий введения новых правовых регуляций в сфере экономики становится в последние десятилетия все более популярной несмотря на то, что введение таких процедур весьма болезненно для множества групп специальных интересов.

К задачам экономического анализа права примыкает, по моему мнению, и старейшее направление экономических исследований, ориентирующееся на решение "основного вопроса экономики", – ключевые факторы долгосрочного экономического роста. В современных исследованиях эта проблема все чаще освещается под углом анализа различных институтов – их эффективности и значимости для экономического роста. Слабая сторона данного направления анализа (впрочем, это характерно для любой слабоизученной проблемы) – низкий уровень формализации. Остановлюсь на тех немногочисленных достижениях, которые в определенной степени отражают достигнутый прогресс.

Так, авторами индексов экономической свободы¹⁰ используются показатели отношения государственных расходов и доходов к ВВП, уровень налоговой нагрузки (показатели огосударствления экономики, снижающие оценку экономической свободы). Большая же часть показателей, применяемых при составлении этих рейтингов, основана на экспертных оценках.

К. Клагу, П. Кифер, С. Кнэк и М. Олсон в работе "Контрактно-интенсивные деньги: институциональные гарантии осуществления контрактов, права собственности и экономическое развитие" предложили для оценки способности государства гарантировать исполнение контрактов показатели доли наличных денег в денежной массе ($M2$) и смежный с ним показатель – доли безналичных денег. Первый из них отражает долю самоисполняющихся транзакций, таких как покупка товара в магазине, талона в автобусе и т.п. Второй может служить отражением доли контрактно-интенсивных, то есть подкрепленных письменным контрактом, транзакций, которые, как правило, предусматривают безналичные расчеты через банки. Предполагается, что чем выше доля контрактно-интенсивных транзакций, тем выше хозяйствующие субъекты оценивают способность государства гарантировать исполнение контрактов. В принципе, даже инфляция может рассматриваться как один из показателей нарушения гарантий прав собственности¹¹.

Аналогичные подходы (использование комплексных макроэкономических показателей с более или менее значимой институциональной составляющей) использованы Е. Шариповой при анализе экономической динамики европейских стран. В ее работе использована усовершенствованная модель Солоу, в которую, наряду с известными

¹⁰ Издаваемых ежегодно Институтом Катона (США) и Фондом "Наследие" (США).

¹¹ Так полагал Л. Эрхард, считавший, что "устойчивость национальной валюты следует включить в число основных прав человека" [Эрхард, 1991, с. 20].

детерминантами роста, добавлен еще один экзогенно задаваемый показатель – институциональный фактор. В то же время все эти показатели носят синтетический характер, включая в себя целый ряд "неинституциональных" составляющих, связанных с макроэкономической политикой и экономической ситуацией, что оставляет возможности для дополнения и совершенствования набора переменных при описании институтов.

Весьма показательны и типичны подходы, отраженные в публикации Всемирного банка "Создание институциональных основ рыночной экономики" [Всемирный... 2002]. Ее авторы предлагают ряд количественных оценок эффективности институциональной системы, аналогичных находкам *IRIS*. Так, предлагается отнести стоимость реализованных акций к величине ВВП, а также суммарный банковский кредит к величине ВВП.

Приведенные для иллюстрации данные наглядно указывают на глубокие институциональные отличия между правовыми государствами и так называемыми "развивающимися", отсталыми, или странами с традиционными общественными системами (обществами *Rule of Force*).

Эти критерии наглядны. Но их интегральность снижает возможности применения данных для критериев ответа на основной вопрос: какие именно институты обеспечивают наблюдаемые предпочтения вкладчиков и инвесторов? Они показывают, что права собственности, вероятно, гарантированы в США и Германии лучше, чем, например, в Нигерии и в Турции, но не раскрывают, за счет чего. Кроме того, здесь в одном показателе смешиваются фундаментальные институты, такие, как гарантии прав, с более "техническими" (например, банковские и биржевые системы; в учет берется даже фактор преимущества в человеческом капитале). Вероятно, в США больше квалифицированных банковских служащих. В тех же показателях заложены факторы "капитала доверия" к банкирам и брокерам. Но связаны ли преимущества в вышколенности банковских клерков и (что более важно) в репутации хозяйствующих субъектов с какими-то фундаментальными институциональными факторами или не связаны? Этого с помощью подобных индикаторов выяснить нельзя. Эффективность судебных систем в той же работе оценивается с помощью экспертных оценок.

Среди наиболее значимых достижений следует выделить индикаторы, связанные с развитием прессы. Так, авторы доклада Всемирного банка показывают положительную связь между долей частных СМИ и эффективностью деятельности правительства. Последняя, правда, тоже оценивается экспертно. Среди позитивных эффектов независимой прессы четко выделяются только два – уже упомянутый и довольно расплывчатое "качество управления", а также угнетающее воздействие независимых СМИ на процессы коррупции.

Высказанные замечания могут быть отнесены в целом и к обзору истории реформ в Восточной Европе, выполненному специалистами Всемирного банка [Всемирный... 2002]. В этом обзоре также используются показатели, основанные на экспертных оценках (например, индекс либерализации). Как и в исследованиях ИЭПП [Мау... 2002], для оценки прогресса в улучшении делового климата использованы данные по малым предприятиям. Причем у наших коллег из США (с учетом несопоставимых с нашими возможностями) использованы и приведены не только данные по занятости в малом бизнесе, но и по производительности труда, их доле в совокупной добавленной стоимости и т.п.

В работах ИЭПП 2001–2002 гг. удалось не только уйти от экспертных оценок, но и предложить более правдоподобное объяснение преимуществ правовых демократий, обеспечивающих, в частности, свободу слова. Например, эффективность судебной системы общепризнанно связана с вниманием к оной со стороны независимых газет. Вероятность произвольного ареста, ненадлежащего ведения следствия, маникирования правоохранительными органами защитой граждан от уголовников существенно снижаются при наличии сильных судебной и "четвертой" власти.

Существуют различные методики оценки качества правовых систем, инвестиционного климата и инвестиционных рисков по странам и регионам. Среди них рейтин-

ги "экономической свободы" Фонда "Наследие" и Института Катона. Есть методика оценки инвестиционного риска, используемая в моделях *CAPM* (*Capital Assets Pricing Model*), и ряд иных. К их достоинствам следует отнести глубину спецификации правовых норм и практик, а также сам факт их существования и использования в течение десятилетий. Основной общий недостаток тут – присутствие неформальных экспертных оценок с ранжированием. Эта проблема характерна для большинства аналогичных исследований (см., к примеру, [Barro, 1999], где рассматриваются факторы экономического роста, включая построенный на экспертном рейтинге индекс правового порядка – *Rule of Law Index*).

Сопоставимые по некоторым показателям с рейтингами Института Катона и Фонда "Наследие" инвестиционные рейтинги компаний Мудис, Стэндард энд Пурс представляют собой расширенные варианты рейтингов кредитных. Они имеют несомненную ценность только для инвесторов, планирующих краткосрочные портфельные инвестиции. Однако эта ценность уже далеко не столь очевидна для предпринимателей, взвешивающих возможность долгосрочных прямых инвестиций.

Как указывалось выше, в работах ИЭПП были предприняты попытки ограничить место экспертных оценок. Для сравнительного межрегионального и межстранового институционального анализа нами использовались следующие подходы и данные:

- институциональная статистика – судебная (к примеру, для оценки качества правовой системы использовались данные по делам о преступлениях против правосудия в российских регионах; статистика по отменам решений судов первой инстанции: взвешенное по населению число приговоров, отмененных ввиду необоснованного осуждения, и т.д.);

- возможность описать любую норму с помощью конечного числа логических переменных (наличие того или иного образца, частной нормы в составе нормы, конкретных прав и обязанностей, механизмов реализации и т.п.) резко упрощает задачу экспертов (от которых требуются только ответы "да" или "нет" вместо ранжирования по баллам) и нивелирует погрешности сопоставления разных стран (регионов). Это важная проблема рейтинговых оценок даже в ситуации с глубокой детализацией методики анализа и точными и несмещенными балльными оценками экспертов по каждой стране;

- оценки с помощью логических переменных и судебной статистики и правоприменительных практик; наличие формально определенной оппозиционной прессы.

Как представляется, наиболее развитый и разносторонний подход к формализованному анализу институтов представлен в работе группы исследователей во главе с П. Мюрреллом [Assessing... 2001]. В этом сборнике, посвященном памяти Олсона, оценивалась эффективность работы судебной системы, правоохранительных органов и иных институтов в странах с переходной экономикой, включая Россию. Мюррелл и его коллеги использовали данные судебной статистики (правда, не российской, и только по хозяйственным спорам), а также оценки работы этих институтов, полученные в ходе опросов предпринимателей. К сожалению, последний источник, будучи весьма полезным, эффективным и, в известном смысле, незаменимым¹², недоступен российским исследователям в силу ограниченного бюджета подавляющего большинства проектов.

Таким образом, несмотря на скромность достижений, потенциал применения экономических методов в анализе права представляется значительным. Это касается и возможностей продвижения в направлении отбора и оценки институтов, наиболее значимых для обеспечения долгосрочного процветания [Экономические... 2001; Яновский, Шульгин, 2008].

¹² Действительно, важно не только иметь справедливый и быстрый суд. Необходимо, чтобы его репутация была высока среди экономических агентов. Только при выполнении обоих условий доверие растет, риски падают, а издержки по трансакциям снижаются. Замерить же репутацию напрямую может только опрос.

Экономически неприемлемая мораль

Для У. Нисканена [Niskanen, 1998] мораль – суть элемент "мягкой инфраструктуры". Очевидно, что к ключевым проблемам экономического анализа морали относятся источник моральных требований и, соответственно, санкций, определяющий тип игры (конечно- или бесконечноходовой), а также принципиальную позицию в отношении морали как мягкой инфраструктуры. Является ли более эффективной для снижения трансакционных издержек и рисков рыночных агентов гибкая, изменчивая система конкурирующих "моралей", требований, предлагаемых интеллектуалами в зависимости от их оценок ситуации или простого произвола этих интеллектуалов (их вождей)? Или, может быть, правы консерваторы, отстаивающие универсальную жесткую систему, основанную на общеизвестных религиозных заповедях этического монотеизма?

У современных левых морали как бы нет, при этом моралей (причем равноправных) много и моральным оказывается лишь то, что хорошо для слабого. Противоречие данного тезиса не воспринимается, поскольку левые сами себе судьи (благодаря своему численному доминированию, о чем говорилось выше).

При этом "слабый" – не реальный статус, а должность, на которую назначают вполне произвольно своих союзников [Beckford, 2008]. В рамках такой "морали слабости", морали неудачников, при которой сила, эффективность и успех всегда и заведомо аморальны, экономическая наука – не жилец. В лучшем случае она оказывается заложницей в руках "морализаторов" и левых экстремистов. Однако экономисты могут и должны прорваться через "флажки" псевдоморали.

Множество решений на государственном уровне, а также политические кампании, приводящие к таким решениям (легитимирующим их и обеспечивающим формирование и поддержку коалиций заинтересованных в них сил), связаны с "над-прагматическими" "моральными" мотивами. Сюда относятся:

- прогрессивное налогообложение, регулирование бизнеса и другие нарушения прав собственности, доказавшие в последовательно социалистическом своем варианте, равно как и в ряде "гибких" и "умеренных", свою полную несостоятельность;

- "защита матери и ребенка", приводящая к грубому и опасному вмешательству государства в семейную жизнь;

- отказ государства исполнять свои базовые функции (защита жизни, основных прав и свобод, собственности гражданина, правосудие и т.п.) под предлогом наличия неких высших, приоритетных ценностей (равноправие народов, "права второго поколения", политическая корректность и феминизм; борьба за "мир" и даже за трактуемые едва ли не как собственная противоположность "права человека") и т.д.

При этом наиболее мощные группы влияния (группы интересов), стоящие у власти в ряде формально все еще демократических стран, утверждают, что мораль не может быть универсальной. Что хорошо для одной культуры, плохо для другой. В условиях же "мультикультурального" общества базовые моральные ценности при такой трактовке становятся едва ли не тайным знанием элиты¹³ и инструментом, которым только одна эта элита и может пользоваться против своих оппонентов, но который оппонентам категорически запрещен, поскольку их "архаические" и "устаревшие" (или даже искусственно придуманные для подчинения и угнетения "меньшинств") моральные ценности более нерелевантны и даже оскорбительны для дискриминировавшихся в прошлом групп мультикультурного общества.

При этом любой оппонент левых зачастую не столько опровергается ими научно, сколько клеймится как аморальный тип: как отмечал Рубин, клеймение любого не-

¹³ В таких представлениях выработка "этически приемлемых" решений превращается в решение динамической задачи многокритериальной оптимизации на основе гигантского массива быстро изменяющейся информации, сбор каковой по силам только объединенному академическому сообществу в лице его мейнстрима и при поддержке или патронаже государства.

согласного как расиста или сексиста помогает защищать либеральную парадигму. Несогласие рассматривается не только как интеллектуальная чуждость, но как индикатор низости моральных ценностей. Попытка перевести интеллектуальную дискуссию в спор о морали является наиболее универсальным методом атаки [Rubin, 1994]. В том числе и поэтому демистификация в данной сфере и возможно более строгий научный (в частности, экономический) анализ становятся средством защиты собственно научной культуры и традиции от ее "политически корректной" профанации. Экономический анализ базовых моральных норм представляется в силу высказанных соображений не просто важным дополнением к экономическому анализу права и политики, но, скорее, фундаментом этих направлений экономической науки.

Ряд вызовов последних десятилетий ставит под вопрос саму возможность выживания западной цивилизации как системы эффективных институтов, защищающих как права собственности, так и самого собственника [Яновский, Шульгин, 2008] и закладывающих тем самым основу для реализации максимального числа экономически эффективных проектов. Речь идет прежде всего о падающей способности старых правовых демократий защищать своих граждан и своих союзников от насилия и террора, о тенденции сотрудничества с "бродячими бандитами" вместо их ликвидации, обеспечивавшей в последние века гражданам правовых демократий фактический иммунитет по всему земному шару. Иммунитет, от которого прежде всего выигрывали и выигрывают жители отсталых стран как получатели инвестиций, рабочих мест, а зачастую – соответствующих знаний, технологий, приносимых "белыми колонизаторами" ("неоколониалистами").

Борьба генералов за мир

В последнее десятилетие мир стал свидетелем нового любопытного явления – перехода генералов в стан "борцов за мир", патентованных левых либералов и т.п.¹⁴ Попробую объяснить этот феномен, используя подход теории общественного выбора, предполагающей рациональность генерала и преследование им карьерных целей (получение в управление большего числа подчиненных и иных ресурсов).

Предположим, существует соотношение (постоянное в краткосрочном периоде) потеря солдат армии правового государства и потеря террористов ("партизан" или солдат армии государства, поддерживающего терроризм) K_{cas} . Тогда "галантный генерал" может быть определен как генерал, способный увеличить этот коэффициент даже в краткосрочном периоде, а "бездарный" – уменьшить. Отметим для себя и то, что в каждом конфликте существует некоторое соотношение потерь среди военных и среди гражданского населения (K_{civlos}). Предположим, что последнее также является константой в краткосрочном же периоде. Тогда генерал при планировании боевых действий и степени их решительности (оборона–наступление) исходит из предельно допустимого уровня потерь своих солдат как бюджетного ограничения и оптимизирует соотношение числа выживших собственных солдат к вражеским потерям. Предположим, что генерал учитывает и число негативных отзывов о нем политиков и журналистов (R_{efneg}). Если $R_{efneg} = R(K_{cas})$, то этот дополнительный фактор может и не оказать значимого влияния на выбор генерала, так как тоже определяется все тем же коэффициентом потерь.

Именно так и происходит при выборе политиками "консервативной" стратегии. Однако при выборе политиками "прогрессивной" стратегии генерал обязан учитывать дополнительные параметры. К примеру, смертность среди населения, контро-

¹⁴ Наиболее ярко это проявляется в Европе и в Израиле (проявившееся, в частности, в ходе Второй Ливанской войны). США, впрочем, не исключение. Достаточно привести примеры К. Пауэрса как в его бытность госсекретарем, так и сейчас, когда он поддержал Б. Обаму, а также бывшего командующего войсками НАТО в Европе генерала У. Кларка.

лируемого террористами (диктатором) или поддерживающего террористов (диктатора). А как мы показывали ранее [Яновский... 2005; Яновский, Шульгин, 2007], это примерно одно и то же. По крайней мере, при отсутствии долговременной и выглядящей бессрочной оккупации территории, на которой действуют террористы, страной с правовым режимом государственной власти.

Тогда зависимость R_{efneg} от коэффициента потерь остается, но она меняет знак. Чем успешнее боевые действия, тем больше негативных откликов в прессе и среди политиков. В том числе политиков, влияющих на карьеру генерала. И это не говоря уже о возможности судебного преследования за "непропорциональное применение силы" (то есть, как правило, за достижение успеха, победы).

В такой ситуации генерал стоит перед выбором: либо решать сложную задачу многокритериальной оптимизации, либо забыть про потери террористов и минимизировать потери своих солдат любой ценой, заодно минимизируя потери врага и, следовательно, поддерживающего врага (контролируемого врагом) населения, уменьшая число негативных отзывов о своей деятельности. Если же прогрессивным политикам и прессе удастся убедить большинство избирателей в том, что убийство возможно большего числа врагов (террористов) – вовсе не такое уж большое благо, или в том, что не бывает победы, а бывает только "замкнутый круг насилия, который нужно разорвать", то генерал рационально забывает о таком параметре, принимая решения.

Для оценки адекватности такого подхода применяется статистика террора (смертности, как наиболее точная) [Яновский... 2006; Jaeger, Paserman, 2007], анализ стимулов, задаваемых нормативными актами и правоприменительными практиками¹⁵. То есть методология, далекая от строгой, однако дающая оценки, вполне адекватные для формулировки эффективных и ответственных рекомендаций ответственным политикам.

Еще одна из проблем такого уровня – это кризис института семьи, депопуляция и размывание "мягкой инфраструктуры", поддерживающей эффективные институты.

Кризис института семьи, или "Доктор сказал – в морг!"

Г. Беккер – "экономический первоимпериалист" получил не только признание, но и наиболее острую критику со стороны возмущенных социологов и других коллег из соседних цехов "общественных наук". Между тем Беккер одним из первых блестяще учел в рамках рационального экономического подхода (наряду с моделью "династической семьи" Р. Барро, в которой функция полезности потомков – аргумент функции полезности родителей) любовь как особое соглашение, при котором взаимные инвестиции не обусловлены ничем, кроме возможностей инвестора (соответственно, не обусловлены количественным вкладом партнера).

К сожалению, в наше время подход рационального сотрудничества все более вытесняется подходом провалившейся идеологии. При этом вместо серьезного анализа мы имеем просто экстраполяцию текущих тенденций в сфере семейных отношений без адекватного объяснения их корней, зато с политически корректными выводами о ее необратимости и даже желательности. Конечно, если научиться находить свою прелесть в разводе, разврате и чиновнике в качестве надзирателя в постели и в детской, то в падении рождаемости и снижении числа устойчивых брачных отношений нет большой беды. Стареющих жителей старых правовых демократий, умеющих жить самостоятельно и голосующих неуправляемо, должны заменять иммигранты из стран, в которых правит не закон, а сила. Люди без навыков кооперации и опыта жизни по закону, а не по праву силы более управляемы, голосуют исправно за левых и

¹⁵ Как показала Е. Рева, военная юстиция США создает существенно меньшие риски такого преследования по сравнению с аналогичными нормами европейских стран. Таким образом, военное лидерство США обеспечено не только экономическими и техническими факторами, но и не в последнюю очередь факторами институциональными [Яновский... 2005].

помогают повышать уровень мультикультуральности. Между тем анализ стимулов, создаваемых законодательством XX в. (в особенности волны законов конца 1960-х гг.), показывает, что с высокой вероятностью причина кризиса института семьи вполне излечима, если ею действительно является государственное вмешательство, которое разбалансировало "брачный рынок", повысило риски вступления в брак и деторождения, сделав огромное количество "семейных проектов" непривлекательными.

В ходе проекта ИЭПП по изучению кризиса института семьи [Яновский... 2008] также рассматривалась статистическая связь динамики численности чиновников ведомств "по защите детей" в штатах США и рождаемости (которая оказалась значимо негативной). Такой результат не позволяет отбросить гипотезу о наличии влиятельных групп интересов, связанных с соответствующими ведомствами заинтересованных в расширении государственного вмешательства в семейные дела. Вмешательство, которое, к примеру, приводит к вытеснению блага "счастливое родительство" антиблагом "павлик морозов в каждом доме".

Экономическая наука может не просто предложить развитый инструментальный формальный анализ проблемы, начиная с анализа индивидуальных стимулов (игровые и иные математические модели, симуляции). Главное же, в отдельных случаях эти методы пересекаются с возможностями хотя бы косвенной статистической проверки. Для этого может служить статистика наследств, браков/разводов, рождаемости (демографическая статистика как показатель спроса на институт брака); статистика поставки конкурирующих с получаемыми в браке благ, данными социологических исследований, анализа мотиваций игроков психологами, и т.п.

Еще одна "священная корова" (наряду с "равенством женщин", "правами детей" и "внутрисемейной демократией", защищаемой регулярными интервенциями государства), на страже которой стоят подавляющее большинство обществоведов, – это "демократия всеобщего избирательного права". Благодаря более чем полувекковой кампании они (см., к примеру, [Даль, 2000]) сумели вбить в головы подавляющего большинства граждан (как специалистов, так и обывателей) представление, согласно которому только демократия всеобщего избирательного права – истинная демократия, сопряженная со множеством благ, а цензово-ограниченная демократия (демократия налогоплательщика) есть угроза демократическому идеалу. Можно подумать, что Англия последней трети XIX в. с ее избирательными цензами была просто концлагерем по сравнению с нынешней Зимбабве, в которой равно успешно голосуют как мужчины, так и женщины, как черные так и белые, как богатые, так и бедные. Если в какой-то среде и сохранились осторожные и хорошо фундированные сомнения в благотворности всеобщего избирательного права – так это, безусловно, среда экономистов.

Демократия: налогоплательщика или "социально-социалистическая" – всеобщего избирательного права

Итак, уже почти все согласилось было с тем, что демократия – синоним всеобщего избирательного права. Только некоторые экономисты сохраняют проблески здравого смысла, унаследованные от отцов-основателей США и "Федералиста": стимулы взять и поделить неизбежно ведут к "прогрессу" в налогообложении, к избыточному регулированию, к стимулированию праздности и дестимулированию труда и предприимчивости. Потому столь слаба и неочевидна взаимосвязь демократии и экономического роста, непонятна каузальность [Shleifer... 2004; Okui, 2005; Wo, Davis, 2005]. В этот же ряд может быть поставлено и известное исследование А. Пжеворского, не показавшего значимых преимуществ демократий [Przeworski... 2000].

Хотя эти проблески каждый раз сопряжены с извинениями и с "разоружениями перед партией" – дескать, хотя мы и понимаем вред "всеобщего избирательного права", наша приверженность ему непоколебима [Acemoglu, Robinson, 2006; Гайдар, 2005].

И это в ситуации, когда в России актуальна проблема ресурсного проклятия и стимулы избирателя-неналогоплательщика захлестывают остатки здравого смысла.

Те же стимулы дают диктатурам важные сравнительные преимущества перед демократиями "нового типа". Правда, все же чаще не в экономике, а в шантаже и вымогательстве (Мюнхенский "мирный процесс" – дитя всеобщего избирательного права – жив и подпитывается интересами политиков и генералов "сверху", а "снизу" – нежеланием избирателя – получателя пособий и льгот тратить деньги на оборону. Готовность такого избирателя на любые уступки с тем, чтобы немного продлить беззаботное существование, поддерживает политику, угрожающую самому существованию демократии, что теперь подтверждается уже далеко не только примерами Чехословакии 1939 г. и Франции 1940 г.). И если экономисты видят негативные стимулы, видят, как "распухает" государство (история бюджетов ведущих правовых демократий) за счет велфэра, то они хорошо понимают механизм этих процессов, то, как его сломать.

Рецепт лечения давно (со времен "Федералиста", как минимум) лежит на столе. У экономистов есть объяснение того, почему лекарство необходимо принять. И для того, чтобы ослабить торможение экономического роста и, прежде всего, для того, чтобы прекратить разложение морали. Будет он востребован тем большинством, которое по-прежнему упорно работает и платит налоги, или нет, трудно сказать. Но если кто и в состоянии его сохранить и предложить в момент, когда общество предъявит на него спрос, – то только экономисты.

* * *

Итак, если говорить и об адекватности методов, и о политической неангажированности, и о готовности к практически реализуемым рекомендациям, то можно согласиться с тем, что по всем трем позициям экономисты никуда не годятся. Однако все остальные обществоведы выглядят гораздо хуже экономистов. Может быть потому, что "экономические методы самые плохие, кроме всех остальных".

Мы давно "вошли во вкус" использования результатов социологов и психологов. Мы чаще других находим общий язык с математиками, с одной стороны, и юристами – с другой. Мы реже идеологически смещены, то есть чаще (или в большей степени) являемся учеными в классическом, а не современном – "политически корректном" смысле этого слова.

Нельзя не разделить оценки ситуации, данной В. Радаевым [Радаев, 2008], равно как и его опасений относительно перспектив общественных наук. Единственная настоящая угроза действительно исходит не от конкуренции среди обществоведов на стыках наук, а от потери интереса к фундаментальным исследованиям у лучших наших студентов. Однако логично предположить, что если экономисты, как правило, не в состоянии привлечь молодежь высокой зарплатой, то мы должны предложить им иные блага – возможность заниматься настоящей наукой, а не идеологическим обслуживанием политики или распространением интеллектуальной моды, введенной кем-то до них. Возможность изменить к лучшему жизнь соотечественников, не навязывая им своего понятия о благе и не ставя на них эксперименты. Как у экономистов, так и у их конкурентов есть шансы в какой-то момент в будущем вырваться в лидеры в предложении молодежи таких благ.

Такие попытки есть, в том числе и в России, но пока их совсем немного. Видимо поэтому, когда, оглядываясь на "соседей-конкурентов", слышишь о каком-то ужасном "экономическом империализме", вспоминается либо фраза Е. Гайдара, вынесенная в эпиграф, либо что-то вроде: *Invade their countries, kill their leaders and convert them to Christianity!*¹⁶

¹⁶ "Вторгнитесь в их страны, уничтожьте их лидеров и обратите их в христианство" (англ.).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Всемирный банк. "Создание институциональных основ рыночной экономики". М., 2002.
- Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М., 2005.
- Гамбарян М., Мау В. Экономика и выборы: опыт количественного анализа // Российская экономика в 1996 году. Тенденции и перспективы. М., 1997.
- Голосов Г.В. Первый электоральный цикл в России 1993–1996. М., 2000.
- Даль Р. О демократии. М., 2000.
- Клейн Д.Б., Штерн Ш. "Есть здесь экономисты-рыночники?" // Экономическая политика. 2008. № 3.
- Кочеткова О. Экономические факторы электорального поведения (Опыт России 1995–1996 гг.). М., 1999.
- Мау В., Жаворонков С., Яновский К. Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки. М., 2003.
- Мау В., Жаворонков С., Фомичев О., Яновский К., Ледерман Л. Политические и правовые источники инвестиционных рисков в российских регионах. М., 2002.
- Радаев В. Экономические империалисты наступают! Что делать социологам? // Общественные науки и современность. 2008. № 6.
- Черный Д. Выборы как фактор инвестиционного климата (Германия, 2005 г.) // Экономическая политика. 2008. № 3.
- Экономические факторы электорального поведения и общественного сознания (опыт России 1995–2000 гг.). М., 2001.
- Эрхард Л. Благополучие для всех. М., 1991.
- Яновский К., Жаворонков С., Затковецкий И., Шульгин С. Политико-экономические аспекты борьбы с терроризмом. М., 2005.
- Яновский К., Затковецкий И., Рева Е. Требования к реформе государственных институтов, ответственных за оборону, безопасность и правовой порядок в условиях глобализации рисков: политико-экономический анализ. М., 2005 (<http://www.iet.ru/publication.php?folder-id=44&publication-id=8939>).
- Яновский К., Черный Д., Русакова Е., Жаворонков С. Кризис института семьи в постиндустриальном обществе: анализ причин и возможности преодоления. М., 2008.
- Яновский К.Э., Шульгин С.Г. "Золотая середина" в борьбе с террором // Общественные науки и современность. 2007. № 5.
- Яновский К., Шульгин С. Институты, демократия и экономический рост: тест 180-летнего развития // Экономическая политика. 2008. № 3.
- Acemoglu D., Robinson J.A. Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge, 2006.
- Assessing the Value of Law in the Transition Countries. Michigan University Press. 2001.
- Barro R.J. Determinants of Economic Growth. London, 1999.
- Beckford M. BBC Boss Says Islam Should be Treated More Sensitively Than Christianity // Daily Telegraph. October 19, 2008.
- Friedman M. The Real Free Lunch: Markets and Private Property // Speech Given at the Opening of the Cato Headquarters in Washington. May 6, 1993 (<http://www.cato.org/speeches/sp-mf050693.html>).
- Jaeger D.A., Paserman M.D. The Cycle of Violence? An Empirical Analysis of Fatalities in the Palestinian-Israeli Conflict // IZA Discussion Paper. 2007. 5320.
- Nalepa M., Kaminski M. Judging Transitional Justice: a New Criterion for Evaluating Truth Revelation Procedures // Journal of Conflict Resolution. 2006. Vol. 50.
- Niskanen W.A. Welfare and the Culture of Poverty // Cato Journal. 1998. Vol. 16. № 1.
- Okui K. Causality between Political Freedom and Economic Freedom // Papers New Orleans Public Choice Annual meeting. 2005 (<http://www.pubchoicesoc.org>).
- Przeworski A., Alvarez M.E., Cheibub J.A., Limongi F. Democracy and Development. Political Institutions and Well-Being in the World 1950–1990. Cambridge, 2000.
- Rubin P.H. The Assault on the First Amendment: Public Choice and Political Correctness // Cato Journal. 1994. Vol. 14. № 1.
- Shleifer A., Glaeser E., La Porta R., López de Silanes F. Do Institutions Cause Growth // Journal of Economic Growth. 2004. № 9.
- Wo W., Davis O.A. Freedom and Growth: a Dynamic Panel Data Model. Papers New Orleans Public Choice Annual meeting. 2005 (<http://www.pubchoicesoc.org>).