

В.В. Клочков, д-р экон. наук,
Б.А. Панин, аспирант,¹
г. Москва

ПОЛИТИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Предложен подход к учету в экономических моделях фактора 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 сфере. 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 [5]. Как сказал один из известнейших экономистов и популяризаторов экономической науки, нобелевский лауреат П. Самуэльсон [6], «...

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. Приведем 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 [7] 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.

¹ Клочков Владислав Валерьевич – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН; e-mail: vlad_klochkov@mail.ru

Панин Борис Александрович – аспирант Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН; e-mail: abbatstvo@mail.ru.

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.

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 исследова-

телей [3]. 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 стратеги-

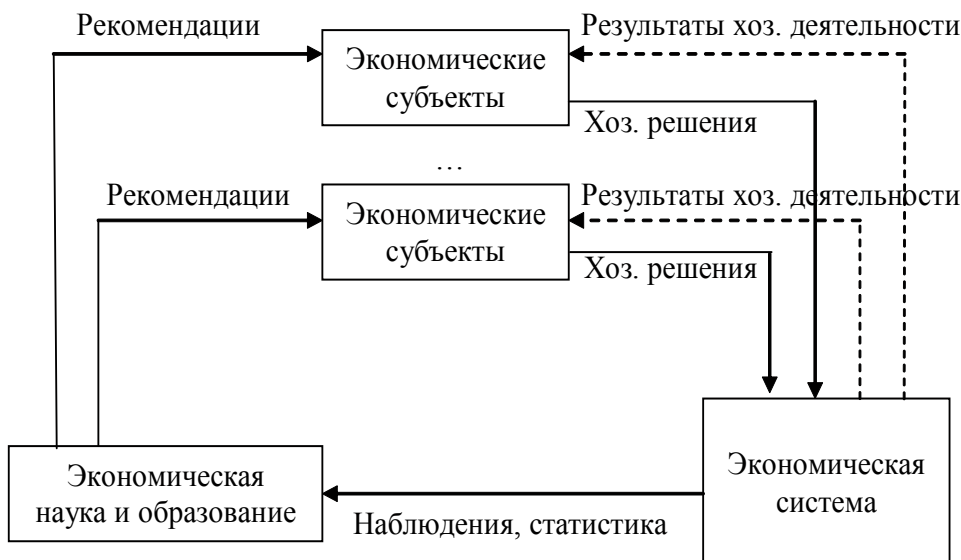


Рис. 1. Место экономической науки в контуре управления экономикой (идеальный случай)

ческой 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.

Различные уровни управления экономикой в неодинаковой мере подвержены политизации. На мезоуровне предприятия в меньшей степени руководствуются теми или иными идеологическими установками – в реальной хозяйственной практике сильнее прагматические мотивы. Именно на этом уровне 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.

Говоря о методологии экономических исследований, нобелевский лауреат М. Аллэ отмечал негативное влияние политизации на качество научных результатов [1].

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 [8], в которой на качественном уровне, на наш взгляд, наиболее

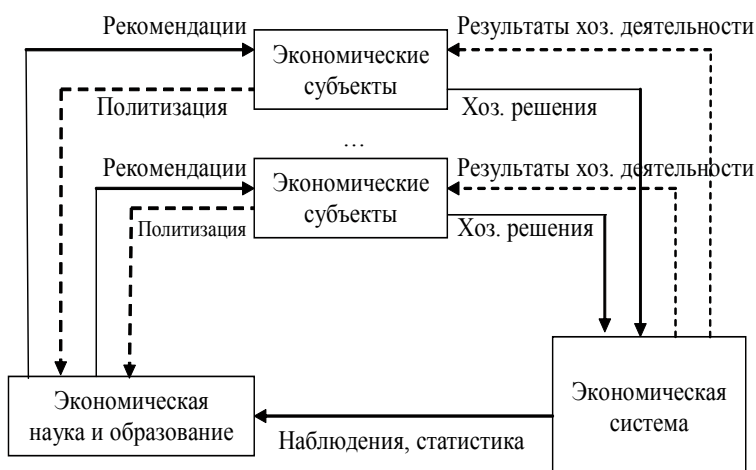


Рис. 2. Реальное место экономической науки в контуре управления экономикой

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 современного аппарата институциональной экономики и экономико-математического моделирования. В дальнейшем необходимо 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.

Принципы учета политизации науки в экономических моделях

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 всего 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:

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

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 $\hat{U}_j^i(\check{C}_j^i)$ и $\check{U}_j^i(\hat{C}_j^i)$ – 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.

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 верхняя и нижняя границы оценок другого k -го варианта политики:

$$\hat{U}_j^i > \hat{U}_k^i; \quad \check{U}_j^i > \check{U}_k^i, \quad (2)$$

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.

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:

$$\tilde{U}_j^i \geq \hat{U}_k^i \quad (\tilde{U}_j^i > \hat{U}_k^i) \quad (3)$$

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 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 наблю-

дается, с научной точки зрения нельзя утверждать, что какой-либо вариант политики лучше или хуже иных для данной социальной группы.

Разумеется, невозможность 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 $\hat{U}_j^i(t) \in [\tilde{U}_j^i(t); \bar{U}_j^i(t)]$. Субъективные оценки полезностей внутри каждой социальной группы можно считать случайными величинами с некоторыми функциями распределения

$$\{F_{\hat{U}_j^i}(U)\}: F_{\hat{U}_j^i}(U) = P\{\hat{U}_j^i \leq U\},$$

$$i = A, B, j = 1, 2.$$

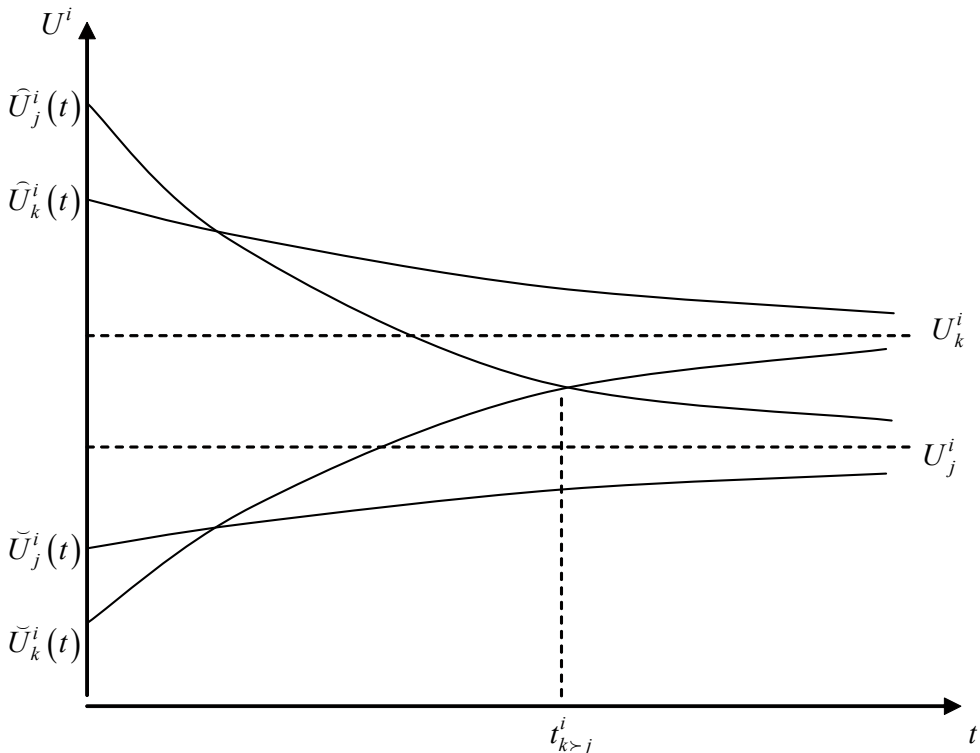


Рис. 3. Изменение предпочтительности вариантов экономической политики по мере уточнения оценок полезности

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:

$$j_e = \tilde{A} \left(\begin{bmatrix} F_{\bar{U}_1^A} & F_{\bar{U}_2^A} \\ F_{\bar{U}_1^B} & F_{\bar{U}_2^B} \end{bmatrix}; \begin{pmatrix} N_A \\ N_B \end{pmatrix} \right), \quad (4)$$

где j_e – итог голосования (нижний индекс «е» – 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. $\bar{U}_2^A(t) \leq \bar{U}_1^A(t)$, в то время как социальная группа B еще не достигла такой определенности: $\bar{U}_2^B(t) > \bar{U}_1^B(t)$ и $\bar{U}_1^B(t) > \bar{U}_2^B(t)$. 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, $j_e = \Gamma([F_{\bar{U}_i}(U)]) = 2$. Именно такое сочетание условий и создает исходные предпосылки для политизации экономических науки и образования. С одной стороны, интересы и предпочтения одной социальной группы уже определились, и ее члены могут принять согласованное решение о лоббировании выгодной им политики (здесь считается, что оно должно быть единогласным, поскольку лоббистская деятельность является теневой, а согласование интересов внутри группы потребует широкогласного обсуждения). 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 \bar{U}_i^j и \bar{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.

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., например, [9].

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 $[\bar{U}_1^A(t) - \bar{U}_2^A(t)]$. Поскольку

ку субъективные оценки полезности альтернативных вариантов экономической политики заключены в пределах $[\tilde{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$, $i = A, B$; $j = 1, 2$, сумма L , которую готовы заплатить члены группы A за изменение исхода голосования на более желательный для них вариант 1, гарантировано ниже, чем $[\tilde{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A$.

Для того чтобы группа B единогласно² приняла второй вариант политики, предлагаемая ей в процессе логроллинга сумма должна удовлетворять условию $L > [\tilde{U}_2^B(t) - \hat{U}_1^B(t)] \cdot N^B$. Таким образом, достаточное условие взаимовыгодности логроллинга примет следующий вид:

$$\begin{aligned} & [\tilde{U}_2^B(t) - \hat{U}_1^B(t)] \cdot N^B < L < \\ & < [\tilde{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A. \end{aligned} \quad (5)$$

Модели голосования при наличии логроллинга развиты в работах нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена, Г. Таллока и др., см. [2]. В частности, показано, что благодаря логроллингу могут быть приняты большинством голосов решения, явно невыгодные большинству граждан. Однако в данной упрощенной модели логроллинг предполагает, что даже группа B в конечном счете останется в выигрыше при выборе политики 1, для чего членам группы A придется поделиться с ней существенной частью своего выигрыша.

Информационное воздействие на членов социальной группы B может последовать 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 $[\tilde{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$, обусловленных накопленными на данный момент объективными научными данными и реальным опытом. Другими словами, 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.

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 примем, что законы распределения субъективных оценок полезности зависят только от текущих затрат на пропаганду: $F_{\tilde{U}_j^i}^i(U) = F_{\hat{U}_j^i}^i(U)|_{d_j^i(t)}$, $i = A, B$, $j = 1, 2$.

Итак, посредством дополнительных затрат на пропаганду (контрпропаганду) через научное сообщество и систему экономического образования члены группы A могут влиять на законы распределения субъективных оценок полезностей в группе B $\{F_{\tilde{U}_j^B}^B(U)\}$, $j = 1, 2$, смещая их в сторону нижней либо верхней границы интервала $[\tilde{U}_j^B(t); \hat{U}_j^B(t)]$. Для того чтобы члены группы A склонили-

² Здесь требование единогласия обусловлено тем же соображением, что и для группы A .

лись к достижению своей цели именно посредством воздействия на экономическую науку и образование, а не прямого логроллинга, данный вариант должен быть дешевле:

$$K = k_1^B + k_2^B < [\hat{U}_2^B(t) - \check{U}_1^B(t)] \cdot N^B, \quad (6)$$

где k_1^B и k_2^B – платежи группы A ученым за пропаганду первого варианта и контрпропаганду второго варианта политики среди членов группы B , а K – их общая величина. Кроме того, он должен быть результативным, т. е. должен приводить к изменению исхода голосования на выбор первого варианта политики. Это означает, что с учетом соответствующих данной сумме выплат K затрат научного сообщества на пропаганду D (где $D = d_1^B + d_2^B$) и смещенных благодаря этой пропаганде субъективных оценок $F_{\hat{U}_1^B}(U)|_{d_1^B(t)}$ и $F_{\check{U}_2^B}(U)|_{d_2^B(t)}$, функционал Γ должен изменить свое значение:

$$\Gamma \left[\begin{array}{cc} F_{\hat{U}_1^A}(U) & F_{\check{U}_2^A}(U) \\ F_{\hat{U}_1^B}(U)|_{d_1^B(t)} & F_{\check{U}_2^B}(U)|_{d_2^B(t)} \end{array} \right]; \begin{pmatrix} N_A \\ N_B \end{pmatrix} = 1. \quad (7)$$

Но для успеха информационного воздействия решающее значение имеют интересы третьего участника – научного сообщества. 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 чис-

ла 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. Предположим, что все потери, затраты и выгоды ученых могут быть выражены в стоимостной форме, а цель научного сообщества – максимизация его собственного чистого выигрыша, т. е. прибыли. Для оценки этого выигрыша предположим, что ученые получают доход не только в виде прямых выплат от тех или иных социальных групп³, но и в виде «налогов» от каждой из них по определенной ставке. Тогда суммарные доходы экономической науки в момент времени t определяются следующей формулой:

$$R(t) = \sum_{i=A}^B r_i \cdot U_{j_e(t)}^i + \sum_{j=1}^2 k_j^A, \quad (8)$$

где r^i – средняя ставка налога с представителей i -й социальной группы;

$j_e(t)$ – принятый обществом в момент t вариант политики.

Прибыль научного сообщества, рассчитываемая как разность между всевозможными доходами и расходами на исследования и пропаганду, выражается нижеприведенной формулой:

$$\begin{aligned} \Pi(t) &= R(t) - TC(t) = \\ &= R(t) - \sum_{j=1}^2 \left(\sum_{i=A}^{i=B} (\check{C}_j^i(t) + \hat{C}_j^i(t)) + d_j^B(t) \right). \end{aligned} \quad (9)$$

Выражение *ставки налогов* здесь не следует понимать буквально. Влия-

³ 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.

ние 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.

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 чистый выигрыш. Нижняя граница прибыли научного сообщества, если будет выбран (благодаря проводимой пропаганде) первый вариант политики, может быть найдена по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \tilde{\Pi}_1 = & r^A \cdot N^A \cdot \tilde{U}_1^A + \\ & + r^B \cdot N^B \cdot \tilde{U}_1^B + K - D. \end{aligned} \quad (10)$$

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

$$\begin{aligned} \hat{\Pi}_2 = & r^A \cdot N^A \cdot \hat{U}_2^A + \\ & + r^B \cdot N^B \cdot \hat{U}_2^B - C, \end{aligned} \quad (11)$$

где

$$C = \sum_{j=1}^2 \sum_{i=A}^{i=B} (\tilde{C}_j^i(t) + \hat{C}_j^i(t)). \quad (12)$$

Тогда гарантированный чистый выигрыш научное сообщество получает лишь в том случае, если $\tilde{f}_1 > \hat{f}_2$, что имеет место при выполнении следующего неравенства:

$$\begin{aligned} K > & r^B \cdot N^B \cdot (\hat{U}_2^B - \tilde{U}_1^B) - \\ & - r^A \cdot N^A \cdot (\tilde{U}_1^A - \hat{U}_2^A) + (D - C). \end{aligned} \quad (13)$$

Поскольку для группы A политика 1 доминирует над политикой 2, $\tilde{U}_1^A - \hat{U}_2^A > 0$, 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 $\hat{U}_2^B - \tilde{U}_1^B > 0$. 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 на их чувствительность к выигрышу заинтересованной группы A и риску потерь неопределившейся группы B , предпочтениями которой предполагается манипулировать.

Важное допущение, принятое здесь, состоит в том, что экономическая наука монолитна и принимает единственное согласованное решение, в то время как в реальности она все-таки неоднородна. Это связано в том числе 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). Здесь рассматривается поведение представительного ученого-экономиста, и для простоты предполагается, что коэффициенты $\{r^i\}$ одинаковы для всех ученых. В реальности они индивидуальны, и остается от-

крытым вопрос о допустимости агрегирования всех ученых-экономистов и использования усредненных по всей экономической науке коэффициентов $\{r^d\}$. Нельзя исключать ситуации, когда учет неоднородности экономической науки приведет к качественно иным результатам, чем анализ совокупности усредненных ученых.

В общем случае, особенно при наличии множества социальных групп и вариантов экономической политики, аналитическое исследование моделей предлагаемого класса невозможно. Возникают проблемы, вызванные 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 [4]. Однако для получения основных качественных выводов достаточно провести анализ описанной простейшей модели.

Качественный анализ модели и выработка рекомендаций

Поскольку численность ученых-экономистов невелика относительно общей численности населения, обеспечить их экономическую заинтересованность в пропаганде желаемого варианта политики, как правило, существенно дешевле, чем заинтересовать в его принятии целых социальных групп. И если сумма L , 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 можно считать, что при $N^A > N^B$ для 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) предпочтительнее. Анализ полученного итогового неравенства (13) 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

$r^B > r^A$, 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 рассматриваться как опасное явление. Особо подчеркнем, что диверсификация источников финансирования не меняет сути происходящего. Если все эти источники представляют собой крупный бизнес (в силу структурных перекосов российской экономики лишь из определенных отраслей, главным образом, экспортоо-

риентированных сырьевых, а также 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, что 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 сильнейшей коррупции.

Помимо рекомендаций для общества, касающихся оптимальной системы финансирования экономической науки, анализ предлагаемой модели позволяет дать также рекомендации самому ученому сообществу по выбору приоритетных направлений исследований. Как видно из условия (13), особенно тяжелый ущерб благосостоянию большинства населения политизация экономической на-

уки может нанести в том случае, если $\tilde{U}_1^B > \tilde{U}_2^B$, т. е. 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 .

В то же время политизированная экономическая наука, напротив, уделяет наибольшее внимание (помимо пропаганды) изучению прямо противоположных аспектов, а именно позитивных последствий желательной политики и негативных – нежелательной. При этом изучение наиболее актуальных аспектов реализации экономической политики в рамках мейнстрима нередко практически блокируется. Как показывает реальная история развития экономической науки, нередко под влиянием политических интересов различные проблемы и способы их решения вообще не изучаются экономической наукой в течение длительного времени. Процитируем замечание М. Аллэ [1]: «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».

Заметим, что именно добросовестное изучение неудобных аспектов реализации различных вариантов экономической политики, т. е. в данном примере – уточнение оценок \tilde{U}_2^B и \tilde{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). Однако само по себе уточнение оценок \tilde{U}_1^B и \tilde{U}_2^B не позволяет научно обосновать предпочтительность политики 1 перед политикой 2 для группы B (поскольку в любом случае, если даже $\hat{U}_1^B > \tilde{U}_2^B$, но $\hat{U}_2^B > \tilde{U}_1^B$, сохраняется возможность того, что $U_2^B > U_1^B$).

В заключение подчеркнем, что признание факта политизации экономической теории и его непосредственное изучение ни в коей мере не принижают 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.

Список использованных источников

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. [Электронный 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.