

С.А. ФедечкоПолесский государственный университет, izoompsu@gmail.com

Проблема экономики как сферы научной деятельности лежит в разнообразии основных её объектов. И если сфера материального производства предполагает естественнонаучный характер исследования, то сфера распределения добавочной стоимости естественным образом состоит из гуманитарных проблем. То есть с точки зрения производства достаточными являются математика, физика, химия и пр. А с точки зрения организации труда, продаж, функционирования рынков и т.п. — явно требуется обращение к гуманитарному знанию. В этой методологической двойственности экономисты зачастую отдавали предпочтение естественным наукам. До недавнего времени.

Развитие экономической науки увенчалось построением неоклассической парадигмы, которая в первую очередь заключалась в формализации известной идеи Смита о "невидимой руке" рынка: каждый экономический агент, стремясь к собственной выгоде, благодаря рыночным стимулам максимизирует и общественное благосостояние. Экономисты смогли сформулировать достаточно общие условия, при которых утверждение о "невидимой руке" превратилось в математические теоремы о рыночном равновесии – ситуации, в которой каждый агент максимизирует свою выгоду при заданных ценах, а цены балансируют спрос и предложение на всех рынках. Теоремы неоклассической экономики верны с формальной точки зрения – именно как математические теоремы, но их предпосылки практически никогда не выполняются в реальности. Именно поэтому экономисты и стали интересоваться ситуациями, в которых правила игры определяются не наилучшим образом, а в результате политического процесса, который в свою очередь зависит от стратегического поведения участников – так возникла новая политическая экономика. Экономисты стали исследовать проблемы асимметричной информации, несовершенства контрактов, неисполнения судебных решений, возникновения и развития правовых институтов, влияние правовых традиций на

развитие экономики. Оказалось, что отказ от неоклассических предположений о совершенстве правил игры дает возможность объяснить целый ряд реальных явлений. Очень показателен пример экономики финансовых рынков. В экономической науке довольно долго доминировала гипотеза эффективных рынков – идея о том, что все возможности для арбитража, основанные на общедоступной информации, моментально используются. Если инвестор не обладает инсайдерской информацией, он не может получить гарантированную прибыль от операций на финансовом рынке. В реальности все обстоит совсем по-другому. В реальном мире существует лишь ограниченное количество финансовых инструментов (акций, облигаций, производных бумаг и т.д.), которые не могут покрыть все возможные события в вероятностном пространстве. Оказывается, что в данном случае может иметь место неединственность равновесия, причем цены финансовых инструментов различаются. Это, в свою очередь, означает, что возможны резкие переходы из одного равновесия в другое (то есть фондовые бумы и обвалы).

Учет несовершенства экономических и политических институтов позволил экономистам сделать качественный прорыв в объяснении многих загадок. Но все вышеперечисленные примеры относятся к отступлению от стандартных предположений о правилах игры, а не к модели самого человека. Однако в последнее время экономисты начали учитывать социальные и психологические ограничения, которые изменяют природу максимизации собственного выигрыша каждым агентом. Главная проблема стандартной экономической теории – моделирование людей как "экономических агентов". Экономисты считают, что в экономических взаимодействиях человек ведет себя как *homo economicus* – расчетливый и эгоистичный субъект, который заботится только о своей выгоде. Тот факт, что никто не хочет выглядеть таким неприятным типом и тем более воспитывать в этом духе своих детей, всегда смущал экономистов. Они старались разрешить это несоответствие следующим образом: в глубине души мы все хотя бы немного *homo economicus*, но стараемся вести себя прилично потому, что это в конце концов выгодно. Если не нарушаешь правила, не угодишь в тюрьму. Если вкладывать в образование и воспитание детей, дети помогут с деньгами в старости. Если не обижать и не обманывать друзей и партнеров по бизнесу, это принесет уважение и доверие, а в долгосрочной перспективе – и большие деньги. Эта традиция – основанная на так называемой теории повторяемых игр – получила широкое распространение в экономике социальных взаимодействий. В первую очередь надо отметить исследования "социального капитала", которые показывают, что чем плотнее сеть социальных взаимодействий (например, членства в кружках и ассоциациях), тем выше доверие, что, в свою очередь, позволяет преодолевать проблемы, связанные с несовершенством правовых механизмов. Тем не менее в последнее время экономисты начали соглашаться и с тем, что люди часто ведут себя хорошо и по отношению к тем, кого они больше никогда не увидят, многие работают в благотворительных и некоммерческих организациях, и т.д. Единственно возможное объяснение заключается в том, что мы все – таки сами по себе хотя бы немного любим делать добро и предпочитаем справедливость несправедливости, – потому что так устроена человеческая натура или социальная среда.

Экономисты вторглись и в измерение счастья. Еще 15 лет назад в экономике считалось дурным тоном использовать данные опросов об удовлетворенности жизнью или о счастье. Экономисты полагали, что ответы на эти вопросы слишком субъективны и переменчивы (например, зависят от изменчивых ожиданий). В то же время именно самоощущаемое удовлетворение от жизни или счастья – наиболее близкий аналог "функции полезности", или целевой функции экономических агентов. Поэтому экономиста должно интересовать, насколько увеличение дохода приводит к росту счастья или, например, на сколько процентов должна упасть инфляция, чтобы компенсировать несчастья от роста безработицы на один процент. Оказывается, что уровень счастья действительно растет по мере роста ВВП; однако как только ВВП на душу населения достигает уровня, примерно большего 10 тыс. у.е на человека, счастье перестает расти вместе с доходом. При этом внутри стран ключевую роль играет относительный доход – более богатые американцы намного счастливее бедных.

"Колонизируя" другие общественные науки, экономисты стараются распространять принятый в естественных науках подход: формулировка предпосылок, формальное получение тестируемых гипотез, проверка гипотез при помощи эмпирических данных. По мере того, как экономисты расползаются по соседним дисциплинам, экономика обогащается более реалистичными предположениями о природе человека, о возникновении и развитии социальных, правовых, политических институтов. Этот процесс, в свою очередь, приводит к быстрому повышению качества самих экономических исследований. При этом экономика остается экономикой. Экономические агенты по-прежнему максимизируют свою функцию выигрыша при ограничениях, а экономисты пытаются

понять, как будет устроено равновесие, как оно будет зависеть от тех или иных параметров, проверить и количественно оценить эти зависимости. Другое дело, что предположения экономистов о функциях выигрыша, информационных и ресурсных ограничениях и правилах игры теперь в гораздо большей степени соответствуют тому, что мы знаем о человеке и обществе.

Список использованных источников:

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М., 2003.
2. Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. Мнение экономиста–диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. М., 2007.