

Клочков Владислав Валерьевич

д.э.н., в.н.с. Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

Панин Борис Александрович

аспирант Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И ПОСЛЕДСТВИЙ ПОЛИТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация

Предложен подход к анализу феномена политизации экономической науки под влиянием интересов отдельных социальных групп. Выявлены предпосылки и возможные последствия этого явления. Выработаны рекомендации по совершенствованию системы финансирования экономической науки и выбору приоритетных направлений экономических исследований.

Ключевые слова: экономическая наука, политизация, информационное управление, общественный выбор, экономико-математическая модель.

Проблема политизации экономической науки

Экономическая наука является важнейшим звеном системы управления экономикой на любом уровне – от домашних хозяйств и коммерческих предприятий до государства. Здесь и далее экономическая наука рассматривается в тесной связи с экономическим образованием, формирующим образ мышления и действия людей, причем, не только менеджеров, и не только в хозяйственной сфере¹. Как сказал один из известнейших экономистов и популяризаторов экономической науки, нобелевский лауреат П. Самуэльсон, «...*I don't care who writes a nation's laws – or crafts its advanced*

¹ В этой связи уместно вспомнить весьма успешные попытки объяснения экономическими мотивами преступного поведения, брачного поведения и т.п., предпринятые экономистами институциональной школы, в т.ч. нобелевским лауреатом Г. Беккером, см. (Беккер, 1993).

treaties – if I can write its economics textbooks», см. (Бремзен, 2009), что в вольном переводе означает «...мне безразлично, кто пишет законы в моей стране,... если учебники экономики в ней пишу я». Можно привести ряд примеров из истории, когда в своей экономической политике государственные деятели прямо декларировали приверженность тем или иным теоретическим концепциям – от неолиберализма и монетаризма до коммунизма. Прочитируем высказывание одного из величайших экономистов XX века, чьи научные положения оказали существенное влияние на политические программы и стратегии – Д.М. Кейнса. В заключительной главе своей знаменитой работы (Кейнс, 1999) он писал:

«...идеи экономистов и политических мыслителей - и когда они правы, и когда ошибаются - имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами идей какого-нибудь экономиста прошлого».

Экономическую науку можно рассматривать как еще одну ветвь власти, аналогично т.н. «четвертой власти», т.е. средствам массовой информации. В идеале, экономическая наука должна быть нацелена на беспристрастное изучение объективных закономерностей развития экономики и поведения экономических субъектов, а также предоставление им рекомендаций, позволяющих обоснованно принять наилучшее решение. В этом случае место экономической науки в системе управления экономикой соответствовало бы схеме на рис. 1.

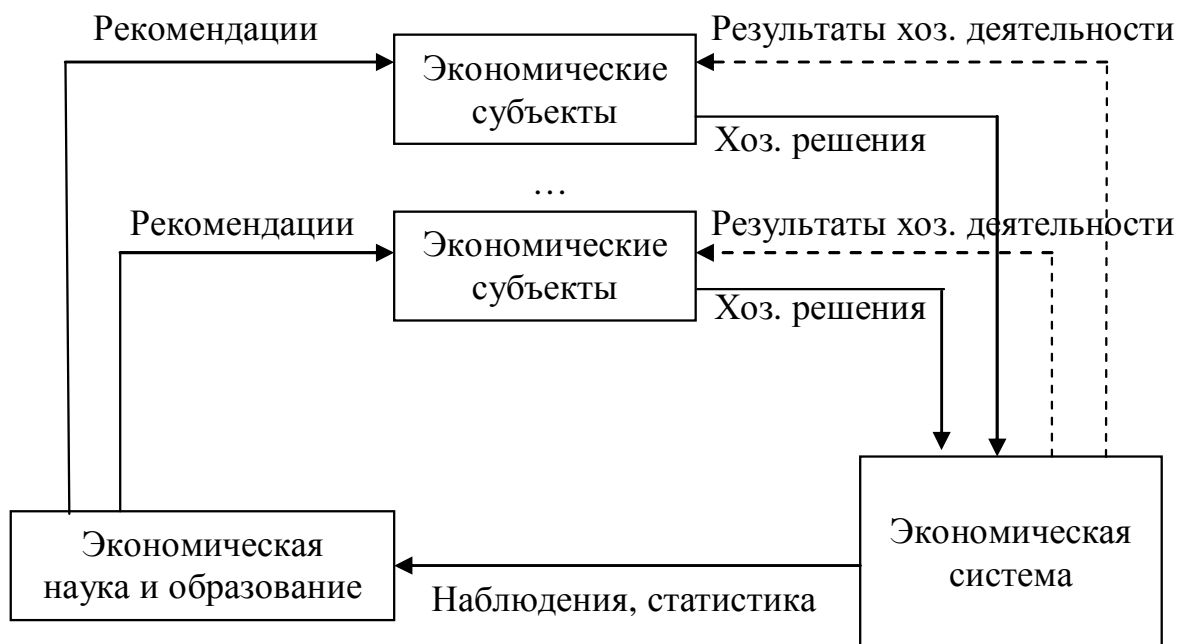


Рис. 1. Место экономической науки в контуре управления экономикой (идеальный случай)

Однако в реальности взаимосвязь экономической науки и прочих экономических субъектов сложнее, и отнюдь не является однонаправленной. Существуют обратные связи между экономическими субъектами, преследующими определенные интересы, и развитием экономической науки. Как «пятая власть», она подвержена многим явлениям, характерным для прочих ветвей власти, в т.ч. коррупции. Здесь под коррупцией в экономической науке подразумевается не торговля учеными степенями, которой уделяет большое внимание ряд исследователей, см. (Балацкий, 2005). Напротив, можно утверждать, что это явление относительно слабо влияет на роль экономической науки как ветви власти, и потому не столь опасно. Влияние такой «научной коррупции в узком смысле» проявляется лишь в виде снижения авторитета экономической науки и доверия к ее рекомендациям. Как правило, покупатели ученых степеней в дальнейшем не участвуют в научной жизни, разработке теорий, моделей и методов, а лишь используют приобретенные титулы для того, чтобы занять выгодные позиции в прочих ветвях власти – исполнительной, законодательной, судебной – и управлять, соответственно, финансовыми и товарно-материальными потоками, формальными институтами, разрешением конфликтов. Но экономическая наука как «пятая власть» претендует на

гораздо большее – на управление образом мышления людей и правилами принятия решений. В связи с этим, гораздо более существенно, с точки зрения стратегической роли экономической науки, такое проявление научной коррупции, как политизация науки. Усилия ученых-экономистов – причем, высокой квалификации, в отличие от покупателей ученых степеней – могут быть направлены не на поиск истины, конструктивных способов повышения благосостояния населения и эффективности общественного производства, а лишь на обоснование заданных (в т.ч. отнюдь не учеными) вариантов экономической политики. Иногда такое «научное» обоснование может противоречить базовым принципам науки. Игнорируются «неудобные» факты, исключаются политически невыгодные выводы. Всесторонний объективный экономический анализ и просвещение граждан подменяются пропагандой нужного результата с применением последних достижений в сфере PR (Public Relations) и манипулирования общественным мнением. Схема системы управления экономическим развитием с учетом возможной политизации экономической науки изображена на рис. 2.



Рис. 2. Реальное место экономической науки в контуре управления экономикой

Различные уровни управления экономикой в неодинаковой мере подвержены политизации. На мезо- и микроуровне лица, принимающие решения в меньшей степени

руководствуются теми или иными идеологическими установками – в реальной хозяйственной практике сильнее прагматические мотивы. Именно на этих уровнях острее всего ощущается дефицит научных методов, нацеленных на действительное совершенствование бизнеса, что вызывает претензии специалистов-практиков к экономической науке. Наиболее политизировано управление экономикой на макроуровне, т.е. на уровне государства.

Политизация экономической науки (как и других общественных наук) отмечена множеством авторов – начиная с К. Маркса, и т.д. Среди современных российских источников следует выделить работу (Макашева, 2000), в которой на качественном уровне, на наш взгляд, наиболее системно описаны социальные механизмы политизации экономической теории. Авторы всех вышеперечисленных работ справедливо замечают, что политизация общественных наук неизбежна, поскольку научное сообщество является частью общества, и профессиональная позиция ученого всегда будет социально обусловленной. Однако именно потому, что это явление неизбежно, для минимизации риска его проявления и негативных последствий следует изучать его формальными методами с применением инструментария институциональной экономики и экономико-математического моделирования. В дальнейшем предлагаемые в настоящей работе подходы позволят учитывать факторы политизации экономической науки в разнообразных экономических моделях и теориях, подобно тому, как уже учитываются ограниченная рациональность индивидов при принятии ими хозяйственных решений, реальные политические механизмы осуществления общественного выбора и т.п. Подчеркнем, что признание факта политизации экономической теории и его непосредственное изучение ни в коей мере не понижают роли данной отрасли науки, не ставят под сомнение авторитет и добросовестность подавляющего большинства ученых-экономистов (так же, как, например, признание наличия погрешностей в измерениях никоим образом не принизило авторитет естественных наук). Напротив, проведенный в

данной работе анализ нацелен на повышение объективности экономической науки, и, в конечном счете – на укрепление ее авторитета.

Формализация роли экономической науки в принятии решений

Для иллюстрации предлагаемого подхода к формализации обсуждаемого явления, рассмотрим следующий упрощенный пример. Предположим, что в обществе представлено две социальные группы: $i = A, B$, имеющие численность N^A и N^B , соответственно. Пусть возможно два варианта экономической политики: $j = 1, 2$. Существуют некоторые истинные значения полезности этих вариантов политики для членов данных групп, выраженные в стоимостной форме: $\{U_j^i\}$, $i = A, B$; $j = 1, 2$. Их точные значения неизвестны, однако экономическая наука в каждый конкретный момент времени t дает интервальные оценки этих значений в виде нижних и верхних границ:

$$\check{U}_j^i(t) \leq U_j^i \leq \hat{U}_j^i(t), \quad i = A, B; \quad j = 1, 2.$$

По мере изучения учеными соответствующих вариантов политики, эти интервалы сужаются и их границы приближаются к истинным значениям. Однако этот процесс требует от научного сообщества определенных затрат, в том числе временных. Обозначим объем накопленных к текущему моменту времени t затрат на изучение пессимистических и оптимистических последствий j -го варианта политики для i -й социальной группы $\check{C}_j^i(t)$ и $\hat{C}_j^i(t)$ соответственно. Предположим, что $\hat{U}_j^i(\hat{C}_j^i)$ и $\check{U}_j^i(\check{C}_j^i)$ – соответственно, монотонно убывающая и монотонно возрастающая функции, приближающиеся асимптотически к истинному значению полезности U_j^i . Это допущение означает, что наука неуклонно приближается к истине, не двигаясь в ошибочном направлении, никогда не заходя в тупик и т.п. Оно может быть снято в более реалистичных моделях.

Можно ли при наличии описанной интервальной неопределенности сделать обоснованный выбор наилучшей экономической политики? Даже в том случае, если в

настоящее время и верхняя, и нижняя границы оценок полезности некоторого j -го варианта политики для i -й социальной группы выше, чем, соответственно, верхняя и нижняя границы оценок другого k -го варианта политики:

$$\tilde{U}_j^i > \tilde{U}_k^i; \hat{U}_j^i > \hat{U}_k^i,$$

это еще не означает, что истинная полезность первого варианта политики для данной социальной группы действительно выше, чем истинная полезность второго, т.е. $U_j^i > U_k^i$. По мере уточнения оценок полезности, вполне может оказаться, что предпочтительнее второй вариант. Такая ситуация наглядно изображена на рис. 3.

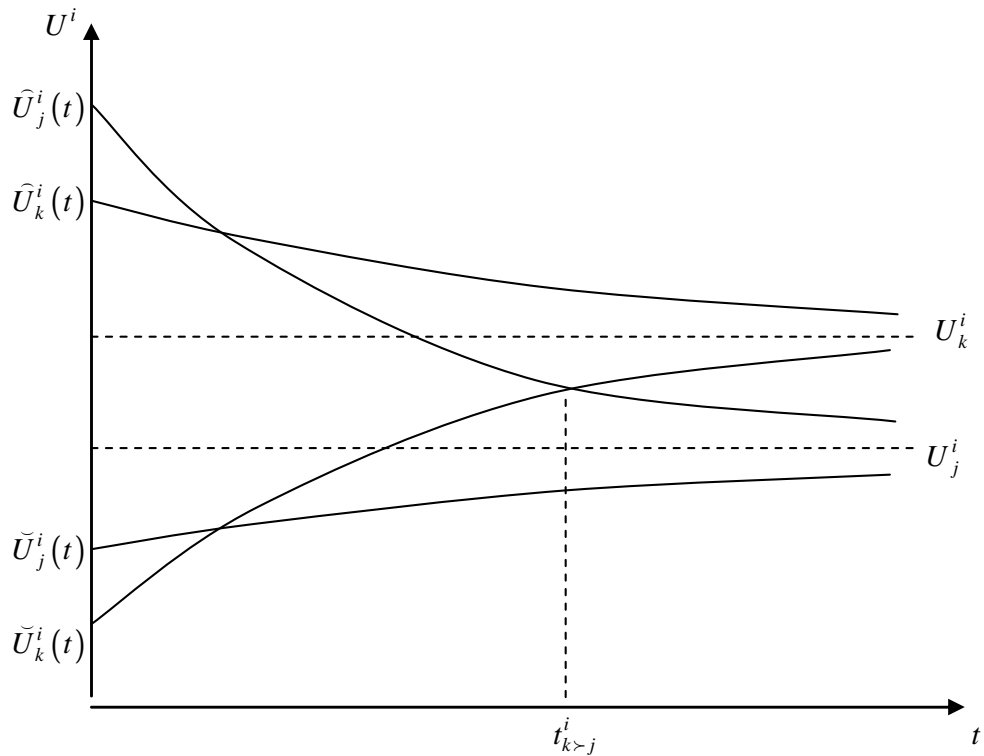


Рис. 3. Изменение предпочтительности вариантов экономической политики по мере уточнения оценок полезности

В связи с этим, можно ввести следующее определение доминирования j -го варианта экономической политики над k -м для i -й социальной группы. О таком доминировании можно обоснованно говорить тогда и только тогда, когда нижняя граница оценок полезности доминирующего варианта политики не ниже (для строгого

доминирования – выше) верхней границы оценок полезности доминируемого варианта политики:

$$\tilde{U}_j^i \geq \hat{U}_k^i \quad (\tilde{U}_j^i > \hat{U}_k^i \text{ при строгом доминировании}).$$

Только в этом случае можно исключить вышеописанную возможность инверсии предпочтительности, показанной на рис. 3 (и то, лишь при условии, что процесс научного познания является монотонным). На рис. 3 выделен момент времени $t_{k>j}^i$, после которого, действительно, можно обоснованно говорить о выявленной предпочтительности k -го варианта экономической политики над j -м для i -й социальной группы. Если же при нынешнем уровне знаний доминирования в описанном смысле не наблюдается, с научной точки зрения нельзя утверждать, что какой-либо вариант политики лучше или хуже иных для данной социальной группы.

Разумеется, отсутствие возможности сделать научно обоснованный выбор не исключает наличия у экономических агентов тех или иных субъективных предпочтений. Пусть отдельный участник i -й социальной группы в момент времени t имеет субъективную оценку $\hat{U}_j^i(t)$ уровня полезности j -го варианта политики, причем $\hat{U}_j^i(t) \in [\tilde{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$. Субъективные оценки полезностей внутри каждой социальной группы можно считать случайными величинами с некоторыми функциями распределения $\{F_{\hat{U}_j^i}(U)\}$: $F_{\hat{U}_j^i}(U) = P\{\hat{U}_j^i \leq U\}$, $i = A, B$, $j = 1, 2$.

Предположим, что принятие решения в обществе происходит путем голосования, и задан некоторый функционал Γ (называемый *правилом голосования*) от функций распределения субъективных оценок полезностей и численностей социальных групп:

$$j_e = \Gamma \left(\begin{bmatrix} F_{\hat{U}_1^A}(U) & F_{\hat{U}_2^A}(U) \\ F_{\hat{U}_1^B}(U) & F_{\hat{U}_2^B}(U) \end{bmatrix}; \begin{pmatrix} N_A \\ N_B \end{pmatrix} \right),$$

где j_e - итог голосования (нижний индекс «e» - от англ. equilibrium, равновесие).

Анализ предпосылок и последствий политизации экономической науки

Без ограничения общности будем считать, что $N^B > N^A$, и на данный момент для членов группы A вариант политики 1 по объективным научным данным уже доминирует над вариантом 2, т.е. $\hat{U}_2^A(t) \leq \check{U}_1^A(t)$, в то время как социальная группа B еще не достигла такой определенности: $\hat{U}_2^B(t) > \check{U}_1^B(t)$ и $\hat{U}_1^B(t) > \check{U}_2^B(t)$. Предположим, что распределение субъективных оценок в группах таково, что по результатам голосования общества (т.е. обеих групп A и B) был бы выбран вариант 2. В рамках введенных обозначений, $j_e = \Gamma\left(\left[F_{\hat{U}_j^i}(U)\right]; \vec{N}\right) = 2$. Именно такое сочетание условий и создает исходные предпосылки для политизации экономической науки и образования. С одной стороны, интересы и предпочтения одной социальной группы уже определились, и ее члены могут принять согласованное решение² о лоббировании выгодной им политики. С другой стороны, данная группа относительно малочисленна, и общество большинством голосов выберет иные, менее предпочтительные для нее варианты политики.

Прежде чем перейти к анализу поведения участников, подчеркнем, что принятие любыми агентами стратегических (т.е. рассчитанных на долгосрочную перспективу) решений в рамках данной модели не рассматривается. Каждый субъект лишь максимизирует свою текущую выгоду в данный момент времени t . Это допущение (радикально упрощающее модели и расчеты) оправдано тем, что результаты научного анализа тех или иных вариантов политики априори неизвестны. В терминах предлагаемой модели, в текущий момент времени t неизвестны будущие траектории изменения \hat{U}_j^i и \check{U}_j^i . И, как показано в приведенном на рис. 3 примере, вполне возможно, что вариант экономической политики, сначала казавшийся данному индивиду или данной социальной группе более предпочтительным, в реальности будет для них менее эффективным, чем другие, и наоборот.

² Здесь считается, что оно должно быть единогласным, поскольку лоббистская деятельность является теневой, а согласование интересов внутри группы потребует широкого гласного обсуждения.

Чтобы изменить результаты голосования, члены группы A , в зависимости от текущих условий, могут прибегнуть к *логроллингу* (т.е. непосредственной покупке голосов членов группы B) или к влиянию на выбор другой социальной группы посредством политизации экономической науки. Фактически, здесь политизированные наука и экономическое образование рассматриваются как инструменты т.н. *информационного управления*, глубоко изученного в работах В.Н. Буркова, Д.А. Новикова, В.В. Цыганова, А.Г. Чхартишвили и др., см., например, (Новиков, Чхартишвили, 2004).

Прежде всего, необходимо рассчитать, какую максимальную сумму члены группы A готовы заплатить за изменение исхода голосования. В качестве верхней границы суммы, которую готов внести принадлежащий к социальной группе A индивид, можно принять разность его субъективных оценок $[\hat{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)]$. Поскольку субъективные оценки полезности альтернативных вариантов экономической политики заключены в пределах $[\check{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$, $i = A, B$; $j = 1, 2$, сумма L , которую готовы заплатить члены группы A за изменение исхода голосования на более желательный для них вариант 1, ограничена сверху:

$$L < [\check{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A. \quad (1)$$

Для того, чтобы группа B единогласно³ приняла второй вариант политики, предлагаемая ей в процессе логроллинга сумма должна удовлетворять следующему условию:

$$L > [\hat{U}_2^B(t) - \check{U}_1^B(t)] \cdot N^B. \quad (2)$$

Таким образом, достаточное условие взаимовыгодности логроллинга примет следующий вид:

$$[\hat{U}_2^B(t) - \check{U}_1^B(t)] \cdot N^B < L < [\check{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A. \quad (3)$$

³ Здесь требование единогласия обусловлено тем же соображением, что и для группы A .

Модели голосования при наличии логроллинга развиты в работах нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена, Г. Таллока и др., см. (Аткинсон, Стиглиц, 1995). В частности, показано, что благодаря логроллингу могут быть приняты большинством голосов решения, невыгодные большинству граждан. Однако в данной упрощенной модели для успеха логроллинга необходимо, чтобы даже группа B в конечном счете осталась в выигрыше при выборе политики 1, для чего членам группы A придется поделиться с ней существенной частью своего выигрыша.

Помимо логроллинга, можно прибегнуть к информационному воздействию на членов социальной группы B посредством экономической науки и образования. Их политизация может преследовать следующие цели:

- повысить у членов группы B субъективные оценки полезности политики 1;
- снизить у членов группы B субъективные оценки полезности политики 2.

Также возможна их комбинация. Будем считать, что политизация научных теорий и образовательных программ может приводить к смещению субъективных оценок и сдвигу распределения этих оценок среди членов социальных групп лишь в пределах $[\tilde{U}_j^i(t); \bar{U}_j^i(t)]$, обусловленных накопленными на данный момент объективными научными данными и реальным опытом. Т.е. предполагается, что даже политизированная экономическая наука может говорить не всю правду о последствиях той или иной политики, но не может говорить заведомую ложь. В реальности это предположение может нарушаться – как по причине пренебрежения морально-этическими нормами со стороны некоторых ученых и преподавателей экономики, так и по причине ограниченной рациональности населения. Таким образом, сделанные на основе данной модели оценки искажения реальности, вносимого политизацией экономической науки, можно считать оптимистическими.

По мере накопления научных знаний и практического опыта, рано или поздно наступает момент выявления доминирующих для данной социальной группы вариантов

экономической политики, подобный $t_{k>j}^i$ на рис. 3. В рамках данной модели (если считать, что наука и образование не могут говорить заведомую ложь) это означает, что возможности информационного управления предпочтениями соответствующих социальных групп исчерпаны. Однако в силу изменчивости объекта исследования, периодически происходят качественные изменения социально-экономических систем, обесценивающие результаты многих научных работ. В терминах данной модели, такие сдвиги возвращают неопределенность границ оценок полезности на исходный уровень $[\tilde{U}_j^i(0); \hat{U}_j^i(0)]$, и вновь открываются обширные возможности информационного управления предпочтениями социальных групп.

Выплаты группы A ученым-экономистам за пропаганду первого варианта и контрпропаганду второго варианта политики среди членов группы B , обозначаемые K , должны быть меньше, чем минимально возможный выигрыш членов группы A :

$$K < [\tilde{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A. \quad (4)$$

Для того чтобы члены группы A склонились к достижению своей цели именно посредством воздействия на экономическую науку и образование, а не прямого логроллинга, данный вариант должен быть дешевле:

$$K < L. \quad (5)$$

Это условие гарантированно выполняется, если $K < [\hat{U}_2^B(t) - \tilde{U}_1^B(t)] \cdot N^B$, поскольку стоимость логроллинга ограничена снизу, см. условие (2). Заметим, что условие (3) в принципе невыполнимо (т.е. логроллинг неосуществим), если $\frac{N^A}{N^B} < \frac{\hat{U}_2^B(t) - \tilde{U}_1^B(t)}{\tilde{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)}$. Но, если сумма, минимально необходимая для прямого подкупа членов других социальных групп, пропорциональна численности последних, то затраты на информационное управление K можно считать практически не зависящими от числа избирателей-объектов этого управления. Поэтому для относительно малочисленной ($N^A \ll N^B$)

заинтересованной группы A информационное управление группой B (если оно вообще возможно в данных условиях, т.е. для членов группы B доминирующий вариант еще не выявился), как правило, предпочтительнее логроллинга. Однако интересы научного сообщества требуют более тщательного анализа.

Ученые-экономисты рассматриваются в предлагаемой модели отдельно от всех социальных групп. На первый взгляд, это в принципе недопустимо в данной работе, в которой в центре внимания находятся именно субъективные факторы, искажающие процесс научного познания. Ученый обязательно является членом определенной социальной группы и, как правило, четко осознает это. Однако дихотомия «общество – наука» в предлагаемой модели оправдана, поскольку здесь социальные группы рассматриваются, прежде всего, в качестве избирателей. Ученые-экономисты, как правило, немногочисленны на фоне общества в целом, и их исключение из числа избирателей не повлияет значимо на итоги голосования. Гораздо важнее их влияние на образ мышления большинства населения. Что касается факторов личной заинтересованности, осознания ученым принадлежности к той или иной социальной группе, это учитывается в рамках моделей финансирования экономической науки.

Обозначим $d_j^i(t)$ собственные затраты научного сообщества на пропаганду (либо контрпропаганду) j -го варианта политики для i -й группы. Так как обычно изменение имиджа той или иной политики требует гораздо меньшего времени, чем ее добросовестное изучение, в предлагаемой модели предположим, что сдвиг закона распределения субъективных оценок полезности зависит только от текущих затрат на пропаганду:

$$F_{\hat{U}_j^i}(U) = F_{\hat{U}_j^i}(U) \Big|_{d_j^i(t)}, \quad i = A, B, \quad j = 1, 2.$$

Итак, научное сообщество и система экономического образования могут, проводя пропаганду (контрпропаганду) различных вариантов экономической политики, влиять на

законы распределения субъективных оценок полезностей в группе B $\{F_{\hat{U}_j^B}(U)\}$, $j=1,2$, смещая их в сторону нижней либо верхней границы интервала $[\tilde{U}_j^B(t); \hat{U}_j^B(t)]$. В принципе, экономическая наука может действовать таким образом и в собственных интересах, а не только «по заказу» членов группы A . Но даже в последнем случае мы будем считать, что заинтересованная группа лишь предлагает ученым определенную общую сумму K , а ученое сообщество само определяет оптимальное распределение средств на пропаганду и контрпропаганду различных вариантов политики (поскольку заинтересованные группы не обладают необходимой для этого квалификацией). Эти информационные воздействия должны быть результативными, т.е. должны приводить к изменению исхода голосования на выбор первого варианта политики. Далее под собственными затратами научного сообщества на изменение имиджа вариантов экономической политики D подразумеваются именно минимально необходимые затраты, изменяющие исход голосования:

$$D = \min(d_1^B + d_2^B) \Gamma \left(\left[\begin{array}{cc} F_{\hat{U}_1^A}(U) & F_{\hat{U}_2^A}(U) \\ F_{\hat{U}_1^B}(U)|_{d_1^B(t)} & F_{\hat{U}_2^B}(U)|_{d_2^B(t)} \end{array} \right]; \begin{pmatrix} N_A \\ N_B \end{pmatrix} \right) = 1.$$

Предположим, что все потери, затраты и выгоды ученых могут быть выражены в стоимостной форме, а цель научного сообщества - максимизация его прибыли, т.е. разности доходов и затрат. Пусть ученые-экономисты получают доход не только в виде прямых выплат от тех или иных социальных групп⁴, но и в виде «налогов» от каждой из них по определенной ставке. Тогда суммарные доходы экономической науки в момент времени t определяются следующей формулой:

$$R(t) = \begin{cases} \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_1^i + K, & j_e(t) = 1 \\ \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_2^i, & j_e(t) = 2 \end{cases}$$

⁴ В общем случае такие платежи некорректно называть взятками, так как они могут быть направлены и на добросовестное изучение тех или иных вариантов политики или поиск новых, более эффективных решений.

где r^i - средняя ставка налога с представителей i -й социальной группы, $j_e(t)$ - принятый обществом в момент t вариант политики. Выражение «ставки налогов» здесь не следует понимать буквально. Влияние благосостояния социальных групп на ученых-экономистов и их научные позиции может принимать самые разнообразные, в т.ч. и неденежные формы. Наиболее очевидной из них является принадлежность самого ученого к той или иной социальной группе.

Прибыль научного сообщества в момент времени t , рассчитываемая как разность между всевозможными доходами и расходами на исследования и/или пропаганду, выражается нижеприведенной формулой:

$$\Pi(t) = R(t) - TC(t) = \begin{cases} \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_1^i + K - D, & j_e(t) = 1 \\ \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_2^i - C, & j_e(t) = 2 \end{cases}, \quad C = \sum_{j=1}^2 \sum_{i=A}^B (\tilde{c}_j^i(t) + \hat{c}_j^i(t)),$$

где $\tilde{c}_j^i(t)$ и $\hat{c}_j^i(t)$ - текущие затраты в момент времени t на добросовестное изучение пессимистических и оптимистических последствий j -го варианта политики для i -й социальной группы, соответственно. В этой упрощенной модели считается, что ученые делают однозначный выбор в пользу беспристрастного научного анализа либо политизированной «науки». Здесь предполагается, что экономическая наука монолитна и принимает единственное согласованное решение, в то время как в реальности она все-таки неоднородна. Это связано, в т.ч., с тем, что для разных ученых-экономистов теснота связи с благосостоянием тех или иных групп может быть различной (в силу субъективных предпочтений, социального происхождения или непосредственно действующей системы финансирования экономической науки). В данной модели рассматривается поведение «представительного ученого-экономиста», и для простоты предполагается, что коэффициенты $\{r^i\}$ одинаковы для всех ученых. В реальности они индивидуальны, и остается открытым вопрос о допустимости агрегирования всех ученых-экономистов и использования, фактически, усредненных по всей экономической науке коэффициентов

$\{r^i\}$. Нельзя исключать ситуации, когда учет неоднородности экономической науки приведет к качественно иным результатам, чем анализ совокупности «усредненных» ученых.

Будем считать, что ученые-экономисты, даже будучи представителями тех или иных социальных групп, мыслят объективно, сознают, что истинные значения полезностей тех или иных вариантов политики для различных групп неизвестны, и четко представляют себе диапазоны неопределенности этих значений $[\tilde{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$. Предположим, что ученые демонстрируют крайнюю нерасположенность к риску, и согласятся лоббировать первый вариант политики только в случае, если это принесет им гарантированный выигрыш. Нижняя граница прибыли научного сообщества, если будет выбран (благодаря проводимой пропаганде) первый вариант политики, может быть найдена по следующей формуле:

$$\check{\Pi}_1 = r^A \cdot N^A \cdot \check{U}_1^A + r^B \cdot N^B \cdot \check{U}_1^B + K - D.$$

Верхняя граница прибыли ученых, занимающихся лишь добросовестным анализом последствий всех вариантов экономической политики, выражается следующим образом:

$$\hat{\Pi}_2 = r^A \cdot N^A \cdot \hat{U}_2^A + r^B \cdot N^B \cdot \hat{U}_2^B - C.$$

Тогда гарантированный выигрыш от политизации науки научное сообщество получает лишь в том случае, если $\check{\Pi}_1 > \hat{\Pi}_2$, что имеет место при выполнении следующего неравенства:

$$K > r^B \cdot N^B \cdot (\hat{U}_2^B - \check{U}_1^B) - r^A \cdot N^A \cdot (\check{U}_1^A - \hat{U}_2^A) + (D - C). \quad (6)$$

Поскольку для группы A политика 1 доминирует над политикой 2, $\check{U}_1^A - \hat{U}_2^A > 0$. Эту разность можно назвать *минимальным гарантированным выигрышем* членов социальной группы A при изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1. Однако для группы B отношение доминирования еще не выявилось, поэтому $\hat{U}_2^B - \check{U}_1^B > 0$. Эту разность, в свою очередь, можно назвать *максимальным риском* членов группы B при

изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1. Этот риск и отражает в данном упрощенном примере максимально возможные негативные последствия политизации экономической науки. Ставки «налогов» r^A и r^B отражают степень влияния благосостояния групп A и B на благосостояние ученых-экономистов и, соответственно, их чувствительность к выигрышу заинтересованной группы A и риску потерь неопределившейся группы B , предпочтениями которой можно манипулировать.

На первый взгляд, необходимо проверить, выгодна ли политизация экономической науки не только ученому сообществу, но и заинтересованной группе. Помимо условия (6), должно также выполняться и условие (4), т.е. сумма K должна удовлетворять двойному неравенству:

$$r^B \cdot N^B \cdot (\widehat{U}_2^B - \widetilde{U}_1^B) - r^A \cdot N^A \cdot (\widetilde{U}_1^A - \widehat{U}_2^A) + (D - C) < K < [\widetilde{U}_1^A(t) - \widehat{U}_2^A(t)] \cdot N^A,$$

Оно выполнимо лишь при следующем условии:

$$r^B \cdot N^B \cdot (\widehat{U}_2^B - \widetilde{U}_1^B) + (D - C) < K < [\widetilde{U}_1^A(t) - \widehat{U}_2^A(t)] \cdot N^A \cdot (1 + r^A) \approx [\widetilde{U}_1^A(t) - \widehat{U}_2^A(t)] \cdot N^A,$$

т.к. $r^A \ll 1$. Поскольку и $r^B \ll 1$, а собственные затраты научного сообщества существенно ниже доходов социальных групп, это условие можно считать выполненным. Численность ученых-экономистов невелика относительно общей численности населения, поэтому обеспечить их экономическую заинтересованность в пропаганде желаемого варианта политики, как правило, существенно дешевле, чем заинтересовать в его принятии целые социальные группы. Следовательно, условия (4, 5), как правило, выполняются, и необходимо уделить внимание, прежде всего, выполнению условия (6).

Качественный анализ модели и выработка рекомендаций

В общем случае, особенно при наличии множества социальных групп и вариантов экономической политики, аналитическое исследование моделей предлагаемого класса невозможно. Возникают проблемы, вызванные сложностью и многообразием вариантов взаимодействия многих заинтересованных сторон, необходимостью оценки

«равнодействующей» разнонаправленных воздействий на экономическую науку и т.п. Для проведения численного анализа наиболее перспективной представляется реализация этих моделей как *агент-ориентированных* (АОМ), подробнее см. (Бахтизин, 2008). Однако для получения основных качественных выводов достаточно провести анализ описанной простейшей модели.

Анализ неравенства (6) показывает, что вероятность политизации экономической науки повышается, если:

- повышается гарантированный выигрыш заинтересованной группы *A* при изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1;
- сокращается риск членов неопределившейся группы *B* при изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1;
- растет чувствительность ученых к благосостоянию заинтересованной группы *A*;
- снижается чувствительность ученых к благосостоянию неопределившейся группы *B*;
- возрастает величина прямых выплат ученым со стороны заинтересованной группы *A*.

Строго говоря, при выполнении первых приведенных условий, наличие непосредственных прямых выплат необязательно – достаточно будет и прочих факторов, определяющих заинтересованность ученых в политизации экономической науки. Именно эти факторы играют решающую роль в изучаемом явлении, а непосредственные выплаты введены в модель в иллюстративных целях, хотя они могут иметь место и в реальности.

Заметим, что вероятность политизации уменьшается по мере увеличения риска потерь группы *B*. Т.е. в рассматриваемой системе существует стабилизирующая обратная связь, удерживающая ученых от пропаганды политики, сокращающей благосостояние обширных социальных групп. Но эта обратная связь может быть весьма слабой, если

прочие факторы, перечисленные выше, окажутся более значимыми – например при $r^B \ll r^A$, или при достаточно большой величине прямых выплат K . В таком случае, даже при высоком риске для «пострадавших» социальных групп, ученые могут быть заинтересованы в манипулировании их предпочтениями.

Обобщение этого примера на случай многих социальных групп приводит к следующему качественному выводу: вероятность политизации экономической науки, причем, с сильными негативными последствиями для большинства населения, повышается, если благосостояние экономической науки тесно связано лишь с благосостоянием немногих, «выделенных» социальных групп. В таком случае вероятно смещение акцентов в экономических исследованиях от поиска практических путей повышения эффективности производства благ для всех или, по крайней мере, большинства граждан, в сторону поиска стратегий перераспределения благ в пользу «выделенных» групп, поскольку их выигрыш для ученых-экономистов окажется существеннее, чем даже значительное снижение совокупного уровня благосостояния общества. Такой качественный эффект позволяет сформулировать следующую практическую рекомендацию. Широко распространенная за рубежом (а теперь и в России) практика финансирования крупным бизнесом профессорских ставок по экономической теории – т.е. дисциплине, имеющей слабое прикладное значение для реального функционирования бизнеса, но оказывающей наиболее сильное влияние на экономический образ мышления – должна расцениваться как опасное явление. Особо подчеркнем, что диверсификация источников финансирования не меняет сути происходящего. Если все эти источники представляют собой крупный бизнес (к тому же, в силу структурных перекосов российской экономики – лишь из определенных отраслей, главным образом, экспортоориентированных сырьевых, и из финансового сектора), это является ярким примером вышеописанной зависимости благосостояния ученых лишь от узкой социальной группы. В то же время, трудно четко отделить такое финансирование от

оплаты реальных услуг (например, консультационных), которые экономисты оказывают фирмам. Последний вид деятельности заслуживает всестороннего одобрения, поскольку его суть – реальные научные разработки (в т.ч. и вполне фундаментального характера), нацеленные на повышение эффективности работы фирм. Не следует опасаться, что альтернативой жесткой связке благосостояния представителей крупного капитала и ученых-экономистов обязательно будет бедность последних. С точки зрения обеспечения объективности экономической науки, предпочтительнее, чтобы ученый получал, условно говоря, 100 средних доходов всех граждан страны, но не 1% среднего дохода 1% ее богатейших жителей (даже если первая сумма выше второй). Естественно, финансирование экономической науки на рыночной основе в принципе неспособно обеспечить такое положение дел – напротив, оно способствует сильнейшей политизации науки. Если рассматривать экономическую науку как одну из ветвей власти, представляется вполне предсказуемым, что ее перевод на самофинансирование приводит к коррупции.

На первый взгляд, рекомендация избегать ситуаций, когда «ставки налогов» с различных социальных групп существенно различаются, т.е. $r^A \gg r^B$, напрямую ведет к отказу от прогрессивной шкалы налогообложения доходов в пользу плоской – притом, что выбор между этими вариантами налоговой политики сам по себе является ярким примером проблемы, беспристрастное научное решение которой осложняется политизацией экономической теории. В рамках предложенной модели, можно считать, что социальная группа A - это относительно малочисленные, но состоятельные предприниматели, а группа B - многочисленные наемные работники, средние доходы которых существенно ниже. И если члены группы A однозначно считают плоскую шкалу более выгодной для себя, то в отношении большинства населения экономическая наука не дает однозначного ответа. Вполне возможно, что переход к прогрессивному налогообложению снизит у предпринимателей стимулы к обогащению, что приведет к

сокращению налогооблагаемой базы и, в конечном счете, даже к ухудшению положения получателей трансфертов. Члены группы A могут быть заинтересованы в том, чтобы (с помощью экономической науки и образования) убедить членов «неопределившейся» группы B в преимуществах плоской шкалы подоходного налога. На первый взгляд, налицо противоречие: с одной стороны, согласно условию (6), именно при $r^A \gg r^B$ велик риск политизации экономической науки в интересах группы A , но, с другой стороны, руководствуясь этими интересами, ученые будут стремиться убедить членов группы B в том, что им также невыгодно неравенство налоговых ставок. Это противоречие разрешается просто: ставки подоходных налогов $\{\tau^i\}$ далеко не тождественны «ставкам налогов» на финансирование экономической науки $\{r^i\}$, сущность которых подробно описана выше. И даже если государство направляет на финансирование науки определенную долю подоходных налогов, собираемых с разных социальных групп, это еще не означает, что справедлива пропорция $\frac{r^A}{r^B} = \frac{\tau^A}{\tau^B}$, поскольку значительную долю частных выгод ученые могут получать не в форме заработной платы.

Как видно из условия (6), особенно тяжелый ущерб благосостоянию большинства населения политизация экономической науки может нанести в том случае, если $\tilde{U}_1^B \ll \hat{U}_2^B$, т.е. для «пострадавших» групп относительно велик максимальный риск изменения исхода голосования. Таким образом, масштаб негативных последствий политизации науки зависит от достигнутого уровня ее развития, причем, в большей мере – от степени изученности негативных последствий реализации политики, выгодной заинтересованным социальным группам, в данном случае – политики 1, доминирующей для группы A , и позитивных последствий политики 2, которую предпочитает (в отсутствие манипулирования) большинство членов группы B . Заметим, что именно добросовестное изучение самых «неудобных» (с точки зрения заказчиков политизированных исследований) аспектов реализации различных вариантов экономической политики, т.е., в

данном примере – уточнение оценок \hat{U}_2^B и \check{U}_1^B – иногда позволяет получить осознанную поддержку большинства населения в отношении желаемого варианта экономической политики. Если в реальности $U_1^B > U_2^B$, уточнение оценок в определенный момент покажет членам группы B , что и для них политика 1 является определенно лучшей. Впрочем, возможен и противоположный исход, чего и опасаются представители заинтересованных социальных групп.

Политизация экономической науки наносит ущерб не только обществу, способствуя принятию (причем, вполне демократическим путем, как и при логроллинге) неэффективных для большинства решений, но и самой науке – естественно, с точки зрения ее основной миссии, а не с точки зрения сиюминутных материальных интересов. Говоря о методологии экономических исследований, нобелевский лауреат М. Аллэ отмечал негативное влияние политизации не только на качество научных результатов, но и на постановку самих научных проблем. Действительно, как показывает реальная история развития экономической науки, нередко под влиянием политических интересов актуальные проблемы и способы их решения вообще не изучаются (по крайней мере, в рамках «мейнстрима») в течение длительного времени. Прочитируем замечание М. Аллэ, см. (Аллэ, 1994):

«Особенно показательна в этом плане теория безработицы. Нигде или почти нигде не проведено углубленного сравнительного анализа причин безработицы в США, Канаде, Англии, ФРГ и Франции, с одной стороны, и Швейцарии – с другой, хотя в 1987 г. средний уровень безработицы в пяти первых странах составлял 8,7%, а в Швейцарии он был лишь 0,7%. Единственная видимая причина данного пробела состоит в том, что выводы такого анализа могли бы многим не понравиться».

Можно показать, что политизированная экономическая наука, в рамках предлагаемой модели, вообще не заинтересована в продолжении добросовестного изучения как негативных, так и позитивных последствий любого варианта политики.

Обоснуем это утверждение. Сама возможность информационного управления предпочтениями избирателей основана, в рамках данной модели, на неопределенности последствий реализации той или иной политики, причем, управлять можно лишь предпочтениями тех групп, для которых еще не выявились доминирующие и доминируемые варианты политики. По условию рассматриваемого примера, $\hat{U}_2^B(t) > \check{U}_1^B(t)$ и $\hat{U}_1^B(t) > \check{U}_2^B(t)$. Однако по мере накопления научных знаний интервалы $[\check{U}_j^i; \hat{U}_j^i]$ сужаются, причем, непредсказуемым на данный момент образом. И вполне возможно, что со временем выявятся «нежелательные» для заинтересованных социальных групп отношения доминирования – в данном примере, $\hat{U}_1^B(t) < \check{U}_2^B(t)$, что однозначно будет свидетельствовать о предпочтительности политики 2 перед политикой 1, причем, для всех членов группы B . Избегая риска такого «прояснения» ситуации для членов управляемых социальных групп, политизированная экономическая наука и ее «заказчики» постараются вообще заблокировать изучение последствий реализации той или иной политики. Таким образом, сложно рассчитывать на продолжение добросовестного научного анализа наряду с политизированным «обоснованием» заданной политики, хотя изначально такая возможность и была предусмотрена в данной модели.

Заключение

Предложен подход к моделированию механизма информационного управления экономическим развитием посредством политизированной экономической науки и образования. Качественный анализ предложенной модели показал, что для повышения объективности экономической науки и снижения ущерба обществу вследствие ее политизации, необходимо ввести стабилизирующую обратную связь, обеспечив зависимость благосостояния ученых-экономистов от возможных потерь (вследствие реализации той или иной экономической политики) членов разнообразных социальных групп. В связи с этим, практика финансирования бизнесом политэкономических

исследований и образования в сфере экономической теории может рассматриваться как проявление научной коррупции, негативно влияющей на объективность экономической науки. Также показано, что политизация практически блокирует исследования актуальных экономических проблем и путей их решения.

Литература

1. *Алле М.* Современная экономическая наука и факты // Thesis. 1994. Вып. 4. С. 11-19.
2. *Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э.* Лекции по экономической теории государственного сектора / М.: Аспект Пресс, 1995. 832 с.
3. *Балацкий Е.В.* Диссертационная ловушка // Свободная мысль – XXI. 2005. № 2. С. 92-104.
4. *Бахтизин А.Р.* Агент-ориентированные модели экономики / М.: Экономика, 2008. 279 с.
5. *Беккер Г.* Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24-40.
6. *Бремзен А.* In Memoriam // публикации сайта Слон.ру, 15.12.2009. Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://slon.ru/blogs/bremzen/post/214935/>
7. *Кейнс Д.М.* Общая теория занятости, процента и денег / М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
8. *Макашева Н.А.* Экономическая наука в эпоху трансформации (историко-методологический аспект) // Общественные науки и современность. 2000. № 5. С. 20-32.
9. *Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г.* Прикладные модели информационного управления / М.: ИПУ РАН, 2004. 130 с.