

MARK BLAUG

МАРК БЛАУГ

The Methodology of Economics

OR HOW ECONOMISTS EXPLAIN

Second Edition

Методология экономической науки

ИЛИ КАК ЭКОНОМИСТЫ ОБЪЯСНЯЮТ

Второе **издание**

Перевод с английского

Под редакцией
члена-корреспондента РАН
В.С. АВТОНОМОВА

Cambridge University Press
1992

НИИ «Журнал Вопросы экономики»
Москва 2004

УДК 330.101:167
ББК 65.01
Б68

Перевоз с ~~английского~~ — Ю.В. Автономова

БЛАУГ МАРК

Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. — М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. — 416 с.

Книга одного из самых известных в мире историков и методологов экономической науки посвящена исследованию природы экономического объяснения. Сделав строгий методологический обзор основных разделов современной экономической теории, автор стремится выяснить насколько "научна" экономическая наука, в какой мере она нацелена на объяснение реальных фактов.

Ставшая классической, книга профессора Блауга адресована экономистам, в первую очередь преподавателям и студентам экономических вузов, но представляет интерес также для историков и философов науки.

Данное издание выпущено в рамках проекта "Translation Project" при поддержке Института "Открытое общество" (Фонд Сороса) - Россия и Института "Открытое общество" — Будапешт

) Cambridge University Press, 1992
) Русский текст, вступительная статья
НП «Редакция журнала "Вопросы экономики" 2004

Моему сыну Тристану посвящается

ISBN 5-901389-04-2

Оглавление

"Боюсь, что, выбрав именно эту тему [предмет и метод экономической теории] для сегодняшнего разговора, я могу подвергнуться двум серьезным обвинениям: в занудстве и самонадеянности. Спекуляции вокруг методологии печально знамениты своим многословием и банальностью. Они дают хороший повод для междоусобицы; заявления противоборствующих сторон не связаны никакими ограничениями, и победа в споре, если победителя вообще удастся определить, по общему мнению, не приносит явной пользы науке. Зачастую бесполезности методологических выводов сопутствует утомительность процесса, которым они достигаются.

Обвиненный в занудстве методолог не может искать спасения в скромности. Напротив, он гордо выступает вперед, готовый давать советы всем и каждому, критиковать работы тех, кто с большим или меньшим успехом, но все же пытался быть конструктивным; он выдает себя за верховного судью прошлых и диктатора будущих научных трудов".

Рой Ф. Харрод, *"Economic Journal"*, 1938

В.С. Автономов. За что экономисты не любят методологов ...	11
<i>Предисловие</i>	17
<i>Предисловие к первому изданию</i>	35
Часть I. То, что вы всегда хотели узнать о философии науки, но боялись спросить	
<i>Глава 1. От традиционных взглядов— к взглядам Поппера</i> ..	43
Традиционный взгляд — 43. Гипотетико-дедуктивная модель — 44. Тезис симметрии — 46. Нормы и реальная практика — 53. Фальсификационизм Поппера — 55. Логическая ошибка — 58. Проблема индукции — 59. Иммунизирующие стратагемы — 63. Статистический вывод — 67. Степени corroborации — 70. Центральный вывод — 74.	
<i>Глава 2. От Поппера— к новой неортодоксии</i>	76
Парадигмы Куна — 76. Методология против истории — 81. Научно-исследовательские программы — 82. Методологический анархизм Фейерабенда — 90. Назад к первым принципам — 95. Аргументы в пользу методологического монизма — 96.	
Часть II. История экономической методологии	
<i>Глава 3. Верификационизм как феномен преимущественно XIX века</i>	107
"Доисторическое прошлое" методологии экономической науки — 107. Очерк Милля — 111. Законы-тенденции — 118. "Логика" Милля — 122. Эконо-	

мическая теория Милля на практике — 126. "Логический метод" Кернса — 131. Джон Невилл Кейнс подводит итоги — 136. "Эссе" Роббинса — 141. Новые австрийцы — 147.	
Глава 4. Фальсификационизм как феномен исключительно XX века	150
Ультраэмпиризм? — 150. И снова априоризм — 154. Операционализм — 155. Тезис об иррелевантности предпосылок — 160. <i>F</i> -уклон — 169. Дарвинистский механизм выживания — 172. Наивный фальсификационизм против развитого фальсификационизма — 179. Назад к эссенциализму — 182. Институционализм и моделирование структур — 186. Современное основное течение — 188.	
Глава 5. Различие между позитивной и нормативной экономической теорией	190
"Гильотина Юма" — 190. Методологические суждения и ценностные суждения — 193. Существует ли свободная от ценностей общественная наука? — 196. Пример атаки на <i>Wertfreiheit</i> — 198. Решения проблемы невозможности <i>Wertfreiheit</i> — 202. Краткий исторический очерк — 203. Позитивная экономическая теория благосостояния Парето — 207. Теорема о "невидимой руке" — 210. Диктатура паретовой экономической теории благосостояния — 212. Экономист в роли технократа — 214. Искажения при оценке фактов — 218.	
Часть III. Методологическая оценка неоклассической исследовательской программы	
Глава 6. Теория потребительского выбора	225
Введение — 225. Является ли закон спроса законом? — 227. От кривых безразличия к выявленным предпочтениям — 231. Эмпирические исследования спроса — 235. Важность товаров Гиффена — 237. Теория потребительских характеристик Ланкастера — 239.	

Глава 7. Теория фирмы	243
Классическая защита — 243. Ситуационный детерминизм — 248. Конкурентные результаты, несмотря на олигополию — 252.	
Глава 8. Теория общего равновесия	257
Проверки теории общего равновесия — 257. Теория или аналитический каркас? — 258. Практическая значимость — 262.	
Глава 9. Теория предельной производительности	269
Производственные функции — 269. Теория относительных долей дохода Хикса — 272. Проверки теории предельной производительности — 275.	
Глава 10. Переключение, обратное переключение и тому подобное	279
Измерение капитала — 279. Существование функции спроса на капитал — 280. Эмпирическая значимость обратного переключения — 282.	
Глава 11. Теория международной торговли Хекшера—Улина	288
Теорема Хекшера—Улина — 288. Теорема Самуэльсона о выравнивании цен на факторы — 289. Парадокс Леонтьева — 290. Исследовательская программа Улина—Самуэльсона — 292. Дальнейшие проверки — 293. Теорема Хекшера—Улина—Ванека — 295.	
Глава 12. Кейнсианцы против монетаристов	298
Бесплодные дебаты? — 298. Последовательные версии монетаризма Фридмена — 299. Теория Фридмена — 301. III фаза монетаризма — 303. Восстанавливая идеи Кейнса — 304. Взлет и падение монетаризма — 306. Новая классическая макроэкономика — 311. Макроэкономика через лакатошианские очки — 313.	
Глава 13. Теория человеческого капитала	317
Твердое ядро и защитный пояс — 317. Методологический индивидуализм — 321. Границы програм-	

мы — 325. Гипотеза скрининга — 326. Итоговая оценка — 332. Послесловие — 334.

Глава 14. Новая экономическая теория семьи.....336

Производственные функции домашних хозяйств — 336. Подгонки задним числом (*Adhockery*) — 339. Некоторые результаты — 340. И вновь верификационизм — 344. Оглядываясь назад — 347.

Глава 15. Постулат рациональности.....348

Значение рациональности — 348. Рациональность как святыня — 350. Критика рациональности — 352.

Часть IV. Что мы узнали об экономической теории?

Глава 16. Выводы.....357

Кризис современной экономической теории — 357. Измерение без теории — 362. И вновь фальсификационизм — 366. Прикладная эконометрика — 367. Какой путь избрать? — 370.

Глоссарий.....373

Рекомендации по дальнейшему знакомству с литературой...377

Библиография.....380

⁴ Именной указатель.....402

Предметный указатель.....409

**За что экономисты
не любят методологов**

Раскроем читателю один секрет: большинство экономистов, по всей видимости, не интересуются вопросами экономической методологии или даже относятся к ней неприязненно. Если мы ограничимся великими экономистами, то ясной картины по этому вопросу не получим. Действительно, история знала великих экономистов-теоретиков, считавших методы, которыми они пользуются, самоочевидными и потому не нуждающимися в обсуждении (Д. Рикардо, Л. Вальрас, Дж.М. Кейнс), хотя были и противоположные примеры (Дж.С. Милль, К. Менгер, М. Фридмен). Считается, что "практикующие" экономисты недолюбливают методологов за то, что последние лезут в чужие дела, плохо в них разбираясь: кто не может сам, тот учит других. Косвенным подтверждением этого тезиса может служить тот факт, что иногда теоретики обращались к методологическим вопросам только в конце своей научной карьеры, когда их главные труды остались в прошлом (Дж. Хикс), хотя очевидно, что теоретическое новаторство и философскую умудренность исследователи могут демонстрировать в разном возрасте. У российских экономистов есть и свои особые основания подозрительно относиться к трудам по методологии экономической науки. Набившие оскомину схоластические дискуссии в советской экономической литературе об исходном и основном производственных отношениях, производительном и непроизводительном труде и т.д. могли отвратить от методологических вопросов кого угодно.

Но есть и другой вариант ответа: может быть теоретиков раздражают упреки методологов, потому что их совесть не вполне чиста? Ведь в экономической теории методологические проблемы в принципе стоят острее, чем в других общественных науках, поскольку, благодаря использованию модели человека, максимизирующего целевую функцию, и связанного с ней математического аппарата, степень абстрагирования от реальности в ней намного выше, и теоретические модели могут развиваться до некоторой степени независимо от объясняемых и моделируемых явлений.

Чтобы разобраться в сложном отношении экономистов к экономической методологии, на наш взгляд, полезно различать нормативную и позитивную методологию экономической науки. Нормативная методология науки призвана быть ее совестью — моральным кодексом профессии, содержащим описание допустимых методов исследования или, по крайней мере, описание идеала, к которому надо стремиться. Она, как правило, задается извне и опирается на требования философии науки или признанные достижения других наук (в качестве примера для экономической науки выдвигались и классическая механика, и биология, и психология, и социология) и достаточно критична по отношению к практике, которая в той или иной степени обычно не дотягивает до этого идеала. Вспомним хотя бы резкую методологическую критику экономической теории в статьях Торстейна Веблена, которая велась с позиций эволюционной биологии и социальной психологии. Важнейшее место в нормативном идеале занимает рекомендуемая процедура проверки обоснованности теоретических гипотез. Применительно к экономической науке в этой области используется фальсификационизм Поппера, а также идеал прогрессивной научно-исследовательской программы Лакатоша. Ярким примером такой методологии могут служить взгляды Марка Блауга — автора данной книги.

Возражения экономистов против претензий нормативной методологии могут иметь разный характер. Так, Мизес и другие предшественники неоявстрийской школы упрекают философов-методологов, которые выдвигают свои рекомендации, опираясь на опыт физики и других естественных наук, в непонимании специфики экономической теории как дедуктивной дисциплины, выводящей свои положения из априорно заданной аксиомы экономически рационального поведения (максимизации целевой функции). Другие, такие как Милтон Фридмен, подчеркивают прагматический статус экономической теории как генератора эмпирических прогнозов, вследствие чего эмпирическая проверка вспомогательных теоретических конструкций, ведущих к данным прогнозам, становится необязательной.

Позитивная методология — это попытка осознать и обобщить практику исследований в данной области науки, объяснить методологически невинным ученым Журденам, что на самом деле они говорят прозой и заслуживают за это полного уважения. В этом осознании, которое всегда идет изнутри данной

дисциплины, неизменно присутствует элемент оправдания сложившейся практики — "защитной методологии", если использовать термин Лакатоша. Среди классических произведений в жанре защитной методологии первое место занимает знаменитое эссе Фридмена о методологии позитивной экономической теории. Основной, хотя и не высказанной открыто, задачей Фридмена было как раз отбиться от нападков нормативных методологов, выступавших в данном случае с позиций последовательного логического позитивизма и требующих эмпирической проверки не только выводов теории, но и ее предпосылок.

Следует также упомянуть, что между нормативной и позитивной методологиями возможен компромисс: рекомендована может быть не процедура отбора одной правильной гипотезы, а употребление той, которая в данном случае "удобнее". Такая позиция, основанная на методологическом анархизме Фейерабенда и постмодернистских подходах, нашла последователей и среди экономистов (наиболее известными в данном отношении являются взгляды Д. Макклоски).

Интерес экономистов к методологическим проблемам испытывает выраженные взлеты и падения. Когда экономическая (как и любая другая) наука развивается по гладкой траектории (по Куну, это период "нормальной науки"), методологические вопросы как дескриптивной, так и нормативной методологии обычно находятся на периферии внимания. Но в период кризисов, вызванных внутринаучными или внешними причинами, методологические основы науки извлекаются из "запасников" и подвергаются интенсивной рефлексии. В истории экономической науки такое случалось, например, в ходе маргиналистской революции конца XIX в. (знаменитый "спор о методе") и в 70—80-е годы XX в., когда кризис методов государственного регулирования экономики привел к кризису "великого неоклассического синтеза" и активизации альтернативных мейнстриму направлений.

В настоящее время у нас, кажется, нет оснований говорить о столь остром периоде в развитии экономической науки, но интерес к методологическим вопросам, тем не менее, достаточно ярко выражен, о чем можно судить хотя бы по количеству монографий и статей, посвященных данной тематике. Важнейшей причиной этого нам представляется обеспокоенность научного сообщества излишней формализацией основного (неоклассического) течения экономической науки,

нежеланием многих его представителей иметь дело с фактами реальной жизни или их стремлением довольно сильно препарировать эти факты так, чтобы к ним можно было применить методы неоклассической теории.

Автора данной книги Марка Блауга никак нельзя упрекнуть в дилетантизме в области современной экономической теории или деструктивной оппозиционности по отношению к основному течению. Хорошо известны его труды в области экономики образования, написанные в рамках неоклассической традиции (точнее, в рамках теории человеческого капитала). Вышедшая из-под его пера популярная во всем мире история экономической мысли также ставит в центр внимания историю и логику развития идей, которые легли в основу неоклассического мейнстрима.

Тем не менее Марк Блауг занимает в современной литературе по экономической методологии особое место. В отличие от истории экономической науки, где книга Блауга "Экономическая мысль в ретроспективе" является общепринятым учебным пособием, в области методологии его позиция гораздо менее популярна. Но у нее были и есть влиятельные сторонники, которые видят перспективы экономической науки в усилении ее внимания к фактам, — Василий Леонтьев, Морис Алле, Джозеф Стиглиц и другие. Блауг — один из главных приверженцев применения к экономической теории нормативной методологии **Поппера—Лакатоша**, которая выдвигает весьма жесткие, чтобы не сказать неудобные, требования. Эту точку зрения нельзя сегодня назвать преобладающей в научном сообществе. Большинство ученых-экономистов и сочувствующие им методологи экономической науки склонны в наши дни облегчать нормативные требования и допускать большую степень независимости экономических теорий от наблюдаемых фактов. Здесь Блауг однозначно придерживается маршаллианской линии частичного равновесия в развитии экономической мысли XX в., сторонники которой сознательно жертвовали степенью обобщенности и элегантностью теории ради ее близости к фактам и возможности практического применения. Противоположная линия общего равновесия Вальраса, которая, начиная с 30-х годов XX в. (во многом — усилиями Самуэльсона), решительно возобладала в основном неоклассическом течении экономической теории, в значительной мере осуждается Блаугом как неэффективная трата сил общества на формалистское совершенствование теории без осмысления и предсказания новых фактов.

Позиция Блауга противопоставляет его не только тем экономистам-неоклассикам, которые создают теоретические модели без оглядки на реальность, но и приверженцам методологического плюрализма (Б. Колдуэлл, Д. Макклоски), рассматривающим экономическую теорию как совокупность различных инструментов, эффективность которых невозможно сравнить, а потому равнодопустимых и равноправных. Блауг верит в то, что сопоставление с фактами (в той мере, в какой оно возможно) позволяет сделать выбор в пользу теории, которая лучше их объясняет.

Предлагаемая вниманию читателя книга "Методология экономической науки" состоит из четырех основных частей. Первая часть — это краткий и весьма полезный для экономиста очерк философии науки, из которого автор извлекает свой методологический идеал развитого (sophisticated) фальсификационизма. По ироничному признанию самого автора, она задумывалась как "детское пособие по последним тенденциям в философии науки". Хотя при желании ее можно использовать как "курс ликвидации безграмотности" в данной области, по стилю она больше напоминает не учебник, а традиционный платоновский диалог: начиная свой рассказ с рассмотрения основных черт традиционного взгляда на философию науки, Блауг умело избегает присущей историкам науки самоуспокоенности, представляет каждую из методологических проблем — симметрию прогнозирования и объяснения, демаркацию между наукой и ненаукой у Поппера, проблемы познания при использовании индукции и статистическом выводе — как неоконченный спор, не изрекая истин в последней инстанции. Мы могли бы выразить его идею, перефразируя Черчилля: "развитый фальсификационизм — это худшая методологическая установка, если не считать всех прочих".

Вторая часть книги, пожалуй, наиболее близка к тому, что можно было бы назвать учебником. Она представляет собой очерк истории экономической методологии, начиная с Сениора и Дж.С. Милля до 80-х годов XX в. Рассматривая взгляды знаменитых авторов, писавших о методологии экономики на протяжении полутора веков, на природу экономического объяснения, Блауг отслеживает последовательную трансформацию того, какой представители экономической профессии видели (точнее, хотели видеть) свою науку. Текст изобилует сносками, которыми читатель может воспользоваться в качестве путевода по темам, представляющим для него особый интерес.

Наибольший интерес, на мой взгляд, представляет третья часть книги, в которой Блауг с точки зрения принятых им методологических принципов оценивает различные области современной неоклассической теории и останавливается на том, в какой мере в них генерируются эмпирически опровержимые положения, объясняются новые факты. В некоторых описанных Блаугом областях (а надо сказать, что его перечень содержит основные из них) за последнее десятилетие произошли значительные изменения и его оценка ситуации несколько устарела (это относится, например, к теориям международной торговли, новым эндогенным теориям экономического роста и проч.). Но со времени выхода второго издания "Методологии экономической науки" (1992) не появилось столь масштабной и последовательной методологической оценки основных областей неоклассической теории. Наконец, последняя, четвертая часть книги представляет собой послесловие, критически оценивающее состояние как основного течения, так и альтернативных подходов в экономической теории.

В целом книга Блауга будет чрезвычайно полезна для преподающих и изучающих экономическую теорию в российских университетах, поскольку в нашей стране отсутствует традиция научных исследований в рамках неоклассического подхода, и преподавание в вузах ведется преимущественно людьми, знающими лишь учебники. В учебниках же не уделяется внимания границам применения теории и обоснованности ее выводов. Поэтому студент может либо воспринять науку некритически, как некое божественное откровение, либо, что более вероятно, столкнуться с очевидными противоречиями между теорией и фактами и сделать скоропалительный вывод о том, что его учили не тому, что нужно. Хорошие книги по методологии науки, к которым безусловно относится монография Марка Блауга, позволяют восполнить этот пробел в нашем экономическом образовании.

В.С. Автономов,
член-корреспондент РАН

Предисловие

Первое издание этой книги вышло в 1980 г. С тех пор появились семь основательных учебников, три хрестоматии, аннотированная библиография и, конечно, сотни статей, посвященных экономической методологии, — не так уж плохо для каких-то десяти с небольшим лет интеллектуальной активности в относительно второстепенной области экономической науки¹.

Поток новой литературы по методологии экономической науки уже сам по себе требовал второго издания, с тем чтобы учесть появившиеся в этой области новые разработки. К тому же, моя основная мысль иногда была понята неверно (несомненно, из-за того, что мне не удалось ее выразить четко и ясно), что побуждало меня переформулировать свою аргументацию.

¹ Предлагаю перечень вышедшей литературы в хронологическом порядке, перечисляя исключительно книги: Katouzian H. *Ideology and Method in Economics* (1980); Samuels W.J. (ed.). *The Methodology of Economics. Critical Papers from the Journal of Economic Issues* (1980); Pitt J. (ed.). *Philosophy in Economics* (1981); Caldwell B.J. *Beyond Positivism. Economic Methodology in the Twentieth Century* (1982); Stegmüller W., Balzer W. and Spohn W. (eds.). *Philosophy of Economics* (1982); Boland L.A., *The Foundations of Economic Method* (1982); Eichner A.S. (ed.). *Why Economics Is Not Yet A Science* (1983); Coats A.W. (ed.). *Methodological Controversy in Economics: Historical Essays in Honor of T.W. Hutchison* (1983); Marr W.L. and Raj B. (eds.). *How Economists Explain. A Reader in Methodology* (1983); McKenzie R.B. *The Limits of Economic Science* (1983); Caldwell B.J. (ed.). *Appraisal and Criticism in Economics: A Book of Readings* (1984); Hausman D.M. (ed.). *The Philosophy of Economics: An Anthology* (1984); Wiles P. and Routh G. (eds.). *Economics in Disarray* (1984); Klant J.J. *The Rules of the Game: The Logical Structure of Economic Theories* (1984); Weintraub E.R. *General Equilibrium Analysis* (1985); Mingat A., Salmon P. and Wolfelsperger A. *Methodologie économique* (1985); McCloskey D. *The Rhetoric of Economics* (1985); Dow S.C. *Macroeconomic Thought. A Methodological Approach* (1985); Lawson T. and Pesarian H. (eds.) *Keynes' Economics: Methodological Issues* (1985); Boland L.A. *Methodology for a New Microeconomics* (1986); O'Sullivan P.J. *Economic Methodology and Freedom to Choose* (1987); Pheby J. *Methodology and Economics: A Critical Introduction* (1988); de Marchi N. (ed.). *The Popperian Legacy in Economics* (1988); Boland L.A. *The Methodology of Economic Model Building: Methodology After Samuelson* (1989); Roy S. *Philosophy of Economics* (1989); Redman D.A. (ed.). *Economic Methodology. A Bibliography* (1989); Glass J.C. and Johnson W. *Economics. Progression, Stagnation or Degeneration?* (1989); Redman D. A. *Economics and the Philosophy of Science* (1991); Gordon S. *The History and Philosophy of Social Science* (1991).

Кроме того, некоторые из примеров, приведенных во второй половине книги, были слишком шатки, а другие нуждались в обновлении. Наконец, новые разработки в области макроэкономики, теории общего равновесия и теории международной торговли также вдохновляли меня на подготовку нового издания.

Сначала я амбициозно намеревался чуть ли не удвоить объем прежней книги, дополнив ее новыми главами о посткейнсианской макроэкономике, экспериментальной экономике, теории игр и кризисе в эконометрике, разрешившим спор между байесовой и классической теориями статистического вывода. Но в конце концов интеллектуальная лень и нежелание бросаться туда, куда поостереглись бы вступать даже ангелы, привели к появлению этого второго издания, которое лишь незначительно превышает по объему и отличается по содержанию от первого. Я дополнил свое рассмотрение теории общего равновесия, теории международной торговли Хекшера—Улина, монетаризма и новой классической макроэкономики, а также добавил новую главу о постулате рациональности как "твердом ядре" основного течения экономической мысли. В основном, однако, новое издание представляет собой все ту же книгу, что и старое. Амбициозные добавления, которые я надеялся сделать, оставляю для другой книги.

Теперь позвольте еще раз сформулировать центральную мысль моей книги, сравнив свой собственный подход к методологии экономической науки с подходом Брюса Колдуэлла, который содержится в его книге "За пределами позитивизма"². Наши книги демонстрируют удивительное единодушие по многим ключевым вопросам экономической методологии: *методология* — это не просто яркое название для "методов исследования", а изучение связи между теоретическими концепциями и обоснованными выводами о реальном мире; в частности, методология — это та ветвь экономической науки, где мы рассматриваем способы, которыми экономисты обосновывают **свои** теории, и приводимые ими причины, по которым они предпочитают одну теорию другой. Методология одновременно является описательной ("вот что *делает* большинство экономистов") и предписывающей дисциплиной ("вот что экономисты *должны делать*, чтобы продвинуть свою науку вперед"). Нако-

² Последующие рассуждения во многом повторяют мои "Комментарии" к книге Уайлза и Рута (Wiles P. and Routh G., 1984, p. 30—36).

нец, методология не дает механического алгоритма ни для построения, ни для обоснования теорий, и этим она больше напоминает искусство, нежели науку. Мы также сходимся в том, что экономические теории рано или поздно нужно сравнивать с фактами реального мира, и это — окончательный критерий истины, но эмпирическая проверка столь трудна и неоднозначна, что мы вряд ли сможем найти много примеров экономических теорий, решительно отвергнутых в результате многократных эмпирических опровержений (несмотря на это, как мы увидим, существуют поразительные примеры таких случаев). Тщетно искать эмпирический аналог каждой используемой теоретической концепции — такая цель попросту недостижима, но мы можем осуществить косвенную проверку, анализируя совокупность основополагающих концепций конкретной теории и вывода из них следствия, касающиеся некоторых явлений реального мира. Это не означает, однако, что предсказания важны сами по себе, независимо от того, насколько "реалистичны" допущения. Экономические теории нельзя считать инструментами, позволяющими точно предсказывать экономические события, — это просто попытки раскрыть причины и отыскать движущие силы в экономической системе.

Впрочем, на этом согласие между нами и заканчивается. Я привожу доводы в пользу *фальсификационизма*, определяемого как методологическая позиция, согласно которой теории и гипотезы считаются научными тогда и только тогда, когда сделанные на их основе прогнозы, по крайней мере в принципе, опровержимы, то есть когда они исключают всякую возможность каких-то определенных действий, состояний или событий. Я придерживаюсь этой точки зрения отчасти по эпистемологическим причинам, поскольку единственный способ узнать, что та или иная теория верна или, скорее, не ошибочна, — это проверить какой-либо следующий из нее прогноз о действиях, состояниях или событиях, а отчасти по историческим причинам, ибо научное знание всегда развивалось путем опровержения существующих теорий и построения новых теорий, устойчивых к опровержению. Более того, я утверждаю, что современные экономисты на самом деле разделяют методологию фальсификационизма: несмотря на некоторые расхождения во мнениях, особенно по поводу прямой проверки фундаментальных предпосылок, представители основного течения экономической мысли отказываются принимать всерьез любую эконо-

мическую теорию, если она не отваживается на определенные прогнозы экономических событий, и в конечном счете судят об экономических теориях по точности сделанных на их основе предсказаний. При этом, однако, я считаю, что в реальности экономисты не практикуют то, что проповедают: их рабочая философия науки может быть метко охарактеризована как "безопасный фальсификационизм". Иными словами, я скептически отношусь к тому, что экономисты делают на самом деле, в противоположность тому, что они об этом говорят.

Колдуэлл, со своей стороны, сомневается, что фальсификационизм является методологией, которую можно рекомендовать: по его мнению, правила фальсификационизма столь строги, что при их последовательном соблюдении жизнеспособной оказалась бы лишь небольшая часть экономических теорий. К тому же, он почти не видит признаков того, чтобы экономисты на деле прибегали к **фальсификационизму** даже в его "безопасной форме". Он отстаивает "методологический плюрализм", исповедует принцип "пусть расцветают сто цветов", полагая, что различные школы в экономической теории можно критиковать только изнутри, то есть в рамках признаваемых ими же самими критериев. Но если все методологические стандарты считать равноприменимыми, придется признать допустимым любое теоретизирование. С ультралиберальной позиции "методологического плюрализма" не является очевидным даже то, почему мы должны требовать, чтобы теории были логически непротиворечивы или утверждали что-либо определенное о реальном мире, что в конце концов подразумевает наличие возможности показать их ложность.

Колдуэлл явно симпатизирует методологии фальсификационизма, но многие из своих негативных выводов о ней он делает, исходя из тонкого различия между методологиями **конфирмационизма** и фальсификационизма. Он отмечает: большинство современных экономистов верят, "что теории должны поддаваться проверке; что полезным средством проверки является сравнение предсказаний, сделанных на основе теории, с реальностью; что точность прогнозов часто является самым важным свойством, на которое только может претендовать теория; что, наконец, относительная иерархия теорий должна определяться степенью подтверждения, или corroborации, сравниваемых теорий" (Caldwell B., 1982, p. 124). Эти четыре принципа, утверждает он, характеризуют скорее методологию

конфирмационизма, чем фальсификационизма. Фальсификационизм является более строгой доктриной. В своей простейшей форме, говоря словами самого Колдуэлла, он сводится к следующему: "Ученые должны не только эмпирически проверять свои гипотезы, они должны выдвигать гипотезы, на основе которых можно делать смелые прогнозы, и пытаться опровергнуть их в ходе своих проверок. Также важно, чтобы ученые использовали только подтвержденные гипотезы и отвергали те, которые подтверждения не нашли. Тогда проверка действительно будет чего-то стоить" (Caldwell B., 1982, p. 125).

Таким образом, различие между конфирмационизмом и фальсификационизмом зависит частично от степени, в которой теоретиков вынуждают делать рискованные опровержимые прогнозы, а частично от того, принимаются ли **опровержения** всерьез, как возможные свидетельства фундаментальной ошибочности теории. Конфирмационисты стремятся к тому, чтобы их теории не подвергались большому риску, а столкнувшись с эмпирическим опровержением, усаживаются "чинить" теорию или корректировать область ее применения, но никогда не отбрасывают ее как ложную. **Фальсификационисты**, напротив, намеренно подвергают себя риску и воспринимают многократную неспособность сделать точный прогноз как свидетельство того, что следует обратить внимание на альтернативные теории. Очевидно, эти различия носят скорее количественный, а не качественный характер, и два методолога, подобно мне и Колдуэллу, могут честно расходиться во мнениях по поводу того, следует ли относить современных экономистов к "конфирмационистам" или к "безопасным фальсификационистам".

Имеются веские причины, затрудняющие применение методологии фальсификационизма в экономической науке: любая гипотеза предполагает, что некоторые условия принимаются неизменными, количество этих условий очень велико и они не всегда поддаются точному определению; в экономической теории нет хорошо подтвержденных универсальных законов, а существующие имеют статистическую форму, или форму тенденций, без каких-либо универсальных констант; чтобы проверить теорию, мы должны построить ее модель, но, к сожалению, одна и та же теория может быть представлена широким разнообразием моделей; наконец, данные, используемые при любой эмпирической проверке, могут лишь приблизительно соответствовать концепциям проверяемой теории (Caldwell B.,

1982, р. 238—242). Однако точно те же факторы действуют и в физике, химии, биологии, хотя и в меньшей степени. Действительно, так называемый тезис Дюгема—Куайна гласит, что решительно опровергнуть какую-либо теорию логически невозможно, ибо любая проверка теории подразумевает сочетание исходных условий и составных элементов теории, так что опровержение всегда можно объяснить неправильно заданными исходными условиями. Выход из этой дилеммы один — наложить ограничения на то, что Поппер называет "иммунизирующими стратегами", используемыми исключительно для защиты теорий от эмпирических опровержений. Эти ограничения являются важной чертой методологии фальсификационизма, которую Колдуэлл, наряду со многими другими авторами, пишущими по методологическим вопросам, просто игнорирует.

Допустим, в экономической (как, впрочем, и в любой другой) науке действительно не существует недвусмысленно интерпретируемых проверок. Но это не означает согласия с Колдуэллом, будто экономисты всегда игнорируют результаты проверок, не подтверждающих теорию, или в лучшем случае осуществляют корректировку своей теории, имеющую целью не допустить дальнейших опровержений. История экономической науки, в особенности современной, дает нам многочисленные примеры теорий и гипотез, отвергнутых если и не самым решительным образом, то в результате систематических эмпирических опровержений. "В экономической теории не просто найти такое утверждение, — сказал однажды Фрэнк Хан, — которое все здравомыслящие экономисты признали бы решительно опровергнутым эмпирическими свидетельствами" (Hahn F., 1987, р. 110). На самом деле это сделать очень легко. Конечно, все зависит от того, кого мы относим к "здравомыслящим экономистам", и что понимаем под "решительным опровержением". Но существует список примеров: полный отказ в 1970-е годы от кривой Филлипса, понимаемой как устойчивая связь между инфляцией и безработицей; отказ в 1980-е от гипотезы о постоянной скорости обращения денег и соответственно от представления, что инфляцию можно контролировать, просто управляя денежным предложением, и даже свести к нулю за два или три года; отказ в 1980-е от предположения, что рациональные ожидания исключают возможность изменить реальный выпуск или занятость с помощью монетарной или фискальной политики; отказ примерно в 1960-е от

"закона" Боули, провозглашающего постоянство относительных долей дохода на капитал и на труд в национальном доходе, и от общего "закона" постоянного отношения объема капитала к выпуску во всей экономике; отказ в 1950-е от кейнсианской функции потребления, ставящей текущее потребление в зависимость исключительно от текущего дохода; отказ в 1930-е годы от представлений финансовых властей о полном вытеснении государственных расходов во время депрессий; отказ в это же время от предположения, что реальная заработная плата изменяется контрциклично, — этот ряд примеров можно было бы продолжать почти до бесконечности. Представление, что экономические теории, как старые солдаты, никогда не умирают, но лишь "угасают", — это просто миф, устоявшийся благодаря частому повторению.

Так, Колдуэлл недавно признал, что по крайней мере один из аргументов, приводившихся им из года в год в порядке критики фальсификационизма, "если и не ложен ... то серьезно уязвим".

"Моей ошибкой было заявлять, что фальсификация является неподходящей методологией для экономической науки, *потому что* большинство экономических теорий не могут быть решительно опровергнуты. Чтобы подкрепить это утверждение, я указывал на многочисленные препятствия для осуществления надежных проверок экономических теорий. ...[Но] каждая наука сталкивается с трудностями в поисках безупречных опровержений. Таким образом, нельзя считать эффективным аргументом против фальсификационизма указание на то, что решительные опровержения встречаются редко. Эта проблема существует повсюду" (Caldwell B., 1991, р. 7).

А между тем решить проблему очень просто: надо приложить больше усилий! Конечно, эта рекомендация должна быть выполнима, то есть предписывающая методология типа фальсификационизма должна быть адекватна или, по крайней мере, реалистична для описания предмета. На этом месте Колдуэлл снова обращается к своему прошлому убеждению, что фальсификационизм никогда не практиковался сколь-нибудь широко в экономической науке: "Ни Хатчисон, ни Блауг не смогли указать на парадигматические эпизоды использования фальсификационизма. Примеры Хатчисона (отказ от теории народонаселения Мальтуса и некоторых неадекватных версий кейнсианской и монетаристской макроэкономики) описывают случаи, когда, обычно по простоватости довольно длитель-

ного времени, стало очевидно, что прогнозы, сделанные на основе теории, не сбылись" (Caldwell B., 1991, p. 9). Я надеюсь, прочитав 12-ю главу этой книги любой "здравомыслящий экономист" убедится, что вся история послевоенной макроэкономики содержит целый ряд парадигматических эпизодов практического применения фальсификационизма, то есть случаев, когда достаточно быстро стало ясно, что "теоретические предсказания не сбылись".

Брюс Колдуэлл задал тон для дальнейшей реакции методологов экономической науки на первое издание этой книги. Дэниел Хаусман (Hausman D.M., 1985, 1988, 1989) утверждал, что **фальсификационизм** не применялся никогда, поскольку на практике он неосуществим. По его словам, современные экономисты привержены тому, что он называет "дедуктивизмом", а я — "верификационизмом", "святым покровителем" которого в действительности является Джон Стюарт Милль, а не Карл Поппер: "учитывая, как слабо обоснованы различные вспомогательные утверждения, необходимые для построения экономических теорий, следовать попперианским советам Блуга и рассматривать несбывшиеся прогнозы как опровержение экономических теорий просто неразумно или безответственно" (Hausman D.M., 1989, p. 119)³. После этого не приходится удивляться, что Хаусман (Hausman D.M., 1989, p. 122—123) является приверженцем описательной, а не предписывающей методологии. Снова и снова мы сталкиваемся у него с фразами, что фальсификационизм — "агрессивная методология", критически относящаяся к большей части того, что считается современной экономической теорией, в то время как критики фальсификационизма неизменно принимают "защитную методологию", утверждая, что задачей методологов экономической науки является описание реальной работы экономистов, что, коротко говоря, означает делать хорошую мину при плохой игре. Это — старое различие между позитивной и нормативной экономической наукой, перенесенное в область методологии: мы либо описываем, объясняем и одобряем то,

³ Точно так же Харгривс-Хип (Hargreaves-Heap S., 1989, ch. 2) использует тезис Дюгема—Куайна для атаки на фальсификационизм, утверждая, что поскольку эмпирические проверки не носят решающего характера, в экономической теории мы должны стремиться к "пониманию", а значит эмпирические свидетельства имеют определенное, но не решающее значение для выбора теории.

что действительно делают экономисты, либо отстаиваем образцовую экономическую теорию, подозревая, что многие экономисты не дотягивают до образца.

Лоуренс Боулэнд не заходит так далеко, как Хаусман: он утверждает, что фальсификационизм может быть реализован, но в действительности не реализуется. "Для Блуга любое применение того, что он называет фальсификационизмом, сводится не только к разработке в принципе опровержимых моделей, но также к активным попыткам их опровергнуть. Вряд ли хоть один принадлежащий к основному течению экономист когда-либо защищал методологическое требование опровержимости Поппера—Самуэльсона в таком строгом смысле за исключением единственного краткого периода, когда эта точка зрения была популярной на семинарах Лондонской школы экономики" (Boland L.A., 1989, p. 10; см. также 1982, ch. 10—11). Боулэнд признает, что экономистов действительно волнует проверяемость как необходимое свойство адекватных экономических моделей, но они рассматривают эмпирическое опровержение как вызов, требующий улучшить модель, увеличив "степень" ее проверяемости, а не как повод отвергнуть саму теорию, лежащую в основе модели.

Клант (Klant J.J., 1984, p. 184-186) и де Марки (de Marchi N., 1988, p. 12—13) также испытывают серьезные опасения в отношении критерия **опровержимости** в экономической теории, рассматривая его как невозможный на практике идеал, достижимый в лучшем случае лишь в какой-то степени; короче, они оставляют за фальсификационизмом статус нормативной методологии. Деборе Редман, напротив, не нужны такие философы науки, как Поппер, Кун и Лакатош, и она рассматривает попперианское наследие в экономической теории как почти полностью пагубное. Понимая фальсификацию как "решительное опровержение", она без труда показывает, что такого в науке вообще не может быть, откуда следует, что «защита теории на том основании, что она до сих пор еще не была "фальсифицирована" ... на самом деле неубедительна» (Redman D.A., 1991, p. viii). Логика этого аргумента безупречна. Беда лишь в том, что никто и никогда не определял фальсификацию как эквивалент решительного опровержения, и Поппер в своей "Логике научного открытия" исписал немало страниц, оспаривая тезис, что кто-либо вообще может решительно опровергнуть хоть что-то, — страниц, которые сама Редман (Redman D.A.,

1991, р. 32—35, р. 124) обстоятельно цитирует. Установив, к своему полному удовольствию, что экономические теории, в ее смысле слова, не более опровержимы, чем физические, она обвиняет меня в противоречии самому себе: "Блауг утверждает, что экономисты называют своей целью фальсификацию, которую на самом деле не практикуют, но тогда их должно упрекать за то, что они не делают того, что Блауг в любом случае считает невозможным" (р. 119). По-моему это хороший пример того, как можно выиграть спор, придумав аргументацию воображаемого оппонента.

Наконец, Билл Джеррард в полезном обзоре недавно вышедшей литературы по экономической методологии различает "радикальный" и "догматический" фальсификационизм:

"Приверженцы радикального фальсификационизма осознают возможную ошибочность знания, подчеркивают роль эмпирических проверок в качестве предохранителя, защищающего науку от догматизма, но при этом признают трудности эмпирической проверки теорий в силу неоднородности самой их структуры. Со своей стороны, представители догматического фальсификационизма рассматривают эмпирическую проверку как безупречный и абсолютно объективный способ получения истинного знания" (Gerrard B., 1990, р. 201—202).

Первый, заявляет Джеррард, соответствует методологии самого Поппера, второй — попперианской методологии. Он заключает: «Представляется очевидным, что в экономической теории должно быть больше методологии Поппера, но ее следует освободить от такой искаженной версии, как "попперианский метод"».

Среди книг, которые комментирует Джеррард, — "Риторика экономической науки" Дональда Макклоски (McCloskey D., 1985), остроумная и вызывающая работа, специально написанная с целью очистить экономическую науку от всех предписывающих методологий, таких как фальсификационизм, верификационизм и т.п. Экономисты, утверждает Макклоски, питают уважение к вышедшей из моды философии науки, которую он называет "модернизмом", хотя обычно ее именуют "логическим позитивизмом". Названия здесь имеют значение, поскольку автор в мгновение ока приписывает модернизму различные предположения, которые приобрели хождение среди экономистов, но не имеют ничего общего с философским движением, известным как логический позитивизм. Модернизм,

уверяет нас Макклоски, характеризуется десятью заповедями, среди которых есть и такие: для оценки верности той или иной теории имеют значение только поддающиеся наблюдению предсказания, основанные на этой теории; факты и системы ценностей — совершенно разные категории, поэтому позитивные выводы всегда надо отличать от нормативных; для любого научного объяснения того или иного явления характерно стремление подвести его под какой-то общий закон; интроспекция, метафизические воззрения, эстетические соображения и т.п. могут использоваться при выдвижении гипотезы, но не имеют отношения к ее обоснованию. Подобные представления, указывает Макклоски, теперь отвергаются многими профессиональными философами, но экономисты не обратили внимания на реакцию философов на "модернизм" и продолжают верить, что единственным "фундаментальным" доказательством экономического утверждения является объективная количественная проверка. Именно эта наивная вера в эмпирическую проверку как критерий истины составляет ядро "модернизма" и является главным жупелом в книге Макклоски. "Трудно усомниться в главенстве модернизма в экономической науке, — замечает он, — хотя объективная количественная проверка, конечно, придала бы этому, да и любому утверждению, правдоподобия и была бы здесь уместной" (McCloskey D., 1985, р. 11).

С одной стороны, он осуждает любые намеки на предписывающую методологию; то есть никому не дано закладывать мета-теоретические стандарты того, что следует считать хорошей, а что плохой аргументацией. С другой стороны, "объективная количественная проверка, конечно, придала бы этому ... правдоподобия *и* была бы здесь уместной" (курсив мой. — М.Б.). Да, она могла бы сделать предположение более правдоподобным, хотя бы потому, что нефилософствующие экономисты склонны воспринимать количественные проверки всерьез. Но почему она была бы уместной, если не имеет отношения к истинности утверждения? А если она имеет к ней по крайней мере какое-то отношение, почему нам не говорят, какое? Макклоски высмеивает читателя, верящего, что в экономической теории есть предположения, которые могут быть либо верны, либо нет, и в результате трудно понять, почему эмпирическая проверка вообще когда-либо бывает уместной.

Если предписывающая методология исключена, то остается только описательная методология, или то, что Макклоски

предпочитает называть изучением "риторики" или "речи". В последнее время слово *риторика* приобрело уничижительное значение, но вплоть до XIX в. оно обозначало просто способы воздействовать на аудиторию с помощью тщательного построения речи; это — искусство говорить или писать убедительно. Макклоски нигде не дает точного определения термина *риторика*, но общий смысл, вкладываемый им в этот термин, достаточно ясен. Более того, во второй половине своей книги он приводит несколько примеров риторического анализа, основанных на работах Пола Самуэльсона, Роберта Солоу, Джона Мута и Роберта Фогеля, которые являются поучительными, даже если вы и не разделяете то, что Макклоски называет "анархической теорией познания в экономической науке".

Остается загадкой, каким образом Макклоски удастся анализировать язык, используемый экономистами, без каких-либо критериев "хорошего" и "плохого" языка, без каких-то стандартов того, что следует искать в лингвистических средствах, используемых этими экономистами для убеждения своих читателей. По сути дела, ему это и не удастся: приведенные им примеры риторического анализа полны неявных метатеоретических суждений. Например, в предпоследней главе Макклоски критикует одно из самых слабых мест современной экономической теории — путаницу между проверкой на статистическую значимость эффекта и проверкой на его наличие. Эта глава буквально переполнена советами по поводу "хорошей" статистической практики, с которыми лично я полностью согласен. Но откуда взяться таким советам, если не из метатеоретических норм, также известных как методология, то есть логика методов, используемых в какой-либо дисциплине. Макклоски неизменно возражает против Методологии (с прописной буквы), но весьма благосклонно относится к методологии (со строчной буквы). Это, похоже, означает следующее: вы можете давать много предписаний по мелочам (например, не прибегайте к слишком резким выражениям; не будьте предвзяты; повернитесь лицом к фактам; не попадайтесь на удочку собственной риторики; не говорите о больших или малых эффектах без указания критериев, по которым судите; не смешивайте статистическую значимость с реальной; замените метод вывода по **Нейману—Пирсону** байесовым и т. д.), но не можете делать предписаний по важным вопросам (например, стремиться избегать выводов,

повторяющих любые самоочевидные наблюдения; всегда сравнивать свои выводы с выводами конкурирующих теорий, если таковые существуют; воздерживаться от таких корректировок своих теорий, которые не имеют другой цели, кроме объяснения эмпирической аномалии). К сожалению, я не вижу рациональных оснований для подразумеваемого здесь разграничения между осуждаемой Методологией и достойной всяческого поощрения методологией, да и сам Макклоски так их нигде и не приводит⁴.

Можно представить себе, как выглядел бы риторический анализ монетаристских работ Милтона Фридмена. Фридмен пользуется некоторыми явными и неявными стилистическими приемами, которые, похоже, объясняют невероятную убедительность его рассуждений и, следовательно, его влияние на современную экономическую науку. Изучив эти приемы, я, вероятно, в какой-то момент задам себе вопрос: верно ли, что контроль над денежным предложением является ключом к контролю над инфляцией в современных промышленно развитых экономиках? И я уже мысленно слышу ответ Макклоски: "Дурачок, что же ты ищешь истину в экономических теориях?". "Экономика, подобно геологии, эволюционной биологии или самой истории является, скорее, исторической наукой, чем наукой, предсказывающей будущее" (McCloskey D., 1985, p. 18). Но геология, эволюционная биология и история — науки, касающиеся прошлого, то есть справедливость их предположений действительно зависит *ex post facto* от эмпирических данных (достаточно вспомнить о значении палеонтологических находок для обоснования теории Дарвина). Можно ли сказать то же об экономической теории? Зависит ли истинность монетаризма, если не от точности его прогнозов в отношении будущего, то от точности его предположений о прошлом? Фридмен в конце концов является одним из авторов книги "Денежная история Соединенных Штатов, 1867—1960". Проверил ли он справедливость монетаризма с помощью исторических данных о денежном предложении и уровне цен? И важно ли это знать? "Дурачок, ты опять занимаешься Методологией? Голову тебе долой!"

⁴ Другие примеры критики Макклоски, содержащие более или менее ту же мысль, можно найти в работах: Caldwell B.J. and Coats A.W. (1984), Rosenberg A. (1988), Gerrard B. (1990, p. 208-212), Backhouse R.E. (1991b).

Идея изучать то, как экономисты убеждают друг друга на практике, выглядит заманчиво, но неверно утверждать, что все причины верить какой-либо экономической теории одинаково хороши и что экономисты на самом деле так и думают. А ведь Макклоски утверждает именно это:

«Рассмотрим, например, следующую фразу из экономической теории: "Кривая спроса имеет отрицательный наклон". Согласно официальной риторике экономисты верят в это на основании статистических свидетельств — отрицательных коэффициентов в функциях спроса на чугун или отрицательных диагональных элементов в матрицах спроса, — которые систематически повторяются в научных журналах. Именно они считаются проверками, результаты которых "согласуются с гипотезой". Однако в гораздо большей степени убеждение в достоверности гипотез проистекает из других источников: интроспекции ("как бы поступил я в подобной ситуации?"); опыта неконтролируемых событий (подобных нефтяному кризису); авторитета человека, выдвинувшего данную гипотезу ("ее считал верной Альфред Маршалл"); соображений симметрии ("если есть закон предложения, должен быть и закон спроса"); соображений, верных по определению ("более высокая цена приводит к сокращению спроса"); и, главное, аналогии ("если кривая спроса на жевательную резинку имеет отрицательный наклон, почему бы кривым спроса на недвижимость и продажную любовь не быть такими же?"). Как можно убедиться в любой аудитории и на любом семинаре, круг аргументов, выдвигаемых в экономической науке, гораздо шире, чем признается официальной риторикой» (McCloskey D., 1987, p. 174).

Можно не сомневаться, что существует множество причин, по которым кривые спроса имеют отрицательный наклон, но так же нет сомнения в том, что если бы статистические данные многократно показывали иное, ничто не заставило бы экономистов просто поверить в "закон спроса". Главным образом их "убежденность в достоверности гипотезы" проистекает вовсе не из других источников, как уверяет Макклоски, и, конечно, не должна проистекать. В данном случае, равно как и во многих других, описание и предписания абсолютно согласуются друг с другом. И в этом — суть моей аргументации.

В этой книге я показываю поразительную преемственность в методологических принципах современных экономистов, принципах, которые так или иначе соответствуют фальсификационистской схеме Поппера. Но в то же время не приходит-

ся отрицать, что на деле экономисты прибегают в лучшем случае к "безопасной" разновидности фальсификационизма, а в худшем — к верификационизму в духе Милля⁵.

Моя глубокая вера в то, что экономистов можно побудить более серьезно относиться к фальсификационизму, за последние десять лет была несколько поколеблена. Некоторые специалисты по теории общего равновесия и теории игр в последние годы открыто высказывали свое отрицательное отношение к фальсификационизму (см. ниже, главу 8), а состоявшаяся в 1989 г. конференция по приложимости философии науки Лакатоша к экономике выявила упорный скептицизм ее участников в отношении применимости идей Поппера и Лакатоша в такой области, как экономическая наука, и, в частности, их нежелание оценивать экономические теории в свете новейших эмпирических данных (de Marchi N., 1991, p. 504—506, 509). Стало очевидно, что многие экономисты не в силах расстаться с представлением, будто чисто теоретический прогресс, более глубокое понимание некоторых экономических проблем имеют самостоятельную ценность, даже если они не вносят сколько-нибудь существенного вклада в разработку экономической политики или в нашу способность предвидеть последствия этой политики. В этом находит свое отражение современная тенденция рассматривать экономическое теоретизирование как чисто интеллектуальную игру, не пытаюсь даже сопоставить свои теоретические построения с внешним миром в слабой надежде узнать нечто, что в один прекрасный день прольет свет на функционирование реальной экономики.

В своем письме в журнал "Science" Василий Леонтьев (Leontief W., 1982) проанализировал статьи, опубликованные в "American Economic Review" за предшествовавшее десятилетие, и обнаружил, что более половины из них представляли собой математические модели без каких-либо эмпирических

⁵ Кентерберри и Буркхардт (Canterberry E.R. and Burkhardt R.J., 1983), проанализировав 542 эмпирические статьи в четырех ведущих экономических журналах за 1973—1978 г., обнаружили, что только в трех статьях содержалась попытка опровергнуть предложенные гипотезы; во всех остальных случаях нулевая гипотеза принималась. Это показывает, что экономисты скорее подтверждают, нежели опровергают. Не о том ли же самом говорят некоторые критики фальсификационизма, вроде Хаусмана? Да, но они приветствуют такое положение или воспринимают его как неизбежность, в то время как я не хочу с ним мириться и утверждаю, что его можно и нужно исправить.

данных, примерно 15% содержали совершенно нематематизированный теоретический анализ (также без эмпирических данных) и только в оставшихся 35% статей использовались приемы эмпирического анализа.

Характеристика статей, опубликованных в AER

	1972-1976гг. (%)	1977—1981гг. (%)
1. Математические модели без каких-либо эмпирических данных	50,1	54,0
2. Теоретические модели без математической формулировки и эмпирических данных	21,2	11,6
3. Статистическая методология	0,6	0,5
4. Эмпирический анализ, основанный на данных автора	0,8	1,4
5. Эмпирический анализ, основанный на опубликованных статистических данных	21,4	22,7
6. Другие виды эмпирического анализа	5,4	7,9
7. Эмпирический анализ, основанный на искусственной имитации и эксперименте	0,5	1,9

Источник: Leontief W. (1982).

Морган (Morgan T., 1988) обновил обзор Леонтьева, вновь показав, что половина статей в "American Economic Review" и "Economic Journal" не содержит каких бы то ни было данных и что это намного превышает аналогичную долю для физических и химических журналов. Освальд (Oswald A.J., 1991a) подтвердил результаты, полученные Леонтьевым и Морганом, применительно к микроэкономике, и пришел к совершенно справедливому заключению, что многие экономисты рассматривают свою дисциплину как "разновидность математической философии" (или, лучше сказать, "социальной математики", то есть такой ветви математики, которая имеет дело с социальными проблемами, но подходит к ним сугубо формально). Здесь мы наблюдаем своеобразный формализм: совершенствование техники исследования как самоцель, ради самой техники. Коландер и Клэмер (Colander D. and Klamer A., 1987, 1988) показали, что американские аспиранты, убежде-

ны, будто главным условием, необходимым для их профессиональной карьеры, являются аналитические способности, а не знание экономических реалий или знакомство с экономической литературой. Студенты обычно проницательно оценивают избранную ими профессию и остро чувствуют "скрытую программу", заложенную в своем учебном плане. Ясно, что американские аспиранты чутко уловили: в экономической науке больше всего преуспевают математические "пиротехники", временами обнаруживающие некоторые познания в модной ныне эконометрике.

Тот факт, что процесс экономического образования развивает скорее способность к решению математических головоломок в ущерб существенным знаниям об экономической системе, просто отражает торжество пустого формализма, характерного для всей современной экономической науки. А почему бы и нет? Что плохого в элегантной экономической теории, использующейся в качестве интеллектуального времяпрепровождения? Я думаю, на этот вопрос есть два ответа. Один из них заключается в том, что некоторые из нас испытывают "праздное любопытство" по отношению к реальной экономике. Несмотря на все удовольствие от абстрактной, математически сформулированной экономической теории, мы не можем не задумываться о том, как экономика функционирует на самом деле, и большая часть лемм строгой и чистой теории не утоляет нашей жажды понять, как связаны вещи друг с другом в мире экономики. Второй ответ заключается в том, что экономическая теория на протяжении всей своей долгой истории была тесно связана с экономической политикой, желанием поправить дела в экономике, искоренить бедность, выровнять распределение доходов и богатства, противодействовать депрессиям и т.д., и все это никогда не ощущалось так остро, как в недавний послевоенный период. Но если экономисты хотят занять определенную позицию в вопросах экономической политики, не говоря уже о том, чтобы помочь правительствам в ее разработке, они должны ясно представлять, как функционирует экономическая система: мы *знаем*, что приватизация, если она сопровождается увеличением числа производителей, приводит к росту объемов и повышению качества продукции; мы *знаем*, что платежный баланс можно избавить от дефицита путем девальвации и даже сколько времени на это потребуется; мы *знаем*, что инфляцию можно снизить, проводя жесткую

фискальную и монетарную политику, и даже знаем, что необходимо сделать для снижения инфляции на заданное число процентных пунктов, — или только думаем, что знаем? Все это я говорю к тому, что экономическая теория должна прежде всего быть эмпирической наукой, покончив со своим древним занятием — "социальной инженерией"⁶.

Утверждение, что экономисты в конечном счете должны проверять свои идеи фактами, что аналитической строгостью иногда приходится жертвовать ради практической значимости, еще не означает, будто им необходимо придерживаться Методологии фальсификационизма. Аргументы в пользу эмпирически ориентированной экономической теории могут следовать и из методологических (со строчной буквы "м") соображений⁷. В этом нет сомнений, но все равно любая метатеоретическая рекомендация ничем не лучше Методологии, лежащей в ее основе. Что бы ни говорил Макклоски, между методологией и Методологией нет ни логических, ни философских различий. И Методологией, которая лучше всего поддерживает стремление экономиста к реальному знанию экономических взаимосвязей, является философия науки, связанная с именами Карла Поппера и Имре Лакатоша. Я все еще верю, что достижение идеала опровержимости в полной мере — это важнейшая цель экономической науки.

⁶Этот аргумент выразительнее всего был высказан Хатчисоном (Hutchison T.W., 1988, p. 172-173; 1992).

⁷Майер (Maier T., 1992) детально обосновывает эту точку зрения в своей новой книге, само название которой отражает ее основную мысль: "Истина против точности в экономической науке".

Предисловие к первому изданию

В отношении выражения "методология чего-либо" сложилась пагубная двусмысленность. Термин "*методология*" иногда понимают как совокупность технических процедур дисциплины, как более внушительно звучащий синоним ее *методов*. Однако чаще он обозначает исследование концепций, теорий и основных принципов рассуждения, принятых в той или иной науке, и в этой книге мы будем придерживаться именно такого, более широкого значения термина. Чтобы избежать недоразумений, я дополнил название книги подзаголовком "*Как экономисты объясняют*", имея в виду, что "методологию экономической науки" следует понимать просто как философию науки в ее приложении к экономике.

Спрашивать, как экономисты объясняют изучаемые ими явления, на самом деле означает задаться вопросом: в каком смысле экономическая теория является наукой. Говоря словами одного выдающегося современного философа науки: "Именно жажда объяснений, одновременно и систематических, и сопоставляемых с фактами, порождает науку; именно организация и классификация знания на основе объясняющих принципов является отличительной целью наук" (Nagel E., 1961, p. 4). Несомненно, экономическая теория содержит много примеров "объяснений, одновременно и систематических, и сопоставляемых с фактами", поэтому мы не будем тратить времени на доказательство того, что она является наукой. Однако при этом экономическая теория является достаточно своеобразной наукой, отличающейся, например, от физики, ибо она изучает человеческую деятельность и, следовательно, усматривает "причины вещей" в основаниях человеческих поступков и мотивах, руководящих людьми. С другой стороны, она отличается, скажем, от социологии и политологии, поскольку ей все-таки удается генерировать строгие дедуктивные теории человеческого действия, почти полностью отсутствующие в этих двух науках о поведении человека. Короче говоря, объяснения, используемые экономистами,

являются специфическим видом более общего рода научных объяснений и в этом смысле они ставят перед нами некоторые особые проблемы.

Какова же в таком случае природа экономических объяснений? А в той мере, в которой они состоят из определенных теорий, — какова структура этих теорий и, в частности, взаимосвязь между предпосылками и выводами-прогнозами экономических теорий? Если экономисты обосновывают свои теории с помощью фактов, то сопоставляются ли с фактами только выводы теорий или только их предпосылки, или же и те и другие одновременно? Кроме того, что экономисты считают фактами? Каким образом экономические теории, претендующие на объяснение того, что *есть*, могут использоваться почти в том же виде для демонстрации того, что *должно быть*? Иными словами, как соотносятся между собой позитивная и нормативная экономические теории, или, говоря более старомодным языком, каково соотношение между экономической теорией как наукой и политической экономией как искусством? Подобного рода вопросы и будут занимать наше внимание на протяжении всей этой книги.

Эти вопросы постоянно беспокоили экономистов со времен Нассау Уильяма Сениора и Джона Стюарта Милля, поэтому весьма поучительно обратиться к авторам девятнадцатого столетия и посмотреть, как именно, по их собственной (верной или неверной) оценке, занимались своей наукой экономисты того времени. К 1891 г. Джону Невиллу Кейнсу удалось обобщить методологические размышления целого поколения экономистов в своей пользующейся заслуженной славой книге "Предмет и метод политической экономии", которую можно считать своего рода вехой в истории экономической методологии. В XX в. появилось еще одно подобное обобщение — работа Лайонела Роббинса "Природа и значение экономической науки" (1932), за которой через несколько лет последовала другая широко известная книга с диаметрально противоположными выводами — "Значение и основные постулаты экономической теории" (1938) Теренса Хатчисона. Позднее Милтон Фридмен, Пол Самуэльсон, Фриц Махлуп и Людвиг фон Мизес также сделали важный вклад в методологию экономической науки. Короче говоря, экономисты рано осознали необходимость отстаивать "верные" принципы рассуждения в своей дисциплине, и хотя их ре-

альные исследования могли быть весьма далеки от того, что проповедовалось, эти проповеди достойны рассмотрения сами по себе. В этом будет состоять задача части II данной книги. Часть I содержит отдельное краткое введение в современную философию науки, в ней вводятся некоторые разграничения, которые будут использоваться на протяжении всей книги (см. Глоссарий).

Сделав в главах 3 и 4 части II обзор литературы, посвященной экономической методологии, в главе 5 мы обратимся к большому вопросу о логическом статусе экономической теории благосостояния. Сформировав к концу данной главы более или менее полное представление об основных проблемах методологии экономической науки, мы будем готовы применить выводы, к которым пришли, к некоторым из наиболее известных дискуссионных вопросов экономической теории. Посвященная этой задаче часть III книги содержит ряд проанализированных примеров, назначение которых — не решить существенные вопросы, по которым экономисты расходятся во мнениях, но скорее показать, каким образом любой спорный вопрос в экономической теории связан с проблемами экономической методологии. В последней главе части IV мы сводим результаты наших усилий воедино в попытке прийти к некоторым итоговым выводам; она, возможно, более субъективна, нежели все прочее содержание книги.

Слишком многие авторы, писавшие по вопросам экономической методологии, видели свою задачу в рационализации традиционных способов аргументации экономистов, и может быть поэтому современный среднестатистический экономист мало нуждается в методологических исследованиях. Откровенно говоря, экономическая методология занимает весьма скромное место в образовании, которое получают современные экономисты. Возможно, теперь ситуация меняется. После долгих лет полной самоуспокоенности по поводу научного статуса своей дисциплины многие экономисты начинают задаваться более глубокими вопросами о том, чем они занимаются. Во всяком случае все большее число экономистов подозревают, что не все ладно в здании, возведенном экономической теорией. В мою задачу не входит научить их, как стать более хорошими экономистами, но, с другой стороны, мало толку просто описывать то, что делают экономисты, не извлекая из этого некоторых объективных уроков; на каком-

то этапе даже самому беспристрастному зрителю должно захотеться взять на себя роль арбитра. Подобно многим другим современным экономистам, у меня тоже есть своя точка зрения на то, "Что не так с экономической теорией?", как озаглавлена книга Бенджамина Уорда, но мои поводы для недовольства связаны не столько с содержанием современной экономической теории, сколько с тем, как экономисты обосновывают свои теории. Я считаю, что у стандартной экономической методологии, как она излагается в первой главе практически каждого учебника по экономической теории, нет особых проблем; проблема заключается в том, что сами экономисты не торопятся следовать собственным проповедям.

Когда Лаэрт обращается к Офелии с просьбой не уступать ухаживаниям Гамлета, она отвечает: "Не поступай со мной как лживый пастырь, // Который хвалит нам тернистый путь // На небеса, а сам, вразрез советам, // Повесничает на стезях греха // И не краснеет". Экономисты XX в., как мне думается, очень похожи на тех "лживых пастырей".

Удалось ли мне доказать свою точку зрения в данной книге, оставляю на суд читателям, но в любом случае желание сделать это было главным мотивом ее написания.

Книга адресована в основном студентам-экономистам, то есть тем, кто уже ориентируется в экономической теории, но затрудняется (если вообще видит возможным) сделать выбор между альтернативными экономическими теориями. Между тем рост интереса к методологическим проблемам среди профессиональных экономистов таков, что осмелюсь утверждать: моя книга покажется интересной даже некоторым из моих коллег. Люди, посвятившие себя прочим общественным наукам — социологи, антропологи, политологи и историки, — склонны либо завидовать экономистам из-за внешней научной строгости их дисциплины, либо презирать их за то, что они находятся на побегушках у правительств. Возможно, они найдут, что данная книга является не столько противоядием от зависти, сколько напоминанием о выгодах, которые экономическая теория извлекает и всегда извлекала из своей ориентации на практическую политику.

Эта книга писалась очень (даже слишком) долго. Наброски первой главы были сделаны на Вилле Сербеллони в Белладжо, Италия, где я провел ноябрь 1976 г. благодаря щедрости Фонда

Рокфеллера. После того как я оставил идиллическую атмосферу Центра исследований и конференций в Белладжо, преподавание и другие научные обязанности мешали мне вернуться к рукописи в течение всего 1976-1977 учебного года. И даже затем мне понадобился весь 1978 г., чтобы закончить ее. Ценные замечания по поводу черновика рукописи, слишком многочисленные, чтобы автор мог чувствовать себя комфортно, я получил от Курта Клаппхольца и Таноса Скураса. Кроме того, Рут Тауз прочла ее от начала до конца, устранив большинство, если не все мои грамматические ошибки. Эта работа оставила меня в долгу перед ней, который может быть оплачен лишь моей глубокой благодарностью.

Часть I

**ТО, ЧТО ВЫ ВСЕГДА ХОТЕЛИ
УЗНАТЬ О ФИЛОСОФИИ НАУКИ,
НО БОЯЛИСЬ СПРОСИТЬ**

Глава 1

От традиционных взглядов к взглядам Поппера

Традиционный взгляд

Любой человек, открывший несколько современных учебников по философии науки, скоро обнаружит, что это довольно странный предмет. Речь здесь идет не об изучении психологических и социологических факторов, способствующих движению новых научных гипотез, как того можно было бы ожидать, не об обзоре философских видений мира, неявно присутствующих в ведущих научных теориях, и даже не о принципах, методах и выводах естественных и общественных наук и описании в самом общем виде основных научных достижений. Вместо всего этого философия науки, похоже, состоит в основном из попыток чисто логического анализа формальной структуры научных теорий и больше озабочена рекомендациями, как подобающим образом заниматься наукой теперь, чем описанием того, что называлось наукой в прошлом. А когда все же речь заходит об истории науки, то делается это так, что классическая физика выглядит идеальным прототипом, которому должны рано или поздно уподобиться все дисциплины, достойные носить имя "науки".

Такая характеристика философии науки отражает ситуацию, сложившуюся в период расцвета логического позитивизма — в промежутке между двумя мировыми войнами, — и теперь она несколько устарела. Между 20-ми и 50-ми годами XX в. философы науки в большей или меньшей степени соглашались с тем, что Фредерик Зуппе (Suppe F., 1974) назвал "традиционным взглядом на теории". Но работы Поппера, Поланьи, Хансона, Тулмина, Куна, Лакатоша и Фейерабенда — если перечислять только ведущие имена — практически полностью разрушили этот *традиционный взгляд*, впрочем, так и не заменив его ника-

кой общепризнанной альтернативной концепцией. Одним словом, начиная с 1960-х годов философия науки переживала нечто вроде смутного времени, что делает простой рассказ о ее сути и развитии в двух главах непростой задачей. По здравому размышлению, вначале необходимо многое сказать об основных чертах традиционного взгляда и только затем переходить к описанию нового неортодоксального течения, используя работы Карла Поппера как водораздел между старыми и новыми взглядами на философию науки.

Гипотетико-дедуктивная модель

Согласно стандартной точке зрения на науку, господствовавшей в середине XIX в., научные исследования должны начинаться со свободного, непредубежденного наблюдения фактов, продолжаться индуктивной формулировкой универсальных законов, описывающих эти факты, и в конечном счете, с помощью дальнейшей индукции, приходиться к еще более общим утверждениям, которые принято называть теориями. Истинность законов и теорий подлежит проверке путем сопоставления вытекающих из них эмпирических выводов со всеми наблюдаемыми фактами, включая те, что их породили. Такое индуктивное видение науки, классически описанное в книге Джона Стюарта Милля "Система логики" (1843) и по сей день остающееся "народным" видением, во второй половине XIX в. начало рушиться под воздействием работ Эрнста Маха, Анри Пуанкаре и Пьера Дюгема и было поставлено "с ног на голову" в *гипотетико-дедуктивной модели научного познания*, возникшей уже в следующем веке как плод творчества представителей "Венского кружка" и американских прагматистов (см. Alexander P., 1964; Harré R., 1967; Losee J., 1972, chs. 10, 11).

Тем не менее до самого 1948 г. гипотетико-дедуктивная модель не была терминологически формализована в качестве единственно возможного способа научного объяснения. Эта авторизованная версия впервые появилась в ставшей впоследствии знаменитой работе Карла Гемпеля и Питера Оппенгейма (Hempel C.G. and Oppenheim P., 1965)¹, которые утверждали,

¹ Тот же тезис более осторожно был заявлен сначала Гемпелем (Hempel C.G., 1942) и вызвал широкую дискуссию среди историков о смысле исторических

что любые истинно научные объяснения имеют общую логическую структуру: они включают как минимум один универсальный закон плюс указание релевантных начальных условий или границ его применимости, которые вместе составляют *explanans* (объясняющее), или предпосылки, из которых с помощью правил дедуктивной логики выводится *explanandum*, утверждение о некотором событии, объяснение которому мы хотим найти. Под *универсальным законом* понимается утверждение типа: "всякий раз, когда происходят события А, происходят и события Б". Эти универсальные законы могут иметь детерминистическую форму — если в них говорится об отдельных событиях Б, или статистическую форму — если в них говорится о классах событий типа Б (статистические законы имеют следующую форму: "если произошли события А, то события Б произойдут с вероятностью p , где $0 < p < 1$ "). Под правилами дедуктивной логики понимаются непогрешимые силлогические рассуждения вроде "если А истинно, то Б истинно; А истинно, следовательно, Б истинно" (это пример того, что логики называют *гипотетическим силлогизмом*). Вряд ли стоит добавлять, что дедуктивная логика — абстрактный инструмент, и логическая обоснованность дедуктивных размышлений никак не зависит от того, справедливы ли на самом деле большая посылка "если А истинно, то Б истинно" или малая посылка "А истинно".

Из общей логической структуры всех истинно научных объяснений следует, продолжали Гемпель и Оппенгейм, что при операции, называемой *объяснением*, используются те же правила логических выводов, что и при операции, называемой *прогнозом*, с единственной разницей — объяснения следуют за событиями, а прогнозы предшествуют им. В случае с объяснением мы начинаем с явления, которое необходимо объяснить, а потом находим хотя бы один универсальный закон и набор начальных условий, которые дают логическое суждение о данном явлении. Иными словами, назвать какую-то конкретную причину объяснением данного явления означает просто отнести явление к сфере действия какого-либо уни-

объяснений (см. ниже, сноску 5). Более ранние, хотя и не столь строгие формулировки гипотетико-дедуктивной модели можно найти в книге Поппера "Логика научного открытия", впервые опубликованной в 1934 г. на немецком языке, а затем в 1959 г. на английском (Popper K., 1959, p. 59, 68-69; см. также Popper K., 1962, II, p. 262-263, 362-364; Popper K., 1976, p. 117), а на самом Деле еще в 1843 г. - у Милля (Mill J.S., 1973, vol. 7, p. 471-472).

версального закона или группы законов; поэтому один из критиков тезиса Гемпеля—Оппенгейма назвал его "способом объяснения через покрывающие законы" (Dray W., 1957, ch. 1). В случае с прогнозом, с другой стороны, мы начинаем с универсального закона и набора начальных условий и из них с помощью дедукции выводим утверждение о неизвестном событии; прогнозы часто используются для того, чтобы проверить, работает ли исходный универсальный закон. Короче, объяснение — это просто "предсказание назад".

Представление о полной логической симметрии между природой предсказания и природой объяснения получило название *тезиса симметрии*. Оно составляет ядро гипотетико-дедуктивной модели познания, или модели познания через покрывающие законы. Отличительная черта модели в том, что она не использует никаких других способов логического рассуждения кроме дедукции (значение этого замечания вскоре прояснится). Универсальные законы, используемые при объяснении, не являются результатом индуктивного обобщения частных случаев; это лишь гипотезы, если угодно, догадки, которые можно проверить, используя их для построения прогнозов конкретных событий, но сами они несводимы к наблюдениям за событиями.

Тезис симметрии

Модель научного объяснения через покрывающие законы критиковалась с различных позиций, и даже сам Гемпель, ее наиболее ревностный защитник, с годами несколько отступил под натиском этих атак (Suppe F., 1974, p. 28п). Большинство критиков избрали целью своих атак тезис симметрии. Они утверждали, что прогнозирование вполне возможно и без объяснения и даже что объяснение может не предполагать прогнозирования. Первое вполне очевидно — для прогноза достаточно просто найти корреляцию, в то время как для объяснения этого мало. Таким образом, любая линейная экстраполяция МНК-регрессии является своего рода прогнозом, при том что сама регрессия может не иметь под собой никаких теоретических оснований, описывающих взаимосвязь между переменными, не говоря уже о представлениях, что из них является причиной, а что — следствием. Ни один экономист не нуждается в напоминании, что точное краткосрочное экономическое про-

гнозирование, подобно точным краткосрочным прогнозам погоды, прекрасно осуществимо с помощью элементарных эвристических правил, дающих вполне удовлетворительные результаты, хотя мы можем не иметь никакого понятия, почему они их дают. Одним словом, возможность прогнозировать, ничего не объясняя, абсолютно очевидна.

Сказанное, впрочем, не означает, что нам всегда легко установить, достигла ли какая-то конкретная теория впечатляющих прогностических результатов благодаря своим достоинствам, или же это простая случайность. Некоторые критики традиционного взгляда утверждали, что модель научного познания через покрывающие законы в конечном счете основана на анализе причинности Дэвида Юма. По Юму, причинность — это не более чем постоянное сопряжение двух событий, прилегающих друг к другу во времени и в пространстве, из которых следующее первым по времени называется "причиной" второго, называемого "следствием", хотя на самом деле существование какой-либо связи между ними вовсе необязательно (см. Losee J., 1972, p. 104—106). Иными словами, мы никогда не можем быть уверены, что причинность — это не простая корреляция между событием, происходящим в момент времени t , и событием, происходящим в момент $t+1$. Критики отвергли юмовскую "бильярдную модель причинности" и настояли на том, что истинно научное объяснение должно включать промежуточный механизм, соединяющий причину со следствием и гарантирующий, что найденная нами связь между двумя событиями является "необходимой" (см., например, Harré R., 1970, p. 104—126; 1972, p. 92-95, 114—132; а также Harré R. and Secord P.F., 1972, ch. 2).

Пример теории всемирного тяготения Ньютона, однако, показывает, что настоятельное требование указывать истинный причинный механизм при научном объяснении явлений, если его понимать буквально, может оказаться губительным для развития науки. Абстрагируйтесь от всех свойств движущихся тел, говорил Ньютон, кроме их положения, массы и ускорения, и дайте этим признакам операциональные определения. Вытекающая отсюда теория гравитации, включающая универсальный закон, согласно которому физические тела притягивают друг друга с силой, прямо пропорциональной произведению их масс и обратно пропорциональной квадрату расстояния между ними, позволяет нам предсказывать такие разнообразные явления, как эллиптические орбиты планет, фазы Луны, частоту морских

приливов и отливов, траектории полета артиллерийских снарядов и даже скорость падения яблок с яблони. Между тем Ньютон не предложил никакого механизма, который объяснял бы, как действует гравитация (он так и не был обнаружен), и не смог ответить на возражения многих своих современников, утверждавших, что сама идея гравитации, мгновенно действующей на расстоянии без какой-либо материальной субстанции, посредством которой могла бы передаваться эта сила ("призрачные пальцы, тянущиеся сквозь пустоту!"), весьма метафизична². И при всем этом никто не мог отрицать поразительной прогностической силы теории Ньютона, особенно после того, как в 1758 г. подтвердилось предсказание Эдмонда Галлея о возвращении кометы, впоследствии названной его именем, — достижение, превзойденное в 1846 г. Леверье, который с помощью закона о силе притяжения, обратной квадрату расстояний, предсказал существование дотоле неизвестной планеты Нептун, наблюдая за отклонениями в орбите Урана. Тот же факт, что порой теория Ньютона давала сбои (о чем свидетельствуют безуспешные поиски Леверье еще одной неизвестной "планеты" — Вулкан, существование которой должно было объяснить аномалии в движении Меркурия), был благополучно забыт. Короче говоря, можно утверждать, что ньютоновская теория тяготения — это только высокоэффективный инструмент прогнозирования, позволяющий делать предсказания, приблизительно верные почти для всех практических целей в пределах нашей солнечной системы, но тем не менее неспособный действительно "объяснить" движение тел. Подобные мысли привели Маха и Пуанкаре в XIX в. к убеждению, что все научные теории и гипотезы — всего лишь сжатые описания природных феноменов, не являющиеся сами по себе ни истиной, ни ложью, но играющие роль условных обозначений

² Нам известно, что Ньютон прекрасно знал об этом возражении; как он писал в письме к другу: "Гравитация должна порождаться агентом, действующим постоянно в соответствии с некоторыми законами, но вопрос о том, материален он или нет, я оставил на суд своим читателям" (цит. по: Toulmin S. and Goodfield J., 1963, p. 281—282; см. также Toulmin S. and Goodfield J., 1965, p. 217—220; Hanson N.R., 1965, p. 90—91; Losee J., 1972, p. 90—93). Аналогичным образом, история концепции гипноза (прошедшей путь от "животного магнетизма" через "месмеризм" к собственно "гипнозу") показывает, что многие хорошо известные природные явления, например, эффективное использование гипноза как анестезирующего средства в медицине, даже и сейчас невозможно объяснить в терминах передаточного причинного механизма.

для хранения эмпирических сведений, ценность которых определяется принципом экономии мыслительных усилий, — то, что теперь называют методологией *конвенционализма*.

Достаточно сказать, что прогноз, даже если он сделан на основе высокосистематизированной и тщательно аксиоматизированной теории, не обязательно подразумевает наличие объяснения. Но как быть с обратным утверждением: можем ли мы предложить объяснение, не делая каких-либо прогнозов? Ответ, очевидно, зависит от того, что мы понимаем под *объяснением* — ответ, от которого мы до сих пор осторожно уклонялись. В самом широком смысле слова, объяснить — означает ответить на вопрос "почему?"; объяснить — означает свести нечто таинственное и неизвестное к чему-то, что нам уже знакомо, вызвав восклицание: "Ага, так вот как это происходит!". Если согласиться с этим намеренно вольным словоупотреблением, нам покажется, что существуют научные теории, вызывающие у нас это восклицание "Ага!", но не делающие ничего или почти ничего в направлении прогноза по отношению к классу явлений, которого они касаются. Признанный пример, часто цитируемый критиками традиционного взгляда (см., в частности: Kaplan A., 1964, p. 346—351; Haggé R., 1972, p. 56, 176—177), — это дарвиновская теория эволюции, претендующая на объяснение того, как высокоспециализированные биологические формы последовательно развиваются из менее специализированных в результате процесса естественного отбора, максимизирующего способность видов к размножению, однако не способная предсказать, какие именно высокоспециализированные формы появятся при заданных природных условиях.

Дарвиновская теория, как говорят критики, может многое рассказать об эволюционном процессе, когда он уже завершился, и не в состоянии сказать о нем почти ничего до тех пор, пока он не произошел. Дело не в том, что теория Дарвина не может указать начальные условия, необходимые для того, чтобы действовал процесс естественного отбора, а в том, что она не в состоянии назвать определенных универсальных законов, описывающих шансы различных видов на выживание при различных природных условиях. В той мере, в какой эта теория вообще что-то предсказывает, она предсказывает принципиальную *возможность* наступления некоего события при заданных условиях, а не *вероятность* того, что при этих условиях оно произойдет. Например, на ее основе можно сделать предположе-

ние, что некоторая доля популяции вида, способного плавать, переживет неожиданное наводнение своей до той поры засушливой среды обитания, но нельзя предсказать, какая доля действительно выживет при реальном наводнении, более того — будет ли эта доля вообще отличной от нуля (Scriven M., 1959).

Было бы ошибкой полагать, что теория Дарвина зиждется на знаменитом заблуждении *post hoc, ergo propter hoc*, то есть судит о причинности по простой временной последовательности, ибо Дарвин описал механизм, объясняющий процесс эволюции. Причина изменения видов, согласно Дарвину, — естественный отбор, а естественный отбор выражается в борьбе за существование, происходящей путем размножения и случайных изменений в том, что он называл "геммулами", подобно тому, как это происходит при выведении новых пород домашних животных. Наследственный механизм, описанный Дарвином, был системой, с помощью которой признаки обоих родителей смешивались в их потомстве, растворяясь в последующих поколениях. К сожалению, изложенный механизм содержал ошибку: в описываемой ситуации новый вид возникнуть не мог, поскольку любая мутация, растворяясь в последующих поколениях, в конечном счете выродилась бы до состояния, неспособного повлиять на естественный отбор. Сам Дарвин позднее признал это возражение и, стремясь представить какое-то разумное объяснение эволюции, в последнем издании "Происхождения видов" делал растущие уступки дискредитированной ламарковской концепции прямого наследования приобретенных признаков³.

По Ламарку, жираф выращивает длинную шею, потому что хочет добраться до растущих высоко на дереве листьев, и этот приобретенный признак передается его потомству, у которого шеи становятся длиннее. Согласно Дарвину, у жирафов рождается потомство с шеями различной длины, но ввиду не-

³ Не без удовольствия мы должны заметить, что Дарвина вдохновлял один экономист — Томас Мальтус и решительно критиковал другой — Флиминг Дженкин, профессор инженерии из Эдинбургского университета (Дженкин, в силу обстоятельств, явился первым британским экономистом, построившим кривые спроса и предложения). Дженкин в 1867 г. в своем отзыве на "Происхождение видов" (1859) первым показал, что теория Дарвина в его собственной формулировке была неверна. Именно это замечание могло заставить Дарвина включить в шестое издание "Происхождения видов" новую главу, в которой воскрешались идеи Ламарка (см. Jenkin F., 1973, особ. р. 344-345; Toulmin S. and Goodfield J., 1967, ch.9; Ghiselin M.T., 1969, р. 173-174; Lee K.K., 1969; Mayr E., 1982, р. 512-514).

достатка листьев на деревьях у молодых жирафов с более длинными шеями сохраняется больше шансов выжить, дать потомство и произвести на свет больше жирафов с такими же длинными шеями, как и у них; на протяжении многих поколений этот эффект формирует жирафа с длинной шеей, которого мы знаем. Эти два эволюционных механизма принципиально различны, и для Дарвина уступить Ламарку хотя бы на йоту означало серьезно поступиться своей фундаментальной теорией.

Ирония заключается в том, что к 1872 г. Мендель, труды которого выпали из поля зрения Дарвина, как, впрочем, и всех остальных, уже пришел к идее генов, то есть дискретных единиц-носителей информации о наследственности, передающихся от поколения к поколению без смешивания или растворения. Менделевская генетика снабдила теорию Дарвина убедительным причинным механизмом, но, с нашей точки зрения, статус теории эволюции в результате изменился незначительно: теория Дарвина объясняет то, что не может предсказать, и приводит мало аргументов в защиту своих утверждений, кроме косвенных свидетельств постфактум. Сам Дарвин провозглашал свою верность гипотетико-дедуктивной модели познания (Ghiselin M.T., 1969, р. 27-31, 59-76; George W., 1982, р. 140—150), но факт остается фактом — для некоторых он и по сей день остается "образцом объясняющего, но не прогнозирующего ученого" (Scriven M., 1959, р. 477).

Возможно, это преувеличение, поскольку дарвинизм покоится на некотором количестве специфических условных утверждений о реальности, — например, утверждения, что потомство имеет различные фенотипы, что эти различия систематически связаны с фенотипами родителей и что различные фенотипы проявляются с разной частотой в отдаленных поколениях. И дарвинизм на самом деле подразумевает некоторые прогнозы, например, то, что ни один вид не появляется дважды; таким образом, появление дронтов повлекло бы за собой опровержение дарвинизма (Mayr E., 1982, ch. 10; Rosenberg A., 1985, chs. 5—7). Аналогичным образом, говорить, что дарвиновская эволюция может объяснить форму шеи современного жирафа, но никогда не смогла бы заранее предсказать ее, означает неверно понимать теорию Дарвина, которая, если она вообще предсказывает, делает это не в отношении отдельных существ (например, жирафов) или органов (например, шей), но в отношении признаков или наборов признаков. Сам Дарвин от-

лично знал, что некоторые факты, как, например, существование бесплодных насекомых и стерильных гибридов, скорее всего вступают в противоречие с его теорией: целая глава "Происхождения видов" была посвящена "различным возражениям против теории естественного отбора", то есть признакам, которые не могли бы развиться с помощью механизма естественного отбора. Короче говоря, дарвинизм в принципе может быть опровергнут наблюдениями независимо от возможности наблюдать видообразование *a la* Дарвин на практике (Ruse M., 1982, p. 97—108; 1986, p. 20—26). В этом смысле эволюционная теория Дарвина логически относится к тому же типу теорий, что и ньютонова механика или теория относительности Эйнштейна (Williams M.B., 1973; Flew A., 1984, p. 24—31; Caplan A.L., 1985). Тем не менее следует признать, что модель познания через покрывающие законы со следующим из нее тезисом симметрии не может легко вместить теорию эволюции Дарвина⁴.

Существуют другие примеры теорий, которые, как кажется, предоставляют объяснения без каких-либо определенных прогнозов, такие как глубинная психология Фрейда и теория самоубийств Дюркгейма, хотя по поводу каждой из них можно возразить, что она не является истинно научной. Но еще более широкий класс примеров являют собой любого рода исторические объяснения, в лучшем случае дающие достаточные, но не необходимые условия для того, чтобы событие определенного рода произошло; то, что объясняют историки, почти никогда строго не выводится из их *explanans* и таким образом не выливается во что-либо похожее на строгий прогноз (или, скорее, ретропрогноз). Исторические объяснения, как и научные, действительно основаны на фактах, но эти факты обычно настолько скудны и двусмысленны, что согласовываются с большим числом альтернативных и даже противоречащих друг другу объяснений. Поэтому трудно не согласиться с утверждением Гемпеля (Hempel C.G., 1942), что почти все исторические объяснения являются псевдообъяснениями: они могут быть верны или неверны, но мы редко узнаем, как именно обстоит дело, а историк обычно не готов помочь нам отличить одно от другого.

⁴ Возможно, поэтому Поппер однажды утверждал, что теория эволюции Дарвина не является проверяемой научной теорией, но, скорее, "метафизической исследовательской программой, в рамках которой можно строить проверяемые научные теории" (Popper K., 1976, p. 168, 171—180; а также 1972a, p. 69, 241-242, 267-268).

Подведем итоги. Мы можем найти случаи, подтверждающие тезис об объяснениях без прогноза, но это не слишком сильные аргументы, и я по-прежнему убежден, что модель научного объяснения через покрывающие законы выдерживает всю критику, которой она подвергалась. Конечно, это противоречивая позиция, но достаточно сказать, что необходимо быть настороже, когда нам предлагают объяснение, не дающее возможности прогноза, то есть когда вместо объяснения нам предлагают "понимание". "Мы понимаем причины землетрясений, — писал Фрэнк Хан, — но пока не можем их предсказывать" (Hahn F.H., 1985, p. 10). Впрочем, в последние годы геофизики добились большого прогресса в предсказании землетрясений, поскольку начали лучше понимать их точные причины. Каю бы то ни было, когда пониманию не сопутствует способность предсказывать, мы должны задаться вопросом: происходит ли это ввиду отсутствия возможности получить все необходимые сведения о начальных условиях, как в случае с биологической эволюцией, или это происходит потому, что объяснение не опирается на универсальный закон или по крайней мере обобщение некоторого рода, как в случае со многими историческими объяснениями? Если имеет место последнее, я бы утверждал, что нам определенно пытаются подsunуть "кота в мешке", ибо невозможно объяснить что-либо, не ссылаясь на более обширное множество явлений, элементом которого является предмет объяснения (см. Elster J., 1989).

Нормы и реальная практика

Мы увидели, что модель научного объяснения через покрывающие законы исключает многое из того, что по крайней мере некоторые люди считали наукой. Но именно это и является ее целью: назначение модели в том, чтобы показать, "какой наука должна быть", а не "какая она есть на самом деле". Именно эту предписывающую, нормативную функцию данной модели ее критики находят столь спорной. Они утверждают, что вместо постулирования логических требований, которым должно удовлетворять научное объяснение, или минимальных критериев, которым в идеале должны соответствовать научные теории, с большей пользой время можно было бы употребить, классифицируя и характеризуя теории, реально

находящиеся в научном обороте⁵. Занявшись этим, мы, по их мнению, обнаружили бы, что разнообразие теорий гораздо более поразительно, нежели их сходство, и это, по всей видимости, должно говорить об отсутствии у научных теорий свойств, которые были бы присущи им всем.

Кроме дедуктивных, законоподобных, статистических и исторических объяснений, о которых мы уже упоминали, биология и общественные науки содержат многочисленные примеры функциональных или телеологических объяснений, отличающихся тем, что они указывают на инструментальную роль, которую некоторая часть организма играет в поддержании рассматриваемого состояния этого организма, или роль, которую действия отдельной личности играют в получении некоторого коллективного результата (см. Nagel E., 1961, p. 20—26). Эти четыре или пять типов объяснения фигурируют в ряде научных теорий, и сами теории, в свою очередь, можно классифицировать по различным признакам (см., например, Suppe F., 1974, p. 120-125; Kaplan A., 1964, p. 298-302). Но даже подобная детализированная типологизация научных теорий вызывает трудности, поскольку многие теории сочетают разные типы объяснения, и даже относящиеся к общей группе теории не обязательно будут демонстрировать одинаковые структурные свойства. Иными словами, когда перед нашим взором предстает всесторонняя панорама научной деятельности, у нас в руках оказывается слишком много материала, чтобы позволить себе предложить единственную "рациональную реконструкцию" теорий, из которой можно было бы извлечь методологические нормы, обязательные для всех истинно научных теорий.

⁵ Подобным образом историки утверждали, что модель исторического объяснения через покрывающие законы искажает то, чем они на самом деле заняты: история — это "идеографическая", а не "номотетическая" дисциплина, изучающая конкретные события и персонажи, а не общие законы развития (см. Gray W., 1957; 1966). Но суть первоначального аргумента Гемпеля состояла в том, что даже отдельные события не могут быть объяснены без привлечения обобщений какого-либо рода, как бы тривиальны они ни были, и что историки обычно представляют не более чем "эскиз объяснения", поскольку они либо оказываются неспособны сформулировать свои обобщения, либо неявно и бездоказательно утверждают, что последние хорошо известны. Таким образом, дебаты о традиционном взгляде в лагере философов науки зеркально отражаются в полемике между Гемпелем и Дрэм в лагере философов истории (ее здравый и точный обзор см. в: McClelland P.D., 1975, ch. 2).

Скрытый конфликт между описанием и предписанием в философии науки, а также между историей и методологией науки сыграл главную роль в произошедшем в 1960-х годах практическом ниспровержении традиционного взгляда (см.: Toulmin S., 1977). Этот конфликт также чувствуется в трактовке роли принципа опровержимости в научном прогрессе, данной Карлом Поппером — трактовке, которая явилась одной из основных движущих сил оппозиции традиционному взгляду. Обсуждение идей Поппера позволит нам вернуться к тезису симметрии, взглянув на него с новой стороны.

Фальсификационизм Поппера

Поппер начинает свои рассуждения с определения границы между наукой и ненаукой, своего так называемого *демаркационного критерия*, и заканчивает их попыткой разработать стандарты оценки конкурирующих научных гипотез по степени их правдоподобия. По мере того как он продвигается вперед в своих рассуждениях, он последовательно удаляется от традиционного взгляда, согласно которому целью философии науки является рациональная реконструкция неаккуратных научных теорий прошлого и приведение их к виду, соответствующему определенным канонам научного объяснения. У Поппера философия науки становится предметом, в котором мы ищем методы оценки научных теорий с того момента, как они были сформулированы.

Отправной точкой Поппера является критика философии логического позитивизма в том виде, в котором она поддерживалась представителями "Венского кружка", и нашедшей воплощение в том, что впоследствии стали называть *принципом верифицируемости*, выступающим в качестве критерия познавательного значения утверждений о мире. Этот принцип гласит, что все утверждения делятся на аналитические и синтетические — то есть справедливые либо в силу верности собственных составляющих, либо в силу подтверждающего их практического опыта, — причем все синтетические утверждения имеют значение тогда и только тогда, когда они поддаются, по крайней мере в принципе, эмпирической проверке (см. Losee J., 1972, p. 184—190). Исторически все члены "Венского кружка" (Виттгенштейн, Шлик и Карнап) использовали принцип верифицируемости в основном как "иглолку для прокалывания"

раздутых метафизических претензий в науке и ненауке, подразумевая, что даже некоторые утверждения, считавшиеся научными, и все утверждения, к науке не относившиеся, можно было отвергнуть как не имеющие значения⁶. На практике принцип проверяемости породил глубокое подозрение к использованию в научных теориях ненаблюдаемых сущностей, таких как абсолютное время и абсолютное пространство в ньютоновой механике, электроны в физике элементарных частиц, валентности в химии и естественный отбор в теории эволюции. Типичным порождением этого антиметафизического уклона логических позитивистов была методология *операционализма*, впервые выдвинутая в 1927 г. и впоследствии широко распространившаяся благодаря серии влиятельных работ Перси Бриджмена. Чтобы определить значение любой научной концепции, писал Бриджмен, нам нужно лишь точно установить физическую операцию, необходимую для придания ей количественной определенности: длина *есть* результат измерения объектов в одном измерении, а интеллект *есть* то, что измеряется тестами на уровень интеллекта (см. Losee J., 1972, p. 181—184).

Поппер отвергает любые попытки подобного отделения имеющего значение от не имеющего и заменяет их новым демаркационным критерием, разделяющим все человеческое знание на два непересекающихся класса — "науку" и "ненауку". В XIX в. традиционным решением этой демаркационной проблемы было бы следующее: наука отличается от ненауки тем, что она использует метод *индукции*, то есть наука исходит из опыта и переходит от наблюдения и экспериментов к формулировке универсальных законов с помощью правил индукции. К сожалению, проблема логического обоснования индукции беспокоила философов еще со времен Дэвида Юма. Возьмем конкретный пример: люди выводят универсальный закон о том, что солнце всегда восходит утром, из прошлого опыта; тем не менее это не может быть логически убедительным заключением, когда из

⁶Подразумевается, что утверждения типа "Бог есть", "жизнь священна", "война — это зло" и "картины Рембрандта прекрасны" являются выражениями личного вкуса, не имеющими логического или философского значения. Определенно, некоторым значением они все же обладают, так что сам выбор примеров для формулировки принципа верифицируемости был рассчитан на то, чтобы вызвать ярость традиционалистов всех мастей. Революционный дух логического позитивизма замечательно отражен в философском бестселлере всех времен — книге Алфреда Айера "Язык, истина и логика" (1936).

верности предпосылок с необходимостью следует верность вывода, поскольку нет никакой гарантии, что происходившее в прошлом будет происходить и в будущем. Утверждать, что универсальный закон восхода солнца основан на неизменном опыте, означает, как сказал Юм, считать утверждение не требующим доказательств, поскольку тем самым мы лишь переносим проблему индукции с рассматриваемого случая на другой; проблема же состоит именно в том, каким образом можно логически утверждать что-либо о будущем опыте на основе исключительно прошлого опыта. На определенном этапе рассуждения индуктивный переход от частных случаев к универсальному закону требует нелогичного мыслительного скачка, дополнительного *элемента*, вполне способного привести нас от верных предпосылок к *ложным* выводам. Юм не отрицал, что мы постоянно обобщаем отдельные случаи по привычке и в силу спонтанной ассоциации идей, но считал это логически неоправданными догадками. Это и есть знаменитая *проблема индукции*.

Из рассуждений Юма вытекает фундаментальная асимметрия между индукцией и дедукцией, между доказательством и опровержением, между верификацией и фальсификацией, между утверждением и опровержением утверждения. Ни одно универсальное утверждение не может быть логически строго выведено или окончательно установлено из сколь угодно большого числа частных утверждений, но любое универсальное утверждение может быть логически опровергнуто одним-единственным частным утверждением с помощью дедуктивной логики. Проиллюстрируем сказанное любимым попперовским примером (на самом деле его впервые привел Джон Стюарт Милль): сколько бы раз мы не видели белых лебедей, это не дает нам права утверждать, что все лебеди — белые, однако достаточно один раз увидеть черного лебедя, чтобы опровергнуть данное утверждение. Короче говоря, вам никогда не удастся доказать, что нечто фактически верно, но вы можете доказать, что *некоторые* вещи фактически ложны. Это — утверждение, которое мы можем принять как первую заповедь методологии науки. Поппер использует указанную фундаментальную асимметрию, формулируя свой критерий демаркации: наука — это совокупность синтетических утверждений о реальном мире, которые могут, по крайней мере в принципе, быть опровергнуты эмпирическими наблюдениями. Таким образом, науку характеризует используемый ей метод формулирования и проверки утверждений, а не ее предмет или за-

верения в истинности знаний; если наука и может хоть в чем-то дать уверенность, так это уверенность в незнании.

Проведенная таким образом граница между наукой и ненаукой, однако, не абсолютна: как опровержимость, так и верифицируемость имеют различные степени (Popper K., 1959, p. 113; 1972b, p. 257; 1976, p. 42). Иными словами, демаркационный критерий следует понимать как описывающий более или менее непрерывный спектр знания, на одном конце которого находятся некоторые из "твердых" естественных наук, такие как физика и химия (рядом с ними стоят более "мягкие" эволюционная биология, геология и космология), на другом — поэзия, искусство, литературная критика и т.п., а где-то в середине, хотелось бы верить, ближе к научному полюсу — общественные науки.

Логическая ошибка

Давайте проясним разницу между верифицируемостью и опровержимостью, сделав краткое отступление в захватывающую область логических ошибок. Рассмотрим гипотетический силлогизм: "Если А истинно, то Б истинно; А истинно, следовательно, Б истинно". Гипотетическое утверждение большой посылки разбивается на антецедент — "если А истинно" и консеквент — "то Б истинно". Чтобы прийти к выводу "Б истинно", мы должны быть способны сказать, что А действительно истинно, или говоря техническим языком логики, мы должны "подтвердить антецедент" большой посылки в нашем гипотетическом утверждении, чтобы с логической необходимостью прийти к выводу "Б истинно". Заметим, что под термином "истинно" здесь подразумевается логическая, а не фактическая истина.

Посмотрим, что произойдет, если мы немного изменим малую посылку нашего гипотетического силлогизма, чтобы он звучал следующим образом: "Если А истинно, то Б истинно; Б истинно, следовательно, А истинно". Теперь вместо антецедента мы "подтверждаем консеквент" и пытаемся исходя из верности консеквента "Б истинно" вывести верность антецедента "А истинно". Но такое рассуждение ошибочно, потому что здесь вывод не следует из предпосылок с логической необходимостью. Проиллюстрируем эту мысль примером: "Если Блауг — квалифицированный философ, он знает, как верно пользоваться правилами логики; Блауг знает, как верно пользо-

ваться правилами логики, следовательно, Блауг — квалифицированный философ" (что, увы, не так).

"Подтверждать антецедент" (иногда называемый *modus ponens*) логически верно, но "подтверждать консеквент" — логическая ошибка. Однако мы можем "отрицать консеквент" (*modus tollens*), и это всегда будет логически корректно. Если мы выразим гипотетический силлогизм в отрицательной форме, мы получим: "Если А истинно, то Б истинно; Б ложно, следовательно, А ложно". Возвращаясь к нашему примеру, это будет выглядеть так: "Если Блауг некорректно применяет правила логики, мы логически оправданно можем заключить, что он не является квалифицированным философом".

Выражая ту же мысль более житейским языком, *modus ponens* в **формальной** логике означает, что истинность предпосылок передается выводам, но ложность — нет; *modus tollens*, напротив, означает, что ложность выводов передается предпосылкам, но истинность — нет. Первый гласит, что когда предпосылки ложны, вопрос об истинности или ложности выводов остается открытым; последний гласит, что если выводы ложны, одна или несколько предпосылок должны также быть ложными, но даже если выводы верны, истинность предпосылок мы гарантировать не можем.

Вот одна из причин, по которым Поппер опирается на идею асимметрии между верификацией и фальсификацией. Со строго логической точки зрения мы никогда не вправе утверждать, что гипотеза верна, поскольку она согласуется с фактами; выводя истинность гипотезы из истинности фактов, мы неявно совершаем логическую ошибку, "подтверждая консеквент". С другой стороны, основываясь на фактах, мы вполне можем отрицать истинность гипотезы, поскольку, выводя из отсутствия подтверждающих фактов ложность гипотезы, мы пользуемся логически корректной схемой рассуждения, называемой "отрицанием консеквента", или *modus tollens*. Резюмируя все вышесказанное одной мнемонической формулой, можно было бы сказать: нет логики доказательства, но есть логика опровержения.

Проблема индукции

Если представить науку как череду бесконечных попыток опровергнуть существующие гипотезы и заменить их теми, что успешно противостоят фальсификации, естественно будет спро-

силь, откуда появляются эти гипотезы. Поппер (Popper K., 1959, p. 31—32) следует общепринятому взгляду, отвергая всякий интерес к так называемому "контексту открытия" (в противовес "контексту обоснования") — проблема происхождения научного знания остается в ведении психологии или социологии знания, — но тем не менее настаивает, что, каков бы ни был источник научных обобщений, это определенно не индукция от частных случаев. Для него индукция — это просто миф: индуктивные гипотезы не только неправомерны, как давно показал Юм, но и невозможны (Popper K., 1972a, p. 232—239; 1972b, p. 53). Мы не можем делать индуктивных обобщений, исходя из серии наблюдений, ибо в тот момент, когда мы выбрали наблюдения определенного рода из бесконечного множества возможных, мы уже встали на некоторую точку зрения, и эта точка зрения сама по себе является теорией, как бы проста и груба она ни была. Иными словами, "грубых фактов" не существует — все они уже имеют в подтексте некоторую теорию. Это — фундаментальная идея, к которой мы позднее еще вернемся. Поппер, как и Юм, не отрицает, что повседневная жизнь полна того, что на первый взгляд кажется примерами индукции, но в отличие от Юма он идет настолько далеко, что отрицает, будто эти вольные обобщения укрепляют наши интуитивные соображения. В обычной жизни, как и в самой науке, сказал бы Поппер, мы получаем знание и улучшаем его в ходе постоянного процесса выдвижения гипотез и опровержения их с помощью знакомого метода проб и ошибок. В этом смысле можно было бы сказать, что Поппер не столько разрешил проблему индукции, как он сам любил утверждать, а просто упразднил ее. Короче говоря, его утверждение о том, что он "разрешил" проблему индукции, — в некоторой степени игра слов⁷.

Чтобы избежать недопонимания, нам необходимо уделить немного времени двойному смыслу, который в просторечии

⁷ История философии полна неудачных попыток разрешить "проблему индукции". Даже экономисты не устояли перед соблазном попробовать опровергнуть Юма. Например, Рой Харрод (Harrod R.F., 1956) написал целую книгу, пытаясь обосновать законность индукции как разновидности рассуждения в терминах вероятностей, где вероятность рассматривается как логическое отношение, а не как объективная характеристика событий. При рассмотрении этого вопроса возникает несколько сложных головоломок, связанных с самой концепцией вероятности, которые здесь мы рассматривать не можем (но с ними можно ознакомиться в: Ayer A.J., 1970).

имеет термин *индукция*. Пока что мы говорили об индукции в строго логическом смысле как об аргументации, использующей предпосылки, несущие информацию о некоторых элементах класса, чтобы обосновать обобщение о классе в целом, включая те его элементы, которые мы не рассматривали. Для Поппера, так же как и для Юма, индукция в этом смысле не является законным способом логической аргументации; только дедуктивная логика позволяет строить то, что логики называют "убедительными", или неотразимыми, аргументами, в которых истинность предпосылок всегда влечет за собой истинность выводов. Но в науке и, очевидно, в повседневной жизни мы постоянно встречаемся с так называемыми "индуктивными" аргументами, имеющими целью показать, что конкретные гипотезы *поддерживаются* конкретными фактами. Такие аргументы можно называть "неубедительными" в том смысле, что выводы, хотя в некотором смысле и "поддерживаются" предпосылками, не следуют из них с необходимостью (Barker S.F., 1957, p. 3—4). Даже если предпосылки верны, неубедительная, индуктивная гипотеза не может логически исключить возможности того, что выводы ложны. Так, утверждение: "Я видел много белых лебедей; я никогда не видел черного лебедя; следовательно, все лебеди — белые" является примером неубедительной, индуктивной гипотезы, которая не следует с необходимостью из большой и малой посылок — обе они могут быть совершенно верны и тем не менее из этого логически не следует, что верен и вывод. Короче говоря, неубедительная аргументация может в лучшем случае убедить разумного человека, в то время как убедительная аргументация должна убедить даже упрямаца.

Утверждение Поппера о том, что "индукция — это миф", относится к индукции в качестве логически убедительного способа аргументации, а не к индукции в качестве неубедительной попытки подтвердить некоторую гипотезу, часто имеющую статистический характер⁸. О неубедительной индукции или о том, что иногда называют *логикой подтверждения* (confirmation), Попперу как раз есть что сказать. Все сказанное нами сводится к тому, что нет большего заблуждения, чем общепринятое мне-

⁸ Именно тенденции терять из виду двойное значение термина "индукция" Поппер обязан несколькими атаками на свою критику индуктивизма (см., например, Grünbaum A., 1976). Данный вопрос хорошо освещен у Баркера (Barker S.F., 1957), хотя его обсуждение Поппера оставляет желать лучшего. См. также: Braithwaite R.B. (1960, ch. 8).

ние, будто индукция и дедукция являются взаимно обратными мыслительными операциями: мол, дедукция ведет нас от общего к частному, а индукция — от частного к общему. Противопоставление индукции и дедукции не существенно, в отличие от противопоставления убедительных, надежных гипотез и неубедительных, необоснованных (см. Cohen M.R., 1931, p. 76-82; Cohen M.R. and Nagel E., 1934, p. 273-284).

Невообразимой путаницы можно было бы избежать, если бы мы могли принудительно ввести в лингвистический оборот термин "аддукция" (adduction) для тех неубедительных стилей аргументации, которые вульгарно называют "индукцией" (Black M., 1970, p. 137). Например, мы часто встречаемся с утверждениями типа: вся наука основана на индукции; дедукция есть лишь способ логически мыслить, непригодный в качестве инструмента для получения нового знания, это — своего рода "колбасная машина", лишь перерабатывающая то, чем мы ее загружаем; только с помощью индукции мы можем узнать о мире что-то новое, а в накоплении нового знания о мире в конце концов и состоит функция науки. Эта точка зрения, практически перефразирующая то, что сказано в "Логике" Джона Стюарта Милля, — не более чем ужасающая словесная путаница. Здесь предполагается, что индукция есть нечто обратное дедукции и что это — два легитимных метода логического рассуждения. Но такого явления, как логически убедительная индукция, не существует, а аддукция ни в коем случае не является методом, обратным дедукции, в действительности представляя собой мыслительную операцию совершенно иного рода. Аддукция есть нелогическая операция перехода от царящего в реальном мире хаоса к интуитивной догадке или пробной гипотезе о фактической взаимосвязи, существующей между набором релевантных переменных. То, каким образом делается этот переход, относится к контексту открытия. Возможно и не стоит так высокомерно пренебрегать изучением этого контекста, как велит обычай позитивистов и даже попперианцев, но факт остается фактом: философия науки всецело озабочена не им, а следующим за ним этапом процесса — тем, как первоначальные гипотезы превращают в научные теории, сплетая из них более или менее прочную дедуктивную структуру, и как затем эти теории проверяют на наблюдениях. Короче говоря, давайте не будем утверждать, что наука основана на индукции, — она основана на аддукции с последующей дедукцией.

Иммунизирующие стратегемы

Вернемся к Попперу. Он, особенно в своих ранних работах, часто ссылается на модель научного объяснения через покрывающие законы, но наряду с этим можно заметить изначальное и постоянно растущее недоверие к тезису симметрии. Прогнозы для него имеют доминирующее значение при проверке объясняющих теорий, но это не означает, что он рассматривает *explanans* теории исключительно как аппарат для генерирования прогнозов: "Я рассматриваю интерес теоретика к *объяснению*, то есть нахождению объясняющих теорий, как несводимый к практическому технологическому интересу к выводу предсказаний" (Popper K., 1959, p. 61п; см. также 1972а, p. 191—195; Popper K. and Eccles J., 1977, p. 554-555 и сноску 1 выше). Ученые стремятся объяснить, и они выводят логические прогнозы, являющиеся частью предлагаемого объяснения, чтобы проверить свои теории; все "истинные" теории верны лишь условно, постольку поскольку на данный момент успешно сопротивляются опровержению; иными словами, вся доступная нам истина заключена в тех теориях, которые пока не были опровергнуты.

Таким образом, все зависит от того, способны ли мы опровергнуть теории, и если да, то способны ли мы делать это однозначно. Давным-давно Пьер Дюгем утверждал, что ни одну научную гипотезу нельзя отвергнуть с определенностью, так как мы всегда проверяем весь *explanans*, то есть гипотезу в совокупности со вспомогательными утверждениями, и, таким образом, никогда не можем быть уверены, что подтвердили или опровергли именно саму гипотезу. Отсюда, любая гипотеза может сохраняться даже когда у нас есть свидетельства, опровергающие ее, и, следовательно, принятие или отвержение гипотезы являются в некоторой степени условными. Приведем пример. Если мы хотим проверить закон падения тел Галилея, нам в конечном счете придется проверять этот закон вместе со вспомогательной гипотезой о влиянии сопротивления воздуха, так как закон Галилея распространяется на тела, падающие в абсолютном вакууме, а такую среду на деле практически невозможно получить; и ничто не помешает нам отказаться от опровержения закона Галилея на том основании, что с помощью наших измерительных инструментов нам не удалось сделать поправку на эффект сопротивления воздуха. Одним сло-

ВОМ, заключал Дюгем, не существует такой вещи, как "решающий эксперимент" (см. Harding S.G., 1976). О Герберте Спенсере говорили, что истинной трагедией для него была красивая теория, погибшая из-за одного выбивающегося из общей линии факта. На самом деле ему нечего было беспокоиться: такие трагедии не происходят никогда!

Конвенционалистский аргумент Дюгема сейчас известен как тезис **Дюгема—Куайна**, поскольку он был переформулирован Уиллардом **Куайном**, современным американским философом. Поппер не только знает о тезисе **Дюгема—Куайна** — в действительности вся его методология построена так, чтобы обойти его. Поскольку в некоторых кругах Поппера до сих пор считают наивным **фальсификационистом**, то есть тем, кто верит, что единственного противоречия фактам достаточно для того, чтобы отвергнуть научную теорию, нам стоит процитировать место, где он сам поддерживает тезис **Дюгема—Куайна**:

"Что касается фактов, мы никогда не можем решительно опровергнуть какую-либо теорию, поскольку всегда можно сказать, что результаты эксперимента ненадежны или что противоречия, которые, как утверждается, существуют между теорией и экспериментально полученным результатом, — только кажущиеся, и они исчезнут по мере того, как углубится наше понимание предмета" (Popper K, 1965, p. 50; см. также p. 42, 82—83, 108).

Именно потому, что "мы никогда не можем решительно опровергнуть какую-либо теорию", нам необходимо наложить методологические ограничения на **стратагемы**, которые могут использовать ученые для защиты своих теорий от опровержения. Эти методологические ограничения не являются избыточными приложениями к попперовской философии науки; наоборот, они относятся к ее базовым элементам. Не всегда замечают, что для Поппера науку от ненауки отличает не возможность опровержения как таковая; в действительности науку отличает от ненауки возможность опровержения в сочетании с методологическими правилами, запрещающими то, что он вначале называл "вспомогательными предпосылками *ad hoc*", затем "**конвенционалистскими стратагемами**" и, наконец, "**иммунизирующими стратагемами**" (Popper K., 1972a, p. 15—16, 30; 1976, p. 42, 44).

Если мы будем читать "Логика научного открытия" Поппера и искать фразы типа "я предлагаю **правило ...**", "примем методоло-

гическое правило ..." и т.п., мы найдем более двадцати таких фраз. Будет поучительно привести здесь небольшую выборку из **них**⁹:

(1) "... принять такие правила, которые обеспечат проверяемость научных утверждений; то есть их опровержимость" (Popper K., 1965, p. 49);

(2) "... в науке могут делаться только intersубъективно проверяемые утверждения" (p. 56);

(3) "... в случае угрозы нашей системе мы не будем спасать ее никакой *конвенционалистской стратагемой*" (p. 82);

(4) "... допустимы только те [вспомогательные гипотезы], введение которых не уменьшает степени опровержимости или проверяемости рассматриваемой системы, а, напротив, увеличивает ее" (p. 83);

(5) "Результаты проведенных intersубъективно экспериментов должны либо приниматься, либо отвергаться в свете результатов контр-экспериментов. Апелляцией к логическим следствиям, которые, возможно, будут обнаружены в будущем, можно пренебречь" (p. 84);

(6) "Мы должны считать ее [теорию] опровергнутой только в том случае, если обнаружим *воспроизводимый эффект*, отрицающий теорию. Иными словами, мы признаем теорию опровергнутой, если описывающая подобный эффект эмпирическая гипотеза более низкого уровня предложена и corroborирована" (p. 86);

(7) "... предпочтение следует отдавать теориям, поддающимся наиболее строгой проверке" (p. 121);

(8) "вспомогательные гипотезы следует употреблять по возможности экономно" (p. 273);

(9) "... из любой новой системы гипотез должны следовать старые, corroborированные закономерности или она должна их объяснять" (p. 253).

Именно эти методологические правила, включая само правило опровержимости, составляют демаркационный критерий между наукой и ненаукой у Поппера. Но зачем кому-либо принимать подобный критерий? "Единственная причина, по которой я предлагаю свой критерий демаркации, — заявляет Поппер, — это его полезность" (Popper K., 1965, p. 55). Но полезность для чего? Для науки? Кажущаяся заикленность аргументации пропадает, только когда мы вспоминаем, что занятие наукой можно оправдать, лишь в ненаучных терминах. Мы хотим приобрести знание о мире, даже если оно может

⁹ Полный список этих правил можно найти в работе Johansson J. (1975, chs. 2, 4—11), полезной книге, написанной человеком, не питающим, впрочем, симпатии ко всему тому, что ныне считается философией науки.

быть ошибочным, но почему мы должны желать этого знания, остается глубокой и пока неразрешенной метафизической загадкой человеческой природы (см. Maxwell N., 1972).

"Методологические правила, — говорит нам Поппер, — существуют в виде конвенций" (Popper K., 1959, p. 59). Заметим, что он не стремится обосновать свои правила обращением к истории науки — Поппер отвергает представление о методологии как дисциплине, изучающей поведение ученых в процессе работы (p. 52). И хотя он часто обращается к истории науки — одним из главных источников вдохновения для него служит Эйнштейн (p. 35—36), — он не утверждает, что сумел предложить рациональное объяснение тому, чем, собственно, заняты ученые, сознают они это или нет¹⁰. Его целью, похоже, является объяснить ученым, как добиться того, чтобы их работа способствовала прогрессу науки, и его методологические правила носят откровенно нормативный характер, подобно знаменитому правилу средневековой схоластики — "бритве Оккама", разумность которого можно обсуждать, но которое нельзя опровергнуть историческими контрпримерами. В этом смысле название главной работы Поппера — "Логика научного открытия" — может ввести в заблуждение сразу по двум направлениям". *Логика* научного открытия — это не чистая логика, то есть набор аналитических утверждений. Как говорит сам Поппер, "логика научного открытия должна ассоциироваться с теорией научного метода" (Popper K., 1959, p. 49), а эта последняя, как мы видели, состоит из принципа опровержимости и запрещающих методологических правил, рассыпанных по его работам¹².

¹⁰ Так, отмечает Поппер, Ньютон верил, что пользовался бэконовским методом индукции, что делает его достижения "еще более выдающимися, ибо они были получены вопреки ложным методологическим представлениям" (Popper K. and Eccles J., 1977, p. 190; см. также Popper K., 1972b, p. 106—107; 1983, p. I—XXXI). Даже Эйнштейн, соглашается Поппер (Popper K., 1976, p. 96—97), в течение долгих лет был догматическим позитивистом и операционалистом. Странно, что Поппер редко упоминает о Дарвине, который в ряду великих ученых прошлого по сути являлся истинным попперианцем и заходил настолько далеко, чтобы рассказывать своим читателям о способах, которыми может быть опровергнута его теория (см. ниже, сноску 14).

¹¹ Причиной этого мог послужить плохой перевод: немецкое заглавие "Logik der Forschung" точнее переводится как "Логика исследования".

Даже сейчас нередко можно встретить описание взглядов Поппера, выпускающие из виду их жизненно важный элемент — правила, запрещающие использование "иммунизирующих стратегий" (см., например, Ayer A.J., 1976, p. 157—159; Hare R., 1972, p. 48—52; Williams K., 1975 и даже Magee B., 1973).

Более того, теория научного метода, даже если мы вольно охарактеризуем ее как разновидность логики, не есть логика научного открытия, но скорее логика обоснования, ибо вопрос о том, как человек открывает новые плодотворные научные гипотезы, с самого начала был отвергнут Поппером как психологическая головоломка.

Статистический вывод

Многих комментаторов серьезно беспокоило понятие методологических принципов, которые не являются обобщениями, основанными на прошлых научных достижениях. Но экономисты великолепно "экипированы" для того, чтобы оценить значение сугубо нормативных методологических правил, поскольку постоянно ссылаются на них, когда оценивают статистическую зависимость. В любом учебнике начального курса по статистике можно прочесть: статистический вывод подразумевает использование выборки для того, чтобы сделать некоторые предположения о неизвестных свойствах генеральной совокупности. В процессе статистического вывода мы можем проявить чрезмерную строгость или либеральность, но всегда рискуем совершить так называемую ошибку первого рода, то есть отвергнуть верную гипотезу. Однако одновременно мы рискуем совершить и ошибку второго рода, то есть принять ложную гипотезу, и в целом у нас нет возможности построить такой статистический тест, который не был бы в какой-то мере одновременно подвержен обоим этим рискам. Статистики рекомендуют нам проверять статистическую гипотезу косвенно, через проверку обратной к ней нулевой гипотезы — H_0 . Тогда вероятность ошибки первого рода, или "уровень значимости" (size) теста, равна вероятности отвергнуть гипотезу H_0 , если она верна, а вероятность ошибки второго рода равна вероятности принять ее, когда она ложна. "Мощность" (power) теста равна вероятности корректно отвергнуть ложную гипотезу, то есть $(1 - \text{вероятность ошибки второго рода})$. Далее, нам рекомендуют выбрать небольшой "уровень значимости", скажем 0,01 или 0,05, и максимизировать "мощность" при этом "уровне значимости", или, другими словами, задать вероятность ошибки первого рода на каком-то небольшом произвольном уровне и минимизировать вероятность ошибки второго рода

для этого заданного значения. В результате мы делаем вывод: заданная гипотеза верна на 5-ти процентном уровне значимости, то есть готовы нести риск принятия этой гипотезы как верной, при том что строгость нашего теста допускает возможность отвергнуть верную гипотезу в одном случае из двадцати.

Цель проделанного нами простого упражнения в так называемой теории статистического вывода **Неймана—Пирсона** заключается в том, чтобы показать: проверка любой статистической гипотезы всегда зависит от *альтернативной гипотезы*, с которой ее сравнивают, даже если эта альтернативная гипотеза H_0 заведомо надуманна. Однако это справедливо не только по отношению к проверкам статистических гипотез, но и к любым проверкам результатов "аддукции". Виновен ли Смит в убийстве? Это зависит от того, будут ли присяжные исходить из презумпции невиновности, пока не доказано обратное, или виновности — пока обвиняемый не докажет, что он невиновен. Доказательства — обычно "косвенные" — невозможно оценить до тех пор, пока присяжные не решили, какой риск для них более значим — риск ошибки первого или второго рода. Хотим ли мы, чтобы наша законодательная и судебная система никогда не осуждала невинных, и готовы ли мы заплатить за это тем, что время от времени виновные будут уходить от правосудия, или же мы хотим гарантировать, что ни один виновный не уйдет от наказания, вследствие чего время от времени будем осуждать невинных?

Ученые обыкновенно больше боятся пойти по ложному пути, нежели ошибочно отвергнуть истину; тем самым они ведут себя так, как если бы издержки ошибок второго рода были больше издержек ошибок первого рода. Такую позицию можно осуждать как отсталую и консервативную, как типичное нежелание людей, чье благополучие связано с общепринятыми доктринами, поддержать новые идеи. Ее, напротив, можно приветствовать как выражение здорового скептицизма, отстаивание высоких стандартов в науке. Но какова бы ни была наша точка зрения, мы волей-неволей должны заключить, что в области статистического вывода методологические правила применяются при ответе на вопрос, нужно ли воспринимать результаты проверок статистических гипотез как факт. Всякий раз, когда мы говорим, что зависимость статистически значима на уровне значимости в 5% или даже в 1%, мы тем самым заявляем, что риск принять неверную гипотезу для нас существен-

нее, чем риск отвергнуть верную гипотезу, и это отношение к рискам не есть вопрос логики и не может быть оправдано простыми ссылками на историю научных достижений прошлого (см. Braithwaite R.V., 1960, p. 174, 251; Kaplan A., 1964, ch. 6).

Учитывая по сути статистический характер современной квантовой физики (см. Nagel E., 1961, p. 295, 312), это не праздные замечания, имеющие отношение только к общественным наукам, например, к экономической теории. Всякий раз, когда прогнозы теории имеют вероятностную природу (а какие же прогнозы не имеют ее, если ни один лабораторный эксперимент, даже направленный на проверку такой простой закономерности, как закон Бойля, никогда не покажет, что произведение давления на объем есть абсолютная константа?), представление о том, что результаты наблюдений можно оценивать без использования нормативных методологических принципов, абсурдно. Философия науки Поппера была бы гораздо лучше понята и не так страдала бы от неверной интерпретации, примерами которой все еще изобилует вторичная литература, если бы он с самого начала явно сослался на теорию статистического вывода **Неймана—Пирсона**.

Конечно, теория проверки статических гипотез была сформулирована в работах Ежи Неймана и Эгона Пирсона, появившихся на свет в период между 1928 и 1935 годами, и стала стандартом статистической практики только в 1940-е годы (Kendall M.G., 1968), а "Логика научного открытия" Поппера была впервые опубликована на немецком языке в 1934 г. — возможно, слишком рано для того, чтобы он мог воспользоваться этими разработками. Однако Рональд Фишер в своей знаменитой статье 1930 г. уже выдвинул концепцию *фидуциальных выводов*, практически идентичную современной теории проверки статистических гипотез **Неймана—Пирсона** (Bartlett M.S., 1968); к тому же Поппер много написал по вопросам философии науки и после 1934 г. Пренебрежительное отношение Поппера к значению современной теории статистического вывода для философии науки тем более удивительно, что в "Логике научного открытия" он начинает рассмотрение понятия вероятности с мысли о том, что вероятностные утверждения по самой своей природе не подвержены опровержению, поскольку они "не исключают ничего из того, что может наблюдаться" (Popper K., 1965, p. 189—190). «Достаточно ясно, — продолжает он, — что "практическая фальси-

фикация” может быть достигнута только при условии, если мы примем методологическое решение *рассматривать* крайне маловероятные события как исключенные или запрещенные» (Popper K., 1965, p. 191). В этом заключается суть теории Неймана—Пирсона, и когда она представлена в таком виде, мы немедленно убеждаемся, что принцип **опровержимости** не может работать без методологических норм. Таким образом, то что Поппер не использовал теорию Неймана—Пирсона и особенно его очевидное нежелание упоминать о ней, следует отнести к неразгаданным тайнам истории идей¹³. Я полагаю, что это как-то связано с сохранявшимся у него на протяжении всей жизни враждебным отношением к использованию теории вероятностей для оценки правдоподобности гипотезы (слишком сложный вопрос для его обсуждения в данной книге), но это только догадка.

Степени corroborации

Несмотря на то, что Поппер отвергает взгляд на научные объяснения как простые "сертификаты" на право выдвижения прогнозов, он тем не менее настаивает на том, что научные объяснения не могут быть оценены иначе, как в терминах понимаемых ими прогнозов. Проверить прогнозы, следующие из теоретического объяснения, и показать, что наблюдаемые явления совместимы с этим объяснением, слишком про-

¹³ Лакатош отмечает, что попперовский "фальсификационизм является философской основой одной из интереснейших разработок современной статистики. Подход Неймана—Пирсона всецело основан на методологическом фальсификационизме" (Lakatos I., 1978, I, p. 25п). Но Лакатош ничего не говорит о том, что Поппер даже не замечает теории Неймана—Пирсона, разработанной независимо от него и в значительной степени сформировавшейся до его фальсификационизма. (См. также: Askermann R.J., 1976, p. 84—85.) Брэйтуэйт, отметив глубокую связь между "проблемой индукции" и ранними идеями Фишера о тестировании статистической значимости, достигшими кульминации в теории статистического вывода Неймана—Пирсона и позднее в теории статистического принятия решений Абрахама Вальда, делает следующую сноску, которая много проясняет: «Хотя несколько писавших о логике авторов ссылаются на "метод максимального правдоподобия" Фишера, мне известны только две работы о логике — "Теория экспериментального прогнозирования" (New York 1948) Ч.У.Черчмена и "Логические основания вероятности" Рудольфа Карнапа, — которые ссылаются на работу Вальда или на работу Неймана и Пирсона, появившуюся еще в 1933 г.» (Braithwaite R.B., 1960, p. 199п).

сто: какими бы абсурдными ни были теории, среди них мы почти не найдем таких, которые не подтверждались бы хоть какими-то наблюдениями. Научная теория подвергается настоящему испытанию лишь тогда, когда ученый заранее указывает наблюдаемые условия, при которых она будет признана опровергнутой¹⁴. Чем точнее указаны эти условия фальсификации и чем вероятнее то, что с ними придется столкнуться, тем рискованнее теория. Если такая смелая теория многократно и с успехом противостоит попыткам опровержения и если к тому же она успешно предсказывает результаты, не следующие из конкурирующих теоретических объяснений, она считается в высокой степени подтвержденной или, как предпочитает говорить Поппер, "хорошо corroborированной" (Popper K., 1959, sp. 10). Короче говоря, теория corroborируется не тем, что она согласуется со многими фактами, а тем, что мы неспособны найти какие-либо факты, ее опровергающие.

В традиционной философии науки XIX в. адекватные научные теории должны были соответствовать целому ряду критериев, таких как внутренняя последовательность, простота, законченность, универсальность объяснения (то есть способность объяснять или по крайней мере проливать свет на широкое разнообразие явлений, которую Уильям Хьюэлл называл "совпадением индукции" [consilience of induction]), плодотворность (то есть способность стимулировать дальнейшие исследования) и, возможно, даже практическая ценность выводов. Стоит заметить, что Поппер стремится свести большинство этих традиционных критериев к своему первостепенному требованию опровержимости прогнозов. Очевидно, логическая последовательность является "наиболее распространенным требованием" к любой теории, поскольку противоречащее себе объяснение совместимо с любым событием и, следовательно, никогда не может быть опровергнуто (Popper K., 1959, p. 92). Так же оче-

¹⁴ Интересно, что Дарвин выдвигает точно те же условия, что и Поппер: "Если бы можно было доказать, что любой признак какого-нибудь вида сформировался исключительно для блага другого вида, это разрушило бы мою теорию, поскольку подобные признаки не могли быть результатом естественного отбора". Он указывает на пример с погремушкой у гремучей змеи, но тут же уходит от вопроса о ее альтруистической природе, добавляя: "В этой книге у меня нет места для рассмотрения этого и других подобных ему случаев" (Darwin C., 1859, p. 228—229). Проблема объяснения альтруизма у животных остается неизменной заботой современных социобиологов.

видно, что чем более общей является теория, тем шире область, на которую распространяются ее выводы, и тем легче опровергнуть ее; в этом смысле распространенное предпочтение теорий все большей и большей полноты может быть интерпретировано как неявное осознание того факта, что научный прогресс характеризуется накоплением теорий, выдержавших строгую проверку. Несколько более противоречиво утверждение Поппера, согласно которому теоретическая простота может приравниваться к степени **опровержимости** теории в том смысле, что чем проще теория, тем строже ее наблюдаемые выводы и тем более она пригодна для проверки; и именно из-за этих свойств простых теорий мы стремимся к простоте в науке (Popper K., 1965, ch. 7). Убедительность этого аргумента сомнительна, поскольку само понятие простоты теории в значительной степени обусловлено историческим горизонтом ученых. Многие историки науки замечали, что элегантная простота теории тяготения Ньютона, так впечатлявшая мыслителей XIX в., не производила такого впечатления на современников Ньютона; и если современная квантовая физика и теория относительности верны, нужно признать, что это — не очень простые теории¹⁵. Попытки точно определить, какая теория является простой, а какая нет, до сих пор не имели успеха (Hempel C.G., 1966, p. 40—45). В этом смысле Оскар Уайльд, возможно, был прав, когда остроумно заметил, что истина редко бывает полной и никогда — простой.

Так или иначе, на основе упоминаемых Поппером "степеней корроборации" можно было бы вывести шкалу для сравнения теорий, но сам он фактически открыто отрицает возможность количественной оценки степени опровержимости теоретической системы. Во-первых, ни одна теория не может быть решительно опровергнута единственным экспериментом (тезис Дюгема—Куайна). Во-вторых, хотя мы и можем убеждать ученых не защищать свои теории от фальсификации с помощью "иммунизирующих стратагем", следует признать, что в определенных обстоятельствах было бы функциональным со-

¹⁵ Как заметил Поланьи, "великие теории редко бывают просты в обыденном смысле этого слова. И квантовая механика, и теория относительности очень сложны для понимания; мы запоминаем факты, объясняемые теорией относительности за пару минут, но на то, чтобы овладеть теорией и увидеть эти факты в надлежащем контексте, уходят годы обучения" (Polanyi M., 1958, p. 16).

хранять верность опровергнутым теориям в надежде, что их можно будет скорректировать для объяснения вновь открытых аномалий (Popper K., 1972a, p. 30); иными словами, попперовский завет ученым ни в коем случае не стоит понимать однозначно. И, наконец, в-третьих, большинство проблем оценки теорий подразумевает не просто "дуэль" между теорией и набором фактов, а трехстороннюю "схватку" между двумя или более соперничающими теориями и набором фактов, которые эти теории более или менее удовлетворительно объясняют (Popper K., 1965, p. 32—33, 53—54, 108). Все три вышеизложенные соображения обрекают концепцию степеней корроборации теории на роль средства сугубо качественного, порядкового сравнения теорий *ex post*:

«Под степенью корроборации теории я понимаю: краткую оценку (в заданный момент времени *t*) состояния критического обсуждения того, как теория решает те проблемы, на которые она направлена; ее степень опровержимости; строгость проверок, которым она подвергалась; а также то, как она выдержала эти проверки. Таким образом, корроборация (или степень корроборации) — это *отчет о прошлой работе* теории. Как и предпочтения, она имеет сравнительный характер: в целом можно лишь сказать, что теория А имеет более высокую (низкую) степень корроборации, чем конкурирующая теория Б, в свете критического обсуждения, включающего проверку, *вплоть до момента t*. Будучи лишь отчетом о прошлой работе, она имеет дело с ситуациями, когда некоторые теории предпочитают остальным. Но она ничего не говорит о будущей работе теорий или о "надежности" теорий... Я не думаю, что степень правдоподобности, доля истины или доля лжи (иначе говоря, степень корроборации или даже степень логической вероятности) может когда-либо быть определена численно, за исключением определенных предельных случаев (таких, как выбор между 0 и 1)» (Popper K., 1972a, p. 18, 59).

Проблему придания большей точности концепции корроборации усугубляет то, что соперничающие теории могут иметь не вполне совпадающие области применения, и в этом случае они, строго говоря, даже не сопоставимы. А если к тому же каждая из них является частью большей, тесно взаимосвязанной системы теорий, задача их сравнения в терминах степеней корроборации или правдоподобия становится почти невыполнимой. Это главное затруднение попперовской

методологии хорошо выражает несколько шутовская "рациональная реконструкция" его работы, написанная рукой одного из его учеников — Имре Лакатошем:

«Поппер — догматический фальсификационист, не опубликовавший ни строчки своих работ: он впервые был выдуман — и подвергся "критике" — Айером, а затем и многими другими... Поппер₁ — наивный фальсификационист, Поппер₂ — развитый фальсификационист. Настоящий Поппер перешел от догматической к наивной версии методологического фальсификационизма в двадцатых годах; он пришел к "правилам принятия" развитого фальсификационизма в пятидесятых... Но настоящий Поппер никогда не оставлял своих ранних (наивных) правил фальсификации. Он и по сей день требует, чтобы "критерии опровержения" были определены заранее; необходимо условиться, какие наблюдаемые ситуации, если они действительно наблюдаются, будут означать, что теория опровергнута. Он все еще истолковывает "фальсификацию" как результат дуэли между теорией и наблюдаемыми фактами, без необходимости участия другой, лучшей теории... Таким образом, настоящий Поппер состоит из Поппера₁ с некоторыми элементами Поппера₂» (Lakatos I., 1978, I, p. 93—94).

Характеристика, данная Попперу Лакатошем, возможно, несправедлива, но нет сомнений в том, как мы еще увидим, что попытка Лакатоша отделить свою собственную теорию от теории Поппера (Лакатош = Поппер₃) оправданна. Поппер допускает, что ученые, прежде чем признать старую теорию опровергнутой, обычно имеют "в рукаве" новую теорию, однако не настаивает на том, что им следовало бы или что они должны иметь "в рукаве" новую теорию, в чем состоит основная мысль Лакатоша (Lakatos I., 1978, II, p. 184—185, 193—200; см. также Ackermann R.J., 1976, ch. 5).

Центральный вывод

Мы подошли к тому, чтобы сделать один из наших центральных выводов: точно так же как не существует логики открытия, не существует и убедительной логики подтверждения гипотез; нет формального алгоритма, механической процедуры верификации, фальсификации, подтверждения, корроborации или как бы мы еще это не называли. На философский вопрос: "Как мы можем получить аподиктическое знание мира,

если все, на что мы можем положиться, — это наш собственный уникальный опыт?" — Поппер отвечает, что никакого достоверного эмпирического знания, основанного на нашем личном опыте или опыте человечества в целом, не существует. Более того, не существует и надежного метода гарантировать, что то, возможно, ошибочное знание о реальном мире, которым мы располагаем, является наилучшим из того, чем мы могли бы располагать в данных обстоятельствах. Изучение философии науки может обострить нашу способность оценивать, что относится к допустимому эмпирическому знанию, но эта оценка тем не менее остается условной. Мы можем призывать к самой суровой критике этих оценок, но не можем притворяться, что где-то лежит готовенький, абсолютно объективный, то есть интерсубъективно убедительный метод, который решительно приведет нас к единому мнению о том, что относится к допустимым научным теориям, а что — нет.

Глава 2

От Поппера — к новой неортодоксии

Парадигмы Куна

Как мы видели, методология Поппера имеет бесхитро-но нормативный характер — она предписывает разумную научную практику, которая по возможности, но вовсе не обязательно должна опираться на лучшие образцы науки прошлого. В этом смысле попперовская методология фальсификационизма созвучна традиционному взгляду на теории, хотя во многих других отношениях она отклоняется от него. Между тем работа Куна "Структура научных революций" (1962) демонстрирует почти полный разрыв с традиционным взглядом, поскольку внимание автора сосредоточено не на нормативном предписании, а на позитивном описании. Более того, склонность сохранять теории и делать их неуязвимыми для критики, которую Поппер ворчливо признает в качестве отклонения от наилучшего образца научной практики, становится центральным элементом в предлагаемом Куном описании научного поведения. Кун рассматривает *нормальную науку*, то есть работу по решению научных проблем в рамках ортодоксальной теоретической системы взглядов, — как правило, а *научную революцию*, то есть низвержение господствующей системы взглядов и замещение ее другой вследствие повторяющихся опровергающих ее свидетельств и растущего числа аномалий, — как исключение в истории науки. Есть соблазн сказать: для Поппера наука находится в состоянии постоянной революции, а ее история представляет собой летопись сменяющихся друг друга гипотез и опровержений этих гипотез, в то время как для Куна история науки состоит из длительных периодов, в течение которых сохраняется status quo, время от времени прерывающихся дискретными скачками от одной

господствующей парадигмы к другой, без какой-либо концептуальной коммуникации между ними.

Чтобы сориентироваться, нам необходимо начать с дефиниций. В первом издании своей книги Кун часто употребляет слово *парадигма* в его словарном смысле — как определенный образцовый пример научных достижений прошлого, который продолжает служить моделью для современных ученых. Но он также употребляет это слово в совершенно ином значении — как выбор определенного набора проблем и методов для их анализа, а местами слово *парадигма* принимает еще более широкий смысл, обозначая общее метафизическое видение мира; и именно в этом последнем смысле термин и остается в памяти читателей его книги. Во втором издании "Структуры научных революций" (1970) Кун признает допущенную им в первом издании¹ терминологическую неточность и предлагает заменить слово *парадигма* на термин *дисциплинарная матрица*: «"дисциплинарная" — в том смысле, что она обозначает нечто общее для всех, кто занимается данной дисциплиной, и "матрица" — поскольку она состоит из упорядоченных элементов различного рода, каждый из которых требует дальнейшей спецификации» (Kuhn T.S., 1970a, p. 182). Но какими бы словами мы ни пользовались, в центре аргументации Куна остается "все созвездие верований, ценностей, методов и т.д., разделяемых членами данного сообщества"; и, продолжая, он говорит, что если бы ему пришлось писать свою книгу вновь, прежде чем рассматривать общие для данной области знания "парадигмы" или "дисциплинарные матрицы", он бы сначала обсудил вопрос о том, как, собственно, происходит профессионализация науки (Kuhn T.S., 1970a, p. 173).

Впрочем, все это нельзя считать фатальными уступками — по той простой причине, что отличительной чертой идеологии Куна является не концепция парадигм, за которую все так ухватились, а скорее концепция "научных революций" как резких переломов в развитии науки и, в особенности, представление о прогрессирующем нарушении коммуникации во время "революционного кризиса". Давайте оживим в памяти основные составляющие аргументации Куна: сторонники нормальной науки как бы представляют один "невидимый кол-

¹ В первом издании книги Куна Мастерман нашел 21 разное определение термина "парадигма" (см. Masterman M., 1970, p. 60—65).

ледж" в том смысле, что они придерживаются единого взгляда на то, какие проблемы нуждаются в решении и какую общую форму должно иметь это решение; более того, при постановке проблем и формулировке решений учитывается только мнение коллег, вследствие чего нормальная наука превращается в самоподдерживающийся кумулятивный процесс решения головоломок в рамках общего аналитического каркаса; о сломе нормальной науки, когда это происходит, возвещает бурное распространение новых теорий и оживление методологических дискуссий; новая система взглядов предлагает убедительное решение загадок, на которые прежде никто не обращал внимания, и в ретроспективе становится очевидным, что это решение давно осознавалось, но до настоящего времени игнорировалось; по мере того как не решенные в старой системе загадки становятся корроборирующими примерами в новой системе, старое и новое поколения ученых говорят, не слыша друг друга; и поскольку, приобретая новое знание, мы неизбежно теряем часть старого, обращение к новому подходу обретает природу религиозного переживания, включающего смену гештальта; и по мере того как новая система взглядов побеждает, она, в свою очередь, становится нормальной наукой следующего поколения.

Читатель, знакомый с историей науки, немедленно подумает о революциях, произведенных Коперником, Ньютоном, Дарвином или Эйнштейном и Планком. Однако для полного завершения так называемой коперниковской революции потребовалось полторы сотни лет, и каждый шаг на этом пути сопровождался яростными спорами²; даже ньютоновской революции, прежде чем она была признана в научных кругах Европы, потребовалась смена целого поколения, и на протяжении всего этого периода картезианцы, лейбницианцы и ньютонианцы ожесточенно спорили по каждому аспекту новой

² Между прочим, гелиоцентрическая теория Коперника является лучшим примером неизменной привлекательности простоты как критерия научного прогресса в истории науки: коперникова "De Revolutionibus Orbium Caelestium" не сравнилась по точности прогнозов с "Альмагестом" Птолемея, ей даже не удалось избавиться от всех эпициклов и эксцентриков, загромадивших геоцентрическую теорию Птолемея, но она являлась самым экономичным объяснением большинства, если не всех известных в то время фактов о движении планет (Kuhn T.S., 1957, p. 168—171; см. также *Bynum W.F. et al.*, 1981, p. 80-81, 348-352).

теории (Cohen I.B., 1980, p. 141ff, 1985, p. 167-179)³. Революция, произведенная Дарвином, также не согласуется с образом научных революций, как их описывал Кун: в 1850-е годы в биологии не наблюдалось никакого кризиса; обращение к идеям Дарвина произошло быстро, но уж никак не мгновенно; к концу столетия репутация Дарвина даже несколько упала; и с начала дарвиновской революции в 1740-х годах до появления современной версии эволюционного синтеза в 1940-х годах (Mayr E., 1972) прошло двести лет. Наконец, произошедший в XX в. переход от классической к релятивистской и квантовой физике не сопровождался ни отсутствием взаимопонимания между сторонниками старой и новой систем, ни квазирелигиозными ритуалами обращения, то есть сменой гештальта, — по крайней мере, если верить ученым, пережившим "кризис современной физики" (Toulmin S., 1972, p. 103—105)⁴. Однако все это едва ли нужно доказывать, ибо во втором издании своей книги Кун скромно признает, что данное им ранее описание научных революций страдало риторическими преувеличениями: смены парадигм в период научных революций не обязательно сопровождаются полным разрывом в научной дискуссии, связанным с выбором между двумя соперничающими и абсолютно несовместимыми теориями; взаимное непонимание, царящее среди ученых во время интеллектуальных кризисов, может иметь различную степень; и единственная причина называть смены парадигм "революциями" — подчеркнуть тот факт, что выдвигаемые в поддержку новой парадигмы аргументы всегда содержат нерациональные элементы, выходящие за рамки логического или математического доказательств (Kuhn T.S., 1970a, p. 199—200). Будто сказанного еще недостаточно, Кун продолжает жаловаться на то, что его теорию научных революций поняли неверно — как относящуюся только к масштабным революциям, таким как революции, произведенные Коперником, Ньюто-

³ Как заметил сам Кун в своем более раннем исследовании революции Коперника: "Потребовалось сорок лет, чтобы физика Ньютона твердо заняла место картезианства даже в британских университетах" (Kuhn T.S., 1957, p. 259).

⁴ Из многочисленных попыток критики, которой подверглась книга Куна, ни одна не сравнится по разрушительной силе с критикой Тулмина (Toulmin S., 1972, p. 98—117), проследившего историю идей Куна с 1961 г., когда они впервые были провозглашены, до их окончательной версии образца 1970 г. Пропитанное глубокой симпатией, но во многом не менее критическое прочтение идей Куна можно найти в работе Зуппе (Suppe F., 1974, p. 135—151).

ном, Дарвином или Эйнштейном, и настаивает, что предложенная им схема в не меньшей степени применима к незначительным переменам в конкретных научных дисциплинах, которые могут вовсе не казаться революционными людям, не принадлежащим к "сообществу, состоящему, может быть, из двадцати пяти активных членов" (Kuhn T.S., 1970a, p. 180—181).

Иными словами, в этой более поздней версии концепции Куна для любого периода развития науки характерно одновременное сосуществование большого числа перекрывающихся друг друга и взаимопроникающих парадигм; некоторые из них (хотя и не все) могут быть несовместимы; парадигмы не сменяют друг друга внезапно и уж во всяком случае новые парадигмы не возникают в полном блеске славы, а добиваются победы в результате долгого процесса интеллектуальной конкуренции⁵. Очевидно, что эти уступки существенно ослабили кажущийся драматизм первоначальной основной идеи Куна. Однако неизменными остались акцент на роли нормативных суждений в научных прениях, особенно при выборе между конкурирующими подходами к науке, а также туманно сформулированное, но глубокое недоверие к когнитивным факторам (типа эпистемологической рациональности) по сравнению с социологическими факторами (типа авторитета, иерархии и референтных групп) как к детерминантам поведения в науке. Похоже, Кун объединяет предписание и описание и, таким образом, выводит свою методологию науки из истории науки.

В каком-то смысле "Структура научных революций" Куна является вкладом не в методологию, но скорее в социологию науки. В таком случае неудивительно, что столкновение между кунианцами и попперианцами приводит к некоторому тупику. Так, сам Кун (Kuhn T.S., 1970b, p. 1-4, 19-21, 205-207, 238, 252—253) подчеркивает сходство между своим подходом и подходом Поппера, настаивая, что он, как и Поппер, "твердо

⁵ Короче говоря, Кун в конечном счете отказался от четырех тезисов, которые нашел в его книге Уоткинс (Watkins J.W.N., 1970, p. 34—35), а именно: 1) от тезиса о монополии парадигм — что, мол, парадигма не терпит конкуренции; 2) от тезиса о несовместимости — новые парадигмы несопоставимы и несоизмеримы со старыми; 3) от тезиса несуществования междуарствий — после того, как ученые оставили старую парадигму, они без колебаний принимают новую; и 4) от тезиса о переключении гештальтов, или тезиса о мгновенной смене парадигм, согласно которому ученые якобы переходят к новой парадигме сразу и полностью.

верит в прогресс науки", но одновременно признавая социологическую природу своей работы. Аналогичным образом, попперианцы фактически признают, что "нормальной науки, измеренной в человеко-часах, *значительно больше*, чем экстраординарной науки" (Watkins J.W.N., 1970, p. 32; см. также Askermann R.J., 1976, p. 50—53), но они рассматривают подобные уступки реализму как не имеющие значения для философии науки, в основе которой лежит нормативный подход. Сам Поппер говорил: "Идея обратиться к социологии или психологии (или истории науки) за ответом на вопрос о целях науки и возможностях ее прогресса удивляет и разочаровывает меня" (Popper K., 1970, p. 57).

Методология против истории

Обсуждение книги Куна возвращает нас к старой загадке о соотношении между нормативной методологией науки и позитивной историей науки — загадке, которая была проблемой традиционного подхода к научным теориям в течение нескольких десятилетий. Загадка состоит в следующем: верить в возможность писать историю науки "в том виде, в котором она протекала", без каких-либо суждений о том, что относится к "хорошей", а что — к "плохой" науке, без каких-либо исходных представлений о том, какой надлежит быть научной практике, означает совершать ошибку индукции в написании интеллектуальной истории. Если Поппер прав, говоря, что индукция — это миф, то те, кто стремится "рассказать обо всем, как оно есть", неминуемо будут соскальзывать к тому, чтобы "рассказывать, как должно было бы происходить": выбирая какой-то один из многих способов рассказа о развитии науки в прошлом, они тем самым неизбежно будут окрашивать ее своими неявными представлениями о природе научного объяснения. Одним словом, все утверждения в истории науки имеют методологический подтекст.

С другой стороны, представляется, что и все утверждения о методологии науки точно так же имеют исторический подтекст. Расхваливать достоинства *определенного* научного метода независимо от того, пользовались ли им ученые настоящего или прошлого, несомненно, бесосновательно; на деле даже Поппер не может избежать ссылок на историю науки в качестве

одного из подтверждений своих методологических взглядов. Таким образом, мы, очевидно, попадаем в порочный круг, в котором невозможны ни свободная от методологической окраски чисто описательная историография науки, ни внеисторическая чисто нормативная методология науки⁶. Я думаю, что на самом деле выхода из этого порочного круга не существует. Чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться к трудам Имре Лакатоша, направленным как раз на то, чтобы превратить этот порочный круг в "доброкачественный". В серии статей, в основном опубликованных между 1968 и 1971 гг., Лакатош переработал и развил философию науки Поппера в критический инструмент исторического исследования, взяв в качестве максимы парафраз одного из высказываний Канта: "Философия науки без истории науки пуста; история науки без философии науки слепа" (Lakatos I., 1978, I, p. 102). Эта максима безупречно выражает описанную выше загадку порочного круга.

Научно-исследовательские программы

Попперовская методология науки является *агрессивной* в том смысле, что по ее стандартам часть того, что называется наукой, может быть отброшена как методологически несостоятельная. Методология Куна является *защитной*, поскольку она стремится, скорее, оправдать существующую научную практику, чем критиковать ее⁷. Работы Лакатоша, со своей стороны, могут рассматриваться как поиск компромисса между внеисторической (если не антиисторической), агрессивной методологией Поппера и релятивистской, защитной методологией Куна — компро-

⁶ Этот порочный круг был великолепно описан одним ученым, часто признававшим, что он многим обязан Попперу. Обсуждая парадокс, состоящий в том, что научная методология проверяется на поведении самих ученых, Питер Медавар замечает: "Если мы предположим, что методология несостоятельна, то же самое можно сказать и о наших проверках ее обоснованности. Если мы предположим, что она состоятельна, тогда нет смысла подвергать ее проверке, так как проверка неспособна показать ее несостоятельность" (Medawar P.B., 1967, p. 169). За другими свидетельствами того, что существование порочного круга широко признавалось как среди философов, так и среди историков науки, можно обратиться к следующим работам: Lakatos I. and Musgrave A. (1970, p. 46, 50, 198, 233, 236—238); Achinstein P. (1974); Hesse M. (1973); Laudan L. (1977, ch. 5).

⁷ Различением агрессивных и защитных методологий я обязан Лацису (Latsis S.J., 1974).

мисса, тем не менее твердо остающегося в попперианском лагере⁸. Лакатош не так "строг" к науке, как Поппер, но гораздо "строже" Куна — он всегда более склонен критиковать плохую науку с помощью хорошей методологии, нежели смягчать методологические построения обращением к научной практике.

Для Лакатоша, как и для Поппера, методология как таковая не дает ученым свода правил решения научных проблем; она касается логики оценивания, набора немеханических правил оценки корректно сформулированных теорий. Но Лакатош отличается от Поппера тем, что его логика оценки применяется им одновременно и в качестве исторической теории, направленной на прогнозирование развития науки задним числом. В качестве нормативной методологии науки она эмпирически неопровержима, так как выводится из особого взгляда на эпистемологию. Но как историческая теория, утверждающая, что ученые в прошлом часто вели себя в соответствии с методологией фальсификационизма, она поддается опровержению. Если история науки укладывается в нормативную методологию, как, похоже, говорит Лакатош, у нас, помимо философских, имеются дополнительные причины присоединиться к фальсификационизму; если же она не придерживается нормативной методологии, у нас появляются причины для отказа от наших нормативных принципов. Иными словами, Лакатош настаивает на том, что в конечном счете нам придется рассмотреть историю науки с помощью открыто фальсификационистской методологии, чтобы увидеть, насколько велика конфликтная область⁹.

Лакатош начинает с отрицания того, что отдельные теории являются подходящим объектом для научных оценок. Что необходимо оценивать и что в конце концов неизбежно оценива-

* Блур, как мы увидим, бьет мимо цели, характеризуя работы Лакатоша как "обширную ревизию, приводящую к отречению от основ попперовского подхода и принятию на вооружение некоторых из наиболее характерных кунинских установок" (Bloor D., 1971, p. 104). Он не единственный, кто не видит большой разницы между Куном и Лакатошем (см., например, Green F., 1977, P. 6—7), упуская, таким образом, весь смысл аргументации Лакатоша.

⁹ Во всяком случае, так понимаю Лакатоша я. Следует заметить, что он не относится к тем авторам, словам которых легко найти однозначную интерпретацию. Его склонность выносить важные мысли в сноски, давать все новые и новые ярлыки различным интеллектуальным позициям, придумывать неологизмы и через слово ссылаться на собственные работы, как если бы какую-то их часть невозможно было понять, не поняв всего в целом, существенно затрудняет осмысление его работ.

ется, так это кластеры более или менее взаимосвязанных теорий, или *научно-исследовательские программы (НИП)*¹⁰. Когда какая-либо исследовательская стратегия, или НИП, сталкивается с опровержениями, она меняет свои вспомогательные предпосылки, что, как утверждал Поппер, может вести к росту либо падению ее содержательности, или, как предпочитает говорить Лакатош, обнаруживает "прогрессивные либо деградирующие сдвиги проблемного поля". НИП называется *теоретически прогрессивной*, если последующая формулировка программы имеет "дополнительное эмпирическое содержание" по сравнению с предшествующей, то есть предсказывает "какой-либо новый, неожиданный факт"; она называется *эмпирически прогрессивной*, если это "дополнительное эмпирическое содержание corroborируется" (Lakatos I., 1978, I, p. 33—34). И наоборот, если НИП бесконечно наращивает новые корректировки *ad hoc*, чтобы соответствовать новым доступным фактам, она называется "деградирующей".

Да, но что такое "новый факт"? Представляет ли он собой дотолее совершенно неожиданное следствие НИП (как существование планеты Нептун в ньютоновской НИП), или это явление, которое было хорошо известно и прежде, но не имело никакого теоретического объяснения (как первый закон движения небесных тел Кеплера — движение планет по эллиптическим орбитам вокруг Солнца, — оказавшийся простым следствием из формулы гравитации Ньютона)? Очевидно, что первый критерий гораздо жестче второго и выбор между ними повлияет на наши суждения о степени прогрессивности НИП, по Лакатошу. Сам Лакатош смягчил свое требование о новом факте, и его последователи вскоре остановились на самом мягком определении (Hands D.W., 1991): прогрессивной НИП является та, которой более или менее постоянно удается делать новые предсказания, регулярно объясняя новые факты, выбивающиеся из общего ряда; короче, она лишь объясняет — как бы гениально это ни делалось — явления, уже известные до того, как НИП была сформулирована, или, в худшем случае, только те явления, для объяснения которых была разработана.

¹⁰ Если концепция научно-исследовательских программ кажется некоторым читателям туманной, следует напомнить, что и концепция "теорий" не менее туманна. Фактически трудно определить понятие *теории*, даже когда оно употребляется в узком, техническом смысле (Achinstein P., 1968, ch. 4).

В любом случае различие между прогрессивной и деградирующей НИП имеет относительный, а не абсолютный характер. Более того, это различие выявляется не сразу, а лишь спустя некоторое время. "Впередсмотрящий" характер исследовательской стратегии, в отличие от изолированной теории, препятствует ее немедленной оценке. Поэтому для Лакатоша НИП не становится "научной" раз и навсегда; со временем она может перестать быть научной, сползая из разряда "прогрессивных" к "деградирующей" (как, например, астрология), но может произойти и обратное (парапсихология?). Таким образом, мы имеем *демаркационный критерий* между наукой и ненаукой, который по сути является историческим и подразумевает эволюцию идей во времени как один из своих необходимых элементов.

Далее Лакатош разделяет компоненты НИП на жесткие и гибкие. "История науки, — замечает он, — это скорее история исследовательских программ, чем теорий", причем «все научно-исследовательские программы можно представить как "твердое ядро", окруженное защитным поясом вспомогательных гипотез, которые должны нести бремя проверок». Твердое ядро воспринимается как неопровержимое по "методологическому решению его приверженцев" и содержит, помимо чисто метафизических верований, "позитивную эвристику" и "негативную эвристику", фактически представляющие собой список того, что следует и чего не следует делать. Защитный пояс содержит гибкие элементы НИП и именно в нем твердое ядро комбинируется со вспомогательными предпосылками для формирования конкретных проверяемых теорий, которые и зарабатывают НИП ее научную репутацию (Lakatos I., 1978, I, p. 49—52).

Термины типа *твердое ядро* и *защитный пояс*, очевидно, были выбраны из-за их иронических обертонов. В некоторой степени это разграничение имеет чисто логическую природу: если НИП постоянно развиваются в попытке справиться с аномалиями и объяснить новые явления, отсюда следует, что некоторые их компоненты должны оставаться более или менее неизменными, иначе мы будем иметь дело фактически уже с новыми НИП; короче, должно существовать нечто вроде "твердого ядра", или относительно жесткой части НИП. Это не означает, что твердое ядро НИП намертво зафиксировано с момента рождения программы; наоборот, оно тоже развивается, но, предположительно, гораздо медленнее защитного пояса. Твердое ядро, как мы сказали, состоит из эмпирически не-

опровержимых верований и, следовательно, сводится к тому, что некоторые называли "метафизикой"¹¹. Иными словами, у Лакатоша нет позитивистской мании раз и навсегда избавиться от метафизики. Как и Поппер (Popper K., 1959, p. 38), Лакатош убежден, что научные открытия невозможны без метафизических установок; метафизика науки просто намеренно скрыта от глаз в твердом ядре, подобно тому как при игре в покер карты скрыты от глаз в руках сдающего, в то время как реальная игра науки ведется картами на руках игроков, то есть опровержимых теорий защитного пояса.

Лакатош утверждает: критерий опровержимости Поппера требует не только того, чтобы научная теория просто поддавалась проверке, но и того, чтобы эта проверка была независимой, то есть, чтобы теория была способна предсказать исход, который не предсказывает соперничающая теория. В таком случае попперовская "корроборация" предполагает наличие по меньшей мере двух теорий, и то же самое относится к НИП. Конкретная НИП считается лучше, чем другая, если она объясняет все факты, предсказываемые конкурирующей НИП, и дополнительно делает какие-то прогнозы, часть которых эмпирически подтверждается (Lakatos I., 1978, I, p. 69, 116—117). Лакатош иллюстрирует эту позицию на примере теории гравитации Ньютона — "возможно, наиболее успешной исследовательской программы всех времен" — и затем отслеживает происходивший после 1905 г. процесс присоединения физиков к лагерю теории относительности, включающей теорию Ньютона как частный случай. Он называет этот переход от ньютоновской к эйнштейновской НИП "объективным", поскольку большинство физиков действо-

вало так, как будто бы они верили в *методологию научно-исследовательских программ (МНИП)* Лакатоша.

Конечно, именно этот эпизод в истории науки не сопровождался практически никакой потерей содержательности (по Куну) при переходе от деградирующей НИП к прогрессивной: ньютонова система может рассматриваться как частный случай более общей теории относительности Эйнштейна. Но не вся история науки столь аккуратно укладывается в представление об устойчивом кумулятивном прогрессе, в ходе которого старые теории постоянно сменяются новыми, более общими. Зачастую приобретаемое нами в ходе научного прогресса новое знание связано с издержками потери какого-то содержания, так что мы возвращаемся к знакомой куновской проблеме несопоставимости последовательных исследовательских стратегий. Тем не менее Лакатош выдвигает несколько озадачивающее утверждение, что всю историю науки можно описать как "рациональное" предпочтение учеными прогрессивных НИП деградирующим — видимо, потому, что прирост содержания всегда превышает потери, — и называет всякую подобную попытку перехода от одной НИП к другой *внутренней* историей науки (p. 102).

В противоположность этому под *внешней* историей понимаются не только все нормальные воздействия социальной и политической среды, которые у нас обычно ассоциируются со словом "внешняя", но и любая неспособность ученых действовать в соответствии с МНИП: например, предпочтение деградирующей НИП прогрессивной на том основании, что первая проще второй. Лакатош ни на минуту не делает вида, что внутренняя история является полной и исчерпывающей: ведь это равносильно признанию, что ученые всегда совершенно "рациональны", а Лакатош слишком кунианец, чтобы принять такое утверждение (p. 130, 133). Он признает, что **утверждение**, согласно которому всю историю науки можно объяснить чисто "внутренней" рациональной реконструкцией, может оказаться несостоятельным в свете исторических свидетельств, но рекомендует отдавать приоритет внутренней истории перед обращением к истории внешней. В качестве альтернативы он советует «излагать внутреннюю историю *в тексте*, а в сносках отмечать, как "плохо себя ведет" реальная история в свете ее рациональной реконструкции» (p. 120) — совет, которому сам Лакатош последовал в своей знаменитой истории математических теорем Эйлера о многогранниках

¹¹ "Твердое ядро" Лакатоша выражает идею, практически идентичную той, которую Шумпетер вкладывал в понятие "видения" в истории экономической науки — "предшествующее анализу когнитивное действие, представляющее сырой материал для аналитических усилий" (Schumpeter J.A., 1954, p. 41—43), а Гулднер — в понятие "гипотезы о мире", постоянно фигурирующее в его объяснении, почему социологи принимают одни теории и отвергают другие (Gouldner A.W., 1971, ch. 2). Марксистская теория идеологии может быть интерпретирована как частная теория о природе "твердого ядра" Лакатоша; Маркс был прав, веря, что "идеология" играет значительную роль в научном теоретизировании, но ошибался, утверждая, что классовый характер этой идеологии играет решающую роль при принятии научных теорий или отказе от них (см. Seliger M., 1977, особ. p. 26-45, 87-94).

(Lakatos I., 1976)¹². Написанной подобным образом истории науки, предполагал Лакатош, понадобится немного сносок, относящихся к внешней истории.

В ответ на критику Лакатошем социопсихологической теории Куна последний минимизирует различия между ними: "Хотя у него другая терминология, его аналитический аппарат настолько близок к моему, насколько это ему нужно: твердое ядро, работа в защитном поясе и фаза деградации являются близкими аналогами моих парадигм, нормальной науки и кризисов" (Kuhn T.S., 1970b, p. 256). Однако при этом он настаивает: "То, что Лакатош называет историей, на самом деле вовсе не история, а философия, конструирующая примеры. В таком виде история в принципе не может оказать ни малейшего воздействия на априорную философскую позицию, которая всецело определила ее" (Kuhn T.S., 1971, p. 143). Лакатош отвечает на этот аргумент утверждением, что его собственный подход к историографии науки позволяет "предсказать задним числом" новые исторические факты, то есть факты, неожиданные в свете существующих в настоящее время подходов историков науки. В этом смысле "методология историографических исследовательских программ" может быть оправдана самой МНИП: она докажет свою "прогрессивность" тогда и только тогда, когда будет способствовать открытию новых исторических фактов (Lakatos I., 1978, I, p. 131—136). Не попробуешь — не узнаешь: нам остается самим увидеть, действительно ли история естественной или общественной науки становится продуктивнее, если она выстроена не как устойчивый ряд улучшений парадигмы, каждую пару сотен лет прерываемый кунианской научной революцией, а как последовательность сменяющих друг друга прогрессивных исследовательских программ Лакатоша, обеспечивающих рост эмпирической содержательности теорий.

Разработанные Лакатошем концепции НИП и МНИП уже послужили источником вдохновения для целого ряда новых

¹² Было бы вернее сказать, что данный совет являлся рационализацией его истории теорем Эйлера, впервые опубликованной в 1964 г. Эта блестящая работа написана в форме платоновского диалога, где все обращения к истории математики даны в сносках. Она показывает, что такие давние математические концепции, как "строгость", "элегантность" и "доказательство", долгое время воспринимавшиеся как чисто логические, претерпели такое же историческое развитие, как и соответствующие естественнонаучные концепции — "обоснованность", "простота", "дедуктивная необходимость" и т.п.

интерпретаций знакомых и неизвестных ранее эпизодов истории науки (см. Urbach P., 1974; Howson C., 1976), включая некоторые приложения в области экономической теории, которые мы рассмотрим подробнее на последующих страницах этой книги (см. также de Marchi N. and Blaug M., 1991). О том, насколько эти исследования демонстрируют эвристическую мощь метаисторической исследовательской программы Лакатоша, пусть судят другие; мы же можем прямо сказать, что в конце анализа Лакатош столкнулся с тем же затруднением, что и Поппер, пытаясь "проплыть" между надменным предписанием и смиренным описанием.

Как мы видели ранее, Поппер был склонен советовать ученым, что им делать, но не исключал возможности, что прогресс науки может быть достигнут и в том случае, если его советы проигнорируют. Аналогичным образом, Лакатош характеризует свою МНИП как способ оценки научно-исследовательских программ прошлого *ex post*, которую нельзя приравнивать к подаче современным ученым эвристических советов оставить деградирующую НИП и присоединиться к прогрессивной. Он проповедует терпимость к подающим надежды, перспективным НИП, которым пока еще не удалось предсказать новых фактов, и отказывается осуждать ученых, сохраняющих верность деградирующим НИП, при условии, что они честно признают, что их программа деградирует. Он добавляет, впрочем, что редакторы научных журналов, отказывающиеся публиковать статьи, написанные в рамках деградирующих НИП, и научные фонды, не желающие их финансировать, совершенно правы (Lakatos L., 1978, I, p. 117). Очевидно, такую позицию можно отнести к разновидности интеллектуальной шизофрении, особенно если не указаны временные рамки, в пределах которых ученые, научные журналы и исследовательские фонды должны поступать подобным образом. Фейерабенд зло замечает: "Можно было бы многое сказать об абсурдности представления, согласно которому вор может воровать сколько хочет, [а] полиция и простые люди хвалят его как честного человека, поскольку он заявляет всем, что он — вор" (Fejerabend P.K. 1976, p. 324п).

Ясно, что попытку Лакатоша отделить оценку от рекомендаций, сохранить критическую методологию науки откровенно нормативной, но тем не менее способной послужить основой исследовательской программы в истории науки, следует

признать либо победой с жестокими потерями, либо поражением, но поражением блестящим¹³.

Методологический анархизм Фейерабенда

Многие из содержащихся в работах Лакатоша тенденций к смягчению "агрессивных" черт попперианства и расширению границ допустимого были подхвачены некоторыми другими современными критиками традиционного взгляда на теории, например, Хансоном, Поланьи и Тулмином, и получили еще большее развитие у Пола Фейерабенда¹⁴.

Все эти авторы отрицают позитивистское различие между "контекстом открытия" и "контекстом обоснования" (см., в частности, Toulmin S., 1972, p. 478—484; Feysrabend P.K., 1975, chs. 5, 14). Конечно, они соглашались с тем, что логическое и эмпирическое обоснование теорий невозможно свести к описанию их исторических корней, но решительно отказываются отделять выносимые *ex post* оценки обоснованности теорий от изучения их происхождения. Иначе говоря, все они следуют Куну и Лакатошу, отвергая попперовскую идею абсолютной, внеисторической философии науки тем решительнее, чем чаще каждый из них подчеркивает неотъемлемо общественный и несостязательный (cooperative) характер научного знания — от других человеческих занятий науку концептуально отличает возможность межличностной проверки, отражающаяся в понятии о неограниченной воспроизводимости результатов. Даже в книге Майкла Поланьи, уж казалось бы названной "Личностное знание", основные идеи о науке противоречат заглавию: каким бы ни было научное знание, оно не является чисто личностным знанием, которое нельзя передать другим (Polanyi M., 1958, p. 21, 153, 164, 183, 292-294; см. также Ziman J., 1967, 1978).

¹³ Версию о поражении подтверждает доблестная, но неубедительная попытка переформулировать МНИП Лакатоша, предпринятая одним из его учеников: см. Worrall J. (1976, p. 161—176). Обоснованную критику Лакатоша можно найти в работах: Berkson W. (1976) и Toulmin S. (1976).

¹⁴ Вместе с английскими и американскими критиками традиционного взгляда должен быть упомянут Гастон Башляр — французский философ науки, малоизвестный за пределами Франции. Комментарий к его творчеству можно найти в работе: Bhaskar R. (1975).

Мнения о том, что именно может быть эффективно передано другим, могут различаться, но все согласны, что научные теории должны быть оцениваемы с помощью наблюдений, хотя бы в принципе доступных каждому. Однако отсюда немедленно следует, что новые наблюдения будут приводить к изменению этих оценок, то есть в оценку научных теорий закрадывается неизбежный эволюционный элемент. Таким образом, попперовская атака на "генетическое заблуждение" — смешение исторических корней с эмпирической обоснованностью — заканчивается ничем.

Еще один момент, постоянно присутствующий в *новом взгляде на научные теории*, — это идея, что все эмпирические наблюдения неизбежно имеют теоретическую окраску и что даже обыкновенные ощущения, такие как зрение, осязание и слух, глубоко обусловлены изначальными концептуальными представлениями; как пишет Хансон (Hanson N.P., 1965, p. 7), для которого это действительно является *idee fixe*: "за зрением кроется гораздо больше, чем видит глаз"¹⁵. В этом отношении новый взгляд ближе к Попперу, который давно осознал парадокс, когда мы требуем тщательной проверки теорий в терминах наблюдаемых на их основе предсказаний, но в то же время признаем, что любые наблюдения на самом деле интерпретируются в свете теорий. Будучи далек от того, чтобы не замечать очевидного противоречия, Поппер мудро отказался определять, что он понимает под словом "наблюдаемые": "Я думаю, что это нужно ввести как термин без определения, который приобретет достаточно точный смысл по мере использования" (Popper K., 1959, p. 103; см. также p. 107п). Некоторым этот совет всегда казался безнадежным: похоже, нам вручают одежду, которая впоследствии оказывается прозрач-

¹⁵ Экономистам должны быть хорошо знакомы аргументы Хансона: они приводятся в первой главе книги Самуэльсона "Экономика" (Samuelson P.A., 1976, p. 10—12). Некоторые социологи науки (Collins H.M., 1985) продвигают концепцию фактов, нагруженных теорией, еще на шаг дальше. Поскольку экспериментирование требует серьезной квалификации, мы никогда не можем сказать, был ли второй эксперимент проведен достаточно хорошо для того, чтобы считаться повторением первого; для проверки качества второго эксперимента требуются новые эксперименты — и т.д. Таким образом можно показать, что фактически лабораторные эксперименты невоспроизводимы: каждый эксперимент уникален и, следовательно, с вышеописанной точки зрения хваленая воспроизводимость научных результатов — не более, чем миф.

ной¹⁶. Но те, кто прочно усвоил смысл тезиса Дюгема—Куайна и урок Лакатоша (любая проверка подразумевает трехстороннюю "схватку" между фактами и по крайней мере двумя конкурирующими теориями), легко перенесут неизбежность теоретической окраски эмпирических наблюдений.

Действительно, то, как мы видим факты, в большей или меньшей степени зависит от конкретных теорий, но сами факты необязательно должны полностью зависеть от тех теорий, в подтверждение которых они приводятся. В этом смысле факты делятся на три категории. Некоторые факты являются наблюдаемыми событиями, и наблюдений так много или они столь очевидны, что этого достаточно для признания соответствующих фактов убедительными. Наличие других фактов, таких как существование атомов и генов, мы лишь подразумеваем, поскольку они не вытекают из нашего непосредственного опыта, но, тем не менее, и они считаются несомненными. Наконец, есть факты, имеющие еще более гипотетическую природу, свидетельства в пользу которых либо подозрительны, либо подвержены многочисленным интерпретациям (например, телепатия, полтергейст и НЛО); мир, безусловно, полон таинственных "фактов", которые еще только ждут рационального объяснения (см. Mitchell E.D., 1974). Одним словом, факты обладают по крайней мере некоторой независимостью от теорий хотя бы потому, что они могут быть истинны, несмотря на ложность конкретной теории; на нижнем уровне факты могут согласовываться с несколькими теориями, утверждения которых более высокого уровня вступают в конфликт друг с другом; и процесс изучения фактов всегда подразумевает сравнение теорий с большей или меньшей вероятностью ошибки. Как только мы признаем, что абсолютно точное знание для нас недостижимо, нет ничего неудобного в том, что наше видение фактов о реальном мире имеет глубоко теоретическую природу.

Однако, если мы соединим концепцию теоретически нагруженных фактов с кунианским представлением о потере содержания при переходе от одной теории (парадигмы или НИП) к другой, в результате чего сравнение конкурирующих теоре-

¹⁶ Наблюдательную, но логически несвязную, нигилистическую критику Поппера в данном вопросе можно найти у одного из промарксистских авторов: Hindess B. (1977, ch. 6).

тических систем становится затруднительным (если вообще возможным), мы окажемся в положении, когда у нас не будет каких-либо оснований для рационального выбора между конфликтующими научными теориями. Именно такую позицию теоретического анархизма и отстаивает с большим остроумием и красноречием Фейерабенд в своей книге "Против метода", доходя до утверждения, что его позицию лучше описывает определение "легкомысленный дадаизм", чем "серьезный анархизм" (Feyerabend P.K., 1975, p. 21, 189—196). Интеллектуальное-развитие Фейерабенда как философа науки было метко охарактеризовано как "путешествие от ультрапопперианского Поппера к ультракунианскому Куну" (Bhaskar R., 1975, p. 39).

В книге "Против метода" утверждается следующее. Во-первых, в научной методологии не существует таких канонов, какое бы доверие они ни внушали и как бы твердо ни были основаны на эпистемологии, которые не нарушались бы безнаказанно в какой-то момент в истории науки; более того, некоторые из величайших ученых достигли успеха как раз потому, что намеренно нарушали все правила научной деятельности (Feyerabend P.K., 1975, p. 23; см. также сн. 9). Во-вторых, тезис, согласно которому наука развивается по мере того как старые теории становятся частными случаями новых, более общих, — не более чем миф: фактически пересечение между соперничающими научными теориями настолько мало, что даже развитый фальсификационизм не имеет какого-либо основания для рациональных оценок (p. 177—178). В-третьих, научный прогресс, как бы мы его ни понимали и чем бы ни измеряли, в прошлом имел место лишь потому, что ученые никогда не были скованы никакой философией науки: последняя является одной из тех "фальшивых дисциплин... которые не имеют в своем послужном списке ни одного научного открытия", и "единственный принцип, не препятствующий прогрессу, таков: *возможно все*" (p. 302, 323).

Наука, настаивает Фейерабенд, «гораздо более "неряшлива" и "иррациональна", чем ее методологический образ»; более того, не существует демаркационного критерия, по которому мы могли бы эффективно отличить ее от ненауки, идеологии или даже мифа (p. 179, 297). «Принцип "возможно все", — объясняет Фейерабенд, — не означает полного отсутствия каких бы то ни было рациональных методологических принципов, он лишь означает, что если мы хотим иметь какие-то *универ-*

сальные методологические принципы, они неминуемо окажутся столь же пустыми и неопределенными, как в случае, когда "возможно все"; "возможно все" не выражает какого-либо из моих убеждений, это лишь краткое шутивное описание положения, в котором находится рационалист» (Feuerabend P.K., 1978, p. 188; см. также p. 127-128, 142-143, 186-188). Короче, он выступает не против метода в науке как такового, а только против методов, претендующих на общность или универсальность, включая и собственный совет игнорировать методы ("чтобы быть истинным дадаистом, необходимо одновременно быть и антидадаистом").

Но не только методологии Фейерабенд стремится указать ее место; главная мишень его скептических колкостей — репрессивный характер самой науки, в особенности претензии научного истеблишмента на монопольное владение правильными методами поиска истины: государство и наука должны быть отделены друг от друга, чтобы родители могли воспользоваться своим правом обучать детей в государственных школах магии, а не науке, если они этого хотят (Feuerabend P.K. 1975, p. 299). Единственная окончательная, высшая ценность — это свобода, а не наука. Как сказал один критик: "Для Фейерабенда единственное, что достойно называться свободой, состоит в том, чтобы делать что хочешь и как хочешь" (Bhaskar R., 1975, p. 42). В конечном счете книга Фейерабенда сводится к замене философии науки философией "ста цветов"¹⁷.

¹⁷ Впрочем, никакая критика книги Фейерабенда "Против метода" не может лишить ее вызывающего "шарма" в лучшем смысле этого слова: ее автор весело высмеивает традиционные научные занятия, восхищается изгоями, включая марксистов, астрологов и свидетелей Иеговы, и смеется над собой наравне с другими; воистину, трудно понять, не морочат ли вам голову. Работа "Против метода" вызвала широкую волну обсуждения, и в своей новой книге Фейерабенд (Feuerabend P.K., 1978) в присущей ему манере отвечает на замечания критиков вдвое более длинными репликами, обвиняя их в непонимании, неверной интерпретации, прямом искажении смысла, уходе от проблем и, что самое обидное, — в отсутствии чувства юмора. Он уверяет нас, что существуют методы, отличные от тех, которые сейчас предпочитают ученые, и что эти методы также способны обеспечить рациональность научной процедуры, но сам их так и не называет; приводимые им контрпримеры по большей части состоят из анекдотов о собственных успешных опытах с нетрадиционной медициной. В более поздней книге (Feuerabend P.K., 1988) он продолжает защищать астрологию и даже черную магию как примеры радикального плюрализма в интеллектуальных устремлениях людей.

Назад к первым принципам

Какие выводы мы должны сделать из скептицизма, релятивизма и волонтаризма Фейерабенда, настолько экстремальных, что они успешно обесценивают не только его собственный анализ и рекомендации, но и сам предмет, к которому они предположительно относятся? Должны ли мы заключить после веков, проведенных в философских размышлениях о науке, что наука равносильна мифу и в ней, как во сне, дозволено все? Если ответ положителен, астрология оказывается не лучше и не хуже ядерной физики — в конце концов существуют же какие-то свидетельства в пользу обоснованности астрологических прогнозов относительно предрасположенности индивида к определенному роду занятий в зависимости от расположения планет при его рождении¹⁸; ведьмы могут быть такими же реальными, как и электроны — верили же в них наиболее образованные люди на протяжении более двух сотен лет (Trevor-Roper H.R., 1969); нас и в самом деле посещали сверхлюди из космоса, как говорит фон Деникен, используя древнюю уловку верификации без обращения к альтернативным разумным объяснениям; планета Венера была исторгнута Юпитером примерно в 1500 г. до н.э., чуть не столкнулась с Землей и встала на свою современную орбиту только около 800 г. до н.э., как хотел бы убедить нас Иммануил Великовский, тем самым реабилитируя Библию как более или менее точное описание современных катастроф¹⁹; растения обладают эмоциями и способны воспринимать послания от людей²⁰; исцеление верой настолько же обоснованно, как и современная медицина, а спиритизм снова в строю в качестве ответа атеизму.

¹⁸ См. West J.A. and Toonder J.G. (1973, p. 158, 162-174). Кун, например, утверждал, что астрология рождения (предсказание будущего отдельных людей), в отличие от мунданной астрологии (предсказания будущего народов и рас), в соответствии с критерием демаркации Поппера должна быть признана истинной, хотя и опровергнутой, наукой (Kuhn T.S., 1970b, p. 7—10). См. также Eysenck H.J. (1979).

"Аргументы Великовского были бы правдоподобнее, если бы он отодвинул их в прошлое примерно на миллион лет. Его концепция — великолепный пример того, как теория буквально ошетиливается предсказаниями *ad hoc*; к тому же он угадывает так же часто, как и промахивается (Goldsmith D., 1977).

²⁰ Эта гипотеза основывается не на теории, а лишь на нескольких наводящих на размышления результатах экспериментов и, конечно же, на глубокой психологической привлекательности (см. Tompkins P. and Bird C, 1973).

Если мы намерены сопротивляться подобным радикальным выводам, давайте уясним себе, что наша оппозиция не может быть основана на предположительно твердом фундаменте эпистемологии. Точно так же она не может полагаться и на *практику*, как любят говорить ленинисты, то есть на практический опыт социальных групп, действующих на основе определенных идей; практикой можно обосновать антикоммунизм Маккарти и антисемитизм Протоколов сионских мудрецов так же легко, как веру в существование троцкистского заговора на московских судебных процессах, которая была просто причудливым названием мнения **большинства**²¹. Единственный ответ, который мы можем дать философии "возможно все", — необходимо соблюдать дисциплину, основанную на *идеалах* науки. Наука, при всех своих недостатках, на сегодня является единственной рефлексивной и самокорректирующейся из разработанных человечеством идеологических систем; несмотря на интеллектуальную инерцию, встроенный консерватизм и сплочение рядов в попытке подавить распространение ереси, научное сообщество остается верным идеалу интеллектуальной состязательности, в которой единственным разрешенным оружием являются факты и аргументы. Отдельно взятые ученые иногда не соответствуют этим идеалам, но научное сообщество в целом являет собой образцовый пример открытого общества.

Аргументы в пользу методологического монизма

До сих пор, говоря о науке, мы почти не касались общественных наук и тем более — экономики. Однако теперь, чтобы завершить фундамент начатого нами анализа эконо-

²¹ Как отмечал Полани: "Почти каждая крупная систематическая ошибка, вводящая людей в заблуждение в течение тысячелетий, была основана на практическом опыте. Гороскопы, заклинания, оракулы, волшебство, а также исцеления, производимые шаманами и теми, кто занимался медициной до того, как она приобрела свою современную форму, на протяжении веков поддерживали свою репутацию в глазах публики своим предполагаемым практическим успехом. Научный метод был разработан именно для того, чтобы прояснить природу вещей при более контролируемых условиях и по *более* строгим критериям, чем те, что присутствуют в ситуациях, вызванных практическими проблемами" (Polanyi M., 1958, p. 183).

мической методологии, мы должны поднять знаменитый в философии общественных наук вопрос: существует ли единый метод, применимый во всех науках независимо от их предмета, или общественная наука должна использовать особую логику исследования, присущую только ей? Многие представители общественных наук обращаются к философии науки за советом, как лучше подражать физике, химии и биологии, но есть и такие ученые, которые убеждены, что обществоведы обладают интуитивным пониманием собственного предмета, которого лишены, например, физики. Даже те философы науки, которые твердо настаивают на том, что все науки должны следовать единой методологии, **иногда** задают **специальные требования**, которым должно удовлетворять обоснованное объяснение в общественных науках. Так, Поппер в "Нищете историцизма" сначала провозглашает доктрину *методологического монизма* — "все теоретические или обобщающие науки должны пользоваться одинаковым методом, будь они естественными или общественными", а затем предписывает общественным наукам опираться на принцип *методологического индивидуализма* — "задача социальной теории заключается в том, чтобы построить и внимательно анализировать наши социологические модели с дескриптивной или номиналистской точки зрения, то есть *с точки зрения индивидов*, их взглядов, ожиданий, взаимоотношений и т.д." (Popper K., 1957, p. 130, 136). Все это, по меньшей мере, сбивает с толку новичка.

Давайте вначале разберем аргументы *доктрины единства наук*, которую мы называем "методологическим монизмом". Никто не станет спорить, что общественные науки часто пользуются методами исследования, отличными от тех, что распространены в естественных науках, — например, методом включенного наблюдения в антропологии, методом массовых опросов в социологии и многомерного статистического анализа в психологии, социологии и экономической теории, — контрастирующими с контролируруемыми лабораторными экспериментами во многих естественных науках. Однако стоит заметить, что различие в методах исследования между общественными и естественными науками в целом не больше, чем различие в методах между одной естественной наукой и другой. Но **методологический монизм касается не метода исследования, а скорее "контекста обоснования" теорий. Методология науки — это**

рациональное объяснение, почему ее теории или гипотезы принимаются или отвергаются. Таким образом, утверждать, что общественные науки должны пользоваться иной методологией, чем естественные, означает отстаивать ту удивительную точку зрения, что теории или гипотезы, касающиеся социальных явлений, должны обосновываться радикально иначе, чем теории или гипотезы о явлениях природы. Категорический отказ от подобного методологического дуализма и есть то, что мы называем методологическим монизмом.

Против этой доктрины существуют два возражения — старое и новое. Старое родилось в XIX в. у нескольких немецких философов неокантианской школы и основано на концепции *Verstehen*, или "понимания". Новое вытекает из некоторых поздних философских работ Витгенштейна о смысле человеческой деятельности, всегда управляемой социальными правилами. Давайте поочередно рассмотрим оба эти возражения.

Немецкий термин *Verstehen* обозначает понимание изнутри — с помощью интуиции и эмпатии, в противоположность знаниям, полученным извне — с помощью наблюдения и расчета; иначе говоря, он обозначает знание от первого лица, понятное каждому человеческому существу, в отличие от знания от третьего лица, которое может относиться к вещам, не улавливаемым непосредственно человеческим сознанием. Ясно, что представители естественных наук лишены такого знания участника, знания от первого лица, поскольку не могут представить себе, каково это — быть атомами или молекулами²². Но представители общественных наук, которые имеют дело с человеческим действием и могут поставить себя в положение тех актеров, поведение которых анализируется, в состоянии полагаться на интроспекцию как источник знания о поведении этих актеров и, таким образом, имеют изначальное преимущество перед исследователями природных явлений. *Verstehen* — это не только необходимая черта адекватного объяснения в общественных науках, что дисквалифицирует такие направления в психологии, как бихевиоризм Скиннера, но одновременно и уникальный по силе источник знания, не доступный внешнему знанию в естественных науках.

²² Забавную попытку защиты доктрины *Verstehen* предпринял Махлуп, озаглавивший свою работу "Если бы материя могла говорить" (Махлуп F., 1978, p. 315-332).

Методологические затруднения с использованием доктрины *Verstehen* имеют ту же природу, что и с использованием интроспекции как источника сведений о человеческом поведении: как узнать в каждом конкретном случае, дает ли применение *Verstehen* надежные результаты? Если мы ставим под сомнение конкретный акт эмпатии, как воспользовавшемуся ей оправдать свой метод? В тех же случаях, когда обоснованность эмпатии можно установить независимо, она обычно оказывается излишней. Кроме того, можно выразить сомнение в том, помогает ли представителям общественных наук дополнительная, полученная посредством интроспекции и эмпатии информация, поскольку знание от первого лица создает неприятную проблему — как быть с утверждениями, которые случайно или намеренно вводят нас в заблуждение? Таким образом, легко защищать интуицию и эмпатию в качестве доступных представителям общественных наук дополнительных источников знания, которые могут помочь в формулировке подходящих гипотез о человеческом поведении, но трудно аргументировать необходимость *понимающей* общественной науки в "контексте обоснования" (см. Nagel E., 1961, p. 73—76, 480—485; Rudner R.S., 1966, p. 72-73; Lesnoff M., 1974, p. 99-104).

Новое возражение против методологического монизма было решительно и даже несколько наивно сформулировано Питером Уинчем в его "Идее общественной науки" (1958). Оно приемыкает к некоторым методологическим идеям Макса Вебера, в частности, к понятию *идеальных типов*, включающему значение, которое люди придают своим действиям²³. Центральная идея заключается в том, что значение не относится к категориям, подвластным причинно-следственному анализу, и пока предметом социального исследования остается человеческое поведение, определяемое правилами, объяснение в обществен-

²³ Идеальные типы Вебера — это не какая-то абстрактная концепция, а конструкции особого вида, относящиеся к думающим, чувствующим агентам, а также к событиям, вытекающим из их действий (например, экономический человек, капитализм, бюрократия и т.д.). Таким образом, при определении идеальных типов Вебер использует *Verstehen* как один из ключевых элементов. Вебер был многими неправильно понят отчасти потому, что он довольно туманно выразил свою мысль: идеальные типы — вовсе не "идеальные", и не "типы". Берджер (Burger T., 1976) и Махлуп (Machlup F., 1978, chs. 8, 9) блестяще разбираются с этой много и несправедливо вынесшей теорией.

ных науках должно вестись не в терминах физических причин и следствий, а в терминах мотивов и намерений индивидов. Иными словами, присущий социальным исследованиям тип знания может быть приобретен только тогда, когда вы "выучите правила", а последнее, в свою очередь, подразумевает знание явлений изнутри, то есть опыт действия в соответствии с этими правилами. Таким образом, новое возражение против методологического монизма в конечном счете сливается со старым возражением в рамках доктрины *Verstehen*; критика в обоих случаях состоит в том, что мы не имеем межличностно проверяемого метода легализации утверждений о поведении, регулируемом правилами (Rudner R.S., 1966, p. 81—83; Lesnoff M., 1974, p. 83-95; Ryan A., 1970, chs. 1, 6).

Проблема *Verstehen* и значение регулируемого правилами поведения теснейшим и несколько сбивающим с толку образом связаны с попперовским принципом *методологического индивидуализма*. Этот принцип гласит, что объяснения социальных, политических или экономических явлений адекватны лишь тогда, когда основаны на убеждениях, установках и решениях индивидов. Данный принцип, как утверждает, противоположен несостоятельному принципу *методологического холизма*, в соответствии с которым социальные группы обладают целями и функциями, несводимыми к убеждениям, установкам и действиям составляющих их индивидов. Надо сказать, что собственные работы Поппера не дают представления о том, насколько решительно он настаивает на методологическом индивидуализме (Ackermann R.J., 1976, p. 166); 1950-е годы ознаменовались бурными спорами по этому вопросу, в которых сам Поппер не участвовал²⁴.

В результате споров удалось устранить некоторые заблуждения, неизбежно окружающие императив методологического индивидуализма. Само выражение "методологический индивидуализм", видимо, было введено Шумпетером в 1908 г., и он также впервые отделил методологический индивидуализм от "политического индивидуализма" — первый предписыва-

²⁴ Практически полностью содержание спора воспроизведено в книгах: Krimerman L. (1969, pt. 7) и O'Neil J. (1973), но можно обратиться и к следующим работам: Nagel E. (1961, p.535—544); Lukes S. (1973); Ryan A. (1970, ch. 8) и Lesnoff M., 1974, ch. 4). Значение данного спора для экономической теории обсуждается в главе 15 этой книги.

ет неизменно начинать любой экономический анализ с поведения индивидов, второй обозначает политическую программу, в которой критерием оценки действий государства является сохранение индивидуальной свободы (Machlup F., 1978, p. 472). Поппер не проводит между ними такого четкого различия, как Шумпетер, и его защита методологического индивидуализма, или, скорее, критика методологического холизма, время от времени необоснованно трактуется как защита индивидуализма политического (Popper K., 1957, p. 76—93); та же тенденция заметна в принадлежащей Фридриху Хайеку более ранней критике "сциентизма" — рабской имитации методов естественных наук (Machlup F., 1978, p. 514—516), похоже, вдохновившей Поппера на формулировку принципа методологического индивидуализма²⁵. Аналогично, многие последователи Поппера, если не он сам, выводят методологический индивидуализм из так называемого "онтологического индивидуализма", то есть представления о том, что все общественные институты создаются индивидами и, следовательно, коллективные феномены есть лишь гипотетические абстракции, производные от индивидуальных решений реальных людей. Но хотя на тривиальном уровне онтологический индивидуализм и справедлив, он не обязательно связан со способом, которым мы должны или не должны изучать коллективные феномены, то есть с *методологическим* индивидуализмом.

Один из очевидных способов интерпретации методологического индивидуализма — это уподобить его утверждению, что все социологические концепции могут и должны быть сведены к психологическим. Сам Поппер осуждает эту интерпретацию как психологизм. Однако критика Поппером психологизма была сочтена неубедительной, и многие участники дискуссии сосредоточились на уточнении различий между несводимыми к индивидуальным "социетальными фактами", или институтами, и теоретически сводимыми к индивидуальным "социетальными законами", в свете которой можно сказать, что Поппер настаивал на сведении социетальных законов к ин-

²⁵ Хайек в значительной мере отступил со своих первоначальных, оппозиционных методологическому монизму позиций и принял точку зрения, лишь незначительно отличающуюся от попперовской (см.: Barty N.P., 1979, ch. 2; Hutchison T.W., 1992; Caldwell B.J., 1992).

дивидам и их взаимоотношениям. К сожалению, Поппер также утверждает, что "основная задача теоретических общественных наук... отслеживать непредвиденные социальные последствия целенаправленного человеческого действия" (Popper K., 1972b, p. 342; см. также p. 124-125; 1962, II, p. 95; 1972a, p. 160p). Но как такое может быть, если легитимных социальных законов, то есть утверждений о коллективных общностях, не сводимых к сумме утверждений об их составляющих, не существует? Несомненно, теоретический индивидуализм экономической теории и политики времен Гоббса и Локка вылился в доктрину шотландских философов XVIII в., согласно которой язык, право и даже рыночный механизм есть непреднамеренные социальные последствия индивидуальных действий, мотивированных эгоистическими соображениями; но ведь это, думается, не причина для того, чтобы сделать изучение таких непреднамеренных побочных продуктов индивидуальных действий необходимой или даже основной чертой общественных наук. А если бы это действительно было такой причиной, что бы произошло с императивом методологического индивидуализма?

Здесь полезно обратить внимание на то, каковы были бы последствия строгого следования методологическому индивидуализму (или доктрине *Verstehen*, что в данном случае не так важно) для экономической теории. Фактически все макроэкономические утверждения, несводимые к микроэкономическим, оказались бы вне закона, а поскольку такой сводимостью пока могут похвастать лишь немногие из них, это означало бы распрощаться со всей общепризнанной макроэкономической теорией. С методологическим принципом, последствия применения которого настолько разрушительны, явно должно быть что-то не в порядке. Обращение к экономической теории ни в коем случае не является праздным, поскольку сам Поппер объяснял, что методологический индивидуализм следует понимать как применение к социальным проблемам "принципа рациональности", или как применение "нулевого метода" к "логике ситуации". Этот метод ситуативного анализа, как он объясняет в своей творческой биографии:

"...был попыткой *обобщить метод экономической теории (теории предельной полезности) с целью сделать его применимым в других теоретических общественных науках...* Этот метод заключается в построении

модели социальной ситуации, в особенности институциональной, в которой действует агент, чтобы объяснить рациональность (нулевую природу) его действий. Такие модели затем будут становиться проверяемыми гипотезами общественных наук" (Popper K., 1976, p. 117—118; см. также 1957, p. 140-141; 1972a, p. 178-179, 188).

Давайте по крайней мере одобрим методологический индивидуализм в качестве эвристического постулата: в принципе крайне желательно, чтобы все холистические концепции, макроэкономические факторы, агрегированные переменные (или как бы мы их еще ни называли) были определены в терминах индивидуального поведения там, где это возможно. Но когда это невозможно, не будем впадать в молчание на том основании, что мы не можем преступить принцип методологического индивидуализма. Как пишет один из участников вышеупомянутой дискуссии:

«Самое большее, что можно потребовать от представителя общественных наук... это прочно держать в голове принцип методологического индивидуализма как цель, к которой необходимо набожно стремиться, как идеал, к которому надо приближаться по мере возможности. Это, по крайней мере, поможет удостовериться, что он никогда не будет тратить время на поиск подозрительных "коллективного разума" или "безличных сил" — экономических или каких-то других, и что никогда ненаблюдаемые свойства не будут присваиваться таким же ненаблюдаемым групповым сущностям. В то же время, он не будет, в соответствии с методологическим предписанием, немать перед вопросами, о которых можно сказать очень многое, хотя и неточно» (Brodbeck M., 1958, p. 293).

Заново подтвердив необходимость методологического момента, даже в его ослабленной версии, принадлежащей Попперу, мы не собираемся отрицать, что любая общественная наука, включая экономическую теорию, выглядит относительно незрелой по сравнению хотя бы с некоторыми естественными науками. Даже если разница между "строгой" естественной и "мягкой" общественной наукой является **только** количественной, она тем не менее очень существенна. **Никакая** общественная наука не может похвастаться наличием **универсальных** законов, как современная химия, точностью констант, как физика элементарных частиц, и аккуратностью прогнозов, как ньютонова механика. Соотношение между ес-

тественной и общественной науками выглядит несколько лучше при сравнении последней с биологией, геологией, физиологией и метеорологией, но даже в этом случае наблюдается широкий разрыв между тем, что мы знаем о человеческом поведении, и тем, что мы знаем о явлениях природы²⁶. Возможно, *в принципе* мы и не можем выбирать между методами естественных и методами общественных наук, но *на практике* разрыв между ними почти столь же велик, как разрыв между методами естественных наук и, скажем, принципами литературной критики.

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ

²⁶ У Махлупа (Machlup F., 1978, p. 345—367) можно найти здравую попытку разобраться с великим вопросом: действительно ли общественные науки являются науками низшего сорта? Да, отвечает он, но не настолько, как многие думают. Каждому, кто полагает, что экономическая теория является уникальной в плане ее слабости и ненадежности фактов, которыми она подкрепляет свои утверждения, следует обратиться к "делу о Немезиде" — истории гипотезы, что причиной вымирания динозавров было падение большого метеорита 65 млн лет назад, что за последние 250 млн лет это вымирание было лишь одним из многих и что подобные события происходят периодически, раз в 30 млн лет, когда Немезида, звезда — спутник Солнца, приближается к солнечной системе (Raup D.M., 1986).

Глава 3

Верификационизм как феномен преимущественно XIX века

"Доисторическое прошлое" методологии экономической науки

Между методологическими работами экономистов XIX и XX вв. (в последнем случае точнее будет сказать: тех, кто писал в последние 40 лет XX в.) существует тонкая, но существенная разница. Великих британских методологов XIX в. интересовали прежде всего предпосылки экономической теории, и они неоднократно предупреждали своих читателей, что верификация экономических прогнозов — занятие по меньшей мере рискованное. Предпосылки, по их мнению, возникали в результате интроспекции или повседневного наблюдения за поведением окружающих и в этом смысле являлись истиной *a priori*. Из предпосылок, в результате чистой дедукции, следовали выводы, которые были верны *a posteriori* лишь в отсутствие искажающих факторов. Следовательно, проверка выводов делалась с целью определить применимость экономической логики, а не результативность ее применения. Когда авторам XIX в. приходилось объяснять, почему они не придают значения явным расхождениям между прогнозом и действительностью, их изобретательность воистину не знала границ, однако они ни разу не сформулировали тех оснований, эмпирических или каких-либо еще, в силу которых можно было бы опровергнуть ту или иную конкретную экономическую теорию. Короче говоря, великие британские авторы XIX в., писавшие по вопросам экономической методологии, были *верификационистами*, а не *фальсификационистами* и отстаивали *защитную методологию*, рассчитанную на то, чтобы оградить юную науку от любых нападков.

Если считать 1776 г., когда было опубликовано "Исследование о природе и причинах богатства народов", датой рож-

дения экономической науки как самостоятельной дисциплины, то на момент выхода в свет книги Уильяма Нассау Сениора "Вводная лекция по политической экономии" (1827), которая содержала первое сознательное обсуждение проблем экономической методологии, углубленное и расширенное им десятью годами позже в "Очерке науки политической экономии" (1836), — бурно развивающейся науке под названием "политическая экономия" было немногим больше пятидесяти лет от роду. В том же 1836 г. появился знаменитый очерк Джона Стюарта Милля "О предмете политической экономии и о методе исследования, ей присущем", создавший автору репутацию ведущего специалиста по проблемам экономической теории, которую он еще сильнее укрепил своей фундаментальной работой по философии науки — "Система логики" (1844), а уже за ней последовали знаменитые "Основы политической экономии" (1848). Следующей важной вехой в истории экономической методологии стала работа Джона Эллиота Кернса "Характер и логический метод политической экономии" (1875); и, наконец, достижения всей эпохи классической методологии экономической науки были решительно подытожены Джоном Невиллом Кейнсом в книге "Предмет и метод политической экономии" (1891), появившейся одновременно с "Принципами экономической науки" Альфреда Маршалла, для которых характерен тот же примирительный методологический подход.

Я не хочу сказать, что Адам Смит, Давид Рикардо и Томас Мальтус вовсе не имели никаких методологических принципов: они просто не видели необходимости формулировать их в явном виде, вероятно, полагая, что такие очевидные вещи не нуждаются в защите. Особенно интересен пример Адама Смита, который в различных частях своих работ пользовался совершенно разной логикой. В книгах I и II "Богатства народов" широко использовался метод сравнительной статики, который позднее стал ассоциироваться с работами Рикардо, в то время как в книгах III, IV и V того же "Богатства народов" и на протяжении большей части "Теории нравственных чувств" используются совершенно другие методы из арсенала так называемой "шотландской исторической школы".

Описать методы шотландской исторической школы не просто, поскольку ни Адам Смит, ни кто-либо из других представителей этой школы никогда не излагали их достаточно

подробно. Похоже, что они проистекают, с одной стороны, из твердой веры в справедливость теории стадий исторического развития, базирующейся на взаимодействии определенных "способов", или типов, производства и некоторых фундаментальных свойств человеческой природы, а с другой — из глубокой приверженности элегантности и простоте как главнейшим критериям адекватности теорий и гипотез как в естественных, так и в общественных науках (см. Skinner A.S., 1965; Macfie A.L., 1967, ch. 2; Smith A., 1776, p. 15-43). Адам Смит все-таки написал статью по философии науки — "Принципы, ведущие и направляющие философские исследования; на примере истории астрономии", где продемонстрировал удивительную эрудицию, но эта статья, будучи написанной около 1750 г., увидела свет только в 1799 г., уже после его смерти¹. Спустя всего шестьдесят лет после публикации "Начал" Ньютона, Смит описывал его метод как схему рассуждений, при которой мы вначале задаемся "некими принципами, очевидными или доказанными, и исходя из них объясняем ряд явлений, связывая все воедино общей логикой рассуждений". Учитывая, что в "Теории нравственных чувств" ключевую роль играет человеческая способность испытывать симпатию к ближнему, а в "Богатстве народов" та же роль отводится стремлению человека к собственному интересу, обе эти книги можно воспринимать как осознанные попытки Смита применить ньютоновский метод к этике — в первом случае, и к экономике — во втором случае (Skinner A.S., 1974, p. 180—181). Отметим при этом, что представления Смита о ньютоновском методе были достаточно наивны. Поистине удивительно, что в своей статье об истории астрономии Смит связывал возникновение науки не с праздным любопытством людей или их стремлением овладеть природой, а с простым желанием "удивляться, делать неожиданные открытия и восхищаться". Даже его критерий оценки научных идей чаще был эстетическим, чем строго когнитивным, и возможность объяснить различные явления с помощью единого принципа, такого как гравитация, имела для него равную, если не большую, ценность по сравнению с возможностью делать аккуратные прогнозы. В отношении Смита к научным революциям,

¹ С этой статьей теперь можно познакомиться в III томе "Трудов и переписки Адама Смита", изданных в Глазго (Smith A., 1980).

произведенным Коперником и Ньютоном, много *конвенционализма* — вероятно, это происходило под влиянием зарождавшегося в тот же период конвенционализма Юма. Так, Смит в противовес общему мнению, бытовавшему в те времена, отказывался признать ньютонову механику как "единственно верную" (Thomson H.F., 1965, p. 223; Lindgren J.R., 1969, p. 901; Hollander S., 1977, p. 134-137, 151-152; Skinner A.S., 1974). Впрочем, нет особой нужды выяснять, что Смит имел в виду, называя научные теории "воображаемыми механизмами", поскольку его эссе осталось совершенно незамеченным последующими представителями английской классической школы и не оказало сколько-нибудь заметного влияния на философию науки XIX в.

В работах Рикардо исторические и институциональные аспекты, а также описания фактов, столь заметные в трудах Адама Смита, отошли на задний план, и даже о его социальной философии можно судить лишь по нескольким косвенным намекам (Hutchison T.W., 1978, p. 7—10, ch. 2). Хотя с его методологическими взглядами можно познакомиться, читая исключительно между строк, он, очевидно, был убежденным сторонником того, что мы сейчас называем "гипотетико-дедуктивной моделью объяснения", и яростно отрицал, что факты могут говорить сами за себя. Всегда трудно определить, относился ли Рикардо к следствиям из своих теорий — росту издержек производства продовольствия, увеличению численности населения, опережающему рост продовольственных ресурсов, повышению доли земельной ренты в ценности продукта и постепенному сокращению инвестиционных возможностей — как к тенденциям, которые могут иметь место лишь при определенных условиях, или же как к безусловным прогнозам на будущее, поскольку для его стиля характерно отсутствие границы между абстрактными выводами и их конкретными приложениями. Шумпетер (Schumpeter J.A., 1954, p. 472—473) назвал эту склонность Рикардо напрямую применять абстрактные экономические модели к реальному миру во всей его сложности "рикардианским пороком". С одной стороны, Рикардо говорил Мальтусу, что его целью было объяснить основные принципы и поэтому он "придумывал яркие примеры... которые бы иллюстрировали действие этих принципов"; с другой — обращаясь к Парламенту, он постоянно заявлял, что некоторые выводы экономической теории "так же несом-

ненны, как законы гравитации"². Однако, несомненно, преемники извлекли из его работ идею, что экономическая теория является наукой не в силу применяемых ей методов, а благодаря достоверности ее выводов.

У Мальтуса были серьезные сомнения в отношении методологии Рикардо, в особенности его привычки уделять внимание исключительно долгосрочным результатам взаимодействия экономических сил, и он подозревал, хотя так и не смог ясно выразить этого, что Смит применял индуктивный метод, диаметрально противоположный подходу Рикардо. Фактически же Мальтус пользовался той же схемой рассуждений, что и Рикардо, и глубокие разногласия по поводу теории ценности и возможности "общего перепроизводства" не мешали им применять одну и ту же методологию.

Очерк Милля

Рикардо умер в 1823 г., и следующее десятилетие ознаменовалось яростными дебатами по поводу верности его системы, в ходе которых два главных ученика Рикардо — Джеймс Милль и Джон Рамсей МакКуллох — пытались убедить всех, что рикардианство и экономическая теория — одно и то же. Как правило, периоды интеллектуальных разногласий сопровождаются продвижениями в области методологии. Именно так и случилось на этой критической стадии развития английской классической политической экономии. Сениор и Джон Стюарт Милль одновременно осознали необходимость сформулировать принципы, определяющие научные методы политической экономии.

Именно Сениор впервые сформулировал широко известный теперь тезис о фундаментальных различиях между чистой, строго позитивной экономикой как *наукой* и менее строгой, нормативной по самой своей природе экономикой как *искусством* (подробное обсуждение этого вопроса мы отложим до главы 5). Он же впервые в явном виде высказал мысль о том, что экономическая теория как наука основывается на "немногочисленных общих предпосылках, которые вытекают из наблюдений за окружающей действительностью или здравого смыс-

²Собрание случайных замечаний Рикардо о методологии можно найти в работах: de Marchi N. (1970, p. 258-259) и Sowell T. (1974, p. 118—120).

ла и которые почти каждый человек, едва услышав о них, признал бы справедливыми, поскольку они совпадают с его собственными наблюдениями"; из этих предпосылок делаются выводы, справедливые лишь в отсутствие влияния "конкретных искажающих факторов" (цит. ПО: Bowley M., 1949, p. 43). Сениор сократил число этих "немногочисленных общих предпосылок" до четырех, а именно: (1) каждый человек стремится максимизировать свое благосостояние с минимально возможными усилиями; (2) численность населения растет быстрее объема ресурсов, необходимых для его пропитания; (3) труд, вооруженный машинами, может производить положительный чистый продукт; (4) в сельском хозяйстве норма отдачи убывает (см. Bowley M., 1949, p. 46—48). Здесь, как, впрочем, и во всех остальных своих работах, Сениор был одним из самых оригинальных экономистов-классиков. Тем не менее Милль подходит к тем же вопросам одновременно и осторожнее и глубже, чем Сениор; более того, он уделял гораздо больше внимания проблеме верификации выводов, следующих из чистой теории.

Очерк "О предмете политической экономии", написанный Миллем в 1836 г., начинается с описанного Сениором различия между политической экономией как наукой и как искусством, то есть различия между набором содержательных истин и набором нормативных правил, и продолжается определением предмета экономической теории (опять-таки в стиле Сениора) как "ментальной науки", прежде всего интересующейся человеческими мотивами и способами поведения людей в экономической жизни (Mill J.S., 1967, p. 312, 317—318). Далее следует знаменитый пассаж, в котором впервые появляется многострадальная концепция "экономического человека". Несмотря на длину, он заслуживает того, чтобы его процитировать почти полностью, читать и перечитывать:

«То, что теперь принято понимать под термином "политическая экономия"... полностью абстрагируется от любых проявлений человеческой страсти или мотивов, кроме тех, которые можно считать вечными антагонистами стремления к богатству, а именно — отвращения к труду и желания поскорее насладиться дорожающими излишками. Их она до определенной степени принимает в расчет, поскольку они не просто время от времени противоречат стремлению к богатству, как другие мотивы, а постоянно сопровождают его как тормоз или помеха, и, следовательно, рассматривая стремление к

богатству, мы не можем не рассматривать и эти побуждения. Политическая экономия представляет человечество как занятое исключительно производством и потреблением богатства и стремится показать, как будут вынуждены действовать люди в различных обществах, если этот мотив, сдерживаемый до некоторой степени лишь теми двумя противостоящими ему мотивами, которые мы указали выше, всецело определяет каждое их действие.... Эта наука... существует... при предпосылке, что человек в силу своей природы предпочитает больший объем богатства меньшему во всех случаях, а исключения объясняются лишь двумя указанными мотивами, противостоящими стремлению к богатству. Данная предпосылка принимается не потому, что кто-то из политэкономов столь глуп, что верит, будто человечество устроено именно таким образом, а потому, что без нее существование науки невозможно. Поскольку явление возникает в результате взаимодействия нескольких сил, воздействие и закономерности каждой из них необходимо изучать по отдельности, если мы надеемся с помощью этих сил предсказывать или контролировать изучаемое явление... Вероятно, ни об одном человеческом действии нельзя сказать, что, совершая его, человек не испытывает прямого или косвенного воздействия иных импульсов, помимо стремления к богатству. В отношении тех моментов человеческого поведения, когда богатство даже в принципе не является целью, политическая экономия не претендует на справедливость своих выводов. Однако существуют определенные области человеческой деятельности, где получение богатства является главной и осознанной целью. Только они и интересуют политическую экономия. Она трактует главную цель так, как если бы та была единственной — среди простых гипотез эта гипотеза наиболее правдоподобна. Политэконом хочет выяснить, к каким действиям привело бы это желание, если бы в рамках рассматриваемой ситуации никакие другие желания не мешали ему. Действуя так, политэконом получает картину, относительно более близкую к реальному образу действий в изучаемой ситуации. Полученную картину надлежит затем скорректировать с учетом воздействия любых импульсов иной природы, которые могут повлиять на результат в каждом возможном случае. Лишь в нескольких особых случаях (например, когда дело касается принципов роста населения) эти поправки вносятся в рамки самой политической экономии; и тогда соображения практической пользы приводят к некоторому отступлению от строго научной схемы... До тех пор, пока мы знаем или можем предположить, что поведение человечества в его погоне за богатством испытывает побочное влияние других свойств нашей природы, кроме стремления получить наибольший объем богатства с минимальными затратами труда и минимальным самоограничением, выводы политической экономии нельзя приме-

нять для объяснения и прогнозирования реальных событий, если они не скорректированы с учетом степени, в которой на них влияют эти посторонние силы» (Mill J.S., 1967, p. 321—323).

Определение экономического человека у Милля содержит несколько моментов, которые необходимо подчеркнуть. Милль не утверждает, что человека надлежит рассматривать таким, какой он есть, если мы хотим верно предсказать, как он поведет себя в экономических делах. На этом утверждении базируется теория "реального человека", которой, несмотря на очерк Милля, всю жизнь придерживался Сениор (см. Bowley M., 1949, p. 47—48, 61—62); на ту же точку зрения позднее встал Альфред Маршалл и, смею заявить, все современные экономисты (см. Whitaker J.K., 1975, p. 1043, 1045n; Machlup F., 1978, ch. 11)³. Сам же Милль говорит о необходимости выделять определенные экономические мотивы, а именно, стремление к максимизации богатства с учетом ограничений на минимальный уровень дохода и жажду свободного времени, в то же время признавая влияние неэкономических мотивов (таких как привычка и обычай) даже в тех областях человеческой жизни, которые традиционно находятся в компетенции экономической теории. Короче говоря, он оперирует теорией "воображаемого человека". Кроме того, он подчеркивает, что экономика является лишь частью всей сферы человеческого поведения. А раз так, получается, что политическая экономия абстрагируется дважды: в первый раз, когда выделяет те области, в которых поведение мотивируется денежным доходом, и во второй раз, когда исключает поведение, испытывающее влияние "импульсов иной природы".

Заметим, что теория народонаселения Мальтуса считается основанной на одном из таких "импульсов иной природы". Часто забывают, что рост народонаселения темпами, опережающими темпы роста продовольственных ресурсов, у Мальтуса основывается на том, что он называет человеческой "иррациональной страстью" к размножению, которая вряд ли соответствует классическому понятию человека как расчетливого эконо-

³ Необходимо помнить, что в работах Адама Смита нет ничего похожего на концепцию экономического человека, предложенную Миллем. У Смита люди действуют, исходя из собственного интереса, но этот интерес не ограничивается стремлением к богатству — честь, амбиции, общественное положение и жажда власти составляют его так же часто, как деньги (см. Hollander S., 1977, p. 139-143; Winch D., 1978, p. 167-168).

номического агента. Как известно, Мальтус не видел других препятствий для роста народонаселения кроме объективно возникающих "нищеты и пороков", а также имеющей превентивный характер "моральной сдержанности", что подразумевало строгое воздержание до вступления в брак и откладывание последнего на возможно более долгий срок: Мальтус так и не смог найти факторов добровольного ограничения размера семьи в период брака. В последующих изданиях своего "Трактата о народонаселении" Мальтус признал, что автоматическим ограничителем роста населения в современной ему Британии действительно стала моральная сдержанность, которая сама явилась следствием этого роста населения; иными словами, он противопоставил "естественную страсть к размножению" отмеченной Смитом и такой же естественной для каждого индивида тенденции "прилагать усилия к улучшению своего положения" (см. Blaug M., 1978, p. 74—75). Таким образом, можно было бы сказать, что существование великой проблемы Мальтуса зависит от того, насколько женатые пары, определяя число своих детей, прибегают к рациональному расчету. Ясно, что концепция экономического человека тесно связана с проблемой истинности доктрины Мальтуса, этого краеугольного камня рикардианской версии классической экономической теории.

Стоит отметить, что ни Милль, ни Сениор не связывали дискуссию об экономическом человеке с влиянием неденежных мотивов при выборе работником рода занятий, решающую роль которых в определении уровня оплаты труда показал Адам Смит в примечательной 10-ой главе книги I "Богатства народов" (см. Blaug M., 1978, p. 48—50). Когда мы понимаем, что эти неденежные мотивы далеко не ограничиваются "отвращением к труду и желанием поскорее насладиться дорогостоящими излишествами", а в действительности заключаются в стремлении максимизировать все возможные виды благосостояния, иногда даже в ущерб денежному доходу, в стремлении не просто достичь максимального среднего значения ожидаемого дохода, но и минимизировать его дисперсию, становится ясно, что проблема определения побудительных мотивов экономического человека несколько более сложна, чем представлял себе Милль. Говоря современным языком, даже и теперь непросто решить, какие аргументы должны, а какие не должны входить в те функции полезности, которые якобы максимизируют экономические агенты.

Непосредственно за теми страницами очерка Милля, где говорится об экономическом человеке, следует характеристика политической экономии как "в основном абстрактной науки", которая пользуется "априорным методом" (Mill J.S., 1967, p. 325). Априорный метод противопоставляется апостериорному и Милль признает, что первый термин несколько неудачен, так как иногда он употребляется для обозначения способа философствования, не имеющего вообще никакого отношения к опыту: "Апостериорным мы называем такой метод, который требует, чтобы выводы делались на основе не просто опыта, а опыта специфического. Априорным методом мы, как это принято, называем способ рассуждать, отталкиваясь от некоей выдвинутой гипотезы" (p. 324—325). Гипотеза экономического человека в таком случае основывается на некоторой разновидности опыта, а именно, на интроспекции и наблюдении за окружающими исследователя людьми, но не на каких-либо специфических наблюдениях или конкретных событиях. Поскольку гипотеза — это предпосылка, она может совершенно "не иметь фактического основания", и в этом смысле можно сказать, что "следовательно, выводы политической экономии, как и выводы геометрии, по распространенному выражению, верны лишь абстрактно, то есть при некоторых предположениях" (p. 325—326).

Таким образом, под политической экономией как наукой Милль понимает дедуктивный анализ, основанный на некоторых психологических предпосылках и абстрагирующийся, даже в рамках этих предпосылок, от всех неэкономических аспектов человеческого поведения:

"Когда принципы политической экономии необходимо применить к конкретному случаю, нужно учесть все индивидуальные обстоятельства, выяснив не только к какому из типов... они принадлежат, но также какие иные обстоятельства, не присущие ни одному из известных нам типов и оттого не попавшие в поле зрения науки, могут исказить наши выводы. Эти обстоятельства называются *искажающими факторами*.

Это единственный источник неопределенности в политической экономии, и не только в ней одной, но и во всех общественных науках. Когда искажающие факторы известны, вводимые на них поправки не умаляют научной точности и не являются отклонениями от априорного метода. Рассмотрение искажающих факторов не уводит нас в область чистых догадок. Подобно трению в механике, с которым их часто сравнивали, к ним сначала относились как к не поддающейся точному исчислению поправке к результату, следующему из общих

принципов науки, которую необходимо вводить по наитию; но со временем многие из них входят в палитру самой абстрактной науки и их влияние оценивается так же точно, как и те процессы, течение которых они искажают. Искажающие факторы, как и искажаемые ими силы, обладают своими закономерностями, и, исходя из этих закономерностей, природу и силу возмущений можно предсказать *a priori* точно так же, как это делается для искажаемых ими явлений — точнее, явлений, совместно с которыми они протекают. Затем воздействие возмущающих факторов надлежит прибавить или вычесть из воздействия обычных сил" (p. 330).

Именно по причине влияния искажающих факторов "политэконом, не изучавший никаких других наук, потерпит неудачу, если попытается применить свою науку на практике" (p. 331).

Из-за невозможности проведения контролируемых экспериментов в области человеческой хозяйственной деятельности смешанный индуктивно-дедуктивный априорный метод является единственным "правомерным способом философского исследования в общественных науках" (p. 327). Однако и специфически индуктивный апостериорный метод находит свое место "не как средство обнаружения истины, но как средство ее проверки":

"Таким образом, нас нельзя обвинить в чрезмерной осторожности, если стремясь проверить истинность нашей теории, мы сравним — там, где это возможно — результаты, которые она предсказала, с наиболее достоверными из доступных сведений о том, что произошло на самом деле. Противоречие реальных фактов нашим ожиданиям — вот, зачастую, единственное обстоятельство, способное привлечь наше внимание к существовавшему искажающему фактору, упущенному нами из виду. Мало того: подобное противоречие часто открывает нам глаза на ошибки еще более серьезные, чем какой бы то ни было пропущенный искажающий фактор. Оно часто указывает на то, что сами основания наших рассуждений недостаточны, что данные, из которых мы исходили, составляют лишь часть, причем не всегда самую значительную, тех обстоятельств, которые в действительности определяют результат" (p. 332).

Несмотря на то, что во многом этот пассаж является безупречным изложением верификационизма, стоит заметить, что Милль не решается поставить знак равенства между ошибочностью прогноза и ошибочностью теории, на основе которой он был сделан: из "противоречия реальных фактов нашим ожиданиям" следует

не то, что исходные положения ложны и, следовательно, должны быть отвергнуты, а лишь то, что они "недостаточны".

Пассажи о необходимости верификации наших теорий переходят в великолепную формулировку *законов-тенденций*.

"Несомненно, человек часто приписывает всему классу вещей свойства, верные лишь для его части; но его ошибка обычно состоит не в чрезмерной широте высказывания, а в *характере* самого высказывания: человек говорит о конкретном результате, в то время как ему следовало бы говорить в терминах *тенденции*, ведущей к этому результату — силы, действующей в указанном направлении с некоторой интенсивностью. Что касается *исключений*, в любой достаточно развитой науке их не должно существовать. То, что мы воспринимаем как исключение из закономерности, на самом деле является результатом другой закономерности, действующей одновременно с первой: это результат некой иной силы, которая сталкивается с первой и меняет направление ее действия. Нет *закона*, который действует в девяти случаях из ста, и *исключения* из этого закона, которое проявляется в одном-единственном случае. Есть лишь два закона, которые, действуя одновременно в каждом из ста случаев, приводят к общему результату. Иногда менее заметная сила, которую мы называем искажающим фактором, превалирует над основной силой и возникает тот случай, который обычно называют исключением, — однако, тот же искажающий фактор влияет на результат и во всех остальных случаях, которые никто исключениями не называет" (р. 333).

Законы-тенденции

Мы уже встречались с законами-тенденциями у Рикардо и Мальтуса, и сейчас стоит сделать небольшое отступление, посвященное обоснованности их использования в науке. Отголосок отношения экономистов-классиков к искажающим факторам, способным вызывать события, противоречащие выводам экономических теорий, можно найти в неотразимой притягательности оговорки *ceteris paribus* для современных экономистов, которые неизменно сопровождают ею любые общие экономические утверждения или формулировки экономических "законов"⁴. Среди непрофессионалов и студентов, изучающих

⁴С историей употребления экономистами фразы *ceteris paribus* МОЖНО познакомиться в книге Rivett K. (1970, р. 144—148).

различные науки, бытует мнение, что оговорка *ceteris paribus* в основном встречается в общественных науках и крайне редко — в физике, химии и биологии. Однако это мнение далеко от истины. Научная теория, полностью лишенная данной оговорки, достигла бы абсолютной завершенности: в ней ни одна переменная, способная ощутимо повлиять на изучаемые феномены, не осталась бы неучтенной и все включенные в теорию переменные взаимодействовали бы исключительно между собой, не имея никаких связей с внешними переменными. Пожалуй, только небесная механика и макроскопическая термодинамика вплотную приблизились к достижению подобной завершенности и полноты (Brodbeck M., 1973, р. 296—298). Но даже в физике такие завершенные и цельные теории являются скорее исключением, чем правилом, а за ее пределами в области естественных наук можно насчитать лишь несколько теорий, для которых все возможные *cetera* входят в число переменных⁵. В естественных науках условие *ceteris paribus* обычно появляется так же часто, как и в общественных науках, когда речь заходит о проверке причинно-следственной связи: как правило, оно принимает форму утверждения, что прочие начальные условия и причинно-следственные связи, кроме той, что подвергается проверке, отсутствуют по предположению. Короче, в естественных науках говорится о вспомогательных гипотезах, используемых при любой проверке научного закона (вспомним тезис Дюгема—Куайна), в то время как в общественных науках говорится о законах или гипотезах, справедливых при условии *ceteris paribus*. Но и в тех, и в других преследуется общая цель: исключить из рассмотрения отсутствующие в теории переменные.

Таким образом, можно было бы сказать, что почти все теоретические выводы как в естественных, так и в общественных науках имеют вид законов-тенденций. Но верно и то, что между законами-тенденциями в физике и химии, с одной стороны, и практически всеми подобными утверждениями в экономической теории и социологии — с другой, лежит целая пропасть. Например, закон падения тел Галилея очевидно предполагает условие *ceteris paribus*, ибо во всех случаях сво-

⁵"Можно уверенно утверждать, — замечает Лакатос, — что принятие условия *ceteris paribus* в науке — не исключение, а общее правило" (Lakatos I., 1978, 1, р. 18; см. также Nagel E., 1961, р. 560-561).

бодного падения тело испытывает сопротивление воздуха, в котором движется. Фактически Галилей воспользовался идеализацией под названием "абсолютный вакуум", чтобы избавиться от того, что он называл "случайностями", но при этом он давал оценку размера искажений, возникающих в результате воздействия таких факторов, как силы трения, которые игнорировались в абстрактном законе. Как мы только что убедились, Милль был полностью осведомлен о таком характере условий *ceteris paribus* в классической механике: "Подобно *трению* в механике... искажающие факторы, как и искажаемые ими силы, обладают своими закономерностями" (Mill J.S., 1976, p. 330). Однако в общественных науках и, в частности, в экономической теории обычной практикой являются законы-тенденции с недоопределенными условиями *ceteris paribus* (это своего рода уловка, позволяющая отмахнуться от всего того, о чем автор не имеет представления) или определенными только в качественных, но не в количественных терминах. Так, Маркс пишет, что его "закон" тенденции нормы прибыли к понижению испытывает влияние определенных "противодействующих сил", и хотя эти силы перечисляются, все они приводятся в движение тем самым падением нормы прибыли, которому должны противодействовать (Blaug M., 1978, p. 294—296). Таким образом, мы имеем одно отрицательное воздействие, зафиксированное в основном законе, и несколько противодействующих ему положительных воздействий; совокупный эффект всех этих сил явно может быть как отрицательным, так и положительным⁶. Короче говоря, если нам не удастся каким-то образом ограничить значение условия *ceteris paribus*, установив определенные пределы, в которых можно апеллировать к "искажающим" или "противодействующим силам", мы неминуемо сталкиваемся с неспособностью сформулировать опровержимый прогноз даже в отношении направления изменений, не говоря уже об их величине.

Милль имел возможность ознакомиться с замечанием епископа Уэйтли, которое тот сделал в 1831 г., о необходимости различать утверждения-тенденции в смысле (1) "существования силы, которая, действуя беспрепятственно, привела бы к неко-

⁶ Я еще раз проанализировал этот спор вокруг положений Маркса (см. Blaug M., 1990, ch. 2) в свете его собственных идей об экономической методологии.

ему результату", и в смысле (2) "существования такого набора обстоятельств, при котором *можно ожидать* именно данного результата", несмотря на то, что фактически этому препятствуют искажающие факторы (цит. по: Sowell T., 1974, p. 132—133). Как писал сам Милль, мы часто говорим об определенном результате, разумея лишь наличие "*тенденции*, ведущей к этому результату, — силы, действующей в указанном направлении с некоторой интенсивностью. Что касается *исключений*, в любой достаточно развитой науке их не должно существовать" (Mill J.S., 1967, p. 333). Различие, на которое указывал Уэйтли, можно назвать необходимым условием выполнения разумного закона-тенденции: любое правомерное утверждение-тенденция должно соответствовать одному из двух данных им определений, иначе мы окажемся не в состоянии делать выводы, справедливость которых хотя бы в принципе можно проверить. Очевидно, что ни "закон" убывающей нормы прибыли Маркса, ни "закон" народонаселения Мальтуса не соответствуют этому требованию, причем оба автора усугубили ситуацию, предположив, что "искажающие" или "противодействующие" основной тенденции факторы порождаются самой этой тенденцией. Таким образом, в первом из указанных Уэйтли смыслов оба закона не выполнялись бы ни при каких обстоятельствах.

Итак, *утверждение-тенденция* в экономической теории подобно долговому обязательству, которое погашается, только если было определено условие *ceteris paribus*, желательно, в количественных терминах⁷. Под впечатлением той ясности, с которой Милль изложил это в своем методологическом очерке, мы едва ли можем удержаться от вопроса: а был ли он сам настолько же четок в своем анализе реальных экономических

⁷ Здесь я перефразирую Каплана, который сказал: «Закон-тенденция — это следующий этап после закона в наиболее строгом смысле слова; он соблюдается, если противодействующие силы были определены и учтены. Следовательно, научная ценность закона-тенденции зависит от того, насколько эффективно он стимулирует и направляет поиски этих прочих факторов или сил. Сам по себе закон-тенденция — лишь вексель, свободно обращающийся в научном мире до тех пор, пока люди верят, что в конечном счете он будет выкуплен за нечто близкое к своему номиналу. Условие "при прочих равных" — не сигнал о погашении, а лишь еще одно обещание, что это погашение наступит» (Kaplan A., 1964, p. 97—98). [За дальнейшим обсуждением и иллюстрациями законов-тенденций в экономической теории обращайтесь к работам: Fraser L.M. (1937, ch. 3); Hutchison T.W. (1938, p. 40-46); Kaufmann F. (1944, p. 215—217).]

проблем? Шумпетер однажды сказал: "Дословный смысл методологических принципов может заинтересовать лишь философа... любой сомнительный методологический принцип не имеет значения, если только мы можем отбросить его, не отбрасывая всех результатов, полученных на его основе" (Schumpeter J.A., 1954, p. 537п); и то же самое можно сказать о любом достойном методологическом высказывании. Но прежде чем обратиться к собственно экономическим работам Милля и посмотреть, соответствуют ли они его методологическим воззрениям, мы должны уделить немного внимания его "Логике", принесшей ему известность среди широкого круга читателей. Это необходимо сделать, поскольку, давая оценку его вкладу в экономическую теорию, важно помнить, что он был не только видной фигурой в философии науки, но и искусным логиком (не говоря уже о его познаниях в области психологии, политики и социальной философии).

"Логика" Милля

"Система логики" Милля не принадлежит к числу книг, легких для восприятия современным читателем. Как мы уже упоминали, она демонстрирует намеренно пренебрежительное отношение к дедуктивной логике (Милль называет ее *рациоцинацией* — *rationation*) как к интеллектуальному аналогу колбасной машины и восхваляет индуктивную логику как единственный путь к новому знанию. В основе большей части содержащихся в книге рассуждений лежит попытка подорвать всякую веру в то, что Кант называл синтетическими априорными утверждениями, то есть в интуиционизм в широком смысле слова — вначале в области нравственных убеждений, затем — в области логики и математики (точка зрения Милля на математику как квазиэкспериментальную науку очевидно старомодна). В завершающей части книги, посвятив почти все предшествующие страницы защите индуктивных методов в естественных науках и математике, Милль обращается к методологии "моральных наук" (под ними подразумевались общественные науки), где довольно неожиданно признает, что в этих науках индуктивные методы в целом малоэффективны, так как слишком часто явление представляет собой результат взаимодействия множества факторов. Вместе взятые, эти три указанные

нами особенности не дают современному читателю поместить книгу Милля в определенный контекст и понять ее связь с его предыдущим анализом методологии экономической науки⁸.

Понять то, что хочет сказать Милль по поводу формальной логики, затруднительно из-за его неразборчивого обращения с двойным смыслом слова *индукция*, которую он иногда понимает как логически убедительное доказательство причинности, а иногда — как нестрогий метод подтверждения дополнительными фактами причинно-следственных обобщений — то, что мы называем *аддукцией*; последнюю же он, в свою очередь, путает с проблемой открытия новых причинных законов⁹. Но, несмотря на то, что Милль неизменно путает вопрос о происхождении новых идей с проблемой их логического обоснования, в его изложении теория логики становится в основном анализом научного метода оценки эмпирических фактов, и его книгу куда лучше воспринимать как работу, посвященную научным методам и моделям, чем в качестве исследования о символической логике, как ее понимают в XX в. Философы науки чаще всего вспоминают о Милле в связи с его формулировкой правил индукции, интерпретируемых как набор нестрогих методов подтверждения гипотезы (он перечислял *четыре метода*: совпадения, различия, остатков и ковариаций), и его анализом причинности, в котором он пытался решить сформулированную Юмом "проблему индукции", вводя понятие единообразия природы в качестве обязательной предпосылки для установления любой причинно-следственной связи. О четырех описанных Миллем методах до сих пор иногда упоминают как о грубом наброске логических принципов экспериментального исследо-

⁸ К "Логике" Милля было написано множество комментариев. Наиболее полезными я считаю следующие: Nagel E. (1950), Anschutz R.P. (1953), предисловие Макрэ к книге Милля (Mill J.S., 1973), Ryan A. (1974, ch. 3) и Mawatari S. (1982-1983).

⁹ Как замечает Медавар: «К сожалению, нас, англичан, воспитывали в уверенности, что научные открытия опираются на метод, аналогичный дедукции и имеющий тот же вес в логике, а именно, на метод "индукции" — логически выстроенный способ мышления, способный привести нас от очевидных фактов к истинным общим законам. Если бы этот тезис воспринимался всерьез, такая вера сильно подорвала бы наши интеллектуальные устремления, и в этом была бы виновата по большей части методология науки в трактовке Джона Стюарта Милля. Основным недостатком индукции Милля была его неспособность отличить мыслительные действия при открытии новых идей и при их проверке» (Medawar P.B., 1967, p. 133).

вания, но о его трактовке причинности речь заходит только в связи с необходимостью показать, насколько трудно опровергнуть сформулированное Юмом доказательство невозможности делать уверенные выводы с помощью индукции¹⁰.

Представив свои четыре метода как инструмент для раскрытия причинных законов, с одной стороны, и доказательства их универсальной применимости, с другой стороны, в последнем разделе своей "Логике" Милль обращается к общественным наукам и признает, что по отношению к ним его методы неприменимы. Они неприменимы в силу множественности причин, совместного действия самостоятельных эффектов и невозможности поставить контролируемый эксперимент. Поэтому для общественных наук он рекомендует: (1) "геометрический, или абстрактный метод", (2) "физический, или конкретно-дедуктивный метод" и (3) "исторический, или обратно-дедуктивный метод". Применимость первого он считает ограниченной, поскольку этот метод может использоваться только в тех случаях, когда все явления порождаются единственной причиной. Третий метод, по Огюсту Контю, состоит в раскрытии подлинных законов исторических изменений, опирающихся на некоторые универсальные свойства человеческой природы. Политическая же экономия, по мнению Милля, должна использовать преимущественно второй — "физический, или конкретно-дедуктивный метод". Он пишет, что этим же методом пользуется ас-

¹⁰ Метод совпадения гласил: "Если между двумя или более проявлениями изучаемого феномена есть только одно общее обстоятельство, то оно является причиной (или следствием) этого феномена". Метод различия гласил: "Если ситуация, при которой феномен наблюдается, отличается от той, при которой он не наблюдается, единственным обстоятельством, то это обстоятельство является следствием, причиной или частью причины феномена". Метод остатков гласил: "Если удалить из феномена те его части, которые (как было установлено в ходе предшествующей индукции) являются следствием определенных предпосылок, оставшаяся часть феномена будет следствием остальных предпосылок". Наконец, метод ковариаций гласил: "Феномен, изменяющийся каким-либо образом в то время, когда меняется другой феномен, является либо его следствием, либо причиной, либо связан с ним более сложной причинно-следственной связью" (Mill J.S., 1973, VII, p. 390, 391, 398, 401). Несмотря на обилие комментариев к этим четырем "методам" Милля, лучшим до сих пор остается работа: Cohen M.R. and Nagel E. (1934, p. 249—272); стоит также посмотреть: Losee J. (1972, p. 148—158). Правила индукции Милля являются превосходным введением в современный подход к изучению причинности, например, разработанную Маки модель INUS (см. Blaug M., 1990, p. 114 и Gordon S., 1991, p. 43-44, 396-398, 648).

трономия, которая сперва с помощью четырех принципов индукции устанавливает законы причин, формирующих явление, а затем сравнивает результаты дедукции из этих законов с эмпирическими наблюдениями (Mill J.S., 1973, p. 895—896). В этом месте Милль цитирует приведенный нами выше пассаж об экономическом человеке из своей статьи 1836 г. и переходит к обсуждению "политической этологии" — еще не рожденной, но с нетерпением ожидавшейся дедуктивной науки о формировании национального характера, которая, как он верил, однажды ляжет в основу всех общественных наук.

В последнем разделе "Логике" Милль также упорно защищает принцип методологического монизма, выражает твердую приверженность принципу методологического индивидуализма и настаивает на том, что именно позитивный, а не нормативный анализ является ключевым элементом науки, даже если предмет ее исследования служит обществу. Однако неожиданная апология дедуктивных методов после того, как несколько сотен страниц были посвящены восхвалению методов индуктивных, а также тот факт, что на протяжении большей части последнего раздела речь идет о социологии, науке, в то время только зарождавшейся, а об экономической теории, на тот момент ставшей уже зрелой наукой, речь заходит лишь эпизодически — все это как будто намеренно оставляет читателя в полном замешательстве относительно того, какова же все-таки была точка зрения Милля на философию общественных наук.

Спустя пять лет после "Системы логики" Милль опубликовал свой знаменитый труд "Основы политической экономии", в котором нет ни **явного** обсуждения методологических вопросов, ни возврата к "Логике" с целью показать, что методология "Основ" верна. Неудивительно, что противники его взглядов на логику не попытались выяснить, следовал ли он в экономической теории тем принципам, которые считал необходимыми для науки вообще. И Уильям Хьюэлл и Стэнли Джевонс, отстаивавшие гипотетико-дедуктивную модель познания, считали себя прямыми оппонентами Милля. Хьюэлл написал длинный ответ на "Логик" Милля, в котором пытался подойти к философии научных открытий с позиций истории науки, черпая вдохновение скорее у Канта, чем у Юма (см. Losee J., 1972, p. 120—128). А Джевонс в своей книге "Принципы науки: трактат о логике и научном методе" (1873), ставшей его основным вкладом в философию науки, постоянно критиковал "но-

вовведения, сделанные Миллем в логике, и особенно его доктрину о рассуждении от частного к частному", добавляя, что индукция является не самостоятельным способом делать логические умозаключения, но лишь "сочетанием гипотезы и эксперимента" (см. Harré R., 1967, p. 289—290; Medawar P.B., 1967, p. 149ff; Losee J., 1972, p. 158 и MacLennan B., 1972). Но ни один из них не относил свои аргументы против "Логики" Милля к его "Основам", несмотря на то, что Хьюэлл был первопроходцем в математизации рикардианской экономической теории, а Джевонс, будучи одним из трех основателей маржинализма, выступал против влияния Милля в экономической теории так же твердо, как и против его влияния в логике.

Одно из объяснений того странного факта, что Милля—экономиста и Милля—философа воспринимали как двух разных людей, состоит в том, что ни критики Милля, ни он сам не видели никакой связи между "Логикой" и "Основами"; практически эти книги с тем же успехом могли быть написаны двумя разными авторами. Как однажды сказал Джейкоб Вайнер: «"Основы" не имеют четких методологических установок. Как и в случае с "Богатством народов" Адама Смита, некоторые части книги по преимуществу абстрактны и написаны с априорных позиций, а другие содержат значительную долю эмпирических данных и исторических фактов» (Viner J. 1958, p. 329).

Экономическая теория Милля на практике

Теперь давайте уделим немного времени тому, что Милль сделал на практике, проверив справедливость тех выводов, которые следуют из его абстрактных, имеющих гипотетический (в стиле Рикардо) характер предпосылок. Доктрина, завещанная Рикардо своим последователям (в его работах 1815, 1817 и 1819 гг.), породила несколько поддающихся проверке прогнозов — рост цен на зерно, увеличение доли ренты в национальном доходе, постоянство реальной ставки заработной платы и падение нормы прибыли на капитал. При этом сама она в свою очередь опиралась на некоторые гипотезы, в особенности на предположение о том, что население растет быстрее, чем продовольственные ресурсы. Более того, учитывая, что свободный импорт зерна в современной ему Англии отсутствовал,

вышеназванные прогнозы носили позитивный, а не гипотетический характер: Рикардо смело заявлял, что противодействующие силы могут помешать их осуществлению лишь "на какое-то время" (см. Blaug M. 1973, p. 31—33; 1986, p. XIII—XIV, 91—114). Хлебные законы были отменены лишь в 1846 г., а доступные в 1830—1840-е годы статистические данные опровергали каждый из прогнозов Рикардо. Например, убывающая отдача в английском сельском хозяйстве была в полной мере компенсирована техническим прогрессом, о чем свидетельствует динамика цен на пшеницу, которые непрерывно падали после достижения ими своего пика в 1818 г. Ни уровень ренты в расчете на акр, ни доля ренты в общем потоке доходов, по всей видимости, также не повышались за те 25 лет, что прошли со времени смерти Рикардо в 1823 г. до появления "Основ" Милля в 1848 г. Реальный уровень оплаты труда за это время, безусловно, вырос, а темпы роста населения в Англии в 1815—1848 гг. оказались меньше, чем в 1793—1815 гг. Признавая и подтверждая все эти факты (кроме тех, что касались ренты), Милль тем не менее сохранил в своих "Основах" рикардианскую систему без каких-либо оговорок. Оставаясь верным защитником рикардианской экономической теории, но осознавая наличие разрыва между его теорией и фактами, он пользовался различными "иммунизирующими стратагемами", основной из которых было освобождение соответствующих условий *ceteris paribus* от любого когда-либо имевшегося там конкретного содержания.

Большая часть трудностей возникает из-за двусмысленного отношения самого Рикардо к тому, насколько продолжительным должен быть временный период, чтобы основные, долгосрочные силы его системы возобладали над противодействующими им краткосрочными возмущениями. В сельском хозяйстве, по его словам, отдача должна была падать, поскольку технический прогресс, как ожидалось, мог лишь замедлить рост издержек производства продовольствия, не будучи в силах компенсировать растущую редкость плодородной почвы. Рикардо заходил настолько далеко, что утверждал, будто у землевладельцев не будет личных стимулов внедрять технические нововведения в сельскохозяйственном производстве. Аналогичным образом, Рикардо сознавал, что со временем работники могут начать потреблять больше ремесленных товаров, чем сельскохозяйственных продуктов, и тогда растущие издержки сельскохозяйственного производства не обязательно

будут приводить к повышению реального уровня оплаты труда и оказывать понижающее давление на прибыль. Наконец, работники могут прибегнуть к "моральному самоограничению", что позволит капиталу расти быстрее, чем население, и это опять-таки предотвратило бы наступление "стационарного состояния". Однако все это были лишь реалистичные допущения: у Рикардо не было теории, которая объясняла бы технический прогресс, изменения в структуре бюджета среднего домохозяйства или склонность семей контролировать численность своих членов. Тем не менее мы, возможно, будем правы, сказав, что утверждения-тенденции Рикардо на самом деле были условными прогнозами, которые дальнейшее развитие событий могло бы в принципе опровергнуть.

С другой стороны, Рикардо, очевидно, думал, что его теории были весьма полезны для законодателей, поскольку в ближайшем поддающемся предвидению будущем разнообразные временные помехи фактически не оказывали бы противодействия основным действующим силам. Под давлением критики он ограничивал себя "краткосрочным периодом" примерно в 25 лет, чтобы проиллюстрировать действие тех сил, наличие которых он постулировал (de Marchi N., 1970, p. 255—256, 263). Это, впрочем, не означает, что сам Рикардо предложил бы подождать 25 лет, чтобы убедиться в истинности своих теорий. Верификация претила самому духу его подхода, по крайней мере если под верификацией мы понимаем проверку теории фактами, а не просто стремление подождать и посмотреть, не было ли какое-либо существенное обстоятельство упущено из виду (см. O'Brien D.P., 1975, p. 69-70).

Совершенно справедливо замечено, что "методологическая позиция Дж. С. Милля не отличалась от позиции Рикардо: Милль лишь открыто сформулировал те "правила", которые неявно признавал Рикардо" (de Marchi N., 1970, p. 266). Как мы убедились, Милль был верификационистом, а не предикционистом: по его мнению, критерием оценки теории в общественных науках является не ее прогнозная сила *ex ante*, а ее объясняющая сила *ex post* — Милль не верил в тезис симметрии. Если теория не дает верных прогнозов, то Милль сказал бы, что необходимо отыскать достаточно сильные дополнительные причины, которые закрыли бы разрыв между фактами и причинами, которые, согласно теории, должны порождать эти факты, ибо теория верна *до тех пор, пока остается* в рамках своих верных предпосылок.

И, конечно, такое отношение к теории мы наблюдаем на практике на страницах его "Основ". К тому моменту, когда книга была опубликована, со времени смерти Рикардо прошло 25 лет, а двумя годами раньше были, наконец, отменены Хлебные законы. За последующие 23 года Милль переиздавал свои "Основы" шесть раз, и с каждым следующим изданием ему становилось все труднее отрицать ошибочность почти каждого исторического прогноза Рикардо — а все они основывались на предпосылке отсутствия свободной международной торговли (Blaug M., 1973, p. 179—182). В частности, мальтузианская теория народонаселения теперь явно противоречила действительности, что признавало большинство экономистов того времени (Blaug M., 1973, p. 111—120). Но в социальной философии Милля мальтузианская проблема имела большое значение, и он каким-то образом смог сохранить ее в "Основах" в качестве сравнительно-статической предпосылки (если бы население было меньше, оплата труда была бы выше), одновременно признавая, что тенденция к исчерпанию населением средств собственного существования фактически не проявилась (de Marchi N., 1970, p. 267—271). Похожую форму он придал и рикардианской доктрине, согласно которой протекционизм должен вызвать рост цен на зерно и увеличение доли земельной ренты в общем потоке доходов (Blaug M., 1973, p. 181—182, 208), что не давало воспринимать отмену Хлебных законов как социальный эксперимент, позволяющий проверить систему Рикардо.

Даже люди, симпатизирующие экономической теории Милля, признают, что он был в лучшем случае пассивным верификационистом¹¹. Действительно, важен следующий вопрос: должен ли был Милль, по мере того, как он признавал, что рикардианская теория становится все менее и менее релевантной, в конце концов согласиться, что она не просто иррелевантна, но и неверна. В выходявших с 1848 по 1871 гг. переиз-

¹¹ Прочитываем слова де Марки в защиту Милля: "Нельзя сказать, что Милль постоянно пытался проверять свою теорию фактами... Милль иногда охотно оставлял некоторый разрыв между своей дедуктивной теорией и фактами... Он всегда был готов использовать факты как подтверждение теории; но историческим фактам... никогда не позволялось подняться над теорией и обрести собственный независимый статус" (de Marchi N., 1970, p. 272—273). Совершенно другую точку зрения на Рикардо и Милля, отрицающую, что кто-либо из них вообще делал хотя бы условные прогнозы на будущее, см. в работе: Hollander S. (1985, I, chs. 1, 2, особ. p. 33, 126, 130).

даниях "Основ" Милль последовательно растягивал период, в течение которого технический прогресс мог бы задержать действие закона убывающей отдачи в сельском хозяйстве и связанную с этим тенденцию народонаселения расти быстрее, чем продовольственные ресурсы. Тем не менее, если мы обратимся к первому изданию, можно утверждать: «период, прошедший со времени смерти Рикардо до выхода в свет "Основ" Милля, был слишком коротким для того, чтобы делать решающие выводы об истинности прогнозов Рикардо», в особенности если принять во внимание, что "истинность прогноза в любом случае не являлась тем основанием, на котором Рикардо или Милль были готовы отвергнуть свою логику анализа" (de Marchi N., 1970, p. 273). Что касается позднейших изданий "Основ" то не слишком ли жестоко требовать от любого мыслителя на склоне лет отказаться от тех идей, отстаиванию которых он посвятил всю свою жизнь? Милль действительно отрекся от доктрины фонда заработной платы и тем самым, в конце концов, пошел гораздо дальше, чем его непосредственные ученики Генри Фосетт или Джон Эллиот Кернс. Однако наша цель — не обвинять или бесчестить Милля, а, скорее, верно описать его методологические воззрения и то, как он применял их на практике.

Милль, как и все авторы, принадлежавшие к классической традиции, судил об истинности теорий по предпосылкам, в то время как современные экономисты, как мы увидим, в основном судят по предсказаниям. Это не означает, что классиков не интересовали прогнозы; очевидно, принимая участие в разработке политики, они не могли уклониться от того, чтобы выдвигать какие-то предположения в отношении будущего. Нет, они скорее верили, что подобно тому, как верные предпосылки рождают верные выводы, чрезмерно упрощающие предпосылки — как, например, предпосылки об экономическом человеке, об убывающей отдаче от масштаба при заданном уровне технологии, о бесконечной эластичности предложения труда при данной ставке заработной платы и т.п. — неизбежно порождают такие же чрезмерно упрощенные прогнозы, которые никогда не сбываются в точности, даже если мы предпринимаем серьезные усилия, чтобы учесть искажающее влияние неучтенных сил. Среди этих неучтенных сил, исключенных из логики объяснения, в конце концов оказываются не только относительно второстепенные экономические причины, но и реальные факторы неэкономической природы. Таким образом, в экономической нау-

ке, по словам Милля, мы проверяем приложения теорий, чтобы определить, достаточно ли искажающих факторов экономического характера мы учли в своем объяснении того, что происходит в реальном мире — после того, как сделана поправка на искажающие факторы неэкономической природы. Мы никогда не проверяем обоснованность теорий, так как их выводы верно описывают избранный аспект человеческого поведения в силу верности предпосылок; последние же верны, поскольку основаны на самоочевидных фактах из повседневного человеческого опыта. Таким образом, здесь мы еще очень далеки от популярной ныне позиции, заключающейся в том, что хотя прямая проверка истинности предпосылок могла бы оказаться полезной, в ней нет строгой необходимости, что на конечной стадии анализа важны лишь прогнозы и что обоснованность экономической теории подтверждается тогда, когда получаемые с ее помощью прогнозы снова и снова corroborируются фактами¹².

"Логический метод" Кернса

Если у кого-то еще остаются сомнения по поводу того, что в действительности представляет собой классическая методология, их должно развеять знакомство с книгой Джона Эллиота Кернса "Характер и логический метод политической экономии", впервые изданной в 1875 г. и переизданной в обновленной редакции в 1888 г., в самый разгар маргиналистской революции (о которой в книге, впрочем, содержится лишь поверхностное упоминание). Несмотря на то, что к тому времени со смерти Рикардо прошло более 50 лет, Кернс, как мы вскоре увидим, не меньше Милля был убежден в фундаментальной действительности основных рикардианских тенденций. Если между Миллем и Кернсом все же есть какая-то разница, она весьма незначительна и состоит в том, что Кернс более резко и догматично отрицает любую возможность опровергнуть теорию на основа-

¹² Хирш (Hirsch A., 1980) вполне справедливо разносит в пух и прах несколько современных комментаторов, включая меня, за затушевывание разницы между классическим верификационизмом и современным фальсификационизмом. Теперь я понимаю, что предыдущая характеристика, данная мной классической методологии (Blaug M., 1978, p. 697—699), в этом вопросе была неверной. Хирш также утверждает, что классическую методологию можно защищать, но это, конечно, является совершенно отдельным вопросом.

нии простого сравнения ее выводов с фактами. Эту разницу между Миллем и Кернсом можно объяснить различием в их характерах, а также тем, что Кернса, бывшего свидетелем подъема английской исторической школы, явно раздражал тот нескончаемый поток насмешек, который ее сторонники адресовали нереалистичным предпосылкам классической экономической теории (см. Coats A.W., 1954; Koot G.M., 1975, 1987).

Кернс начинает с хорошо известного утверждения, что политическая экономия является гипотетической, дедуктивной наукой: ее выводы "будут соответствовать фактам лишь в отсутствие искажающих факторов; иначе говоря, они представляют собой не абсолютные, а гипотетические истины" (Cairnes J.E., 1888, p. 64). Он цитирует Сениора, утверждая, что политическую экономию нужно рассматривать как науку, опирающуюся на реальные предпосылки, а не как гипотетическую науку. В предпосылках политической экономии нет ничего гипотетического, заявляет Кернс, поскольку они основаны на "не подлежащих сомнению свойствах человеческой природы и мира"; "желание достичь богатства с минимально возможными потерями" и "физические свойства природных ресурсов, в частности, земли, которую люди используют в производстве" — это факты, "в существовании и характере которых легко убедиться" (p. 68, 73). В данном отношении экономическая теория фактически имеет преимущество перед физикой: "*Экономисту с самого начала известны конечные причины*. Едва начав свое предприятие, он уже находится в положении, которого физик достигает лишь годами упорных исследований" (p. 87). Действительно, в общем случае экономист не может ставить экспериментов, но он может ставить мысленные эксперименты у себя в голове и даже "прямые физические эксперименты в реальной жизни" (p. 88—93). Таким образом, используемые им предпосылки — это не "гипотезы", они основаны на наблюдениях, поддающихся "прямой и доступной проверке" (p. 95; см. также p. 100). Следовательно, продолжает Кернс, политическая экономия является гипотетической наукой в том смысле, что она делает условные прогнозы событий, всегда основанные на условии *ceteris paribus*: "доктрины политической экономии следует понимать как предположения не о том, что *произойдет*, но о том, что *произошло бы*, или о том, что произойдет скорее всего, и только в этом смысле они верны" (p. 69; см. также p. 110).

Следующие несколько блестящих страниц посвящены описанию различных значений слова *индукция*, среди которых Кернс называет и те два (упоминавшихся выше) значения, которые мы сами придаем этому термину, попутно заявляя, что использование гипотетико-дедуктивного метода, в противовес индуктивно-классифицирующему, является безошибочным признаком зрелости научной дисциплины (p. 74—76, 83—87). В силу многочисленности факторов, влияющих на экономическую жизнь, гипотетические истины экономической теории должны всегда снабжаться "средствами верификации, признаваемыми экономической наукой": "в любом экономическом исследовании верификация может быть лишь крайне несовершенной; но, несмотря на это, в надлежащем исполнении она часто способна предоставить достаточную corroborацию процессу дедуктивных рассуждений и оправдать высокий уровень доверия к полученным выводам". Значение последнего замечания, к сожалению, несколько выхолащивается тем, что Кернс называет Рикардо в качестве "автора, применявшего это средство наиболее свободно и с наибольшим эффектом" (p. 92—93).

Экономисты всегда готовы принять в расчет "влияние второстепенных принципов, изменяющих действие более могущественных сил", утверждает Кернс, до тех пор, пока эти принципы могут быть достоверно установлены. В качестве примеров он приводит проделанный Смитом анализ различий в уровнях оплаты идентичного труда на географически смежных рынках и изложенную в работах Рикардо и Милля теорию ценообразования при международной торговле как вытекающие из "второстепенного принципа" ограниченной мобильности рабочей силы (p. 101). В поисках еще более убедительной, иллюстрации Кернс обращается к "Истории цен" Тука, в которой тот показывает, что за последние несколько десятилетий уровень цен в Великобритании не зависел от количества денег в обращении. Этот феномен, утверждает Кернс, объясняется широким распространением чековых депозитов, которое изменило причинно-следственную связь между обращением банкнот и общим уровнем цен (p. 101—104). Поясняя свою мысль, он добавляет:

"Не следует считать, что указанного расхождения (между движением уровня цен и изменением находящегося в обращении количества банкнот) достаточно для признания недействующим простого

закона, согласно которому ценность денег, *при прочих равных условиях*, обратно пропорциональна их количеству. Он, как и любая другая доктрина политэкономии, основывается на базовых физических и психологических фактах и всегда должен составлять фундаментальный принцип теории денег. Указанное расхождение говорит лишь о том, что в данном конкретном случае условие *ceteris paribus* не было выполнено. Оно в той же степени несовместимо с экономическими законами, в которой сложное механическое явление, расходящееся с ожиданиями владеющего базовыми законами механики новичка, несовместимо, по его мнению, с этими базовыми законами. Гинея, брошенная на землю с высоты, падает быстрее пера, тем не менее никто не стал бы на этом основании отрицать, что сила гравитации одинакова для всех физических тел" (р. ЮЗп).

Лучшую иллюстрацию злоупотребления условием *ceteris paribus*, когда ни одно из *cetera* не то что не задано, но даже не названо, было бы трудно найти.

Экономические законы, заключает Кернс, "можно опровергнуть, лишь показав, что предполагаемых принципов и условий не существует или что описываемая в законе тенденция не является необходимым следствием из указанных предпосылок" (р. 110; см. также р. 118). Короче: либо докажите, что предпосылки нереалистичны вообще или в данном конкретном случае, либо продемонстрируйте логическую несостоятельность теории, но никогда не отвергайте экономическую теорию на основании несбывшегося прогноза, в частности потому, что в экономической теории возможны лишь качественные прогнозы (р. 119n)¹³. Дабы показать, что мы не заостряем позицию Кернса, обратимся к его поддержке мальтузианской теории народонаселения: она представляет собой закон-тенденцию и поэтому "не вступает в противоречие с доктриной, согласно которой производство продовольствия должно бы расти гораздо быстрее народонаселения". Кернс охотно соглашался, что "дальнейшие исследования показали — производство продовольствия в большинстве стран и во всех странах, где экономическое положение улучшается, возросло сильнее, чем на-

¹³ Кернс скомпрометировал свое утверждение о невозможности точных количественных прогнозов в экономической теории собственным эмпирическим исследованием эффектов обнаружения месторождений золота в Австралии; обратитесь к работе Bordo M.D. (1975), в которой автор, к сожалению, отчаянно пытается подогнать методологию Кернса под современный фальсификационизм (Hirsch A., 1978; Bordo M.D., 1978).

родонаселение" (р. 158, 164). И тем не менее теория Мальтуса оставалась для него верной. Без нее, добавляет Кернс, невозможно было бы понять ни одну из стандартных теорем Рикардо (р. 176—177) — и это замечание служит ключом к разгадке его защитной методологии в отношении экономических прогнозов. Кернс поддерживал исследовательскую программу Рикардо, и теория Мальтуса была необходима ему как незаменимый элемент этой программы.

Прежде чем закончить обсуждение методологических воззрений Кернса, приведем последний пример. Кернс признавал, что рикардская теория ренты дает неверные прогнозы относительно порядка освоения земель в новых колониях. Однако, по его мнению, подобные "остаточные явления" могут быть губительными в физике, но не в экономической теории.

"Если обнаруживается, что физическая доктрина способна объяснить неожиданно открывающиеся в ходе исследования факты, это всегда рассматривают как наиболее сильное подтверждение ее истинности. Но основные принципы политической экономии, прочность которых основана не на подобных косвенных доказательствах, а на прямом обращении к нашему разуму или нашим чувствам, не подвержены влиянию тех феноменов, которые могут обнаружиться в ходе наших последующих исследований... так же как при условии, что ее логика рассуждений верна, не подвержена их влиянию и та теория, которая может быть на них основана. Здесь нам остается только предположить существование искажающего фактора. В рассматриваемом нами случае, например, при каких обстоятельствах мы бы ни обнаружили существование ренты, это не сможет ни поколебать нашей веры в такие факты как то, что плодородность почвы в стране неодинакова и что производительность лучшей почвы ограничена, ни ослабить нашу уверенность в выводах, которые следуют из этих фактов" (р. 202—203n).

Вновь и вновь у Сениора, Милля, Кернса и даже у Джевонса мы находим идею, что "верификация" — это не проверка экономических теорий с целью выяснить их истинность или ложность, а лишь метод установления границ применимости теорий, истинность которых мы считаем очевидной: мы прибегаем к верификации для того, чтобы установить, можно ли отнести на счет "искажающих факторов" противоречия между Упрямыми фактами и теоретически обоснованными рассуждениями; если да, это означает, что теория была неверно приме-

нена, но сама теория остается верной. Вопрос о том, возможно ли каким-либо образом доказать ложность логически состоятельной теории, даже не рассматривается¹⁴.

Джон Невилл Кейнс подводит итоги

1880-е годы вошли в историю экономической мысли как десятилетие знаменитого "спора о методах" между Карлом Менгером и Густавом Шмоллером, когда влияние немецкой исторической школы достигло берегов Англии и подкрепило атакующий порыв Клиффа Лесли и Джона Ингрэма, наиболее активных представителей местной исторической школы. Целью "Предмета и метода политической экономии" Кейнса (1891) было примирить традицию Сениора—Милля—Кернса с новыми требованиями исторической школы, пользуясь примером толерантного обсуждения проблем методологии в "Принципах политической экономии" (1883) Генри Сиджуика и дополняя такую же примирительную позицию Маршалла по отношению к этой и другим давним дискуссиям о научных методах в его "Принципах экономической науки" (1891) (см. Deane P.M., 1983). Но, хотя Кейнс хвалил Адама Смита как идеального экономиста за его манеру комбинировать абстрактно-дедуктивный и исторически-индуктивный методы рассуждения, в его книге обнаруживается тонко замаскированная попытка реабилитировать абстрактно-дедуктивный подход к экономической теории¹⁵. Он старался сделать этот подход более привлекательным, постоянно подчеркивая тот факт, что даже априорный метод классической политической экономии начинается и заканчивается эмпирическими наблюдениями, и в то же время напоминая своим читателям, что такие стойкие приверженцы абстрактно-дедуктивного метода, как Милль и Кернс, своими

¹⁴ Это замечание в той же степени относится к Марксу, в какой оно относится к основному течению классической экономической теории (см. Blaug M., 1990, ch. 21).

¹⁵ Это, возможно, объясняет несколько загадочное замечание Маршалла в его письме к Фоксвеллу: "Что касается метода, я считаю, что нахожусь посередине между Кейнсом—Сиджуиком—Кернсом и Шмоллером—Эшли" (цит. по: Coase R.H., 1975, p. 27—28). Однако Маршалл был талантливым теоретиком, который во всех своих методологических работах подчеркивал важность сбора и обработки фактов и последовательно умалял роль абстрактной теории (см. Coase R.H., 1975).

исследованиями крестьянского землевладения и рабского труда внесли важный вклад в исторически-индуктивный анализ. Кейнс мог бы указать на британскую неортодоксальную традицию, противостоящую точке зрения на экономическую теорию Сениора—Милля—Кернса¹⁶, но вместо этого он предпочел противопоставить Рикардо Смиту и Миллю как образцам того, как следует правильно применять гипотетико-дедуктивный метод.

Книга открывается блестящим кратким обзором традиции Сениора—Милля—Кернса, в которой Кейнс (Keynes J.N., 1891, p. 12—20) видел пять основных тезисов, а именно: (1) возможно разграничить политическую экономию как позитивную науку и как нормативное искусство; (2) экономические явления могут быть изолированы, по крайней мере в какой-то степени, от прочих социальных феноменов; (3) индукция, основанная на конкретных фактах, или апостериорный метод, неприменима в качестве отправной точки для экономического анализа; (4) корректным научным методом для экономической теории является априорный метод, при котором мы исходим из "немногочисленных и необходимых фактов о человеческой природе... рассматриваемых во взаимосвязи с физиологическими свойствами почвы и физиологическим строением человека"; и (5) экономический человек суть абстракция и, следовательно, "политическая экономия — это наука о тенденциях, а не о том, что происходит на самом деле". Перечислив все это, Кейнс добавляет (и его слова практически можно было бы считать шестым тезисом):

"Милль, Кернс и Бэджгот, однако, единогласно настаивают на том, что исследователь должен обращаться к наблюдениям и опыту *до того, как он будет применять гипотетические законы науки для интерпретации*

¹⁶ О'Брайен (O'Brien D.P., 1975, p. 66–68; см. также 1970, p. 96–98) объединяет Юма, Смита, Сэя и МакКуллоха в группу индуктивистов и противопоставляет их ортодоксальным дедуктивистам — Рикардо, Сениору, Торренсу, Миллю и Кернсу. Но такая схема вряд ли выдержит серьезную проверку. Также стоит заметить, что Кейнс лишь мимоходом упоминает об одиноких методологических протестах Ричарда Джонса в 1830-х годах. Возможно, здесь его инстинкт оказался вернее, чем у членов английской исторической школы, называвших Джонса своим предшественником: сама работа Джонса о ренте, в отличие от его программных заявлений, отражала не столько общий индуктивный подход к экономическим проблемам, сколько открытое отрицание предпосылки Рикардо о совершенной конкуренции между землевладельцами (см. Miller W.L., 1971).

и объяснения конкретных фактов промышленного производства. Это необходимо сделать, чтобы определить размер поправки на воздействие искажающих факторов. Сравнение с наблюдаемыми фактами служит *проверкой* для полученных путем дедукции выводов и *позволяет определить границы их применения*" (р. 17; курсив мой. — М.Б.).

Его характеристика исторической школы как придерживающейся "этически окрашенного, реалистического и индуктивного" взгляда на экономическую науку так же лаконична: историческая школа отрицает каждый из пяти тезисов Сениора—Милля—Кернса и к тому же скорее положительно, чем отрицательно, относится к государственному вмешательству в экономику (р. 20—25)¹⁷.

Кейнс любил говорить, как мы уже замечали, что экономическая теория "должна начинаться и заканчиваться наблюдением" (р. 227) и тонко чувствовал двойной смысл термина *индукция*, когда "индуктивное определение предпосылок" в начале рассуждения и "индуктивная проверка выводов" являются разными логическими операциями (р. 203—204n, 227). Хотя порой он отмечал, что предпосылки экономической теории "представляют собой немногим более, чем плоды рефлексивного созерцания некоторых из наиболее очевидных будничных фактов" (р. 229), его книга вновь напоминает нам, как однажды сказал Вайнер, что «интроспекция... независимо от теперешней моды, в прошлом повсеместно рассматривалась как "эмпирический" метод исследования и четко отличалась от интуиции, или "врожденных идей"» (Viner J., 1958, р. 328). Кейнс не только считает интроспекцию эмпирически обоснованным источником экономических предпосылок (Keynes J.N., 1891, р. 173, 223), он полагает, что "закон убывающей отдачи также может быть проверен экспериментально" (р. 181). Несомненно, Кейнс никогда не задавался вопросом: каким образом интроспекция, по определению не являющаяся источником объективной информации, может составлять истинно эмпирическую основу для экономического анализа? Он также не приво-

дит ни единого примера реальной экспериментальной проверки закона убывающей отдачи от применения какого-либо фактора при неизменном количестве земли, хотя такие проверки значительно ранее проводились Иоганном фон Тюненом и несколькими другими немецкими экономистами-аграрниками. Тем не менее Кейнс — живой ответ на адресованное экономистам-классикам обвинение в том, что ради аналитического удобства предпосылки они брали буквально из воздуха, мало заботясь о том, реалистичны они или нет (см. Rotwein E., 1973, р. 365).

Труды Кейнса также служат дополнительным свидетельством в пользу того, что концепция экономического человека в классической и неоклассической экономической науке является схематизацией "реального", а не "воображаемого человека". Милль, } как мы видели, настаивал на том, что экономический человек } является гипотетическим упрощением, выделяющим несколько избранных мотивов, которыми в действительности определяется экономическое поведение. Сениор был ближе к современной точке зрения, утверждая, что экономический человек — это сочетание постулата о рациональности с предпосылкой о максимизирующем поведении с учетом ограничений. Кернс возвращался к позиции Милля, попутно подчеркивая, что гипотеза экономического человека далека от произвольной. С тех пор концепцию экономического человека называли аксиомой, априорной истиной, самоочевидной предпосылкой, полезной абстракцией, идеальным типом, эвристической конструкцией, неоспоримым фактом, выявленным на опыте, и типичным образцом поведения человека при капитализме (Machlup F., 1978, ch. 11). Кейнс настаивает на том, что концепция экономического человека реалистична в том смысле, что движимое собственным интересом экономическое поведение в современных условиях доминирует над альтруистическими и филантропическими мотивами (Keynes J.N., 1891, р. 119—125). Предпосылки экономической теории, говорит он, выбираются не по принципу "как если бы": "предполагая, что избранные силы действуют при искусственно упрощенных условиях, теория тем не менее утверждает, что силы, воздействие которых она изучает, являются *истинными причинами* (*veraе causae*) в том смысле, что они *действуют* и играют доминирующую роль в реальном экономическом мире" (р. 223—224; см. также р. 228—231, 240п).

Однако кроме бессистемных эмпирических примеров Кейнс не предлагает нам никаких свидетельств в защиту своего утвер-

¹⁷ Об исторической школе в целом см. Schumpeter J.A. (1954, р. 107—124) и Hutchison T.W. (1953, р. 145—152). О "споре о методах", в частности, см. работу Хатчисона, который делает вывод, что "фактически дискуссия о методах была не столько спором по поводу методов, сколько столкновением интересов по поводу того, что является наиболее важным и интересным объектом для изучения — ценообразование и аллокация ресурсов или же развитие и рост национальных экономик и отдельных отраслей" (Hutchison T.W., 1973, р. 34—35).

ждения, и явлениям, вступающим в очевидное противоречие с гипотезой экономического человека, просто допускается оставаться исключением из правила. Таким образом, "любовь, испытываемая к определенной стране или местности, инерция, привычка, жажда самоуважения, стремление к независимости или власти, желание вести сельский образ жизни... также принадлежат к силам, влияющим на распределение богатства, которые экономист может счесть необходимым принять в расчет" (р. 129—131), и доктрина Милля—Кернса о невзаимозаменяемых видах рабочей силы, или, как мы сказали бы сегодня, о сегментированных рынках труда, одобряется Кейнсом как "модификация общепринятой теории ценности... вытекающая из результатов наблюдения и имеющая целью усилить связь между экономическими теориями и реальными фактами" (р. 227п).

В целом, мы можем проверить степень реалистичности определенного набора предпосылок экономической теории, только когда дело доходит до проверки вытекающих из нее прогнозов; по этому поводу Кейнс цитирует "Логику" Милля: "доверие к любой конкретной дедуктивной науке основывается не на априорном теоретизировании самом по себе, а на апостериорном соответствии ее выводов наблюдениям" (р. 231). Но и тогда он хеджирует свои риски: "мы можем располагать независимыми основаниями к тому, чтобы верить — наши предпосылки соответствуют фактам... несмотря на то, что явная верификация затруднительна" (р. 233). Кроме того, поскольку "в каждом случае, когда применяется дедуктивный метод, она [предпосылка *ceteris paribus*] в какой-то мере присутствует", мы не должны "считать теории опровергнутыми, ибо не можем наблюдать случаи, когда они действуют" (р. 218, 233). Чтобы проиллюстрировать распространяющееся влияние "искажающих факторов", он обсуждает, почему отмена Хлебных законов не вызвала мгновенного падения цен на пшеницу, предсказанного Рикардо, и заканчивает рассуждения, осуждая Рикардо за то, что тот демонстрирует "необоснованную уверенность в абсолютной и универсальной применимости полученных выводов", а также пренебрегает "элементом времени" и "переходными периодами, в течение которых успевают проявиться окончательные результаты воздействия экономических сил" (р. 235—236, 238).

Перелистывая эти важнейшие страницы книги Кейнса, посвященные "Функциям наблюдения при применении де-

дуктивного метода", мы проникаемся мыслью, несомненно всплывающей под влиянием Маршалла, о том, что от экономической теории как таковой нельзя ожидать конкретных прямых прогнозов, что она есть "механизм анализа", который надлежит в каждом случае использовать в сочетании с детальным изучением "искажающих факторов" (см. Hutchison T.W., 1953, p. 71—74; Hirsch A. and Hirsch E., 1975; Coase R.H., 1975; Hammond J.D., 1991). Кейнс уверяет нас, что "гипотеза свободной конкуренции... приблизительно верна по отношению ко многим экономическим явлениям" (Keynes J.N., 1891, p. 240—241), но он не говорит, как определить, какая аппроксимация верна в каждом конкретном случае. Его глава о "Политической экономии и статистике" несколько простовата и не содержит никаких статистических методов, кроме графиков. Конечно, современная фаза истории развития статистики, связанная с такими именами, как Карл Пирсон, Джордж Юл, Уильям Госсетт и Рональд Фишер, в 1891 г. только начиналась (Kendall M.G., 1968). Кейнс соглашается, что статистика необходима при проверке и верификации экономических теорий, но не приводит ни единого примера какого-либо экономического противоречия, разрешенного статистической проверкой, хотя подобные примеры было бы нетрудно отыскать в работах Джевонса, Кернса и Маршалла. В результате у читателей остается впечатление, что, поскольку предпосылки экономической теории в общем верны, ее предсказания также в общем верны, а когда это не так, с помощью прилежных поисков всегда можно найти несколько искажающих факторов, которые и понесут всю ответственность за обнаруженное противоречие.

"Эссе" Роббинса

Надеждам Кейнса и Маршалла на окончательное примирение всех методологических разногласий суждено было прожить недолго. Едва началось новое столетие, как прогремели первые декларации американских институционалистов, и к 1914 г. работы Веблена, Митчелла и Коммонса породили по ту сторону Атлантики целую школу неортодоксальных индуктивистов; в 1920-е годы институционализм достиг своего "крещендо", одно время даже угрожая сделаться доминирующим

течением американской экономической мысли. Тем не менее к началу 1930-х годов он сошел на нет, хотя недавно произошло что-то вроде возрождения данного направления.

Именно в этот момент Лайонел Роббинс решил, что настало время переформулировать позицию Сениора—Милля—Кернса в современных терминах, дабы показать: то, что уже сделали и продолжали делать ортодоксальные экономисты, имеет смысл. Однако в рассуждениях Роббинса присутствовали элементы — в частности, знаменитое определение экономической науки через цели и средства, а также утверждение о ненаучности любых межличностных сопоставлений полезности, — которые вытекали скорее из австрийской, нежели из англо-американской экономической традиции¹⁸. Написанная в десятилетие, ознаменовавшееся острыми разногласиями в экономической теории, книга Роббинса "Эссе о природе и значении экономической науки" (1932) выделяется из общей массы как полемический шедевр, вызвавший подлинный фурор. Из предисловия ко второму изданию книги, вышедшему в 1935 г., становится ясно, что бурная реакция современников на книгу Роббинса была вызвана в основном шестой главой, в которой автор настаивал на чисто конвенциональном характере межличностных сопоставлений полезности. Утверждение Роббинса о том, что экономическая теория является нейтральной по отношению к целям экономической политики, было также широко и ошибочно понято как призыв к самоотречению экономистов от любых дискуссий об экономической политике. С другой стороны, его "австрийское" по характеру определение экономической науки — "Экономическая теория — это наука, изучающая человеческое поведение как связь между [заданной иерархией] целей и ограниченными средствами, имеющими альтернативные применения", — которое сосредоточивается скорее на определенном аспекте, чем на определенной разновидности человеческого поведения (Robbins L., 1935, p. 16—17; см. также Fraser L.M., 1937, ch. 2; Kirzner I.M., 1960, ch. 6), вскоре одержало победу и теперь упоминается в первой главе любого учебника по теории цены.

¹⁸ Роббинс выбивался из ряда тогдашних британских экономистов, цитируя австрийских и немецких авторов чаще, чем английских или американских. Однако он испытывал глубокое влияние книги Филипа Уикстида "Здравый смысл политической экономии" (1910), более ранней попытки привнести австрийские идеи в британскую экономическую науку.

"Основной постулат теории ценности, — писал Роббинс, — заключается в том, что индивиды способны проранжировать свои предпочтения определенным образом и действительно // делают это" (Robbins L. 1935, p. 78—79). Этот фундаментальный постулат является одновременно априорной аналитической истиной, "одной из основных составляющих нашей концепции поведения, имеющего экономический аспект", и "элементарным, известным из опыта фактом" (p. 75, 76). Аналогичным образом, принцип убывающей предельной отдачи, еще одно фундаментальное утверждение теории ценности, следует одновременно из предпосылки о том, что существует более чем один ограниченный фактор производства, и из "простого и неоспоримого опыта" (p. 77, 78). Следовательно, ни тот, ни другой, не являются "постулатами, существование реальных аналогов которым допускает обширные дискуссии... Мы не нуждаемся в контролируемых экспериментах, чтобы установить их истинность: они в такой степени являются частью нашего повседневного опыта, что их достаточно сформулировать, чтобы признать их очевидность" (p. 79; см. также p. 68—69, 99—100, 104). Действительно, как задолго до того заметил Кернс, в этом отношении экономическая теория опережает физику: "В экономической теории, как мы видели, мы непосредственно знакомы с итоговыми составляющими наших фундаментальных обобщений. В естественных науках мы можем только догадываться о них. У нас гораздо меньше оснований сомневаться в существовании чего-то, аналогичного индивидуальным предпочтениям, чем в существовании чего-то, аналогичного электрону" (p. 105). Это, конечно, ни что иное, как знакомая доктрина *Verstehen*, всегда являвшаяся излюбленным ингредиентом австрийской экономической теории. Доктрина *Verstehen* всегда идет рука об руку с подозрительным отношением к методологическому монизму. Следы подобного отношения мы находим и у Роббинса: "мы, вероятно, причиним меньше вреда, подчеркивая различия между общественными и естественными науками, чем подчеркивая сходство между ними" (p. 111—112).

И опять, следуя Кернсу, Роббинс отрицает, что экономические эффекты могут когда-либо быть предсказаны в количественных терминах; даже оценки эластичности спроса, которые, казалось бы, заставляют предполагать обратное, в действительности крайне нестабильны (p. 106—112). Экономист

располагает возможностью только "качественного" исчисления, которое может быть или не быть применимо в каждом конкретном случае (р. 79—80). Он горячо отвергает заявление исторической школы о том, что все экономические истины специфичны по времени и месту, порицает американских институционалистов («ни одного "закона", достойного этого названия, ни одного постоянно действующего количественного обобщения не вышло из их усилий») и полностью поддерживает «так называемую "ортодоксальную" концепцию науки, существующую со времен Сениора и Кернса» (р. 114, 82).

Далее, Роббинс противопоставляет "реалистические исследования", которые "проверяют границы применимости ответа, который еще предстоит найти", и теорию, "которая одна способна предоставить решение" (р. 120), и резюмирует: "*истинность* конкретной теории связана с тем, насколько она логически следует из выдвигаемых предпосылок. Но ее *применимость* к заданной ситуации зависит от степени, в которой концепции теории отражают силы, действующие в данной ситуации" — утверждение, которое затем иллюстрируется на примере количественной теории денег и теории экономических циклов (р. 116—119). За этим, как и можно было ожидать, следует несколько страниц о неизбежных опасностях, связанных с любыми проверками экономических прогнозов (р. 123—127).

В знаменитой и вызвавшей наиболее острые дискуссии шестой главе Роббинс отрицает возможность объективных межличностных сравнений полезности, поскольку они "ни при каких условиях не могут быть подтверждены наблюдением или интроспекцией" (р. 136, 139—141). В уничтожающей критике использования интроспекции как эмпирического источника экономического знания, опубликованной несколькими годами позже, Хатчисон (Hutchison T.W., 1938, р. 138—139) указывает на логическое противоречие между принятием *внутриличностных* сравнений полезности как подтвержденной основы теории потребительского выбора и отрицанием *межличностных* сравнений полезности как основы экономической теории благосостояния. И конечно, странно основывать столь значительную часть теории ценности на предпосылке, что другие люди обладают во многом той же психологией, что и вы сами, одновременно отрицая применимость того же рассуждения при выдвижении предположений об их благосостоянии. Иначе говоря, если не существует объективных

методов, позволяющих сказать что-либо о *благосостоянии* различных экономических агентов, не существует и методов, позволяющих сказать что-либо об их *предпочтениях*. Таким образом, предположение, что "индивиды способны проранжировать свои предпочтения определенным образом и действительно делают это", несомненно, являющееся "частью нашего повседневного опыта", вступает в противоречие с потребительским поведением, в такой же мере являющимся "частью нашего повседневного опыта" — со стилями потребления, которые сохраняются неизменными силой привычки, несмотря на изменение обстоятельств, с покупательским ажиотажем и импульсивными покупками, которые могут радикально не соответствовать предшествующей структуре предпочтений, с потреблением, нацеленным на познание собственных предпочтений опытным путем, не говоря уже о потреблении, мотивированном не собственными предпочтениями, а оценкой других — так называемыми эффектами присоединения к большинству и снобизма (Коорманс Т.С., 1957, р. 136—137). Короче, утверждение, что все экономические агенты обладают определенной заданной структурой предпочтений и являются рациональными максимизаторами, очевидно, ложно (см. ниже, главу 15). Априорность, вера в то, что экономические теории основаны на интуитивно очевидных аксиомах, в действительности не менее опасны в теории спроса, чем в экономической теории благосостояния.

Чрезвычайно удачно, что в случае с Роббинсом мы располагаем редко встречающимися размышлениями методолога о высказанных им самим ранее методологических утверждениях. Почти через 40 лет после выхода в свет его "Эссе о природе и значении экономической науки" Роббинс опубликовал автобиографию, в которой вспоминал о том, как была встречена эта книга. Большая часть полученной критики не показалась ему убедительной, но, оглядываясь назад, он согласился, что уделял слишком мало внимания проверке как предпосылок, так и выводов экономической теории: "глава о природе экономических обобщений слишком отдавала тем, что теперь называют эссенциализмом... она была написана до того, как звезда Карла Поппера поднялась над нашим горизонтом. Если бы в то время я знал о его новаторском изложении научного метода... эта часть книги была бы написана совершенно иначе" (Robbins L., 1971, р. 149—150; см. также 1979).

Дабы показать, что прежняя враждебность Роббинса по отношению к количественным исследованиям ни в коей мере не была присуща исключительно ему, но широко разделялась многими ведущими экономистами в 1930-е годы, обратимся к замечаниям Джона Мейнарда Кейнса, сделанным им в 1938 г. в письме к Рою Харроду (упоминающийся в письме Шульц — это Генри Шульц, книга которого "Теория и измерение спроса" 1938 г. явилась вехой в ранней истории эконометрики):

«Мне представляется, что экономическая теория — это ветвь логики, образ мышления и что вы недостаточно твердо сопротивляетесь попыткам превращения ее в псевдоестественную науку *a la* Шульц. Можно добиться весьма существенного прогресса, просто используя свои аксиомы и максимы. Однако нам не уйти далеко без разработки новых, улучшенных моделей. Это требует, как вы говорите, "бдительного наблюдения за реальной работой нашей системы". Прогресс в экономической теории практически полностью состоит в постепенном улучшении нашего выбора моделей...

Но сама сущность модели в том, что мы не подставляем в нее реальные значения переменных. Сделать это означало бы потерять смысл модели. Ибо, как только это сделано, модель теряет свою универсальность и ценность как схема рассуждения. Поэтому Клэфем со своими "пустыми ящиками" взял не тот след и поэтому результаты Шульца, буде он когда-нибудь получит таковые, не слишком интересны (так как мы заведомо знаем, что они будут неприменимы к будущим ситуациям). Предмет статистического исследования — не столько подставить значения неизвестных переменных с целью прогнозирования, сколько проверить релевантность и обоснованность модели.

Экономическая теория — это наука мыслить в терминах моделей в сочетании с искусством выбирать модели, релевантные в современном мире. Она вынуждена быть именно такой, поскольку, в отличие от типичной естественной науки, поле, к которому она применяется, в слишком многих отношениях неоднородно во времени. Цель модели — отделить действующие относительно долго или относительно неизменные факторы от преходящих или колеблющихся, чтобы разработать логический способ размышления о последних и понимать процессы, которые они порождают в конкретных случаях.

Хорошие экономисты редки, поскольку дар использовать "бдительное наблюдение" для выбора хороших моделей, хотя и не требует высокоспециализированных интеллектуальных навыков, оказывается весьма редким.

И затем, в противоположность тому, что говорит Роббинс, экономическая теория является в основе своей моральной, а не есте-

ственной наукой, то есть она использует интроспекцию и ценностные суждения» (Keynes J.M., 1973, p. 296-297)¹.

Новые австрийцы

Аргументы в пользу того, что экономические истины — когда они основаны на таких невинных и правдоподобных постулатах, как максимизирующий полезность потребитель, имеющий последовательные предпочтения, максимизирующий прибыль предприниматель, обладающий "правильной" (well-behaved) производственной функцией, и активная конкуренция на рынках товаров и факторов производства — нуждаются в верификации лишь для проверки своей применимости к конкретному случаю, никогда не были изложены с такой живостью и искусством, как это сделал Роббинс в своем "Эссе". Тем не менее это был последний в истории экономической мысли случай защиты верификационизма в таких терминах. В течение нескольких лет экономической теории суждено было испытать "свежий ветер" фальсификационизма и даже *операционализма*, вызванный прогрессом эконометрики и популярностью кейнсианства (несмотря на неприязнь самого Кейнса к количественным исследованиям). Конечно, старомодные методологические принципы, как и старые солдаты, никогда не умирают — они только угасают. И в то время как большая часть профессионального сообщества экономистов после Второй мировой войны отвергла самодовольные установки верификационистов, небольшая группа современных австрийских экономистов вернулась к более экстремальной версии традиции Сениора—Милля—Кернса.

Эта так называемая новая австрийская школа считает своими "святыми покровителями" не Карла Менгера или Ойгена фон Бём-Баверка, а Людвиг фон Мизеса и Фридриха фон Хайека. Их вдохновила атака Хайека на "сциентизм", или методологический монизм, и его отстаивание принципа методологического индивидуализма. Непосредственным же источником вдохновения послужила работа Мизеса "Человеческая деятельность: трактат по экономической теории" (Mises L. von, 1949), где упоминалась *праксеология*, общая теория рационального человеческого действия, согласно которой предпосылка о целе-

¹ Обсуждение далеко не однозначного отношения Кейнса к эконометрике можно найти в работах: Stone R. (1980) и Patinkin D. (1982, ch. 7).

направленном индивидуальном действии является абсолютно необходимой для объяснения любого поведения, включая экономическое. Это синтетический априорный принцип, который говорит сам за себя²⁰. Радикальный априоризм высказываний Мизеса имеет настолько бескомпромиссный характер, что в него не веришь, не прочитав их самостоятельно: "Что придает экономической теории присущее только ей уникальное положение в орбите чистого знания и практического применения знания, так это то, что ее конкретные теоремы не поддаются верификации или фальсификации опытом... конечное мерило верности или ложности какой-либо экономической теоремы — здравый смысл, и опыт не в состоянии здесь помочь" (Mises L. von, 1949, p. 858, см. также p. 32—41, 237—238; 1978). Вместе с радикальным априоризмом Мизес отстаивает то, что он называет *методологическим дуализмом* — глубинное различие в методах естественных и общественных наук, основанное на доктрине *Verstehen*, и радикальное отрицание любой квантификации предпосылок и выводов экономических теорий (Mises L. von, 1949, p. 55—56, 347—349, 863—864). Хотя Мизес называет все это продолжением традиции Сениора, Милля и Кернса, утверждение, что экономическая теория не нуждается даже в верификации предпосылок, — это, как мы видели, пародирование, а не переформулирование классической методологии.

Вкратце, основные составляющие методологии этой новой разновидности австрийской экономической теории, среди адептов которой можно назвать такие имена, как Мюррей Ротбарт, Израэль Кирцнер и Людвиг Лахманн, похоже, таковы: (1) абсолютное и настоятельное требование к экономической науке признать методологический индивидуализм своим априорным эвристическим постулатом; (2) глубокое подозрение ко всем макроэкономическим агрегатам, таким как национальный доход или индекс цен; (3) твердое отречение от количественной проверки экономических прогнозов и, в частности, категорический отказ от чего-либо напоминающего математическую эко-

²⁰ Та же точка зрения ранее фигурировала в его "Основных проблемах национальной экономики" (1933). Обращение к кантовским синтетическим априорным принципам, то есть утверждениям о реальном мире, не зависящим от опыта и предшествующим ему (как, например, наша концепция необратимости времени, благодаря которой причина всегда предшествует следствию, и т.п.), было намеренным и отражало глубокую антипатию Мизеса к логическому позитивизму.

номику и эконометрику; и, наконец, (4) вера в то, что можно узнать гораздо больше, изучая, каким образом рыночные процессы сходятся к равновесному состоянию, чем бесконечно анализируя свойства этих состояний, как то делает большинство современных экономистов²¹. О последнем, четвертом методологическом догмате, который был вызван влиянием Хайека, можно сказать многое, но первые три, сложившиеся под влиянием Мизеса, содержат присутствовавший в истории континентальной экономической науки антиэмпирический оттенок, совершенно чуждый самому духу науки. В 1920-е годы Мизес внес важный вклад в теорию денежного обращения, в теорию экономических циклов и, конечно, в экономическую теорию социализма, но его более поздние работы, посвященные основам экономической науки, настолько странны и догматически сформулированы, что мы можем только удивляться тому, что кто-то вообще мог принять их всерьез. По словам Пола Самуэльсона:

"Томас Джефферсон как-то заметил по поводу рабства, что, когда он думает о справедливом Боге на небесах, он дрожит за свою страну. Бытовавшие в экономической теории преувеличенные утверждения о мощи дедукции и априорного рассуждения, делавшиеся классическими авторами, Карлом Менгером, Лайонелом Роббинсом образца 1932 г. ... учениками Фрэнка Найта, Людвигом фон Мизесом, заставляют меня дрожать за репутацию моей науки. К счастью, все это мы оставили позади" (Samuelson P.A., 1972, p. 761).

Я верю, что это действительно так.

²¹ Последние попытки переформулирования и защиты праксеологии Мизеса можно найти в работах: Kirzner I.M. (1976), Rizzo M.J. (1978), Rothbart M.N. (1957, 1976). С разрушительной критикой априоризма Мизеса со стороны неавстрийца можно познакомиться в работе: Lavoie D. (1986), в то время как Колдуэлл (Caldwell B. 1982, p. 128—133) критикует австрийскую методологию "с ее собственных позиций". Наконец, Риццо (Rizzo M.J., 1982) делает восхитительную, но неубедительную попытку реконструкции австрийской методологии в терминах Лакатоша.

Три доминирующих черты австрийской экономической теории — субъективизм, априоризм и телеологический способ объяснения в терминах целенаправленного выбора индивидуальных агентов — не обязательно должны сочетаться в рамках этого направления экономической теории. Так, О'Салливан (O'Sullivan P., 1987) утверждает, что субъективистская и телеологическая интерпретации человеческого действия не влекут за собой обязательной приверженности априоризму и не устраняют необходимости верифицировать предпосылки и выводы экономических теорий. Таким образом, он отстаивает австрийскую методологию без австрийского предрассудка относительно эмпирических проверок.

Глава 4

Фальсификационизм как феномен
исключительно XX века

Ультраэмпиризм?

В 1938 г. вышла в свет книга Теренса Хатчисона "Значение и основные постулаты экономической теории", и вместе с ней методологический критерий опровержимости Поппера в явном виде стал использоваться в экономических дебатах. То, что Хатчисон понял значимость критерия демаркации Поппера уже в 1938 г., само по себе замечательно: работу Поппера "Logik der Forschung" (1934) тогда не знал практически никто, и даже в такой знаменитой работе, популяризирующей философские идеи "Венского кружка", как "Язык, истина и логика" Айера (1936), значение попперовской критики принципа верифицируемости осталось совершенно незамеченным. В какой-то степени даже Хатчисон не осознавал до конца новаторский характер мысли Поппера: хотя он часто цитировал Поппера, он не упомянул его заслуг при изложении фундаментального критерия, согласно которому экономические утверждения, претендующие на статус "научных", должны, по крайней мере в принципе, быть подвержены межличностной эмпирической проверке (Hutchison T.W., 1938, p. 10, 19, 26—27, 48, 49, 126, 156)¹. Главной мишенью критики со стороны Хатчисона был априоризм во всех его разновидностях, но ата-

¹ Знаменательно, что когда несколькими годами позже Фрэнк Найт попросил Хатчисона сформулировать его отправную философскую точку, тот упомянул британских эмпиристов, Маха, Шлика и Карнапа из Вены, но не сказал ни слова о Поппере (см. Hutchison T.W., 1941, p. 735). В более поздней книге одного из философов, посвященной методологии общественных наук и, в частности, рассмотрению проблем экономической теории, где Хатчисон просто пересказывается другим языком, о Поппере также не упоминается (см. Kaufmann F., 1944, ch. 16).

кую постулаты ортодоксальной экономической теории, которые Мизес и Роббинс называли интуитивно очевидными, он "перегнул палку" и тем самым обесценил свои усилия, которые могли бы переориентировать всю методологию экономической науки в межвоенные годы.

В центре аргументации Хатчисона лежит представление, что все экономические утверждения можно исчерпывающим образом классифицировать как тавтологические и эмпирические, причем первые не исключают ни одного из мыслимых состояний мира, а вторые исключают по крайней мере некоторые из них (Hutchison T.W., 1938, p. 13). Что бы мы ни думали о подобной дихотомической классификации научных утверждений — а некоторые современные философы оспаривали позитивистскую догму, согласно которой все утверждения могут быть аккуратно разделены на логически необходимые, "аналитические" и логически неопределенные, "синтетические" (Nagel E., 1961, p. 371) — Хатчисон все же характеризовал большинство экономических утверждений как тавтологии. Поступая так, он размывал важнейшее в экономической теории различие между утверждениями, которые являются просто замаскированными определениями, и утверждениями, которые, будучи в принципе проверяемыми, намеренно сформулированы таким образом, чтобы не допустить их практическую проверку.

Например, метафизические, принадлежащие к "твердому ядру" утверждения в экономической теории — такие как вера, что система цен неизменно действует таким образом, чтобы гармонизировать интересы всех экономических агентов, или вера, что все экономические агенты всегда действуют рационально, преследуя собственные интересы, — действительно представляют собой утверждения о реальном мире, но они тем не менее непроверяемы даже в принципе, поскольку не исключают никаких возможных событий. Аналогичным образом, Хатчисон отклоняет экономические утверждения с неопределенными условиями *ceteris paribus* как тавтологии (Hutchison T.W., 1938, p. 42), в то время как фактически это — непроверяемые эмпирические утверждения о реальном мире. Рассмотрим два альтернативных утверждения: введение налога на сигареты, при прочих равных условиях, увеличит цены на них и введение налога на сигареты, при прочих равных условиях, уменьшит цены на них; они не могут одновременно быть тавтологиями,

поскольку несовместимы друг с другом. Оба эти утверждения являются синтетическими утверждениями о реальном мире и ни одно из них даже в принципе не может быть проверено, поскольку упоминающиеся в них "прочие равные условия" не названы. Таким образом, если утверждение в принципе опровержимо, оно исключает возможность наступления какого-то события или набора событий. Но обратное неверно: утверждение может исключать некоторый набор возможных событий и одновременно быть неопровержимым даже в принципе — так обстоит дело со всеми утверждениями-тенденциями с неопределенными условиями *ceteris paribus*.

Критика идей Хатчисона началась с Клаппхольца и Агасси (Klappholz K. and Agassi J., 1967). Вместо бинарной классификации утверждений на аналитические (тавтологические) и синтетические (эмпирические) по Хатчисону, при которой большая часть экономических концепций относится к первой категории, Клаппхольц и Агасси классифицируют утверждения на (1) аналитические — тавтологические, (2) синтетические — эмпирические, но непроверяемые даже в принципе, и (3) синтетические — эмпирические, проверяемые хотя бы в принципе, вследствие чего количество утверждений, попадающих в первую группу, уменьшается, а во вторую — растет. Хатчисон, говорят они, часто критикует экономистов за тавтологии, когда на самом деле они высказывают непроверяемые эмпирические утверждения: «Из его обзоров экономической теории у читателя складывается впечатление, что большинство современных ему экономистов-теоретиков не высказывало практически ничего, кроме тавтологий, хотя его книга вышла на два года позже "Общей теории" Кейнса, а Кейнс, несомненно, писал об эмпирических проблемах» (Klappholz K. and Agassi J., 1967, p. 28)².

Основное методологическое предписание Хатчисона состоит в том, что научные экономические исследования должны ограничиваться эмпирически проверяемыми утверждениями.

²Хатчисон был целиком прав, когда заявлял, что экономисты защищали (и продолжают защищать) реальные эмпирические утверждения, облакая их в форму тавтологий и определений; и наоборот, иногда им чудесным образом удается извлечь реальные экономические гипотезы из тавтологических утверждений (см. Leontieff W., 1950; Klappholz K. and Mishan E.J., 1962; а также Hutchison T.W., 1960; Klappholz K. and Agassi J., 1960; Hutchison T.W., 1966; Latsis S.J., 1972, p. 239-241; Rosenberg A., 1976, p. 152-155).

К сожалению, он не говорит прямо о том, относится ли требование проверяемости к предпосылкам или к прогнозам экономической теории. По здравому размышлению можно предположить, что он все-таки подчеркивает необходимость проверки постулатов (как следует из самого названия его книги), которые мы теперь называем предпосылками, и это впечатление усиливается его ответом Фрицу Махлупу на последовавшие за выходом его книги обвинения в *ультраэмпиризме*: Махлуп (Machlup F., 1978, p. 143—144) приводит Хатчисона как самый яркий пример ультраэмпириста, то есть человека, который стал бы "настаивать на независимой верификации всех предпосылок с помощью объективных данных, полученных из непосредственных наблюдений", таким образом предлагая "программу, которая начинается скорее с фактов, чем с предпосылок". Хатчисон (Hutchison T.W., 1956) отвергает обвинение в ультраэмпиризме и без труда показывает, что многие из содержащихся в его книге утверждений о значении проверяемости относились не к предпосылкам, а к "готовым выводам" экономической теории. Тем не менее основная часть книги заставляет предположить иное, и даже вторичный ответ Махлупу, написанный почти 20 лет спустя после выхода книги, содержит следы давнего убеждения Хатчисона, что эмпирическая проверка в экономической науке точно так же полезна в применении к предпосылкам, как и к выводам теории. Так, Махлуп утверждает, что прямая проверка таких фундаментальных утверждений, как максимизация полезности домашними хозяйствами и максимизация прибыли фирмами, с помощью, например, опроса большого количества потребителей и предпринимателей "бесполезна, если не вводит в заблуждение"; на это Хатчисон (Hutchison T.W., 1956, p. 48) отвечает: «в принципе не имеет значения, является ли проверка этой фундаментальной предпосылки [рациональности] "прямой" и "независимой" или "косвенной" — через проверку выводов из соответствующих предпосылок». На самом деле это имеет очень большое значение и именно "в принципе": как раз по данному поводу Хатчисон и расходится с Махлупом и, как мы увидим, с влиятельной работой Фридмена "Эссе о методологии позитивной экономической науки" (1953). Махлуп не так уж неправ, называя Хатчисона образца 1956 г. и в еще большей степени Хатчисона образца 1938 г. "ультраэмпиристом поневоле" (Machlup F., 1978, p. 493-503).

И снова априоризм

Впрочем, чтобы отдать должное книге Хатчисона, следует еще раз вспомнить о том, насколько силен в 1930-е годы был априоризм — методологическое представление об экономической науке как системе сугубо дедуктивных выводов из ряда постулатов, выдвинутых на основе внутреннего опыта и недостижимых для внешней верификации. Публикация книги Хатчисона была встречена воинственной и довольно путанной рецензией Фрэнка Найта длиной с хорошую статью, в которой он выражал глубокое раздражение тем, что принимал за "позитивизм" Хатчисона, и отрицал, что истина в экономической теории имеет что-либо общее с истиной в естественных науках. Найт отстаивал доктрину *Verstehen* в экономической теории³, делая следующий вывод: «Невозможно "верифицировать" любое утверждение об "экономическом" поведении с помощью какой-либо "эмпирической" процедуры, если ключевые термины этого утверждения определены надлежащим образом, то есть точно и с указанием области применения» (Knight F., 1956, p. 163; см. также p. 164, 168). Когда Хатчисон (Hutchison T.W., 1941) повторно заявил свою позицию, Найт снова выступил с категорическим отрицанием того, что утверждения об экономическом поведении поддаются эмпирической проверке, объясняя свой тезис тем, что экономическое поведение целенаправленно и, таким образом, его значение зависит от нашего интуитивного осознания его целенаправленности:

«Моя точка зрения состояла и состоит в том, что категорическое противопоставление мистером Хатчисоном и многими другими [?] проверяемых утверждений "ценностным представлениям, коренящимся в здравом смысле", и заявление, что в экономической теории допустимы исключительно первые, намеренно создают заведомо непра-

³ Аналогично, Махлуп, нападая на ультраэмпиризм Хатчисона, заявляет: «Это и есть основная разница между естественными и общественными науками: в последних факты, данные наблюдений сами являются результатами интерпретации людьми собственных действий. И это налагает на общественные науки не возникающее в естественных науках требование, чтобы все типы действия, используемые в абстрактных моделях, построенных для аналитических целей, были "понятны" большинству из нас, в том смысле, что мы могли бы представить себе разумных людей, хотя бы иногда действующих так же, как следует из данного идеального типа» (Machlup F., 1978, p. 152—153).

вильное представление о фактах и должны быть отброшены. Проверяемые факты в действительности не относятся к экономической теории... Эту неспособность проверить можно считать или не считать "прискорбной", но такова истина» (Knight F., 1941, p. 753; см. также Latsis S.J., 1972, p. 235-236).

Любопытно, что Найт, который в 1930-е годы был одним из главных оппонентов "австрийской теории капитала", в конце жизни заимствовал методологические взгляды Мизеса и компании (см. Gonce R.A., 1972; Hirsch A. and Hirsch E., 1976, p. 61—65).

Остается добавить лишь, что в последнее время Хатчисон продолжал настаивать на релеванности методологических предписаний Поппера для экономической теории, при этом соглашаясь, что защищать методологический монизм может быть так же опасно, как и методологический дуализм, предпочитаемый сторонниками доктрины *Verstehen*.

«В отношении взглядов, изложенных в том раннем эссе ["Значение и основные постулаты экономической теории"], я могу сказать, что и теперь поддержал бы использование критерия проверяемости и опровержимости в экономической теории. Однако, если по меркам 1938 г. эту раннюю работу во многом можно было бы назвать скептической, то сейчас ее оптимистический "натурализм", то есть предположение, что общественные науки могли бы и будут развиваться так же, как физика и естественные науки, кажется непростительным... Представляется глубоко ошибочным настаивать на наличии определенных общих черт у естественных и общественных наук (хотя такие общие черты, безусловно, существуют) и утверждать, что различия между ними являются количественными, не давая понять, насколько важными на практике являются эти различия» (Hutchison T.W., 1977, p. 151; см. также p. 57, 59-60 и Hutchison T.W., 1938, p. vii-x)⁴.

Операционализм

В тот же год, когда Айер популяризировал логический позитивизм в работе "Язык, истина и логика", Перси Бриджмен заново утверждал методологию операционализма в "Природе теоретической физики" (1936). Годом позже Пол Самуэльсон начал писать свою докторскую диссертацию "Основания эконо-

⁴ Обзор всей методологической карьеры Хатчисона см.: Coats A.W. (1983).

НОМИЧЕСКОГО анализа", которая имела подзаголовок "Операциональное значение экономической теории". В 1948 г. диссертация была наконец опубликована и сразу же признана вехой в экономической теории — не столько из-за своей методологии, сколько потому, что показывала: стандартных предпосылок условной максимизации не хватает для того, чтобы вывести большинство экономических прогнозов; метод сравнительной статистики пуст, если не специфицирована соответствующая динамическая система и не доказана ее стабильность — так называемый *принцип соответствия* (Samuelson P.A., 1948, p. 262, 284).

Одной из основных целей его книги, утверждает Самуэльсон, является выведение "теорем, имеющих операциональную значимость" в экономической теории: "Под *имеющей операциональную значимость* теоремой я подразумеваю просто гипотезу об эмпирических данных, которая могла бы в принципе быть опровергнута хотя бы при идеальных условиях" (p. 4, см. также p. 84, 91—92, 172, 220—222, 257). Однако это совсем не операционализм в его общепринятом понимании. Методология операционализма, как ее изложил Бриджмен, фундаментально ориентирована на построение определенных правил соответствия, которые должны соединять абстрактные концепции научной теории с экспериментальной деятельностью по физическому измерению. Данное же Самуэльсоном определение имеющих операциональную значимость теорем фактически сводится к попперовскому фальсификационизму, изложенному языком "Венского кружка".

Далее Самуэльсон проводит фундаментальную границу в рассуждениях сравнительной статистики между тем, что с тех пор стало называться *количественными* и *качественными* расчетами. В экономической теории редко удастся указать величину, на которую изменятся эндогенные переменные при изменении одной или более экзогенных переменных, но, как говорит Самуэльсон, мы должны как минимум настаивать на том, чтобы можно было определить алгебраический знак этого изменения: "Полезность нашей теории определяется тем, что с помощью анализа мы часто оказываемся способны выяснить природу изменений в наших неизвестных переменных в ответ на конкретное изменение одного или более параметров. Фактически наша теория лишена операциональной значимости, если она не налагает некоторых ограничений на наблюдаемые количественные величины, благодаря чему она в принципе может

быть опровергнута" (p. 7, см. также p. 19, 21, 24ff, 257, 350—351). Применяя критерий возможности качественных расчетов к некоторым из основ общепринятой теории, Самуэльсон заключает, что эмпирическое содержание современной теории потребительского выбора невелико (p. 90, 92, 97—98, 117, 172); кроме того, он скептически настроен в отношении основных догматов "новой экономической теории благосостояния", пытающейся делать осмысленные утверждения о благосостоянии, не прибегая к сравнениям между индивидами (p. 244, 249).

Идею операционалистской исследовательской программы в экономической теории последовательно высмеивал Махлуп. Придирчиво (и, возможно, неправильно) читая Бриджмена, Махлуп интерпретирует операционализм как исключение всех мысленных конструкций при формулировании теорий, откуда легко показать, что это равносильно исключению из теории всех математических формулировок. Если, с другой стороны, мы признаем законность таких мысленных операций, как математические функции, говорит Махлуп, методологическая сила операционализма оказывается безнадежно утерянной: теории, состоящие исключительно из физически измеримых операциональных концепций, не могут привести ни к чему, кроме обобщений эмпирических закономерностей на низком уровне (Machlup F., 1978, ch. 6, особ. p. 179—183). Это настолько очевидно, что об этом не стоило бы и упоминать, если бы не эмоциональная притягательность прилагательного в словосочетании "операциональная теория", которое, по крайней мере у Самуэльсона, употребляется как синоним "эмпирического". Махлуп (Machlup F., 1963, p. 56—57) заходит настолько далеко, что не признает за концепцией равновесия права именоваться "операциональной": "Равновесие как инструмент теоретического анализа не является операциональной концепцией; попытки разработать ее операциональные аналоги не имели успеха"; и это, похоже, означает подрыв значения качественных расчетов. Идея равновесия, конечно, есть не что иное как предсказание, согласно которому наблюдаемые в реальном мире аналоги эндогенных переменных в экономических моделях будут оставаться неизменными до тех пор, пока неизменны реальные аналоги экзогенных переменных (Finger J.M., 1971). Одним словом, операциональная теория — это просто опровержимая теория. Не упоминая Самуэльсона, сам Махлуп, похоже, имеет в виду именно это, говоря:

«Непросто догадаться, что экономисты, употреблявшие словосочетание "операциональная теория", имели в виду на самом деле. Они не приводили никаких иллюстраций или примеров, поясняющих это обозначение... Призывая к операциональности теорий, экономисты могли иметь в виду... что теория должна иметь достаточную связь с практикой, с данными наблюдений. Связь является "достаточной", если она позволяет... время от времени подвергать теоретическую систему верификации на эмпирических фактах» (Machlup F., 1963, p. 66).

Именно так!

Дональд Гордон (Gordon D.F., 1955) делает более многообещающую попытку определить, что означает операционализм в экономической теории. Он начинает в манере, очень близкой к Бриджмену, определяя *операциональное утверждение* как утверждение, описывающее или предполагающее принципиально выполнимую операцию, результаты которой составляли бы основание для его проверки. Но наряду с физическими операциями записи, компиляции и расчета он допускает и "операцию" интроспекции (Gordon D.F., 1968, p. 48—49) — подобно Бриджмену, допуская мысленные эксперименты на бумаге, — в результате чего его определение операционализма становится почти неотличимым от определения опровержимости по Попперу. Далее он применяет принцип соответствия для реинтерпретации определения имеющих операциональную значимость теорем по Самуэльсону: если функциональная связь между наблюдаемыми переменными имеет *операциональное значение*, то должна быть доказана динамическая устойчивость от равновесных значений вызывает поведение, способствующее возврату к исходному состоянию равновесия; критерием устойчивости функции является применимость качественных расчетов, подразумевающая в свою очередь, что соответствующие условия *ceteris paribus* четко определены.

Таким образом, в обычной интерпретации кривых спроса, когда мы принимаем постоянными вкусы и доходы покупателей и цены заменяющих и дополняющих благ, заданные доходы и цены являются "прочими условиями", ограничивающими применимость кривой спроса определенными эмпирически наблюдаемыми ситуациями, а предпосылка о заданных вкусах является эмпирической гипотезой о том, что в течение периода наблюдения спрос не меняется или меняется незначительно. Следовательно, в принципе нет надежного различия между ко-

личественными и качественными расчетами. Если мы можем делать качественные прогнозы о спросе на товар, мы обязаны этим тому, что кривая спроса остается неизменной на протяжении периода наблюдения, а в этом случае мы, возможно, способны и количественно предсказать ее наклон и эластичность. С другой стороны, если мы не можем делать количественных прогнозов о спросе, потому что кривая спроса сдвинулась, мы не можем и качественно прогнозировать изменения спроса. На практике, однако, различие между количественными и качественными расчетами имеет принципиальное значение для критерия операциональной значимости, или, как я предпочитаю говорить, для критерия *опровержимости* (Gordon D.F., 1955, p. 50—51).

Важный принцип, который, как представляется, заявляется этим рассуждением, заключается в том, что мы можем предсказать существование чего-то вроде полностью определенной, имеющей отрицательный наклон функции спроса на масло, если (1) мы можем верно предсказать алгебраический знак изменения величины спроса на масло, вызванного изменением его цены, и (2) мы можем с уверенностью предполагать, опираясь на принцип соответствия, что рынок масла динамически устойчив. В "Основаниях" Самуэльсон нередко чисто эмпирически устанавливает соблюдение условия (2), таким образом возлагая на условие (1) всю нагрузку по обеспечению теорем операциональной значимостью. Чтобы проиллюстрировать это, рассмотрим известное рассуждение, с помощью которого некоторые преподаватели, читающие начальный курс экономической теории, "доказывают" утверждение, что предельная склонность к потреблению в кейнсианской макроэкономической модели должна быть меньше единицы: если бы она была больше или равна единице, отсюда по определению следовало бы, что кейнсианский мультипликатор был бы равен бесконечности, в результате модель демонстрировала бы взрывной, динамически неустойчивый характер; этого в реальности не наблюдается; следовательно, предельная склонность к потреблению должна быть меньше или равна единице. Что и требовалось доказать. Poleмизируя с Гордоном по поводу подобных аргументов, Самуэльсон несколько отступает от своего оптимизма, продемонстрированного им в "Основаниях". Принцип соответствия, объясняет он, есть в лучшем случае эвристическая конструкция: «В "Основаниях"... я, как умудренный жизненным опытом человек и эмпирист, высказал мнение, что гипотеза динамической ус-

тойчивости была "реалистичной". Теперь я уже не настолько уверен в этом. ...ваша теоретическая модель или система всегда будет идеализированным отображением реального мира, игнорирующим многие переменные; и возможно, именно эти проигнорированные переменные обеспечивают устойчивость реального мира" (Samuelson P.A., 1966, p. 1769—1770).

Качественные расчеты и принцип соответствия были доработаны и затем использовались при проверке экономических теорий (см., например, Archibald G.C., 1961, 1965; Lancaster K.J., 1962, 1966a), но рассказывать об этом здесь было бы забеганием вперед. Сейчас мы должны обратиться к краеугольному камню послевоенной экономической методологии, единственной статье, посвященной методологическим вопросам, которую прочел практически каждый современный экономист на той или иной стадии своей карьеры — к "Эссе о методологии позитивной экономической науки" Милтона Фридмена (1953). Ее центральный тезис, состоящий в том, что экономистам не следует озадачиваться тем, как сделать свои предпосылки "реалистичными", вызвал такую волну споров, которая улеглась только через десять лет⁵, причем аргументы Фридмена настолько тонки, что даже и теперь трудно найти двух экономистов, абсолютно сходящихся во мнении о том, что он хотел сказать. Это отчасти связано с тем, что статья содержит два совершенно разных тезиса, которые презентуются так, как если бы один был следствием другого, хотя на самом деле они связаны очень слабо.

Тезис об иррелевантности предпосылок

Фридмен начинает статью с повторения старого различия Сениора—Милля—Кернса между нормативной и позитивной

⁵ Тезис Фридмена настолько знаменит, что даже сделался предметом широко известных шуток. О'Брайен (O'Brien D.P., 1974, p. 3) сообщает, что студенты в университете Белфаста рассказали ему следующий анекдот (я слышал такой же на вечеринке экономистов в Бангкоке четырьмя годами позже): «Экономист, инженер и химик оказались на необитаемом острове с большой банкой тушенки, но без консервного ножа. После разнообразных неудачных упражнений в прикладной науке со стороны инженера и химика, пытавшихся открыть банку, они с раздражением обратились к экономисту, который все это время снисходительно улыбался. "А что бы сделал ты?", — спросили они его, на что тот невозмутимо начал: "Предположим, что у нас есть консервный нож..."».

экономической теорией, после чего утверждает, что все естественные и общественные науки, включая экономическую в ее позитивном аспекте, имеют единую методологическую основу. Далее следует фраза о природе этой единой методологии (несмотря на поперианскую логику рассуждения, Поппер здесь прямо не упоминается, как, впрочем, и любой другой философ науки):

«Теория, рассматриваемая как набор субстантивных гипотез, должна оцениваться с позиций ее прогнозной силы в отношении тех феноменов, которые она должна "объяснять". Только факты могут показать, "верна" она или "неверна", или лучше, "принимается" она или "отвергается". Как я сейчас покажу подробнее, единственная релевантная проверка обоснованности гипотезы [обратите внимание на слово "единственная"] — это сравнение ее предсказаний с опытом. Гипотеза отвергается, если факты противоречат ее предсказаниям ("часто" или чаще, чем предсказания альтернативной гипотезы); она принимается, если факты не противоречат ее предсказаниям; она вызывает большое доверие, если она пережила много случаев, когда могла бы оказаться в противоречии с фактами. Факты никогда не могут "подтвердить" гипотезу; они только могут не противоречить ей, что мы обычно и имеем в виду, когда говорим, несколько неточно, что гипотеза была "подтверждена" опытом» (Friedman M., 1953, p. 8—9).

Отсюда Фридмен быстро переходит к своей основной миссии для критики, а именно, представлению, что соответствие предпосылок теории реальности является проверкой ее обоснованности, причем проверкой самостоятельной и дополнительной по отношению к проверке ее предсказаний. Это широко распространенное мнение, пишет он, "фундаментально ошибочно и вызывает много путаницы" (p. 14). Предпосылки не только не обязаны быть реалистическими, напротив, даже лучше, если они далеки от реальности: "чтобы быть значимой, гипотеза должна иметь дескриптивно неверные предпосылки". Это пылкое преувеличение Самуэльсон впоследствии окрестил "экстремальной версией F-уклона".

Далеко не ясно, как отметили многие комментаторы (Rotwein E., 1959, p. 564-565; Melitz J., 1965, p. 40-41; Nagel E., 1961, p. 42-44; 1968), что имеется в виду под "реализмом" предпосылок. Предпосылки экономической теории иногда называют "нереалистичными" в том смысле, что они абстрактны. Как мы видели выше, Фридмен имеет в виду в том числе и это: "реалистические" пред-

посылки дескриптивно точны в том смысле, что они учитывают все релевантные переменные и не исключают какие-либо из них из рассмотрения. Конечно, Фридмену не составляет труда показать, что абсолютно любая теория, не являющаяся точной копией действительности, идеализирует поведение экономических агентов и чрезмерно упрощает предполагаемые начальные условия, а значит, является дескриптивно неточной. Так же легко он показывает и то, что, если простота является желательным свойством хорошей теории, все хорошие теории будут нещадно идеализировать и упрощать.

Но есть еще один смысл, в котором предпосылки теорий в общественной науке, такой как экономическая теория, можно называть "реалистичными", а именно — приписывают ли они экономическим акторам мотивы, которые мы как человеческие существа находим понятными. Доктрина *Verstehen* говорит нам, что это — желательный признак адекватного теоретизирования в общественных науках. Фридмен ближе к концу своей статьи активно опирается на эту интерпретацию словосочетания "реализм предпосылок" и отвергает ее так же категорично, как и интерпретацию в смысле дескриптивной точности: говорят ли предприниматели, что они пытаются максимизировать прибыль, или даже понимают ли они значение вопроса, на который их просят ответить, никак не является проверкой "реалистичности" того, что он называет "гипотезой о максимизации прибыли", поскольку дарвинистский процесс конкурентного соперничества гарантирует, что выживут только максимизирующие. При широком наборе обстоятельств, пишет он, "индивиды ведут себя так, как если бы они рационально стремились к максимизации ожидаемой прибыли... и полностью располагали данными, необходимыми, чтобы преуспеть в этом стремлении" (Friedman M., 1953, p. 21). Мы можем перефразировать его следующим образом: "чтобы быть значимой... гипотеза должна иметь дескриптивно неверные предпосылки", приписывая индивидам такие мотивы, которыми они "как будто" обладают, но сознательно обладать не могут (например, предполагая, что игроки в бильярд рассчитывают угол движения и кинетическую энергию бильярдных шаров всякий раз, когда укладывают шар в лузу); все, что имеет значение, — обладает ли теория, построенная на таких предпосылках, хорошей прогнозной силой. Это чуть ли не самый радикальный отказ от доктрины *Verstehen*, который можно было бы себе представить,

и он эквивалентен методологии *инструментализма*: теории являются *лишь* инструментами построения прогнозов, или, еще лучше, "сертификатами", дающими нам право делать прогнозы (Coddington A., 1972, p. 12—13). Следовательно, при формулировке экономических гипотез в стиле "как если бы" мы не только отказываемся от попыток предложить какой-либо причинно-следственный механизм, связывающий поведение бизнесменов с максимизацией прибыли, а просто исключаем даже саму возможность подобного объяснения.

Но существует и третий смысл, в котором предпосылки теорий можно называть "нереалистичными", и, пожалуй, именно данную интерпретацию имело в виду большинство критиков Фридмена. Это случай, когда предпосылки считаются либо ложными, либо маловероятными в свете непосредственно наблюдаемого экономического поведения (например, когда мы видим, что при назначении цены на свои товары фирмы следуют какому-то простому эвристическому правилу, несмотря на любые экономические обстоятельства). Надо сказать, что продолжая отрицать необходимость прямой проверки предпосылок, Фридмен допускает — цитируя заголовок важного, но часто упускаемого из виду раздела его статьи — «Использование "предпосылок" в качестве косвенной проверки теории» (Friedman M., 1953, p. 26—30). То есть предпосылки теории, признанные ложными на основе эмпирических данных, могут являться выводами более широкой теории, которые могут быть проверены или проверялись, и тогда эти предпосылки, оставаясь ложными в одной области, являются верными в другой. /

Это затрагивает важный методологический вопрос о роли предпосылок в теоретизировании: она, помимо прочего, состоит и в указании возможной области применения теории. Как метко замечает Фридмен: "всецело оправданное использование "предпосылок" для *спецификации* обстоятельств, в которых теория справедлива, часто ошибочно интерпретируют как то, что предпосылки можно использовать для *выяснения* этих обстоятельств" (p. 19). Иными словами, нам не следует изучать предпосылки теории совершенной конкуренции, чтобы выяснить, может ли она быть применена к рынку сигарет, ибо если теория сформулирована подобающим образом, обстоятельства, в которых она применима, указываются в качестве одной из ее основных компонент; мы с самого начала знаем, что теория совершенной конкуренции неприменима к

табачной промышленности, отличающейся высокой степенью концентрации. Если мы устраняем любые упоминания об области применения теории, мы делаем ее непроверяемой, поскольку на любое свидетельство ее опровержения можно возразить, что она была употреблена некорректно. Но, сделав это важное методологическое пояснение, Фридман немедленно портит впечатление от него, допуская применение теории совершенной конкуренции к любой фирме в зависимости от обстоятельств: "нет никакого противоречия в том, чтобы рассматривать одну и ту же фирму как совершенного конкурента в одном случае и как монополиста в другом" (р. 36; см. также р. 42). Иными словами, он снова возвращается к экстремальной инструменталистской интерпретации экономических теорий⁶.

Выделив три смысла, в которых можно говорить о реалистичности или нереалистичности предпосылок, следует добавить, что Фридмен существенно затрудняет нам задачу понять его, поскольку на протяжении всей своей работы помещает слово предпосылки в кавычки и не обращает никакого внимания на то, что различные типы предпосылок обладают разным логическим статусом. Он даже не делает явного различия между начальными условиями, вспомогательными гипотезами и граничными условиями. Как указал Арчибальд (Archibald G.C., 1959a, р. 64—65), слово *предпосылки* в экономической теории может означать: (1) утверждения о мотивации, такие как максимизация полезности или прибыли; (2) утверждения о наблюдаемом поведении экономических агентов; (3) утвержде-

⁶ Следует согласиться с Арчибальдом, когда он пишет, например: «мы можем успешно предсказывать некоторые аспекты поведения экономической единицы с помощью теории А, а некоторые — с помощью теории Б; где справедлива А, будет неверна Б, и наоборот. Один из возможных способов интерпретировать такую ситуацию — "разные теории для разных проблем". Другой — "и А, и Б неверны". Как нам быть в такой ситуации? С моей точки зрения, верные предсказания теорий А и Б составляют часть нашего запаса полезного знания, доступного для того, что я называю инженерными целями, но как научные гипотезы и А, и Б должны быть отвергнуты. Мы могли бы стремиться построить более общую теорию, включающую и А, и Б. Частью такой теории было бы определение обстоятельств, в которых справедлива каждая из субтеорий. Такая теория была бы опровержима, поскольку указанная область применения могла бы оказаться неверной. В случае с теорией монополии—конкуренции мне не нравится именно то, что это — конструкция *ad hoc*, а не общая теория, включающая подобающим образом указанную область применения, и, следовательно, опровержению она не подлежит» (Archibald G.C., 1963, р. 69-70).

ния о существовании и устойчивости определенных функциональных зависимостей; (4) ограничения набора принимаемых в расчет переменных и (5) граничные условия, при которых предполагается, что теория применима. И проблема реалистичности предпосылок, очевидно, выглядит совершенно по-разному для каждого из этих пяти типов предпосылок.

Аналогичным образом, Мелиц (Melitz J., 1965, р.42) выделяет "вспомогательные" предпосылки, используемые совместно с теоретической гипотезой для определения ее логических следствий, и "системообразующие" предпосылки, которые служат для выдвижения самой гипотезы. Несмотря на то, что каждая предпосылка может выступать и в той, и в другой роли в зависимости от рассматриваемого нами вывода, некоторые часто употребляющиеся в экономической теории предпосылки обычно выступают в какой-то одной роли: *ceteris paribus* обычно служит вспомогательной предпосылкой, в то время как максимизация прибыли — системообразующей. Хотя "реализм" обоих типов предпосылок — важный вопрос, несоответствие между вспомогательными предпосылками и действительностью более существенно при проверке теории, чем недостаток "реализма" в системообразующих предпосылках, поскольку последние обычно поддаются нескольким альтернативным интерпретациям. Достаточно сказать, что весь тезис об иррелевантности предпосылок с самого начала преследовала неразборчивость в употреблении термина *предпосылки*.

Махлуп, приходя на выручку Фридмену, выделяет целый класс предпосылок, постулатов или фундаментальных гипотез: "эвристические принципы" (служащие полезными ориентирами в ходе анализа), "базовые постулаты" (в данное время не подвергаются проверке), "полезные выдумки" (не обязанные соответствовать фактам, но позволяющие рассуждать по схеме "как если бы"), "процедурные правила" (являющиеся решениями о тех аналитических процедурах, которым мы будем следовать), "предпосылки-определения" (рассматривающиеся как чисто аналитические условности) (Machlup F., 1978, р. 145; см. также Musgrave A., 1981). В любой теории эти типы фундаментальных предпосылок должны сопровождаться тем, что Махлуп называет "предполагаемыми условиями", то есть начальными условиями относительно типа ситуации, типа обстановки и типа экономики, к которым должна применяться теория и в которых будут искать факты для проверки тео-

рии (Machlup F., 1978, p. 148-150). Он соглашается, что для верификации теории (Махлуп всегда говорит скорее о верификации, чем о фальсификации) "предполагаемые условия" должны соответствовать наблюдаемым ситуациям, но исключает все фундаментальные предпосылки из этого правила. Утверждения, что потребители способны последовательно ранжировать свои предпочтения, а предприниматели предпочитают большую прибыль меньшей, хотя они и являются рискованными, представляют собой фундаментальные предпосылки, "которые, несмотря на то, что они обладают эмпирическим значением, не требуют независимых эмпирических проверок" (p. 147). Такие прямые, независимые проверки не только "неоправданны", добавляет Махлуп, они даже "ведут нас по ложному следу", поскольку "фундаментальную предпосылку [максимизации] можно понимать как идеализацию, основанную на конструкциях, настолько удаленных от операциональных концепций, что всякая возможность опровержения ее с помощью фактов исключена" (p. 147). Это не значит, что она неопровержима, признает он, поскольку она может быть отвергнута вместе с теоретической системой, частью которой является, когда мы получим в свое распоряжение более удовлетворительную систему.

Короче говоря, Махлуп придерживается мнения, что теория никогда не бывает полностью дискредитирована, даже в случаях, когда известно, что ее фундаментальные предпосылки неверны, если только на горизонте нет лучшей теории. Он соглашается, что предпосылка последовательной максимизации полезности и поведения, направленного на максимизацию прибыли, противоречит действительности для некоторых потребителей и предпринимателей (p. 498). Проблема, как он ее видит, состоит в том, что мы не можем знать, насколько значительны отклонения, например, от максимизирующего прибыль поведения, за исключением некоторых специфических прогнозов. Следовательно, мы должны "принять максимизирующее поведение в качестве эвристического постулата и иметь в виду, что следующие из него теоретические выводы могут иногда существенно расходиться с данными наблюдений. Мы можем, повторюсь, эмпирически проверить, действительно ли результат человеческой деятельности по большей части достаточно близок к тому, которого можно было бы ожидать, если бы люди всегда действовали так, как мы

нереалистично предполагаем" (p. 498)⁷. Это, согласно Махлупу, делит методологическую арену между экстремальными апriorистами, такими как Мизес, Найт и Роббинс, на одном полюсе, и ультраэмпиристами, такими как Хатчисон, — на другом, а посередине между этими двумя крайностями находятся Цойтен, Самуэльсон, Ланге, Фридмен и, возможно, он сам: "никто из них не думает, что никакой возможный опыт не смог бы принудить его отказаться от своей теории, и никто из них не хочет, чтобы его фундаментальные предпосылки подвергались эмпирической проверке независимо от дополнительных утверждений, которыми они сопровождаются при применении теории" (p. 495).

Следовательно, главным "злодеем" является тот, кто настаивает на прямой верификации фундаментальных предпосылок как критической проверке справедливости теории перед проверкой ее выводов или независимо от нее. Но существовал ли когда-нибудь такой "злодей"? Критики Фридмена утверждали: (1) точные прогнозы не являются *единственной* релевантной проверкой справедливости теории, а если бы они и являлись таковой, было бы невозможно отличить истинную корреляцию от ложной; (2) прямые свидетельства, касающиеся предпосылок, не обязательно труднее получить, чем данные о рыночном поведении для проверки прогнозов, или, скорее, результаты изучения предпосылок ничуть не более двусмысленны, чем результаты проверки прогнозов; (3) попытка проверки предпосылок может способствовать пониманию важных обстоятельств, которое поможет нам в интерпретации проверок прогнозов, и (4) если проверка прогнозов теорий, предпосылки которых очевидно противоречат фактам, — это действительно все, на что мы можем

⁷ Аналогичным образом, Беар и Орр, не одобряя тезиса об иррелевантности предпосылок, утверждают, что в экономической теории предпосылки проверить трудно и, следовательно, в качестве лучшей альтернативы допустимо считать предпосылки, явно не противоречащие наблюдениям, верными и переходить к проверке выводов. "Категорически неверно, — говорят они, — игнорировать выводы модели совершенной конкуренции на том основании, что какое-нибудь из четырех или пяти плохо обоснованных ее условий, вычитанное в учебнике экономической теории среднего уровня, не соблюдается. Такой отказ будет ошибкой, ибо затруднительно установить, в чем именно и насколько значительно фактическая ситуация отличается от идеала совершенной конкуренции или каким должен быть адекватный идеал совершенной конкуренции" (Bear D.V.T. and Orr D., 1967, p. 195).

рассчитывать, нам следует требовать, чтобы наши теории подвергались чрезвычайно строгим проверкам⁸.

Остановившись на пунктах (2) и (3), попытаемся прояснить, что такое "проверка" предпосылок. Большинство соглашается, что любая попытка опрашивать бизнесменов на предмет того, стремятся ли они максимизировать прибыль или уравнивать предельную выручку и предельные издержки либо дисконтировать доходы от инвестиционного проекта по норме отдачи от использования капитала внутри фирмы, неизбежно даст двусмысленные результаты, для интерпретации которых потребуется ответить на тот самый вопрос, который мы пытались прояснить. Но иные исследования вполне возможны: не задаваясь вопросом "каковы цели фирмы?", мы можем спросить "какую информацию собирают перед принятием стратегических решений?" или "как в действительности принимаются такие решения и как внутри фирмы разрешаются конфликты, связанные с принятием стратегических решений о выпуске и инвестициях?" В традиционной теории фирмы последняя рассматривается в качестве "черного ящика" — без объяснения, как действует ее внутренний механизм принятия решений. Исследование, имеющее целью пролить свет на природу "черного ящика", безусловно, должно украсить попытку проверить прогнозы теории поведения фирмы—"черного ящика", и уж во всяком случае без подобного исследования прогнозы теории будут так же трудно проверить, как и ее предпосылки.

Как ни странно, но Фридмен фактически признает этот аргумент: опрос бизнесменов на предмет того, что они делают и почему, замечает он в одном месте своей статьи, "почти полностью бесполезен в качестве средства проверки справедливости экономических гипотез", но может оказаться полезен в отношении "поиска путей объяснения расхождений между прогнозируемыми и наблюдаемыми результатами"

⁸См.: Koopmans T.C. (1957, p. 140); Archibald G.C. (1959a, p. 61–69); Rotwein E. (1959, p. 556; 1973, p. 373–374); Winter S.G. (1962, p. 233); Cyert R.M. and Grunberg E. (1963, p. 302–308); Melitz J. (1965, p. 39); De Alessi L. (1965); Klappholz K. and Agassi J. (1967, p. 29–33); Rivett K. (1970, p. 137); McClelland P.D. (1975, p. 136–139); Coddington A. (1976a); Rosenberg A. (1976, p. 155–170); Naughton J. (1978); аргументы в защиту Фридмена см.: Machlup F. (1978, p. 153n); Pope D. and Pope R. (1972a, 1972b). Обзор работ некоторых критиков Фридмена см. у Боулэнда (Boland L.A., 1979), который, впрочем, не слишком верит в то, что они говорят.

(Friedman M., 1953, p. 31п). Так что проверка предпосылок мотивации, похоже, играет некоторую ограниченную роль при проверке справедливости теорий, как гласит пункт (1), а также может оказаться полезной в интерпретации результатов проверки прогнозов, согласно пункту (3), откуда мы можем вывести пункт (2). Действительно, перечитывая статью Фридмена, мы обнаруживаем, что он никогда не говорит, будто реализм предпосылок *не имеет значения*, не поставив вначале выражения *в значительной степени*. Иными словами, он избегает экстремальных версий *тезиса об иррелевантности предпосылок*, которые Самуэльсон назвал /"-уклоном.

/"-уклон

Дебаты вокруг статьи Фридмена были серьезно запутаны попыткой Самуэльсона свести аргументы Фридмена к "базовой версии /"-уклона", в ходе которой он отказался от своей предыдущей приверженности "операционализму" и выбрал методологию "дескриптивизма", и это оставило у большинства участников спора впечатление, что, хотя методология Фридмена, возможно, и спорна, новая методология Самуэльсона еще хуже.

Согласно Самуэльсону, *F-уклон* существует в двух версиях: базовой, которая предполагает, что недостаточный реализм предпосылок теории имеет значение для оценки ее справедливости, и экстремальной, согласно которой нереалистичные предпосылки являются благом, поскольку значимая теория всегда будет объяснять сложную действительность чем-то более простым. Оставляя в стороне экстремальную версию, он концентрирует свои усилия на критике базового *F-уклона*:

"...[Фридмен] неправ в принципе, когда он полагает, что нереалистичность в смысле несовпадения с фактами даже в допустимой степени приближения является всем, чем угодно, но только не недостатком теории или гипотезы" (Samuelson P.A., 1966, p. 1774).

"...бублик эмпирической корректности теории составляет ее ценность, в то время как его дырка — нереалистичность — составляет ее слабость. Утверждение, что *недостатки теории являются ее достоинствами*, я нахожу чудовищным извращением науки; полагаю, что в более удачливых естественных науках никто и не подумает утверждать такое" (Samuelson P.A., 1972, p. 761).

Действительно, не совпадающие с фактами предпосылки должны вызывать наше беспокойство, но главным по-прежнему остается вопрос, должны ли мы отвергать теорию лишь на том основании, что знаем о нереалистичности ее предпосылок. Об этом, однако, Самуэльсон не говорит ничего. Если вспомнить, что даже Фридмен утверждал, что нереалистичные предпосылки лишь "в значительной степени" иррелевантны при оценке обоснованности теории, и прибавить к этому факт, что многие мотивационные предпосылки экономических теорий используют переменные, не наблюдаемые непосредственно, окажется, что неистовое осуждение *F*-уклона Самуэльсоном не дает нам ничего нового.

Самуэльсон заходит настолько далеко, что дает логическое доказательство ошибочности *f*'-уклона (Samuelson P.A., 1966, p. 1775—1776), но это доказательство рассчитано на безупречно аксиоматизированную, "евклидовскую" теорию, всецело дедуктивная структура которой предполагает, что предпосылки, теоретические утверждения и выводы из них взаимосвязаны друг с другом. Фактически же большинство экономических теорий аксиоматизированы не полностью и не обладают простой логической структурой, почему и имеет смысл делать различие между предпосылками и выводами теории (см.: De Alessi L., 1971, p. 868-869; Machlup F., 1978, p. 481; Pope D. and Pope R., 1972b, p. 236; Wong S., 1973, p. 321). Более того, даже полностью аксиоматизированная теория, которая в принципе разложима на свои предпосылки, не может быть проверена эмпирически, если только она не снабжена начальными условиями и более или менее "реалистичными" вспомогательными предпосылками, из которых можно получить измеримые приближительные значения аналитических переменных, фигурирующих в теории. Таким образом, доказательство ошибочности *f*'-уклона, данное Самуэльсоном, относится только к формальной роли теории как системы анализа и хранения данных, организующей наши представления о реальности, а не к содержательной роли теории как "объяснения" реальности (см.: McClelland P.D., 1975, p. 139-141; Rosenberg A., 1976, p. 170-172).

Можно подумать, что самым слабым звеном в аргументации Фридмена является его приверженность методологии *инструментализма*. Если мы видим в теориях только инструменты для построения прогнозов, тезис об иррелевантности предпосылок становится неопровержим. "Единственная релевантная

проверка обоснованности гипотезы, — как говорит нам Фридмен, — это сравнение ее прогнозов с опытом". Но такое сравнение может показать, что конкретная теория дает чрезвычайно точные прогнозы, хотя как теория она не дает никакого объяснения, в смысле причинно-следственного механизма, для обоснования этих прогнозов. На это можно было бы возразить, что наука должна делать нечто большее, чем просто точно предсказывать. Однако вместо того, чтобы оспаривать неявную ссылку Фридмена на тезис симметрии, Самуэльсон сам вызывает его к жизни, избирая методологию *дескриптивизма*:

«Если бы служба Гэллага проанализировала мою почту, она, вероятно, установила бы, что широкие круги научного сообщества не приемлют моего намерения понимать "теорию" как (стратегически упрощенное) описание наблюдаемых и эмпирических опровержимых регулярностей... описание (математическое или иное), хорошо описывающее значительную часть наблюдаемой действительности — вот и все "объяснение", на которое мы можем рассчитывать (или которого мы должны желать) на этом свете... *Объяснение, в том виде, в котором оно существует в науке, является улучшенной разновидностью описания, а не чем-то, в конечном счете выходящим за рамки описания*» (Samuelson P.A., 1972, p. 765-776; см. также 1966, p. 1778).

Помимо того, что методология дескриптивизма несколько старомодна (Nagel E., 1961, p. 118—129), вызывает недоумение, зачем нужно так усердно настаивать, чтобы ответ на вопрос "почему?" всегда был и ответом на вопрос "как?". Переходя к выводам, Самуэльсон защищает экономическую теорию почти так же, как Фридмен.

Инструментализм — слишком скромная методология, точно так же как и дескриптивизм, который является просто версией инструментализма для бедных (см.: Boland L.A., 1970; Wong S., 1973; Caldwell B., 1980 и особ. Hammond J.D., 1990). Но в чем состоят недостатки инструментализма кроме излишней скромности? Они те же, что и у любой теории в стиле "черного ящика", которая дает прогнозы, не будучи способной объяснить, почему они сбываются: как только прогноз не оправдывается, теорию приходится выбрасывать полностью, поскольку она не имеет базовой структуры предпосылок, *explanans*, которую можно было бы изменить и улучшить с целью в будущем получать лучшие прогнозы. Именно поэтому ученые обычно и беспокоятся, когда предпосылки их теорий вопиющим образом нереалистичны.

Обоих авторов обвинили в том, что они говорят об одном и том же разными словами. Кроме того, их упрекали за то, что они сами не следуют собственным рецептам. Махлуп (Machlup F., 1978, p. 482—483) ссылается на теорему Самуэльсона о международном выравнивании цен факторов производства (см. ниже, главу Л), чтобы показать: Самуэльсон пользуется *F-уклоном* точно так же, как и Фридмен, в том смысле, что он тоже выводит значимые для реального мира следствия из теоретических предпосылок, признанных абсолютно не соответствующими действительности. А Арчибалд (Archibald G.C., 1961, 1963) убедительно доказывал, что Стиглер и Фридмен критикуют теорию монополистической конкуренции Чемберлина, оперируя не списком ее прогнозов, но категориями непротиворечивости, простоты, релевантности и т.д., то есть основываясь на предпосылках теории, а не на ее прогнозах. И все же, уходя от этих спорных вопросов, обратим внимание на поразительный факт: Фридмен, Махлуп и Самуэльсон, каждый по-своему, принимают то, что мы ранее назвали защитной методологией, основной целью которой является защитить экономическую теорию от придирчивой критики нереалистичных предпосылок, с одной стороны, и жесткого требования суровой проверки прогнозов — с другой (см. Koormans T.C., 1957, p. 141—142; Latsis S.J., 1976, p. 10; Diesing P., 1985). Мы разобрались с первой половиной этой защиты, но пока еще ничего не сказали о второй.

Дарвинистский механизм выживания

Фриц Махлуп, настаивая на важности эмпирических исследований в экономической теории, тем не менее подчеркивает неокончательный характер любых проверок экономических гипотез. Как мы уже заметили, он предпочитает говорить на языке верификации, а не фальсификации, но ему отлично известен аргумент Поппера, что верифицированные теории — это те, что пока выдержали все попытки опровержения: "проверка эмпирической гипотезы заканчивается тем, что ее либо отвергают, либо не отвергают, но никогда не подтверждают" (Machlup F., 1978, p. 140). С учетом этого терминологического пояснения мы можем рассмотреть скептицизм Махлупа в отношении эмпирических проверок в такой науке, как экономическая теория:

«Когда прогноз экономиста является *условным*, то есть основанным на определенных условиях, но проверить выполнение всех указанных условий невозможно, теория, стоящая за прогнозом, не может быть опровергнута независимо от наблюдаемого исхода. Точно так же нельзя опровергнуть теорию, формулирующую прогноз с вероятностью, меньшей 100%, ибо если событие предсказывается с вероятностью, скажем, в 70%, любой исход окажется совместим с прогнозом. Только при условии, когда одна и та же ситуация повторялась бы сотни раз, мы могли бы проверить заявленную вероятность частотой "попаданий" и "промахов". Это не означает абсолютной фрустрации всех попыток верифицировать нашу экономическую теорию. Но это говорит о том, что проверки большинства наших теорий будут иметь скорее характер иллюстраций, чем верификаций, которые могут иметь место при повторяемых контролируемых экспериментах или повторяющихся, полностью специфицированных ситуациях. И это означает, что наши проверки не могут быть достаточно убедительны, чтобы вынудить нас принять ту или иную гипотезу, даже когда большинство разумных людей склонны воспринимать такие проверки как решающие и считать проверяемую теорию "не отвергнутой", то есть "хорошей"» (p. 155).

Этот пассаж может быть прочтен как совершенно обоснованная критика "наивного фальсификационизма", повторяющая тезис Дюгема—Куайна, но он также может быть прочтен и как призыв к более "развитому фальсификационизму": именно потому, что проверки экономических теорий "будут иметь скорее характер иллюстраций, чем верификаций", нам нужно столько иллюстраций, сколько возможно. Но это подразумевает, что экономисты должны направить свои интеллектуальные ресурсы на производство хорошо специфицированных опровержимых прогнозов, то есть уделять меньше внимания стандартным требованиям простоты, элегантности и общности и больше внимания — предсказуемости и эмпирической плодотворности. Однако из аргументации Махлупа достаточно ясно, что сам он расставил бы свои приоритеты строго наоборот (см. Melitz J., 1965, p. 52-60; Rotwein E., 1973, p. 368-372). На протяжении своей долгой карьеры, в течение которой он не раз возвращался к методологическим проблемам экономической теории, Махлуп изобретательно отвергал все разработанные критиками проверки экономических теорий, но никогда не говорил, какие факты, будучи таковыми были бы обнаружены, он считал бы опровергающими, скажем, неоклассическую теорию фирмы или теорию спроса на факторы производства в соответ-

ствии с их предельной производительностью (см., например, Machlup F., 1963, p. 190, 207). Не имеет смысла братья за эмпирическую работу, к чему он несомненно призывает, если она никак не меняет ваших взглядов⁹.

Отношение Фридмена к эмпирическим проверкам несколько отличается от отношения Махлупа: хотя он соглашается с тем, что «в науке никогда не бывает уверенности, и свидетельства за или против гипотезы никогда не могут быть оценены полностью "объективно"» (Friedman M., 1953, p. 30), он убежден, что неоклассическая исследовательская программа достаточно часто подвергалась проверкам и, более того, прошла большую их часть с гордо поднятой головой. Прежде всего он утверждает, как мы уже видели, что конкуренция представляет собой дарвинистский процесс, приводящий точно к таким же результатам, которые последовали бы, если бы все потребители максимизировали свою полезность и все фирмы максимизировали прибыль, вследствие чего неоклассическая модель делает верные прогнозы, даже если ее предпосылки могут противоречить фактам. (Классическая формулировка этого аргумента принадлежит Армену Алчиану и, следовательно, мы будем называть его тезисом Алчиана.) Более того:

"Еще более важный набор доказательств в пользу гипотезы о максимизации прибыли дают нам опыт бесчисленных попыток применения этой гипотезы к конкретным проблемам и многократное отсутствие опровержения ее выводов. Эти доказательства чрезвычайно трудно засвидетельствовать документально: они рассыпаны по многочисленным запискам, статьям и монографиям, посвященным в основном скорее конкретным проблемам, нежели проверке гипотезы. Тем не менее продолжающееся использование и признание гипотезы на протяжении длительного периода, а также отсутствие разработанной и широко принятой логически последовательной и состоятельной альтернативы являются сильными косвенными свидетельствами в пользу ее достоинств" (p. 22—23).

Это, без сомнения, наиболее разочаровывающий пассаж во всем очерке Фридмена, потому что он не сопровождается ни единым примером таких "бесчисленных попыток примене-

ния". Несомненно, когда цена клубники засушливым летом растет, когда за нефтяным кризисом следует резкое повышение цен на нефть, а котировки фондового рынка падают после угрозы ужесточения денежной политики, мы можем утешаться тем, что выводы гипотезы о максимизации прибыли вновь не были опровергнуты. Однако, учитывая множественность гипотез, которыми можно объяснить одни и те же явления, мы никогда не можем быть уверены в том, что повторяющиеся неудачи такого опровержения не есть признак нежелания экономистов выдвигать и проверять неортодоксальные гипотезы. Было бы куда убедительнее, если бы нам сказали, какие экономические события исключаются гипотезой о максимизации прибыли, или, еще лучше, какие события, если бы они произошли, вынудили бы нас отбросить эту гипотезу. Как справедливо заметил Арчибалд, истинный смысл пассажа о "бесчисленных попытках применения" — "вызвать чувство удовлетворенности и предотвратить скептический пересмотр предполагаемых очевидностей, являющийся необходимым условием прогресса" (Archibald G.C., 1959a, p. 62). Похоже, Фридмен, несмотря на прочие свои высказывания, на самом деле не заинтересован в проверке гипотезы о максимизации и вместо этого стремится подтвердить ее. Как известно, нет более странной гипотезы, чем та, что мы окружены фактами, подтверждающими максимизацию прибыли. Кроме того, возраст принимаемой гипотезы и отсутствие признанной альтернативы не являются, говоря словами самого Фридмена, "сильным косвенным свидетельством в пользу ее достоинств"; любую из когда-либо принимавшихся ошибочных доктрин защищали точно так же.

Остается то, что я назвал тезисом Алчиана, то есть представление, согласно которому все мотивационные предпосылки в микроэкономике можно рассматривать как утверждения "как если бы". Это можно рассматривать как радикальную версию тезиса об иррелевантности предпосылок — бесполезно спорить о реализме предпосылок "как если бы", поскольку такие предпосылки по определению не могут быть ни истинными, ни ложными — или как радикальную интерпретацию гипотезы о максимизации, переносящую место рационального действия из индивидуальной сферы в социальную. Активно опираясь на тезис Алчиана, Фридмен на самом деле отрекается от методологического индивидуализма, по общему мнению встроенного в неоклассический подход к экономическим проблемам: вмес-

⁹ Махлуп недавно охарактеризовал себя как "конвенционалиста, то есть того, кто считает осмысленными и полезными базовые утверждения, являющиеся по сути своей не утверждениями, но конвенциями (решениями, постулатами), принятыми по отношению к процедуре анализа" (1978, p. 46).

то того, чтобы выводить глобальные проверяемые прогнозы из локального рационального действия индивидов, микроэкономические прогнозы выводятся с помощью нового типа причинного механизма, а именно, динамического процесса отбора вознаграждающего тех бизнесменов, которые, по каким бы то ни было причинам, действовали как рациональные максимизаторы, и наказывающего банкротством тех, кто действовал иначе. Это — не бихевиористская интерпретация традиционной теории, а скорее новая теория. Это то самое, на что я ранее ссылался как на второй методологический тезис Фридмена, теоретические последствия которого настолько глубоки, что становятся удивительным, как широко он был принят и как мало при этом были замечены его специфические особенности (об этом см.: Koopmans T.C., 1957, p. 140—141; Archibald G.C., 1959a, p. 61-63; Winter S.G., 1962; Diesing P., 1971, p. 59-60, 299-303; Nelson R.R. and Winter S.G., 1982, p. 139—144)¹⁰.

Обращение к *динамическому* процессу отбора тут же показывает, какую ошибку мы совершаем, опираясь на тезис Алчиана: традиционная микроэкономика в большей степени, если не полностью, является *вневременным* анализом сравнительной статики и, будучи таковой, сильна в равновесных исходах, но слаба в том, что касается процессов, приводящих к равновесию. "Предположим, что деловое поведение определяется чем угодно — привычками, случайным выбором или чем-то еще, — говорит нам Фридмен. — Когда этот определяющий фактор ведет к поведению, совместимому с рациональной информированной максимизацией прибыли, бизнес будет процветать и получит ресурсы для развития; иное поведение вызовет потерю бизнесом своих ресурсов" (Friedman M., 1953, p. 22). Но процесс, в течение которого фирмы процветают, а их поведение

¹⁰ Так, Гарри Джонсон, отстаивая тезис иррелевантности предпосылок, замечает без всяких оговорок: "было показано... что независимо от того, сознательно ли стремятся фирмы максимизировать прибыль и минимизировать издержки или нет, конкуренция устранит неэффективные фирмы; и независимо от того, рационально ли поведение потребителя или чисто случайно, кривые спроса на товар будут иметь отрицательный наклон, как в маршаллианской теории. Следовательно, экономисты могут рассматривать экономику как взаимосвязанную систему, отвечающую на изменения в соответствии с некоторыми общими принципами рационального свойства, с гораздо большей уверенностью, чем казалось оправданным тридцать лет назад" (Johnson H.G., 1968, p. 5). Другие отголоски "дарвинистского" тезиса можно найти у Уинтера (Winter S.G., 1962, p. 1n).

приближается к максимизирующему, занимает определенное время, и у нас нет никаких оснований верить, что эти фирмы, процветавшие в один период, будут действовать адекватно в следующем периоде; иными словами, "привычки" — возможно, но "случайный выбор" никак не может привести к кумулятивной тенденции роста прибыльных фирм относительно неприбыльных. Сидней Уинтер, систематически критиковавший тезис Алчиана, говорит об этом следующим образом:

"В таком случае, всем существующим формулировкам тезиса отбора свойственна общая проблема, заключающаяся в том, что относительные отклонения различных фирм от максимизации прибыли могут меняться со временем. Поскольку не было попытки аккуратно рассмотреть динамический процесс, посредством которого некоторые образцы поведения становятся жизнеспособными, а другие — нет, осталось незамеченным то, что фирмы в целом не поддаются недвусмысленному ранжированию по степени приближения к максимизирующему поведению. Подобное ранжирование должно, в общем случае, предполагать конкретное состояние среды, но она сама меняется в результате действия упомянутого динамического процесса" (Winter S.G., 1962, p. 240).

Чтобы оправдать тезис Алчиана, мы должны быть в состоянии предсказывать поведение в неравновесных ситуациях, то есть стандартную теорию фирмы необходимо дополнить пока еще отсутствующей теорией "входа" и "выхода", объясняющей появление и исчезновение фирм в экономической среде. Предположим, производство сопровождается возрастающей отдачей от масштаба или любыми другими технологическими преимуществами в издержках; если не максимизирующая фирма имеет изначально преимущество над максимизирующей, например, в результате того, что она вошла в отрасль раньше, преимущество масштаба может позволить первой расти быстрее, чем второй, причем данный процесс может быть необратимым; вследствие этого мы будем наблюдать только не максимизирующие прибыль недостаточно эффективные фирмы (Winter S.G., 1962, p. 243). Даже наличие в отрасли дифференцированного продукта и рекламы может привести к тому же результату. Конечно, мы можем задать набор предпосылок — постоянная отдача от масштаба, однородность продукта, совершенные рынки капитала, полное реинвестирование прибыли и т.д., — который будет обеспечивать справедливость тезиса Алчиана, но эта процедура

лишь вернет нас назад, к вопросу о "реализме" предпосылок (р. 242—245). В двух словах, проблема с тезисом Алчиана та же, что и с толкованием прогресса в дарвиновской теории "выживания сильнейших": чтобы выжить, необходимо лишь быть лучше приспособленным к условиям среды, чем ваши соперники; и точно так же, как мы не можем, опираясь на естественный отбор, заявлять, что выжившие виды совершенны, мы не можем, на основании экономического отбора, заявлять, что выжившие фирмы максимизируют прибыль. Что верно в отношении фирм, верно и в отношении технологий: если какая-то из них занимает доминирующее положение на старте, вся отрасль может оказаться привязанной к технологии, на самом деле являющейся субоптимальной. Великолепным примером здесь может служить сохранение признанной неоптимальной раскладки клавиатуры печатающих устройств, с которой хорошо знаком каждый (David P.A., 1985).

Подводя итог проделанному нами длинному анализу очерка Фридмена, повторим три его центральных аргумента, которые в совокупности позволяют экономистам, придерживающимся самых разных убеждений, без особого беспокойства строить абстрактные модели на основе нереальных предпосылок: (1) предпосылки "в большой степени" иррелевантны для обоснования теорий, которые необходимо оценивать "почти" исключительно в терминах их инструментальной ценности, состоящей в построении точных прогнозов; (2) в отношении прогнозов стандартная теория обладает блестящим послужным списком, судя по "бесчисленным попыткам применения... к конкретным проблемам"; (3) эти достижения объясняются динамикой конкуренции во времени, каковы бы на самом деле ни были факты о наблюдаемом поведении индивидов и их мотивации. Нет ничего удивительного в том, что убедительно аргументированная статья Фридмена стала чрезвычайно удобной для целого поколения экономистов!

Оглядываясь на весь спор вокруг очерка Фридмена, мы невольно заметим недостаток методологической утонченности, который он демонстрирует. Представление, что теории можно аккуратно разделить на их основные составляющие и что "прожектор" эмпирической проверки должен всегда освещать только выводы, а не иные компоненты теории, может быть оправдано только как естественная реакция на столетие критической "бомбардировки" ортодоксальной теории — вначале представите-

лями немецкой исторической школы, а затем американскими институционалистами. Стиль этой критики, неизменно содержащей самые непродуманные возражения против предпосылок стандартной теории и не уделявшей никакого внимания ее прогнозируемому содержанию, неизбежно вызвал реакцию со стороны защитников общепринятой доктрины, заявивших, что "предпосылки в значительной степени иррелевантны". Это похоже на ситуацию, как если бы целые поколения физиков высмеивали теорию гравитации Ньютона на том основании, что он выдвигает заведомо нереалистичную предпосылку о нахождении массы движущихся тел в их центре. Это вполне могло бы заставить Ньютона ответить: предпосылки — ничто, а прогнозы — все. На фоне утверждения, что ни одну теорию, предпосылки которой противоречат фактам, нельзя воспринимать всерьез, тезис об иррелевантности предпосылок выглядит *почти* оправданным.

За свою долгую карьеру Фридмен проделал большую работу в области монетарной теории, макро- и микроэкономики, а также теории благосостояния. К тому же он написал столько популярных сочинений по экономике, сколько не написали бы и десять финансовых обозревателей, вместе взятых. Большая часть этих работ соответствует его методологическим принципам, но некоторые все-таки противоречат им, поскольку опираются, например, на правдоподобность предпосылок как основание доверять определенным экономическим теориям. Это, возможно, объясняется тем, что хотя внешне Фридмен выглядит последователем Карла Поппера, на самом деле он больше обязан Джону Дьюи, будучи скорее прагматистом, чем фальсификационистом. Данная точка зрения убедительно доказывается в недавно вышедшей увлекательной книге Хирша и де Марки (Hirsch A. and de Marchi N., 1990) — работе, которая угрожает спровоцировать новый раунд дебатов о том, "что Фридман на самом деле имел в виду" в своем эссе о методологии позитивной экономической науки.

Наивный фальсификационизм против развитого фальсификационизма

Мы приближаемся к концу нашего рассказа об открытой методологической дискуссии в современной экономической науке, и оставшуюся его часть можно изложить довольно ко-

ротко. В конце 1950-х годов вышли две книги об экономической методологии и в обеих утверждалось, что экономическая теория не является наукой. Исследование "Провалы экономической теории" Сиднея Шеффлера (Schoeffler S., 1955) напоминает довоенную книгу Барбары Вуттон "Плач по экономической теории" (Wootton B., 1938), хотя в своем отрицании научных претензий экономической теории оно заходит гораздо дальше. Центральный тезис Шеффлера — сама простота: вся гипотетико-дедуктивная традиция экономической теории ведет нас в тупик; экономистам необходимо исследовать устройство общества в целом, отказавшись от претензии на существование такой автономной дисциплины, как экономическая теория; научно обоснованные прогнозы возможны лишь при существовании универсальных законов, действие которых не ограничено какими-то обстоятельствами, а поскольку экономическая система постоянно открыта для воздействия внеэкономических сил и игры случая, то экономических законов и, следовательно, экономических прогнозов как таковых существовать не может (Schoeffler S., 1955, p. 46, 162). Все это укладывается в 54 страницы, после которых содержание оставшейся части книги представляет собой ряд примеров неудач конкретных экономических моделей.

Этот сугубо деструктивный обвинительный акт венчается позитивным предложением о переходе к новому типу экономической теории, которая на поверку оказывается не более чем общей теорией рационального действия, построенной на индуктивных исследованиях принятия решений (p. 189—221). Не имеет особого смысла отделять зерна аргументации Шеффлера от ее плевел, как это делают Клаппхольц и Агасси (Klappholz K. and Agassi J., 1967, p. 35—38), ибо любое методологическое предписание, сводящееся к требованию полностью перечеркнуть всю существующую общепринятую экономическую теорию и начать все с чистого листа, можно сразу же отбросить: экономисты никогда не обращали и не будут обращать внимания на советы тех, кто утверждает, что раз уж вы не можете бежать вперед, то вам бессмысленно пытаться и идти.

В книге Андреаса Папандреу "Экономическая теория как наука" (Papandreou A.G., 1958) используется несколько иной, но столь же экстремальный аргумент, базирующийся на различии между *моделями* и *теориями*: для автора книги модели, в отличие от теорий, не могут быть опровергнуты, поскольку

их релевантное "социальное пространство" не имеет адекватного описания; но даже "базовые теории" экономической науки обязаны сопровождаться вспомогательными предпосылками, или "правилами соответствия", связывающими фигурирующие в теории переменные с реальным миром, что создает "расширенные теории", подверженные опровержению. Его претензии к существующей экономической теории заключаются просто-напросто в том, что экономисты редко формулируют "расширенные теории" и вместо этого довольствуются либо "моделями", либо "базовыми теориями", которые являются схемами объяснения, почти непроверяемыми *ex post* (Papandreou A.G., 1958, p. 9—11, 136, 139, 144—145; см. также Papandreou A.G., 1963).

В сущности, Папандреу строит свою аргументацию на обобщении тезиса Дюгема—Куайна, который он по неясным причинам рассматривает как проблему, специфически присущую только *экономическим* теориям (см. p. 134—135). Хотя им и подчеркивается важность "эмпирической значимости", он, похоже, сводит "базовые теории" к количественной сравнительной статике и отрицает, что экономическая теория может похвастать хотя бы несколькими подтвержденными качественными прогнозами. Но нам всегда непросто понять, что именно он имеет в виду, так как все его рассуждения погребены под формальными нагромождениями нового языка экономической теории, основанного на теории множеств (см. Klappholz K. and Agassi J., 1967, p. 33-35; Rosenberg A., 1976, p. 172-177). Трескучий позитивизм Папандреу, похоже, нашел последователя, применившего основные компоненты его аргументации к теории потребительского выбора (Clarkson G.P.E., 1963), но об этом мы вскоре еще расскажем (см. ниже, главу 6).

Следующий этап в нашей хронологии — работа Джоан Робинсон "Экономическая философия" (Robinson G., 1962)⁷ небольшая загадочная книга, изображающая экономическую теорию, с одной стороны, как научное исследование общества, а с другой — как механизм распространения идеологии, то есть апологетику. Однако в целом книга производит впечатление, что последняя функция экономической теории гораздо значительнее первой. Поппер упоминается как автор демаркации между метафизическим и научным утверждениями, а изначально присущие общественной науке затруднения с поиском решительных свидетельств в пользу тех или иных теорий подаются

ся как причина, по которой в аргументацию так часто закрадывается идеология: "экономическая теория продвигается, прихрамывая, одной ногой опираясь на непроверенные гипотезы, а другой — на непроверяемые лозунги" (р. 25; см. также р. 3, 22—23). Книга заканчивается призывом не оставлять "надежды на то, что экономическая теория сможет продвинуться по направлению к науке" (р. 146), но не содержит никаких указаний на то, как этого добиться.

Сказанное подводит нас к первому изданию популярного учебника Ричарда Липси "Введение в позитивную экономическую теорию" (Lipsey R.G., 1963), вводная глава которого сводится к открытой поддержке попперовского фальсификационизма в его "наивной" версии, основанной на вере, что научные теории могут быть опровергнуты в результате единственной решительной проверки. "Наивный фальсификационизм" первого издания уступает место "развитому фальсификационизму" во втором издании: "Я отказался от попперовского представления об опровержении и перешел к статистическому взгляду на проверку гипотез, в соответствии с которым никакое опровержение или принятие гипотезы не может быть окончательным; все, на что мы можем рассчитывать, — это обнаружить, на основе конечного объема несовершенного знания, чему равно соотношения вероятностей конкурирующих гипотез" (Lipsey R.G., 1966, р. xx; см. также р. 52n)¹¹. Точка зрения, высказанная в этом отрывке, воспроизводится во всех последующих переизданиях книги, и учебник Липси поныне остается выдающимся введением в основы экономической теории в попперовском духе, где постоянно подчеркивается необходимость оценивать эмпирические свидетельства в пользу конкретной теории относительно свидетельств в пользу конкурирующих теорий.

Назад к эссенциализму

В этом пункте нам трудно избежать искушения повторить недавно высказанное Хатчисоном убеждение, что в настоящее время "если и не все, то, вероятно, большинство экономистов

¹¹Причиной такого крутого поворота послужили события, происходившие в Лондонской школе экономики, в которой Липси преподавал в то время (с 1957 по 1963 гг.), о чем хорошо рассказывает де Марки (de Marchi N., 1988).

согласились бы с мнением, что улучшение прогнозов экономического поведения или экономических феноменов является основной задачей экономиста" (Hutchison T.W., 1977, р. 8). Оценить баланс мнений по вопросам подобного рода всегда нелегко, но достаточно сказать, что существует множество свидетельств в пользу того, что большинство экономистов, о котором говорит Хатчисон, если оно действительно является большинством, составляет уж никак не более 51%. Радикальные экономисты, марксисты и неомарксисты, пост- и неокейнсианцы, институционалисты и всевозможные неортодоксальные экономисты, в совокупности составляющие значительную часть молодого поколения экономистов, конечно, не согласились бы, что экономические теории должны приниматься и отвергаться на основе своих прогнозов или что эмпирическая проверка гипотез является "Меккой" для современного экономиста, как это было когда-то (см. Blaug M., 1990, р. 60—62). Даже составленный Бенжамином Уордом агрессивный список того, "Что не так с экономической теорией?" (Ward B., 1972), одна из лучших на сегодняшний день попыток переоценить достижения экономической теории, глядя через "кунианские очки", отрицает, что отсутствие у теорий эмпирически опровержимых выводов относится к основным недостаткам современной экономической теории (Ward B., 1972, р. 173).

Чтобы показать, насколько сильна антипопперовская методология в некоторых кругах экономистов, достаточно проанализировать радикальную методологическую работу Мартина Холлиса и Эдварда Нелла "Рациональный экономический человек", имеющую подзаголовок "Философская критика неоклассической экономической теории" (Hollis M. and Nell E.J., 1975).

В этой книге рассматривается порочный союз между неоклассической экономической теорией и логическим позитивизмом, однако, не упоминается ни о Поппере, ни о Лакатоше, ни о каком-либо другом позитивисте, писавшем после раннего Айера (некоторые работы Поппера приводятся в библиографии, но в тексте нет ни явных, ни скрытых упоминаний о его идеях). Позитивизм, утверждают авторы, является ложной философией, и неоклассическая экономическая теория должна быть отвергнута вместе с ним: позитивистский тезис о необходимости отделять факты от ценностей, с одной стороны, и факты от теорий — с другой, недопустим, поскольку все наблюдаемые нами факты имеют теоретическую

окраску, а теории — ценностную. Более удовлетворительная эпистемология может быть построена на *рационализме*, под которым они понимают доказательство существования кантианских "синтетических" априорных истин: "Наша стратегия подразумевает способность выделить существенное и найти это существенное на практике" (Hollis M. and Nell E.J., 1975, p. 254; см. также p. 178). Экономические системы должны воспроизводиться сами по себе и, следовательно, этот факт воспроизводимости является "*сущностью*" экономических систем, которая только и может стать солидным основанием для экономической теории. Проблема неоклассической экономической теории, говорят авторы, заключается в том, что в ней нет ничего, что гарантировало бы воспроизводство фирм и домашних хозяйств во времени — от одного периода к другому.

После этого мы могли бы ожидать, что "разумной" экономической теорией окажется современная теория экономического роста, которая, естественно, имеет дело с бесконечно воспроизводимыми свойствами устойчивых траекторий экономического развития. Ан нет, единственной альтернативой неоклассической экономической теории, содержащей ключевой момент "воспроизводства", оказывается классическая марксистская, а точнее, неорикардиянская экономическая теория, основанная скорее на работах Сраффы, нежели Маркса (Hollis M. and Nell E.J., 1975, p. 188, 195). Заключительная глава книги, содержащая краткий набросок "классической марксистской экономической теории, базирующейся на рациональных основаниях", выглядит откатом назад по сравнению со многим из сказанного ранее: вдруг вспомнив, что капитализм подвержен периодическим экономическим циклам и, возможно, в конце концов даже краху, авторы признают, что "фактически системы часто не воспроизводятся", оставляя читателя в недоумении, зачем в таком случае было так сильно упираться на момент "воспроизводства" как на сущность всех экономических проблем.

Холлис и Нелл пытаются взвалить на "позитивных экономистов" проблему индукции, видимо, полагая, что дискредитируя индукцию, они тем самым разрушают всякое представление о плодотворности неоклассической исследовательской программы. Они возражают против типичных предпосылок неоклассической экономической теории, в особенности предпосылок совершенной информации, похоже, не замечая Хат-

чисона, высказавшего многие из их тезисов еще в 1938 г., и акцентируют внимание на реальных затруднениях, возникающих при проверке экономических теорий, так, как если бы до них никто и не подозревал об их существовании. Предполагается, что классическая марксистская экономическая теория каким-то таинственным образом должна избежать подобных затруднений, но, конечно, это становится возможным только при отказе от эмпирического обоснования теорий. Действительно, их рационалистский, эссенциалистский подход к экономическому знанию не оставляет никакого места количественным эмпирическим исследованиям. В книге просто игнорируются все достижения послевоенной экономической методологии, связанные с именем Поппера. Можно, пожалуй, сказать, что если бы они прочли его многочисленные убийственные комментарии по поводу философии эссенциализма (см. Popper K., 1957, p. 26-34; 1976, p. 18-21, 197-198; Popper K. and Eccles J., 1977, p. 172—194), их книга оказалась бы лишенной своего *raison d'être*.

Наверное, здесь самое подходящее место высказать еще несколько замечаний по поводу философии *эссенциализма*, которая в ходе нашего дальнейшего обсуждения еще пару раз покажет свои "ослиные уши". Корнями эссенциализм уходит к трудам Платона и Аристотеля, для которых знание или "наука" начинаются с наблюдения за частными событиями и их простого индуктивного перебора, продолжающегося до тех пор, пока интуитивно не будет найдено нечто, являющееся общим для всех этих событий — их "сущность", которая затем закрепляется в определении рассматриваемого явления. Доктрина, в соответствии с которой целью науки является поиск истинной природы, или сущности, вещей и описание их с помощью определений, оказывала огромное влияние на западную научную мысль вплоть до XIX в. Поппер противопоставляет эту разновидность *методологического эссенциализма* *методологическому номинализму* (вошедшему в научный оборот во времена Ньютона), согласно которому целью науки является описание, как ведут себя вещи в различных обстоятельствах, с помощью универсальных законов, а не определение, *чем* они на самом деле являются.

Поппер очень рано начал утверждать, что эссенциализм губителен для социальных теорий, поскольку он усиливает антиэмпирическую тенденцию решать проблемы с помощью

определений. Холлис с Неллом так и не говорят нам, как отыскать *ту единственную* "сущность" экономических систем; они подразумевают, что для этого необходимо "верно" абстрагироваться, но не предлагают никакого критерия для оценки "верности" абстракции кроме грубого реализма¹². Сторонники эссенциализма склонны решать реальные проблемы, перелистывая словарь собственного изготовления, и Холлис и Нелл являют собой яркий пример этой тенденции: воспроизводство является *единственной* "сущностью" экономических систем, потому что *мы* так сказали!

Институционализм и моделирование структур

Описал ли я все существующие разновидности экономических методологий? Некоторые не согласятся с этим, ибо в работах американских институционалистов видят способ объяснения, отличающийся и от априоризма, и от конвенционализма, а также от операционализма, инструментализма, дескриптивизма и фальсификационизма. Данный подход назвали *моделированием структур* (pattern modeling), поскольку он основан на объяснении событий или действий посредством указания их места в структуре взаимосвязей, которая, как предполагается, характеризует экономическую систему как единое целое (Wilber C.K. and Harrison R.S., 1978). Сторонники этого подхода, говорят нам, отвергают "атомизм" во всех его проявлениях и отказываются абстрагироваться от какой-либо части системы; их рабочие гипотезы относительно конкретны и близки к описываемой системе, а если они и обобщают, то с помощью разработки типологий; в своих объяснениях они скорее делают упор на "понимании", чем на "прогнозах", и рассматривают объяснение как продуктивное с точки зрения понимания, если новые данные укладываются в предполагаемую структуру.

Без сомнения, это более или менее точно описывает методы некоторых институционалистов, таких, как Торстейн Веб-

¹²Так, в другой работе Нелл пишет: "мы должны проверить определения и предпосылки наших моделей на предмет их реализма и степени, в которой они отражают существенные элементы. Если они реалистичны, функционирование модели должно отражать функционирование экономической системы в относительно простой и абстрактной форме" (Nell E.J., 1972a, p. 94).

лен, Кларенс Айерс и, возможно, Гуннар Мюрдаль. Но трудно найти что-либо похожее на моделирование структур в работах Джона Р. Коммонса, Уэсли Клэр Митчелла и Джона Кеннета Гэлбрейта, которых кое-кто относит к ведущим институционалистам. Очевидно, что все эти авторы имеют нечто общее: никто из них не тащит за собой "телегу" с концепциями равновесия, рационального поведения, мгновенной адаптации и совершенной информации, и все они привержены идее группового поведения, обусловленного обычаями и привычками, предпочитая рассматривать экономическую систему скорее как биологический организм, нежели как машину. Но отсюда еще очень далеко до того, чтобы утверждать, что они придерживаются общей методологии, то есть общего метода обоснования своих объяснений (см. Blaug M., 1978, p. 710-713, 726-727). Институционализм существует как научная школа, но он, очевидно, не обладает никакой уникальной методологией, отличной от той, которой пользуются ортодоксальные экономисты.

Гораздо лучшим описанием рабочей методологии институционалистов является то, что Уорд (Ward B., 1972, ch. 12) называет *изложением* (storytelling), относящимся, по его словам, также к большей части ортодоксальной экономической теории, в особенности прикладной. При изложении используется метод, который историки называют *коллигацией* — соединением фактов, низкоуровневых обобщений, теорий высокого уровня и ценностных суждений в связный рассказ, скрепляемый неявным набором убеждений и аттитюдов, которыми автор делится с читателями. В умелых руках он может быть чрезвычайно убедителен, но при этом всегда непросто объяснить, почему вас убедили.

Как обосновать конкретное изложение? Мы спрашиваем: верно ли представлены факты; были ли какие-то факты упущены; можно ли привести контрпримеры к низкоуровневым обобщениям; и можем ли мы найти конкурирующие изложения, объясняющие рассматриваемое явление. Короче, мы проходим процесс, идентичный тому, которым регулярно пользуемся для обоснования гипотетико-дедуктивных объяснений ортодоксальной экономической теории. Однако, поскольку изложениям недостает строгости и четкой логической структуры, их слишком просто верифицировать и почти невозможно фальсифицировать. Они являются или могут быть убедительными именно потому, что никогда не рискуют оказаться неправильными.

Возможно, экономические проблемы настолько неподатливы, что изложение — это лучшее, что мы вообще можем предпринять. Но если это так, странно, что нам рекомендуют надежную методологию изложения и осуждают рискованную методологию фальсификационизма. Казалось бы, чем больше фальсификационизма, тем лучше?

Современное основное течение

Наш обзор послевоенной экономической методологии не обнаруживает ничего похожего на достижение консенсуса. Однако несмотря на несколько размытые границы, можно выделить нечто, напоминающее точку зрения основного течения. Если не считать замешательства, вызванного /'-уклоном, Фридмену и **Махлупу**, похоже, действительно удалось убедить большинство своих коллег в том, что прямая верификация постулатов или предпосылок экономической теории одновременно является излишней и вводит в заблуждение; в конечном счете об экономических теориях следует судить по их выводам относительно явлений, которые они должны объяснять. В то же время экономическая теория рассматривается лишь как "ящик с инструментами", и эмпирическая проверка может показать не столько то, верны или неверны конкретные модели, сколько применимы они в данной ситуации, или нет. Доминирующая методологическая установка не только крайне благоприятствует господствующей экономической теории, она также крайне либеральна в пределах "правил игры": допустима почти любая модель, если она тщательно сформулирована, элегантно построена и обладает потенциальной релевантностью по отношению к реальным ситуациям. Некоторым видным экономистам, например, покойному Джону Хиксу, даже удавалось одновременно не придавать значения эмпирическим проверкам и отстаивать следующие из теорий выводы для экономической политики — заведомо шизофреническая позиция (см. **Vlaug M.**, 1990, ch. 5). Современные экономисты, как мы видели, часто проповедуют фальсификационизм, но редко следуют ему: их рабочая философия науки может быть хорошо описана как "безопасный фальсификационизм"¹³.

¹³Этой счастливо найденной фразой я обязан **Коддингтону** (Coddington A., 1975, p. 542).

Чтобы обосновать это обвинение, мы рассмотрим эмпирический статус ряда господствующих экономических теорий. Однако прежде нам необходимо сделать отступление, посвященное большому вопросу экономической теории благосостояния. Одной из особенностей, отличающих экономическую теорию от физики, химии и биологии, является то, что утверждения в экономической теории зачастую одновременно объясняют поведение и оговаривают нормы поведения. В современной философии науки нет почти ничего, что помогло бы нам судить о теориях, выводящих природу общественного оптимума из некоторых фундаментальных ценностных суждений. Может быть поэтому столько современных экономистов не принимает фальсификационизма всерьез?

Различие между позитивной и нормативной экономической теорией

"Гильотина Юма"

История разграничения позитивной и нормативной экономических теорий, "научной" экономической теории и практических советов по вопросам экономической политики насчитывает уже более 150 лет и восходит к работам Нассау Сениора и Джона Стюарта Милля. Примерно во второй половине XIX в. это ставшее привычным различие в экономической теории начали смешивать и практически отождествлять с существующим у философов-позитивистов различием между тем, что "есть", и тем, что "должно быть", между фактами и ценностями, между предположительно объективными, описательными утверждениями о мире и предписывающими оценками его состояния. Тогда стали говорить, что позитивная экономическая теория относится к фактам, а нормативная — к ценностям.

Затем, в 1930-е годы, возникла *новая экономическая теория благосостояния*, представляющая собой нормативную экономическую теорию, якобы свободную от субъективных оценок, после чего оказалось, что различие между позитивной и нормативной экономической теорией заключалось в противопоставлении бесспорных фактов и ценностей, с одной стороны, и спорных ценностей — с другой. В результате область традиционной позитивной экономической теории была расширена за счет включения в нее чистой экономической теории благосостояния, при этом в области нормативной экономической теории остались только специфические вопросы экономической политики, где о ценностях и целях нельзя сказать почти ничего определенного кроме того, что говорят нам политики. За всем этим стоит ужасная логическая путаница, открывшая путь для массивной атаки на саму идею свободной от ценностей позитивной экономичес-

кой теории. Очевидно, в этом необходимо тщательно разобраться, после чего мы надеемся воскресить разграничение между позитивным и нормативным как еще одну попперовскую методологическую норму, особенно актуальную для такой связанной с политикой науки, как экономическая теория.

Утверждение, согласно которому "невозможно вывести то, что должно быть, из того, что есть", что сугубо фактологические, описательные утверждения сами по себе могут повлечь или подразумевать лишь другие фактологические, описательные утверждения, но ни в коем случае не нормы, этические высказывания или предписания что-либо сделать, было впервые выдвинуто еще Дэвидом Юмом в его "Трактате о человеческой природе". Это утверждение за содержащееся в нем "обоюдоострое" логическое различие между областью фактов и областью ценностей получило меткое наименование "гильотины Юма" (Black M., 1970, p. 24).

"Гильотина Юма": эквивалентные антонимы

позитивный	нормативный
есть	должно быть
факты	ценности
объективный	субъективный
описательный	предписывающий
наука	искусство
истинный/ложный	хороший/плохой

Но как догадаться, относится ли данное высказывание к тому, что есть, или тому, что должно быть? Ясно, что об этом нельзя судить по тому, стоит ли предложение в изъявительном наклонении или нет, ибо существуют такие предложения в изъявительном наклонении — например, "убийство — это грех", — которые являются тонко замаскированными высказываниями о том, что должно быть, облеченными в форму высказываний о том, что есть. Точно так же нельзя судить по тому, что люди охотнее соглашаются с высказываниями о том, что есть, чем о том, что должно быть, ибо легко убедиться, что с фактологическим утверждением типа "вселенная произошла без сверхъестественного вмешательства — в результате большого взрыва много миллионов лет назад" люди склонны соглашаться куда менее охотно, чем с нормативным утверждением — "нам не следует поедать младенцев". Утверждение о

том, что есть, — это всего лишь утверждение, которое может быть либо истинно, либо ложно: оно выдвигает некое предположение о состоянии мира — что он устроен так, а не иначе, и мы можем воспользоваться межличностно проверяемыми методами, чтобы обнаружить, истинно оно или ложно. Утверждение о том, что должно быть, выражает оценку состояния мира: оно одобряет или не одобряет, хвалит или порицает, превозносит или осуждает, и мы можем лишь приводить какие-то аргументы, чтобы убедить других согласиться с ним.

Конечно, мне возразят, что нормативное утверждение "мы не должны поедать младенцев" может так же быть оценено с помощью межличностно проверяемых методов, скажем, референдума. Но все, что может установить референдум, — это наше всеобщее согласие, что поедать младенцев неправильно; он не может установить, что это неправильно *само по себе*. Мне опять возразят, что то же самое можно сказать о любой межличностной верификации или фальсификации утверждения о том, что есть. В конечном счете фактологическое, описательное утверждение о том, что есть, считается истинным, поскольку мы договорились следовать определенным "научным" правилам, которые предписывают нам рассматривать его как истинное, хотя на самом деле оно может быть ложным. Говорить, что существуют "грубые факты", которые мы должны принимать, нравится нам это или нет, означает совершать ошибку индукции, и, кроме того, теория статистического вывода Неймана—Пирсона уже должна была бы приучить нас к тому, что принятие любого факта в науке неизбежно подразумевает принятие рискованного решения в условиях неопределенности — с неизвестной, но отличной от нуля вероятностью ошибиться. Следовательно, мы принимаем или отвергаем утверждения о том, что есть, на основаниях, которые сами являются конвенциями, и в этом смысле, как гласит заглавие известной методологической статьи Раднера (Rudner R.S., 1953), даже "Ученый как таковой делает ценностные суждения". Моральные суждения обычно характеризуются как предписания поступать определенным образом, которым в схожих обстоятельствах должны подчиняться все. Но не являются ли утверждения о фактах точно такими же суждениями, предписывающими определенное отношение к ним, а не вид поведения?

В последние годы философы-этики постоянно высказывали сомнения по поводу дихотомии "есть—должно быть", которые

по большей части касались того, что моральные суждения являются не просто выражением чувств или императивами, призывающими кого-то к действию, но особого рода описательными утверждениями о мире (Hudson W.D., 1969; Black M., 1970, ch.3). Однако развиваемые нами аргументы против следствий из "гильотины Юма" совсем иного свойства. Я вовсе не говорю, что утверждения о том, что должно быть, логически эквивалентны утверждениям о том, что есть, а говорю, что принятие или отказ от последних как когнитивный процесс не слишком отличается от принятия или отказа от первых. Мое мнение таково: не существует эмпирических описательных утверждений о том, что есть, которые считаются истинными, но не полагаются на определенный социальный консенсус в отношении того, что мы "должны" принимать эти утверждения.

Методологические суждения и ценностные суждения

Нагель (Nagel E., 1961, p. 492—495) стремится защитить "гильотину Юма" именно от такого рода возражений, выделяя в общественных науках два типа ценностных суждений — характеризующие и оценивающие. *Характеризующие ценностные суждения* подразумевают выбор предмета исследования, способа исследования и критерия оценки обоснованности результатов, например, следование канонам формальной логики, выбор надежных данных, открыто принимаемые априорные решения об уровнях статистической значимости и т.д., короче говоря, все, что мы раньше называли методологическими суждениями. *Оценивающие ценностные суждения* подразумевают оценочные утверждения о состояниях мира, в том числе о желательности человеческого поведения определенного рода и его социальных последствиях; таким образом, все утверждения о "хорошем обществе" являются оценивающими ценностными суждениями. Наука как социальный феномен не может функционировать без методологических суждений, но, как утверждает Нагель, может, хотя бы в принципе, освободиться от всяких оценивающих или нормативных ценностных суждений.

На глубоком философском уровне это различие, возможно, ошибочно. В конце концов мы не можем уйти от того факта, что все нетавтологические утверждения принимаются на

основе нашей готовности соблюдать определенные правила игры, то есть на коллективно принятых нами как игроками суждениях. Спор о фактах, как представляется, может быть разрешен убедительным обращением к так называемым объективным фактам, в то время как спор о моральных суждениях может быть разрешен только увещательным обращением к эмоциям, но в основе своей оба спора покоятся на определенных конкретных методах убеждения, эффективность которых, в свою очередь, зависит от разделяемых ценностей того или иного рода. Между тем на уровне научного исследования выдвигаемое Нагелем различие между методологическими и нормативными суждениями реально и значимо.

Каждый экономист сознает, что между утверждением о существовании кривой Филлипса — конкретного функционального соотношения между уровнем безработицы и темпом изменения ставок заработной платы или цен, — с одной стороны, и утверждением, согласно которому безработица столь пагубна, что для избавления от нее мы должны быть готовы перенести любую инфляцию, с другой стороны, лежит целая пропасть. Когда экономист говорит, что каждому индивиду нужно позволить тратить свой доход, как он хочет, или что ни один трудоспособный индивид не имеет права на поддержку окружающих, или что правительства должны предоставлять помощь жертвам безжалостных экономических законов, нетрудно увидеть, что он высказывает нормативные ценностные суждения. Существуют давние, испытанные методы примирения расходящихся методологических суждений. Но нет таких методов для примирения расходящихся нормативных ценностных суждений — кроме демократических выборов и перестрелок на баррикадах. Этот контраст между методами улаживания разногласий и придает актуальность различию, которое вводит Нагель.

Предполагая, что нормативные оценки относятся к тому роду суждений, по поводу которых невозможна рациональная дискуссия, направленная на урегулирование любых разногласий между людьми, мы несколько перегнули палку. Даже если Юм прав, отрицая, что "то, что должно быть" можно логически вывести из "того, что есть", и наоборот, несомненно, "то, что должно быть" испытывает сильное влияние "того, что есть", и ценности, которых мы придерживаемся, почти всегда зависят от целого ряда фактов, в которые мы верим. Это указывает на то, как надо вести рациональные дебаты о спорных ценностных

суждениях: мы можем приводить альтернативные обстоятельства и спрашивать, захотели бы вы отказаться от своей оценки в этих обстоятельствах? В качестве известного и очевидного примера можно привести здесь широко распространенное ценностное суждение, согласно которому экономический рост, измеряемый величиной реального национального дохода, всегда желателен. Но останется ли данное суждение столь же непоколебимым, если при этом экономический рост ведет к абсолютному ухудшению положения людей, чьи доходы относятся к нижнему квартилю (децилю или квинтилю) соответствующего распределения? Еще одним примером является часто высказываемое ценностное суждение, что смертная казнь всегда неоправданна. Но если бы мы располагали неопровержимыми свидетельствами того, что смертная казнь удерживает потенциальных убийц от совершения преступления, стали бы мы по-прежнему придерживаться своего первоначального мнения? И так далее.

Рассуждая в этом направлении, мы обнаруживаем разницу между "базисными" и "небазисными" ценностными суждениями, или, я бы сказал, чистыми и смешанными ценностными суждениями: «Ценностное суждение можно назвать "базисным" для человека, если подразумевается, что оно остается для него верным при любых обстоятельствах, в противном случае оно является "небазисным"» (Sen A.K., 1970, p. 59). До тех пор, пока ценностное суждение остается небазисным, или смешанным, дискуссия о нем может принять форму обращения к фактам, и это хорошо, ибо наши стандартные методы разрешения споров о фактах не так сомнительны, как методы разрешения споров о ценностях. И только когда мы наконец обнаруживаем чистое ценностное суждение — как, например, в случае крайнего неприятия пацифистом любых войн вообще или сталкиваемся с утверждением типа "я ценю это как таковое", — мы констатируем, что исчерпали всякие возможности рационального анализа и дискуссии¹. Вряд ли можно сомневаться, что

¹ Рой (Roy S., 1989, p. 30—31, 106—108), предпринявший массивную атаку на моральный скептицизм — тезис о невозможности разрешения всех разногласий по поводу нормативной экономической теории с помощью рациональных рассуждений и доказательств, — похоже, отрицает, что существуют какие бы то ни было чистые ценностные суждения, и здесь, вероятно, заходит слишком далеко. Однако его настойчивое требование, чтобы экономисты не избегали дискуссий о морали, как они это обычно делают, было встречено с пониманием.

большинство ценностных суждений, высказываемых по социальным вопросам, носят смешанный характер и, следовательно, поддаются влиянию путем убеждения людей, их придерживающихся, в том, что на самом деле факты отличаются от того, как они их видят.

Существует ли свободная от ценностей общественная наука?

Как только мы удалили с помощью рационального анализа посторонние фрагменты в смешанных ценностных суждениях, мы остаемся с фактологическими утверждениями и чистыми ценностными суждениями, разрыв между которыми действительно непреодолим при любой интерпретации "фактов" и "ценностей". Даже если мы оставим ценностные суждения в их обычном смешанном виде, окажется, что пока мы показали лишь то, что разница между методами разрешения разногласий по методологическим и ценностным суждениям носит количественный, а не качественный характер. Но ничто из сказанного нами не означает, что это количественное различие не заслуживает нашего внимания.

Утверждение, будто разница настолько мала, что ей можно пренебречь, приводит нас прямо в лагерь некоторых радикальных критиков, которые считают, что абсолютно все предположения о социальных явлениях пропитаны ценностями и, следовательно, недостаточно "объективны". Как указывает Нагель (Nagel E., 1961, p. 500), это утверждение доказывает слишком много: либо оно не распространяется на себя, и тогда у нас есть по крайней мере одно объективное утверждение по социальным вопросам, или оно само пропитано ценностями — в этом случае мы попадаем в порочный круг и нас сносит к крайнему субъективизму, когда все мнения равноценны. Кроме того, аргументы против самой возможности какой-либо свободной от ценностей, "объективной" общественной науки обычно украшены всякого рода не имеющими отношения к делу суждениями, сводящимися к отрицанию всякого осмысленного различия между методологическими и нормативными суждениями.

Доктрина свободной от ценностей общественной науки гласит, во-первых, что логический статус фактологических, описательных утверждений о том, что есть, отличается от статуса

нормативных, предписывающих утверждений о том, что должно быть, и, во-вторых, что методологические суждения, использующиеся при достижении консенсуса по утверждениям о том, что есть, существенно отличаются от тех, что используются при достижении консенсуса по нормативным ценностным суждениям. Утверждение, что общественная наука может быть свободной от ценностных суждений, в этом смысле не отрицает, что идеологический уклон проникает в сам выбор вопросов, которые исследуют представители общественных наук, что гипотезы, выдвигаемые на основе наблюдаемых фактов, иногда испытывают влияние особого рода ценностей, и даже того, что практические советы, которые дают представители общественных наук, часто проникнуты скрытыми ценностными суждениями и скорее нацелены на то, чтобы убедить, нежели просто посоветовать. Аргументация основана не на предполагаемой личной беспристрастности отдельных представителей общественных наук, но скорее на социальных аспектах научной деятельности, критической традиции научного сообщества постоянно поправлять различные уклоны отдельных ученых. Макс Вебер внес полную ясность в этот вопрос более 50 лет тому назад, когда изложил доктрину *Wertfreiheit* (свободы от ценностей), и сейчас непонимание сказанного им уже непростительно².

Очевидно, Вебер не отрицал, что общественная наука в том виде, в котором она практикуется, насквозь пронизана политическими предубеждениями; именно поэтому он проповедовал *возможность* свободной от ценностей общественной науки. Более того, *Wertfreiheit* для него не означала, что человеческие ценности не поддаются рациональному анализу. Напротив, он настаивал, что *Wertungsdiskussionen* (дискуссии о ценностных суждениях) не просто возможны, но и чрезвычайно полезны. Они могли бы проходить в следующих формах: (1) изучения внутренней последовательности ценностных предпосылок, из которых выводятся расходящиеся нормативные суждения; (2) определения последствий этих ценностных предпосылок в свете практических обстоятельств их применения; и (3) отслеживания фактических последствий альтернативных способов воплощения нормативных суждений (Weber M., 1949, p. 20-21; и Runciman W.G., 1968, p. 564-565). Таким образом,

²См. Runciman W.G. (1972); Cahnman W.J. (1964); Hutchison T.W. (1964, p. 55-56, 58-59); Machlup F. (1978, p. 349-353, 386—388). ..

ясно, что проводившееся Сенем различие между базисными и небазисными, или чистыми и смешанными, ценностными суждениями, приглашающее к рациональной дискуссии о ценностных суждениях, которых придерживаются люди, по духу является совершенно веберовским³.

Немногие из тех, кто нападает на доктрину *Wertfreiheit*, обладают мужеством иметь собственную точку зрения. После того, как все стандартные аргументы против *Wertfreiheit* исчерпаны, они обычно заканчивают словами о том, что все мы стоим за объективную истину и "беспристрастную науку", хотя непонятно, как такое возможно, если мы не проясняем запутанную связь того, что "есть", с тем, что "должно быть". Если не существует по крайней мере каких-то свободных от ценностной окраски описательных, фактологических утверждений о социальных закономерностях (помимо характеризующих ценностных суждений, заложенных в методологических суждениях), трудно избежать вывода, что мы имеем право утверждать все, что нам вздумается.

Отрицание объективности в общественной науке чаще встречается в социологии, нежели в экономической теории. В самом деле, экономистов традиционно устраивает существующая дихотомия между "есть" и "должно быть"; они, очевидно, верят, что, будучи ясно сформулирована, она становится самоочевидной (см. Klappholz K., 1964). Поэтому было непросто найти примеры таких экономистов, которые противоречили сами себе, вначале отрицая, что экономическая теория может быть свободной от ценностей, а затем утверждая, что тем не менее некоторые экономические мнения более обоснованы, чем другие. Но, возможно, нас удовлетворит один такой поучительный пример.

Пример атаки на *Wertfreiheit*

Роберт Хейлбронер (Heilbroner R.L., 1973) начинает свою атаку с отрицания доктрины методологического монизма: разница между общественными и естественными науками заключается в том, что человеческие действия одновременно имеют неосознанные намерения и сознательные цели, и без предпосылок

³ Здесь будет поучительно почитать работу Уорда (Ward B., 1972, chs. 13—15) о законодательной системе как механизме выработки консенсуса по вопросу о ценностях.

о смысле этих действий из социальных фактов невозможно извлечь какие бы то ни было выводы. "Именно в этот момент, — заявляет он, — на сцену выходят ценностные суждения". Каким образом? Единственный пример, который он приводит, это — "очевидное политическое предубеждение, наблюдающееся в выборе проблем для исследования" (р. 137). В нагелевском смысле, однако, это — методологическое, а не ценностное суждение.

Признавая, что об этом уже многократно писали раньше, Хейлбронер говорит, что предпочитает рассматривать "гораздо менее изученный аспект проблемы, связанный с самим экономическим анализом, а не с предпосылками экономической мысли" (р. 138). Он заявляет, что экономистам не свойственна научная беспристрастность в оценке экономических теорий, и в качестве не слишком убедительного примера приводит "нежелание экономистов признавать феномен империализма как достойный объект для экономических исследований, а также их упрямую приверженность теории о преимуществах международной торговли несмотря на наличие печальных свидетельств, что торговля не привела к улучшению положения более бедных стран" (р. 138—139). Экономисты, как и другие исследователи общества, добавляет он, независимо от своей воли эмоционально связаны с обществом, членами которого являются: "каждый представитель общественной науки подходит к своей задаче с желанием, сознательным или бессознательным, продемонстрировать работоспособность или неработоспособность общественного устройства, которое он исследует" (р. 139). Перед лицом "этой чрезвычайной уязвимости для ценностных суждений" экономисты не могут быть беспристрастны или равнодушны: "таким образом, ценностные суждения, отчасти социологического характера, отчасти относящиеся к поведению, вдохновляли экономическую теорию, начиная с самых ранних ее положений и заканчивая позднейшими и наиболее изощренными образцами" (р. 141).

Здесь мы должны сделать краткое отступление по поводу вольного употребления Хейлбронером термина *ценностные суждения*, включающего у него всевозможные непроверяемые метафизические утверждения, окрашивающие видение экономиста и составляющие то, что Лакатош называл "твердым ядром" теорий. Если я утверждаю, что капитализм сделал и сделает для рабочих больше, чем любая иная альтернативная экономическая система, я не высказываю ценностного суждения, а скорее раскрываю видение, составляющее мое твердое ядро.

К счастью, меня будут судить не за само это видение, а за те теории "защитного пояса", которые оно порождает. Если мы не делаем различия подобного рода, тезис о том, что общественная наука пропитана ценностями, становится тривиальным: ценностная окраска является в этом случае общей чертой всех теоретических утверждений и, следовательно, не относится к специфическим проблемам именно общественных наук. Чтобы показать, что Хейлбронер, без разбора помещающий любые утверждения, не относящиеся к чисто фактологическим, под общую рубрику "ценностных суждений", не одинок, обратимся к широко распространившемуся после Роббинса убеждению, что межличностные сравнения полезности являются ценностными суждениями, которым не место в "научной" экономической теории благосостояния. Но ведь утверждения о межличностных сравнениях полезности — это не ценностные суждения, а всего лишь непроверяемые утверждения о фактах: они могут быть верны либо неверны, но по сей день мы не знаем способа это определить (Klappholz K., 1964, p. 105; Barrett M. and Hausman D., 1991). Ценностные суждения могут быть непроверяемыми, но не все непроверяемые утверждения являются ценностными суждениями (Ng Y.K., 1972).

Аналогично, существует тенденция определять ценностные суждения как любые убедительные утверждения, выраженные в эмоциональной форме, совершенно игнорируя тот факт, что чисто описательные утверждения, или даже определения, могут быть такими же убедительными, как и ценностные суждения (Klappholz K., 1964, pp. 102—103). Добавляет путаницы и другая столь же отчетливая тенденция отождествлять ценностные суждения с идеологическими утверждениями (см., например, Samuels W.J., 1977). Термин "*идеология*" является одним из тех слов, которое для каждого обозначают любые идеи, которые ему не нравятся. Согласно марксистскому учению об идеологии, которое мы можем смутно различить в бессистемных и порой противоречивых утверждениях Маркса и Энгельса (Seliger M., 1977), люди владеют не истиной, но только убеждениями, за которыми скрывается некий набор материальных интересов, и это относится ко всем людям за исключением привилегированного класса пролетариев и сознательных выразителей их интересов (таких как Маркс и Энгельс). Но если идеология является "ложным сознанием", искажением истины, мы не можем ее распознать без какого-то неидеологичес-

кого критерия различения правды и лжи, а раз так, то лучше бы нам вместо этого сказали, каков этот критерий (Ryan A., 1970, p. 224—241; Barnes B., 1974, ch. 5). Так или иначе, мы можем продуктивно определить идеологию как ценностные суждения, "притворяющиеся" изложением фактов (Bergmann G., 1968), и это определение очищает марксистское учение об идеологии от его тенденциозных обертонов, спасая представляющее ценность содержание. Согласно этому определению, ценностные суждения сами по себе не являются идеологическими, хотя все идеологические утверждения являются замаскированными ценностными суждениями.

Сделав эти пояснения, вернемся к атаке Хейлбронера на доктрину свободной от ценностей экономической теории. "Я не верю, что экономисты должны стремиться к свободному от ценностей анализу", — декларирует он. Но вскоре добавляет: «Я должен со всей решительностью заявить, что не верю, будто экономист имеет право во имя защиты каких-либо ценностей подтасовывать данные, популяризировать или распространять рекомендации для политики, не опирающиеся на факты, или выдавать свои ценностно окрашенные выводы за обладающие "научной" обоснованностью» (Heilbroner R.L., 1973, p. 133, 142). Он скромно признает, что это звучит "как противоречие в терминах" (p. 138), но верит, что "квадратуру круга" можно найти, следуя методам естественных наук. Эти методы состоят, как он полагает, в "открытости процедур, с помощью которых наука делает свое дело, открывая себя для... болезненного самоанализа в отношении своих предпосылок, экспериментов, логики и выводов". И "поскольку экономисты редко ставят эксперименты, воспроизводимые в лаборатории, их результаты не могут быть опровергнуты так же легко, как у представителей естественных наук, но они так же могут быть подвержены пристальному рассмотрению и критике экспертов" (p. 142—143).

Этим чувствам мы можем только поаплодировать. Но зачем тратить многие страницы на убеждение читателей в том, что вся экономическая теория полностью заражена ценностными суждениями, причем к последним скопом причисляются непроверяемые утверждения, эмоционально выраженные утверждения и идеологические утверждения, только для того, чтобы в конце концов заключить, что возможно спасти набор позитивных экономических открытий, которые, очевидно, являются объективными? И скорее ли мы соберем набор подобных открытий

оттого, что будем произносить филиппику против самой возможности свободной от ценностей экономической теории?

Решения проблемы невозможности *Wertfreiheit*

Атака Хейлбронера на свободную от ценностей экономическую теорию бледнеет рядом с атакой Гуннара Мюрдаля, на всю жизнь избравшего концепцию насыщенной ценностями общественной науки одной из своих основных тем. Но его решение связанных с этим затруднений существенно отличается от предлагаемого Хейлбронером или любым другим критиком *Wertfreiheit*⁴.

Рецепт Мюрдаля заключается не в том, чтобы подавлять ценностные суждения в интересах науки, и не в том, чтобы указывать, в какой именно момент они неизбежно входят в рассуждения, отделяя тем самым позитивную экономическую теорию от нормативной, но скорее в том, чтобы смело заявить о них в самом начале анализа. Тогда, как он предполагает, наши результаты каким-то непостижимым образом окажутся проникнуты истинной объективностью: "Единственный способ, которым мы можем стремиться к объективности в теоретическом анализе, — это вынести наши ценности из тени на свет, осознать их, специфицировать, открыто заявить о них и позволить им определять теоретические исследования... нет ничего плохого *per se* в ценностно нагруженных концепциях, если они ясно определены в терминах открыто сформулированных ценностных предпосылок" (Myrdal G., 1970, p. 55—56; см. также Hutchison T.W., 1964, p. 44—45, 48—49, 69п, 109, 115п). Подобно большинству критиков *Wertfreiheit*, Мюрдаль почти все, не относящееся к статистике, определяет как "ценностные суждения" (p. 73—76), но при этом идет еще дальше, радикально отрицая, что в экономической теории вообще существуют какие-либо этически нейтральные, фактологические утверждения. С этим трудно согласиться. Ведь, если я могу утверждать, что коэффициент эластичности спроса на импортируемые автомобили в Велико-

⁴ См. изощренную критику *Wertfreiheit* Скоттом Гордоном (Gordon S., 1977), который, как и Хейлбронер, заключает, что общественная наука безнадежно нагружена ценностями, но тем не менее ратует за объективность как критерий оценки научных достижений или, по крайней мере, как недостижимый идеал.

британии, например, в 1979 г., составил 1,3, и эта цифра либо верна, либо нет, независимо от моих или ваших желаний, я сделал по крайней мере одно утверждение из области позитивной экономической теории, объективность которого не зависит от объявления ценностей, которых я придерживаюсь.

Согласно Мюрдалю, невозможно отличить позитивную экономическую теорию от нормативной, и притворяться, что вы делаете это, означает лишь обманывать себя. Но так ли уж бесполезно пытаться отделить эмпирическую проверку экономических гипотез, не связанную с нашими надеждами и желаниями, хотя бы как идеал, к которому нужно стремиться, от выражения одобрения или неодобрения определенных состояний мира? Можно согласиться, что не существует абсолютно четкого различия между позитивной и нормативной экономической теорией, точно так же как не существует абсолютно четкого различия между целями и средствами; но если мы заявляем о вездесущности и неизбежности ценностных суждений, вместо того, чтобы точно указывать, как и на каком этапе они вторгаются в экономическое рассуждение, мы, очевидно, рассчитываем прийти к такому релятивизму, при котором мнения по любым экономическим вопросам будут являться просто делом личных пристрастий⁵. Время полезного разграничения позитивного и нормативного, вынуждающего экономистов излагать свои ценностные суждения в явном виде, еще не прошло. "Различие между нормативным и позитивным, — как верно заметил Хатчисон, — должно выдерживаться настолько, насколько это возможно — иногда даже в ущерб убедительности" (Hutchison T.W., 1964, p. 191). Такова еще одна попперовская норма, которую мы можем включить в наш список (см. выше, главу 1).

Краткий исторический очерк

Теперь мы расчистили дорогу, ведущую к самой сердцевине проблемы: каким образом некоторые экономические утверждения, например, знаменитые предельные равенства Парето-оптимума, появляются почти в одном и том же виде одновременно и в позитивной и в нормативной экономических теориях?

⁵ См. Lesnoff M. (1974, p. 156—158). У Хатчисона (Hutchison T.W., 1964, ch. 2) по этому вопросу сказано практически все, что можно.

Краткий очерк истории разграничения позитивной и нормативной экономических теорий поможет подготовиться к анализу этого вопроса. Впервые такое разграничение появляется в работах Сениора и Милля-младшего в форме различия между политической экономией как "наукой" и как "искусством". Они поняли, что при переходе от науки к искусству на сцену неизбежно выходят вненаучные, этические предпосылки, а также отметили — для того, чтобы давать осмысленные советы по практическим проблемам, необходимы и неэкономические элементы, заимствованные из других общественных наук, а также ценностные суждения (Hutchison T.W., 1964, p. 29—31). Короче говоря, они придерживались вызывающего в наше время удивление взгляда, что экономист *как таковой* не может давать советов, даже если экономическая наука дополнена подобающими ценностными суждениями, а Сениор в какой-то момент своей жизни даже отрицал, что экономисты вообще должны когда-либо давать советы (Bowley M., 1949, p. 49—55; Hutchison T.W., 1964, p. 32; O'Brien D.P., 1975, p. 55-56).

Кернс пошел по стопам Сениора и Милля, но выражался, по своему обыкновению, еще более резко, чем они: "Экономика как наука не теснее связана с нашей современной промышленной системой, чем механика как наука с нашей современной системой железных дорог" (Cairnes J.E., 1965, p. 38). В свою очередь, Джон Невилл Кейнс различал не только позитивную науку и нормативное искусство, как его предшественники, а (1) "позитивную науку", (2) "нормативную, или регулятивную, науку" и (3) "искусство", то есть систему правил для достижения заданных целей: "Задача позитивной науки — установление закономерностей, нормативной — определение идеалов, а искусства — формулировка рецептов" (Keynes J.N., 1955, p. 35). Представление о "нормативной науке" как связующем звене между "позитивной наукой" и "искусством" политической экономии, как мы увидим, подходит очень близко к устремлениям современной экономической теории благосостояния.

Однако трехзвенная классификация Невилла Кейнса не получила признания, и другие современные ему английские экономисты просто повторяли старое различие между позитивным и нормативным, ничего нового к нему не добавляя (Hutchison T.W., 1964, p. 32-41; Smyth R.L., 1962). Вместе с тем на европейском континенте Вальрас и Парето проводили водораздел не между позитивной и нормативной экономичес-

кой теорией, а между чистой и прикладной экономической теорией (Hutchison T.W., 1964, p. 41—43); и если не для Вальраса, то уж для Парето чистая экономическая теория включала только позитивную экономическую теорию и исключала то, что Невилл Кейнс называл "нормативной, или регулятивной наукой" и "искусством"⁶. Парето в своей ставшей теперь знаменитой формулировке условий оптимума утверждал, что совершенная конкуренция автоматически максимизировала бы коллективное счастье (collective *ophelimity*) (он не употреблял термин *полезность* в силу кардиналистских ассоциаций, которые он вызывает) в том смысле, что никакое перераспределение ресурсов не смогло бы улучшить положение одних агентов, не ухудшив одновременно положения других агентов. Он считал это утверждением, относящимся к чистой экономической теории, совершенно независимым от любых этических ценностных суждений. Действительно, то, что мы сейчас называем *оптимумом по Парето*, для него было просто определением максимального коллективного счастья; но само коллективное счастье было лишь одной из составных частей более общего общественного счастья, относившегося к компетенции социологии, и Парето всегда настаивал, что чистая экономическая теория сама по себе не может решать практических проблем (Tarascio V.J., 1966, p. 8).

Для ситуаций, отличных от конкурентного равновесия, Парето не давал никаких указаний на изменения, которые могли бы привести к росту или падению коллективного счастья. В 1930-е годы Джон Хикс и затем Николас Калдор сформулировали *компенсационный критерий*, определив улучшение в экономическом благосостоянии как любое изменение, которое могло бы улучшить чье-то положение с его собственной точки зрения, не ухудшив положения остальных. Рекомендовать, что из подобного потенциального Парето-улучшения (ППУ) нужно выплачивать компенсацию жертвам экономических изменений, означало, конечно, делать ценностное суждение, но никакого ценностного суждения не делалось, если экономист просто квалифицировал данное изменение как ППУ. На этом

⁶ Тараско (Tarascio V.J., 1966, p. 46—50, 127—136) утверждает, что Парето, как и Вебер, ратовал не за строгое разделение чистых и прикладных исследований, а лишь за субъективное сведение к минимуму нормативных суждений в общественных науках. Но я понимаю Парето иначе.

слабом основании, то есть на тонком различии между возможным и желательным улучшением, была воздвигнута "новая", свободная от ценностей экономическая теория благосостояния, получившая мощную поддержку со стороны тезиса Роббинса, согласно которому худшим из ценностных суждений является кардинальное сравнение полезностей разных людей⁷.

Оптимум по Парето, как и набор равновесных цен, обусловленный действием совершенной конкуренции, определен только по отношению к заданному начальному распределению ресурсов между членами общества, и то, что верно в отношении оптимума по Парето, верно и в отношении ППУ. Это ограничение иногда выражают, говоря, что правило Парето представляет только частичную иерархию состояний экономики и не содержит критерия для выбора из бесконечности потенциальных распределений первоначальной наделенности ресурсами. Аналогично, новая, свободная от ценностей экономическая теория благосостояния взяла существующее распределение услуг факторов производства как заданное, не делая тем самым никаких ценностных суждений до тех пор, пока она не рекомендует определенных компенсационных платежей. Именно Бергсон в своей статье 1938 г. о *функции общественного благосостояния*, которую сделал более широко известной Самуэльсон в своих "Основаниях", первым высказал идею, что общество, выражая свою волю через политических представителей, на самом деле сравнивает полезности разных индивидов; эти сравнения как бы записаны в функции общественного благосостояния, агрегирующей предпочтения индивидов в общественном ранжировании состояний экономики. Заполучив эту функцию, экономист мог бы оценить, является ли заданное изменение в политике ППУ, после чего, снова обратившись к функции общественного благосостояния, определить, нужно ли делать компенсационные платежи. Теперь уже было трудно удержаться от вывода, что экономическая теория благосостояния носит откровенно нормативный характер и не стыдится этого, — данный вывод и можно назвать доминирующей ортодоксальной позицией (см. Hennisman P., 1976, p. 40—41).

Однако всегда находились и такие ученые, которые, возвращаясь к самому Парето, рассматривали его экономическую

⁷ Краткий обзор новой *экономической теории благосостояния* см.: Blaug M (1980, p. 585—608, 611—613) и *приведенные там ссылки*.

теорию благосостояния как ветвь позитивной экономической теории, столь же нейтральную и объективную, как и любая другая. Этот аргумент заслуживает внимательного рассмотрения.

Позитивная экономическая теория благосостояния Парето

Еретическую точку зрения, что паретова экономическая теория благосостояния не зависит от ценностных суждений, активно защищал Арчибалд (Archibald G.C., 1959b). Его аргументация проста: паретова экономическая теория благосостояния исследует эффективность альтернативных способов удовлетворения *заданных* потребностей в свете выбора, который сами индивиды делают в собственных интересах; таким образом, для действия теорем Парето не требуется никакой оценки этих потребностей (p. 320—321). Структура предпочтений индивида идентична структуре его благосостояния, и сказать, что его благосостояние выше в состоянии Б, чем в состоянии А, означает утверждать, что если бы он был свободен в выборе, то предпочел бы Б. Паретова экономическая теория благосостояния просто задается вопросом: при каких условиях это предпочтение индивидом состояния Б состоянию А реализуется без сокращения чьего-либо еще выбора или, иными словами, при каких условиях реализуется ППУ? Ценностные суждения выходят на сцену только когда мы вступаем в область предписаний (p. 327)⁸. Если мы не делаем предписаний, наши аргументы нигде не полагаются на одобрение или неодобрение и, следовательно, подвержены эмпирическому опровержению, как и любые другие утверждения позитивной экономической теории. Даже "известное утверждение Парето о том, что если рынок совершенной конкуренции находится в равновесии, то не существует такого изменения, которое позволило бы расширить выбор любого потребителя (или потребителей), не сократив при этом

⁸ Арчибалд тем самым избегает ошибки, которую сделал Харрод, развивая аналогичный аргумент: "Если индивид предпочитает товар или услугу X товару или услуге Y, с экономической точки зрения будет предпочтительнее, если он их получит... Экономический оптимум тем самым является и наиболее предпочтительным... При оценке институтов, видов деятельности и выдаче *Рекомендаций* экономист держит в голове этот критерий, который представляет собой его стандарт хорошего и *погохорого*" (Harrod R.F., 1950, p. 389—390).

выбора по крайней мере одного другого потребителя", эмпирически опровержимо при условии, что оно как минимум выражено в терминах опровержимой теории спроса (р. 325).

Арчибальд подводит итоги следующим образом: "Теоремы экономической теории благосостояния являются теоремами позитивной экономической теории; они касаются отношения между *заданными* целями и доступными средствами... В экономической теории существует единственная дихотомия — между позитивными исследованиями того, как что-либо может быть сделано, и нормативными рекомендациями, что это должно быть сделано" (р. 320—321).

Хеннипмен — еще один автор, следующий технической, объективной интерпретации оптимума по Парето — пишет: "Утверждения вроде того, что при определенных предпосылках совершенная конкуренция является достаточным условием Парето-оптимальности и что монополия, тарифы и внешние эффекты приводят к потерям в общественном благосостоянии, являются позитивными утверждениями, которые верны или неверны независимо от этических или идеологических убеждений" (Hennipman P., 1976, p. 47). Парето-оптимальность покоится на трех фундаментальных постулатах: (1) суверенитет потребителя — только самостоятельно выбранные предпочтения считаются индивидуальными предпочтениями или измерителями индивидуального благосостояния (или, говоря популярным языком, — только индивид является лучшим судьей своего собственного благосостояния); (2) отсутствие патернализма — общественное благосостояние включает благосостояние каждого отдельного члена общества (кроме детей и "лунатиков") и ничье более; и (3) единодушие — только единогласно одобренные перераспределения ресурсов считаются улучшениями общественного благосостояния. На основе этих трех постулатов можно показать действие того, что Самуэльсон эффектно назвал *теоремой о "невидимой руке"*, которая подразумевает эквивалентность равновесия в совершенно конкурентной экономике условиям оптимума по Парето.

Хеннипмен соглашается, что три постулата паретовой теории обычно считаются ценностными суждениями, откуда следует, что Парето-оптимальность — понятие нормативное (р. 51). Но, как и Арчибальд, он утверждает, что первый постулат может быть понят в позитивном смысле — если индивидуальные предпочтения рассматриваются как заданные и мы не считаем, буд-

то каждый человек лучше всех остальных может судить о том, что для него хорошо. Аналогично, второй постулат можно прочитать как отрицание существования независимых интересов у самого сообщества (таких, как интересы "государства"), а это — вопрос факта, а не наших предпочтений: «когда предметом исследования является экономическое благосостояние членов общества, принцип "каждый индивид имеет значение" — арифметический трюизм» (р. 53). Наконец, третий постулат, который Хеннипмен не обсуждает, — это просто переопределение Парето-оптимальности в рамках того же значения, которое придавал данной концепции сам Парето, и, следовательно, он не содержит ничего, что не входило бы в первые два постулата.

Для Хеннипмена, как и для Арчибальда, основной целью нормативной экономической теории являются рекомендации по проведению экономической политики, и в этом контексте вклад концепции Парето-оптимальности представляется в лучшем случае скромным: она дает лишь частичное ранжирование альтернативных состояний общества; она статична и игнорирует благосостояние будущих поколений в той мере, в какой последнее не учитывается индивидами текущего поколения; она игнорирует все коллективные цели, не являющиеся некоторой суммой индивидуальных целей. Тем не менее паретова теория, настаивает Хеннипмен, также играет роль в позитивной экономической теории, описывая последствия экономического поведения. Таким образом, утверждение, что монополия, власть, тарифы и внешние эффекты вызывают потери в общественном благосостоянии, говорит он, не надо толковать как рекомендацию принять меры для их устранения; короче говоря, показать существование ППУ — одно, а призывать сделать что-то по этому поводу — совсем другое дело (р. 54—55).

Для того чтобы вывернуть объективную интерпретацию Парето-оптимальности наизнанку, достаточно ввести ценностное суждение, что было бы желательно устранить "неэффективность", которую подразумевает существование ППУ. "В этом крохотном изменении, — замечает Хеннипмен, — и коренятся все разногласия" (р. 58) — данное замечание следует подчеркнуть. Резюмируя его рассуждения, можно сказать: если мы будем придерживаться чисто нейтральной интерпретации Парето-оптимальности, окажется, что критерий Парето не дает предписаний относительно экономической политики; он только утверждает, что когда конкретные экономические условия пре-

доставляют возможность ППУ, существуют товары и услуги, которые можно распределить так, что кому-то станет лучше без того, чтобы кому-либо стало хуже — в этом случае бесплатных завтраков не существует; но он отрицает, что такое распределение излишков желательно, и в случаях, когда чье-то положение в результате ухудшается, он не может рекомендовать выплату компенсации пострадавшим.

Теорема о "невидимой руке"

Что мы можем извлечь из этого не совсем убедительного аргумента, согласно которому концепции Парето-оптимальности, столь явно пронизанной ценностными суждениями, можно тем не менее дать абсолютно объективную, свободную от ценностной окраски интерпретацию? С чисто логических позиций аргументы Арчибальда—Хеннипмена безупречны: рассматривать индивидуальные предпочтения заданными и считать общественный выбор состоящим исключительно из индивидуальных выборов — это методологические, а не ценностные суждения. Но даже в этом случае заставлять детей ходить в школу, нравится им это или нет, ставить вне закона торговлю наркотиками, но разрешать торговлю алкоголем и запрещать торговлю человеческими органами означает нарушать суверенитет потребителя целым рядом ценностных суждений. Аналогичным образом, настаивать на защите тропических лесов Бразилии от посягательств лесопромышленников и потребителей означает выносить еще одно ценностное суждение, что требует уточнения запрета на патернализм, содержащегося в критерии Парето. Даже отвлекаясь от этих доводов и принимая тезис Арчибальда—Хеннипмена в полном объеме, требуется просто сверхчеловеческая беспристрастность, чтобы не соскользнуть к "простому" предположению, что любое устранение ППУ желательно, особенно если мы пойдем дальше, чем сам Парето, и откажемся от третьего постулата о единодушии, тем самым разрешая выплаты компенсаций жертвам экономических изменений. Экономическая теория благосостояния в конце концов является той ветвью экономической теории, которая имеет касательство к этическим критериям, по которым мы решаем, что одно экономическое состояние мира более желательно, чем другое, и говорить о *позитивной* эконо-

мической теории благосостояния означает буквально говорить языком парадоксов. Ни один аргумент не должен отвергаться просто на том основании, что он нарушает лингвистические конвенции, но стремление работать с двумя интерпретациями Парето-оптимальности, одна из которых свободна от ценностей и всецело относится к позитивной экономической теории, а другая пропитана ценностями и является частью нормативной экономической теории, действительно напоминает попытки "подковать блоху".

В основе аргументации лежит смысл теоремы о "невидимой руке". Действительно верно, что рыночный механизм позволяет индивидам лучше всех судить о своих собственных интересах, на самом деле побуждает их действовать независимо от других ("отсутствие *туизма*", как говорил Уикстид), приводит к коллективному результату, в котором аргументами функции общественного благосостояния являются только индивидуальные предпочтения, и реализует функциональное и личное распределение доходов, не обязательно соответствующее этическим представлениям о справедливом распределении. Нужно добавить лишь подходящую технологию производства (исключающую возрастающую отдачу от масштаба) и некоторые условия относительно информации и трансакционных издержек (устранение возможных внешних эффектов и "общественных благ"), чтобы прийти к совершенно конкурентному равновесию, являющемуся оптимальным по Парето. В этом состоит теорема о "невидимой руке", и при ее формулировке или доказательстве, похоже, используется лишь чисто объективный результат рыночных процессов. Таким образом, теорема о "невидимой руке", видимо, относится к позитивной экономической теории, и в этом случае Арчибальд и Хеннипмен без труда выигрывают спор.

Если теорема о "невидимой руке" относится к позитивной экономической теории, она эмпирически опровержима, потому что позитивная экономическая теория является той частью экономической теории, в которой сосредоточены все ее опровержимые гипотезы. Но теорема о "невидимой руке" неопровержима. Арчибальд, как мы видели, утверждает обратное, хотя и с гениальной оговоркой, что это справедливо лишь в терминах "опровержимой теории спроса", подразумевая под этим

Туизм — от латинского слова *tu* — ты, означает следование интересам своего партнера по сделке. — *Прим. ред.*

теорию, которая может исключить существование кривых спроса с положительным наклоном. Но, как мы еще покажем (см. ниже, главу 6), традиционная теория спроса с тем же успехом предсказывает кривые спроса с положительным наклоном, как и кривые с отрицательным наклоном. Таким образом, мы не можем исключить возможность того, что в совершенно конкурентном равновесии хотя бы один потребитель будет иметь положительно наклоненную кривую спроса на хотя бы один *товар Гиффена*, вследствие чего будет существовать ППУ: снижение цены товара *Гиффена* расширяет возможности выбора потребителя, и поскольку теперь он покупает меньше этого товара Гиффена, это высвобождает ресурсы, которые скорее расширят, нежели сократят множество выборов, доступных другим потребителям нормальных благ. Следовательно, существует реаллокация ресурсов, которая может улучшить положение по крайней мере одного человека, не ухудшив положения других, что противоречит теореме о "невидимой руке". Поскольку теорема о "невидимой руке" неопровержима, она относится не к позитивной, а к нормативной экономической теории.

Концепцию Парето-оптимальности и связанную с ней концепцию ППУ *не следует* путать с теоремами позитивной экономической теории. И если это означает, что экономистам нужно расстаться с представлением о существовании чисто технических, свободных от ценностей аргументов, доказывающих эффективность определенных экономических изменений, а также то, что сами понятия "эффективности" и "неэффективности" относятся к нормативной, а не к позитивной экономической теории, — тем лучше: невероятная путаница как раз и возникла в результате претензии экономистов "научно" высказываться по вопросам "эффективности", не связывая себя никакими ценностными суждениями.

Диктатура паретовой экономической теории благосостояния

Твердо приписав паретову экономическую теорию благосостояния к нормативной экономической теории, я не могу устоять перед соблазном сделать несколько комментариев по поводу более любопытных черт современной экономической теории благосостояния, хотя это и будет, строго говоря, отступлением

от нашей основной темы. Три постулата паретовой экономической теории благосостояния (суверенитет потребителя, отсутствие патернализма и единодушие) часто считаются вполне безобидными, поскольку с ними, мол, соглашаются все или почти все. Убеждение, что практически все соглашаются с паретовыми постулатами, иногда понимают так, что экономическая теория благосостояния Парето свободна от ценностей. И здесь мы сталкиваемся еще с одним вздорным пониманием ценностных суждений — как вызывающих разногласия этических предписаний.

Не будем тратить время на критику данного определения, тем более, что паретовы постулаты вовсе не пользуются общим признанием. Отнюдь не все готовы рассматривать ППУ как однозначно желательное. Причем это относится не только к представителям левой части политического спектра, которые, очевидно, не согласны с постулатом (1) об индивидуальном благосостоянии и отчасти с постулатом (2) об общественном благосостоянии. Даже классические либералы недавно восставали против, как они говорят, "диктатуры паретовой экономической теории благосостояния", допускающей широко-масштабное государственное вмешательство для достижения оптимума по Парето, которое устранило бы дефекты "невидимой руки" с помощью очень "заметной руки" правительства. Либералы, утверждают Роули и Пикок (Rowley C.K. and Peacock A.T., 1975), признают необходимость соблюдения баланса между свободой и индивидуализмом; они готовы терпеть ущемление индивидуальной свободы при условии, что это обеспечит большую свободу остальным; либерализм в основном озабочен поддержанием и расширением "отрицательной свободы" в смысле отрицания принуждения одними индивидами других, и это может вступать в конфликт с суверенитетом потребителя, то есть с паретовым постулатом (1). В любом случае, ценностные предпосылки, лежащие в основе философии классического либерализма, не могут быть сведены к трем постулатам экономической теории благосостояния Парето. Не углубляясь в дальнейшее рассмотрение аргументов Роули и Пикока, можно сказать: из них явно следует, что по поводу паретианских ценностных суждений существует гораздо меньше согласия, чем привыкли думать экономисты. Фактически экономисты — не большие мастера оценивать чужие ценности: в той степени, в которой они намеренно отказались от *Wertungsdiskussionen*, они в значительной мере закрыли для себя анализ ценностных суж-

дений как плодотворное поле для исследований. И абсурдный тезис о том, что не вызывающие споров ценностные суждения не являются таковыми вообще, не меняет дела.

Экономист в роли технократа

Даже те, кто отвергает представление о паретовой экономической теории благосостояния как части позитивной экономической теории, могут тем не менее верить, что экономист как таковой в состоянии сказать много дельного по вопросам публичной политики и без привлечения ценностных суждений. Аргументы обычно строятся в терминах целей и средств, инструментов и задач, что немедленно заставляет нас вспомнить данное Роббинсом знаменитое определение экономической теории как науки, изучающей распределение ограниченных средств между заданными, но конкурирующими между собой целями. Пусть правительства сами определяют свою "целевую функцию", заданную в терминах многочисленных целей экономической деятельности; задачей экономистов является очертить "функцию возможностей", издержки и выгоды альтернативных распределений ограниченных средств. Если разделение между целями и средствами является жестким, экономические советы правительствам являются, или, скорее, могут быть, свободны от ценностей⁹. Так выглядит заимствованная из учебников идея о роли экономиста как советника-технократа.

С одной стороны, мы здесь опять сталкиваемся все с той же дихотомией между тем, "что есть", и тем, "что должно быть", между фактами и ценностями, между позитивным и нормативным, и это вызывает те же затруднения, которые вытекают из перечисленных различий. Точно так же, как мы ранее отстаивали необходимость четкого разграничения между позитивной и нормативной экономической теорией как вносящую ясность полезную методологическую конвенцию, мы могли бы одобрить и

⁹ Достаточно единственной ссылки на эти традиционные рассуждения. Ланге, указав, что необходимо достичь межличностного согласия по поводу целей экономической политики, продолжает рассуждение следующим образом: «Как только цели определены и сделаны определенные предпосылки об эмпирических условиях, правила "идеального" использования ресурсов выводятся с помощью правил логики и обосновываются согласно правилам верификации. Эта процедура является межличностно объективной» (Lange O., 1967, p. 8).

содержащийся в учебниках образ экономического советника правительств, тщательно прячущего от посторонних глаз свои ценностные суждения как идеал, к которому нужно стремиться, но не описание того, что имеет место на самом деле. Именно это имел в виду Роббинс, когда предупреждал коллег о том, что экономисты *как таковые* не имеют права рекомендовать то или иное направление государственной политики.

С другой стороны, здесь возникают проблемы, выходящие за рамки обычных затруднений, связанных с проведением границы между позитивным и нормативным. Согласно нашему представлению, экономист указывает набор возможных альтернатив, а затем человек, *принимающий решение*, выбирает лучшую альтернативу из этого набора в свете своей функции предпочтений. Однако, к сожалению, политики обычно обращаются к экономистам не только для того, чтобы прояснить функцию возможностей, но и за советами в отношении функции предпочтений. Человек, принимающий решение, ждет рекомендаций как в области средств, так и в области целей. Но каким образом экономист может выяснить функцию предпочтений лица, принимающего решение, не навязывая ему свою собственную? Попытка спросить его самого будет встречена с недоумением: если лицо, принимающее решение, — политик, он прежде всего занят максимизацией электоральной поддержки, а этого легче всего достичь, формулируя цели по возможности туманно, а не открывая их. Точно так же экономист не может выявить функцию предпочтений политика, изучая его прошлое поведение: политик может проявлять непоследовательность в выборе; со временем он может изменить свою функцию предпочтений, обучаясь на опыте; кроме того, меняются сами обстоятельства, и это еще больше затрудняет дело. Более того, представление о единственном человеке, принимающем решение, в любом случае является удобной фикцией: обычно решения в публичной политике принимаются коллективно, и члены команды вполне могут расходиться во мнениях по поводу целей, которые необходимо преследовать; поэтому следующие друг за другом политические меры могут выражать конфликтующие цели, в зависимости от того, какой член команды имеет превосходство в данный момент. Но если экономист не может выявить функцию предпочтений, лежащую в основе политических решений, он не может ни оценивать прошлые решения, ни улучшать будущие.

Дальнейшие размышления в этом направлении заставляют предположить, что с пуристским взглядом, проводящим жесткую границу между целями и средствами публичной политики Роббинс, и в самом деле что-то не так. Согласно этому взгляду, лица, принимающие решения, вначале определяют свои цели, а затем ищут меры, с помощью которых эти цели могут быть достигнуты. На самом же деле, любой принимающий решения человек начинает с той политики, которая уже проводится, и постепенно определяет свои цели в свете приобретаемого опыта. Иными словами, люди, принимающие решения, не пытаются получить, что хотят; они скорее учатся хотеть, оценивая то, что получают. Цели и средства неразрывно связаны, и оценивая прошлые решения или давая технические советы по поводу решений будущих, мы тщетно ищем функцию общественных предпочтений там, где ее нет.

Этот взгляд на принятие решений, так отличающийся от классического, изложенного в учебниках, в последнее время активно отстаивали некоторые экономисты и политологи. В качестве примера приведем работу Брэйбрука и Линдблума "Стратегия решения", имеющую поясняющий подзаголовок — "Оценка политики как социальный процесс" (Braybrooke D. and Lindblom C.E., 1963)¹⁰. Брэйбрук и Линдблум отвергают любые всеобъемлющие подходы к анализу принятия решений, содержащие попытку описать глобальные правила принятия оптимальных решений. Вместо этого они отстаивают, по их выражению, *частичный (disjointed) инкрементализм*: частичный, потому что решения принимаются не одним махом, а по частям, и инкрементализм, поскольку рассматривается только ограниченный ряд политических мер, лишь незначительно отличающихся от существующих; частичный инкрементализм не просто приспособливает средства к достижению целей, но исследует цели в процессе применения средств, фактически выбирая средства и цели одновременно.

Совершенно ясно, что Брэйбрук и Линдблум придерживаются гораздо более реалистичного взгляда на роль экономических рекомендаций для тех, кто принимает решения. Очевидно, прини-

¹⁰ См. также: Wildavsky A. (1964, особ. ch. 5); Churchman C.W. (1968, p. 11—12) и Drog Y. (1968, 1971). Последняя работа содержит критику Брэйбрука и Линдблума, впрочем, не вполне убедительную. Линдблум с тех пор развил свою аргументацию дальше (см. Lindblom C.E., 1965, 1968).

маемые решения, особенно на государственном уровне, никогда не достигают и даже не приближаются к оптимальным, хотя бы потому что время, необходимое для сбора информации, которая нужна для "точной настройки", всегда является ограниченным ресурсом. Однако нельзя ли нам сохранить вычитанный в учебниках образ свободных от ценностей, технических экономических советов правительствам как идеальный тип, признавая и даже подчеркивая, что в реальном мире экономические советы никогда не будут близки к этому идеалу? Оказывается нет, нельзя, поскольку здесь мы имеем дело с таким идеальным типом, приблизиться к которому, если Брэйбрук и Линдблум правы, в реальности невозможно ни при каких условиях, и значит, сама эта модель консультационной деятельности способствует систематическому самообману среди экономистов. Мы уже наблюдали такой тип самообмана, когда столкнулись с мнением, что существует перспективное поле *позитивной* паретовой экономической теории благосостояния, которое либо полностью свободно от ценностных суждений, либо покоится на безопасных ценностных суждениях, как будто бы признаваемых всеми.

Экономические консультации должны в конечном счете основываться на опровержимых гипотезах позитивной экономической теории, на демонстрации того, что эмпирические связи между экономическими переменными устроены так, а не иначе". Как только экономисты выходят за границы таких демонстраций, они вступают в совершенно иной мир нормативной экономической теории, где их навыки в большинстве своем оказываются недостаточно развитыми в силу давней традиции современной экономической теории отрицать как ценностные

"Так, Лоу (Lowe A., 1977) долго доказывает, что позитивная экономическая теория теперь потеряла все свои прогностические способности, которые у нее когда-то были, поскольку современная индустриальная система слишком нестабильна для того, чтобы ее поведение можно было точно предсказать. Он предлагает метод "инструментального прогнозирования" как основу для новой политической экономической теории (political economics), в которой определенные макроэкономические цели сначала определяются политиками, а затем экономисты изучают стимулы для частных лиц, необходимые для продвижения экономической системы по пути, который приведет к этим целям. Но он не объясняет, каким образом экономический советник, лишенный позитивной экономической теории, может пролить свет на связь между частными стимулами и индивидуальными действиями. Большое число критических замечаний по поводу предложений Лоу можно найти у Хейлброна (Heilbroner R.L., 1969).

аспекты экономических убеждений, так и реалии принятия политических мер. Границы позитивной экономической теории уже, а нормативной — шире, чем часто заявляют экономисты.

Искажения при оценке фактов

Все научные гипотезы обладают философским, социальным и даже политическим подтекстом, который может влиять на мнение ученых при оценке ими фактов, говорящих за или против конкретной гипотезы (достаточно вспомнить о реакции научного сообщества на теорию естественного отбора Дарвина и теорию относительности Эйнштейна). Идеологические искажения и всевозможная апологетика присущи всякой научной работе. Единственным средством против этого является публичная критика со стороны других ученых, опирающаяся на разделяемые всеми профессиональные стандарты данной дисциплины. Так что в этом плане нет разницы между экономической и любой другой наукой.

Однако существуют специфические искажения, к которым склонны только экономисты и которые не имеют аналогов в естественных науках. Мощным источником этих специфических искажений является близость некоторых утверждений из области позитивной экономической теории и аналогичных по виду утверждений из области нормативной экономической теории. Как заметил однажды Самуэльсон: "По крайней мере со времен физиократов и Адама Смита большинство экономистов не покидало чувство, что в некотором смысле совершенная конкуренция представляет собой оптимальную ситуацию" (Samuelson P.A., 1948, p. 203). Современная теорема о "невидимой руке" дает этому чувству строгое обоснование: при некоторых условиях любое долгосрочное равновесие совершенной конкуренции приводит к Парето-оптимальной аллокации ресурсов, и любая Парето-оптимальная аллокация ресурсов достижима через долгосрочное равновесие совершенной конкуренции. Конечно, мы опускаем вопрос о справедливости первоначального распределения ресурсов в ситуации конкурентного равновесия, как, впрочем, и многое другое. Тем не менее каждый экономист сердцем чувствует, что теорема о "невидимой руке" — это не просто абстрактное доказательство, обладающее гипотетической значимостью в стратосфере идей. Ка-

ким-то образом она кажется релевантной по отношению и к социализму, и к капитализму, близко подходя к универсальному обоснованию механизма цен в качестве распределительного механизма буквально в любой экономике. В конце концов, если экономическая теория занимается не этим, то какой смысл ей вообще уделять внимание?

Поэтому неудивительно, что экономисты упираются руками и ногами, когда встречаются с эмпирическим опровержением какого-либо утверждения в позитивной экономической теории, опирающегося, в частности, на предпосылку совершенной конкуренции. Дело в том, что под угрозой в данном случае оказывается не какое-то конкретное утверждение, а вся концепция экономической "эффективности", оправдывающая существование самой экономической науки. В этом свете не вызывают удивления ни интеллектуальное упорство перед лицом эмпирических опровержений, ни сложившаяся в истории экономической мысли и поныне существующая тенденция защищать опровергнутые теории с помощью иммунизирующих стратегем *ad hoc* (см. выше, главу 1).

Хейлбронер, как мы видели, обвинял экономистов в недостаточной беспристрастности при оценке фактов. Но какой ученый хоть когда-нибудь бывал так уж беспристрастен? Неверно, что изучение вселенной не вызывает эмоций, в то время как изучение общества неизбежно вызывает их. Религия является старейшим и глубочайшим источником идеологических предубеждений, и наука продвигается вперед, отбрасывая предлагаемые ей ответы. Кроме того, когда представители естественных наук выражают свое мнение по таким политическим вопросам, как войны с применением биологического оружия, глобальное потепление, ядерная энергетика, стерилизация, вивисекция и т.п., они не меньше представителей других наук склонны смешивать факты и ценности и неверно представлять факты. В этом смысле экономическая теория и физика не слишком различаются.

Ограничения экономической теории как эмпирической науки проистекают из других источников. Они коренятся в том, что теоремы экономической теории благосостояния постоянно перетекают из нормативной экономической теории в область оценки фактов позитивной экономической теорией. Экономисты имеют склонность разделяться на "плановиков" и "рыночников" и рассматривать факты, говорящие за или против конкретных экономических гипотез, в свете этих двух по-

лярных позиций (Hutchison T.W., 1964, p. 63, 73—82)¹². Истинное положение дел почти противоположно тому, как его представлял Фридмен, отважно утверждавший, что «расхождение прогнозов о степени распространенности так называемой "экономии на масштабе" в значительной степени объясняет расхождение взглядов по вопросу о желательности или необходимости детального государственного регулирования отрасли и даже по вопросу о сравнительных преимуществах социализма над частными предприятиями» (Friedman M., 1953, p. 6).

Существовал ли когда-нибудь на свете такой экономист, который поверил в социализм или капитализм в силу убедительных эмпирических свидетельств об экономии на масштабе? Очевидно, что отнюдь не экономические аргументы делают экономистов "плановиками" или "рыночниками". Мы можем облазить все закоулки общепринятой экономической доктрины, но не найдем ни хорошо сформулированной критики, ни обоснования необходимости частной собственности на средства производства. Существуют экономические аргументы в пользу частной собственности, связанные с присущей режиму атомистической конкуренции тенденцией к развитию техники, но они уравниваются столь же свойственной ему тенденцией к повторяющимся спадам, уж не говоря о неравенстве в распределении доходов. Между тем фундаментальная связь между экономической и политической свободой обсуждается довольно редко: возможно, экономистам, относящимся к основному течению, трудно признать, что реально за их предпочтением частной собственности в экономике лежат определенные рассуждения из области политической теории¹³. Джоан

¹² Как метко заметил Крупп: "Степень обоснованности общей теории тесно связана с ценностными суждениями, отражающими, помимо прочего, набор ее системообразующих гипотез. Поэтому ясно, что защитники теорий конкурентного ценообразования будут одновременно защищать существование убывающей отдачи от масштаба, низкий уровень экономической концентрации, объяснение инфляции спросом, высокую долю потребления в доходе, эффективность воздействия монетарной политики на полную занятость, незначимость внешних эффектов и доминирование в экономической системе принципа субституции, а не дополнения" (Krupp S.R., 1966, p. 51).

¹³ Впрочем, это представляет трудность не для всех — см., например: Hayek F.A. (1960), Friedman M. (1962) и Machlup F. (1978, p. 126). А Липси (Lipsey R.G., 1989, p. 390) вообще откровенно обсуждает политическую привлекательность теоремы о "невидимой руке".

Робинсон "попадает в яблочко" в следующем замечательном по лаконичности пассаже:

«Мы можем защищать нашу экономическую систему на том основании, что, будучи залатанной кейнсианскими поправками, она является "наилучшей из всех имеющихся". Или на том основании, что она не так плоха, а перемены оказались бы весьма болезненными. Короче, наша система — лучшая из тех, что есть. Или можно занять жесткую позицию, которую Шумпетер вывел из работ Маркса. Система жестока, несправедлива, нестабильна, но она производит товары, и, черт побери, именно те, которые вам нужны. Или, признавая ее недостатки, можно защищать систему на политических основаниях — наша демократия, как мы ее знаем, не могла бы сложиться ни при какой другой системе и не может выжить без нее. Единственное, чего мы сейчас не можем, так это защищать систему в неоклассическом стиле — как деликатный саморегулирующийся механизм, который нужно лишь предоставить самому себе, чтобы достичь наибольшего удовлетворения для каждого» (Robinson J., 1962, p. 138—139).

Я полагаю, что, если не цепляться к словам, четыре способа защиты, перечисленные Робинсон, исчерпывают кредо защитников капитализма и что третий из них перевешивает все остальные для тех, кто "защищает нашу экономическую систему".

Даже среди большинства экономистов, верящих в капитализм — различного рода "рыночников", существуют глубокие разногласия по поводу степени, в которой неравенство доходов в нашем обществе можно устранить обычными мерами экономической политики. Например, Сэмюэл Бриттен в своем обзоре мнений экономистов, представляющих академические, деловые и околосударственные круги Великобритании, сравнивая их с позицией политиков и журналистов, показал, что экономисты как сообщество имеют специфические взгляды на государственную политику, выделяющие их в любой публичной дискуссии: они высоко ценят функции механизма цен как метода аллокации ресурсов в соответствии с относительными степенями их редкости и выявленными предпочтениями потребителей, что нехарактерно для неэкономистов. Тем не менее готовность каждого отдельного экономиста примкнуть к лагерю "либеральных экономических ортодоксов" часто зависела от того,

был ли он готов рассматривать вопросы аллокации ресурсов сами по себе, в убеждении, что любой значительный нежелательный эффект в области распределения доходов может быть

компенсирован (или более чем компенсирован) системами налогообложения и социального страхования" (Brittan S., 1973, p. 23; см. также: Kearl J.R. et al., 1979; Frey B.S. et al., 1984 и Ricketts M. and Shoemith E., 1990). Таким образом, существует не слишком много оснований для оптимистического тезиса Фридмена (Friedman M., 1953, p. 5), что все мы скорее расходимся по поводу прогнозируемых последствий государственной политики, чем по вопросам фундаментальных ценностей.

Ранее мы утверждали, что немногие люди придерживаются чистых ценностных суждений и что, несмотря на "гильотину Юма", царство того, "что есть", постоянно вторгается в царство того, "что должно быть". Но теперь мы сказали, что утверждения о том, что есть, постоянно оцениваются в свете утверждений о том, что должно быть. И здесь нет парадокса. Взаимодействие фактов и ценностей как раз и является тем "топливом", которое питает научную работу в общественных науках ничуть не меньше, чем в естественных. Научный прогресс происходит только тогда, когда мы стремимся максимизировать роль фактов и минимизировать роль ценностей. Если мы хотим, чтобы экономическая теория прогрессировала, экономисты должны уделять абсолютный приоритет задаче генерирования и проверки опровержимых экономических теорий. По здравому размышлению можно сказать, что в деле искоренения политических и социальных предрассудков — искоренения более быстрого, чем предрассудки постоянно воспроизводятся в меняющихся обстоятельствах — мы можем положиться только на механизм проверки гипотез. "Меккой" для экономической теории является не биология, как думал Маршалл, или любая другая наука. Ее "Мекка" — сам научный метод.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПРОГРАММЫ

Глава 6

Теория потребительского выбора



Введение

Теперь мы готовы применить наши методологические познания на практике для оценки экономических теорий. При этом мы всегда должны начинать с изложения "проблемной ситуации" (выражение Поппера), решение которой, как предполагается, предоставит теория. Этим очевидным шагом слишком часто пренебрегают. Далее, мы должны решить, что на самом деле предсказывает теория. Это также очевидный шаг, но, как мы увидим, ответить на данный вопрос не всегда легко. Сделав это, мы должны попытаться оценить факты, с которыми можно сопоставить предсказания теории, не забывая, однако, о природе "объяснения", лежащего в основе предсказаний. Дает ли нам теория причинный механизм, который систематически приводит нас от действий экономических агентов и функционирования экономических институтов к результатам, предсказываемым теорией?

Ни один из этих вопросов нельзя обсуждать плодотворно, если мы располагаем только одной теорией. Научные теории могут быть осмысленно оценены в сравнении с конкурирующими гипотезами по той простой причине, что методология не дает абсолютных стандартов, которым должны соответствовать любые теории: она дает лишь критерии, в соответствии с которыми теории могут быть классифицированы как более или менее перспективные. Таким образом, оценка экономических теорий в основном представляет собой ответ на вопрос: какая из всех конкурирующих теорий наиболее приспособлена для выживания?

Далее мы разберем серию примеров, каждый из которых иллюстрирует один или несколько методологических уроков.

Иногда урок заключается в том, что эмпирическое содержание теории было оценено чрезмерно высоко или понято полностью неправильно; иногда он состоит в демонстрации веских причин, в силу которых следует сохранить теорию, несмотря на тот факт, что она многократно опровергалась; а иногда просто в том, что даже ведущие экономисты с четко определенными методологическими взглядами тем не менее не любят следовать собственным предписаниям. Эти примеры выбраны не случайно: каждый из них представляет собой исследовательскую программу-спутник в рамках большой программы-ядра, которую часто называют *неоклассической экономической теорией*, хотя назвать ее "основным течением" или "ортодоксальной экономической теорией" было бы адекватнее. Это не означает, что мы будем во всех подробностях разбираться с каждым аспектом неоклассической исследовательской программы — для этого потребовалась бы целая серия книг. Все, что мы можем попытаться сделать здесь, — это предположить, в каком духе следовало бы дать подобную всеохватывающую оценку неоклассической экономической теории, проследить некоторые взаимосвязи между разными, но дополняющими друг друга ее подпрограммами и показать, как каждая часть большой центральной программы опирается на другие части под прикрытием часто непроверенной предпосылки, что другие части являются в высокой степени corroborированными.

На протяжении последующих глав, составляющих часть III книги, мы будем постоянно спрашивать себя: каково "твердое ядро" неоклассической исследовательской программы, то есть что делает анализ, скажем, преступности или предложения денег частью неоклассической экономической теории, а не марксистской, радикальной, институциональной или какой-либо еще. Далее мы рассмотрим вопрос, в каких обстоятельствах нам следует обдумать смену исследовательской программы на альтернативную, имеющую другое "твердое ядро" и другой набор позитивной и негативной "эвристики", особенно когда эта альтернативная программа направлена на иной круг вопросов и связывается с совершенно иными методологическими стандартами? Ответы на эти важные вопросы будут постепенно возникать по ходу изложения в части III. Мы открыто обратимся к ним в **последней** главе части IV.

Является ли закон спроса законом?

История экономической науки изобилует экономическими законами с большой буквы: Закон Грэхема, Закон Сэя, Закон Энгеля, Законы спроса и предложения, Закон убывающей отдачи, Закон убывающей предельной полезности и т.д. Термин *закон*, однако, постепенно приобрел несколько старомодное звучание, и сейчас экономисты предпочитают называть свои излюбленные общие утверждения скорее "теоремами", чем законами. В любом случае, если под законами мы понимаем хорошо подкрепленные, универсальные взаимосвязи между событиями или классами событий, выведенные из прошедших независимую проверку начальных условий, немногие современные экономисты стали бы утверждать, что на сегодняшний день экономическая наука произвела на свет больше одного или двух законов¹. Но такая похвальная методологическая скромность может пойти слишком далеко. В конце концов, философы науки далеки от единодушия по поводу необходимых и достаточных условий, которым должно соответствовать научное утверждение, чтобы считаться научным законом, и если уж на то пошло, существуют различные виды законов, играющие разную роль в разных типах научных теорий (см. выше, главу I, а также Rosenberg A., 1976, chs. 4—6). Так, независимо от привычного словоупотребления, используемого экономистами, трудно отрицать, что знаменитый закон спроса является научным законом.

Однако непросто решить, является ли закон спроса "детерминистическим", "статистическим" или "каузальным" законом. Если закон спроса относится к индивидам, то утверж-

¹ Самуэльсон (Samuelson P.A., 1966, p. 1539) отмечает, что многолетний опыт научил его, «как коварны бывают экономические "законы" в экономической жизни: например, закон Бюли о постоянстве относительной доли вознаграждения труда; закон Лонга о постоянстве доли населения, участвующего в рабочей силе; закон Парето о неизменном неравенстве доходов; закон Денисона о постоянстве нормы сбережения в частном секторе; закон Колина Кларка о 25-процентном пределе доли государственных расходов и налогообложения; закон Модильяни о постоянстве отношения богатства к доходу; закон Маркса о падении ставки реальной заработной платы и/или падении нормы прибыли; неизвестно кому принадлежащий, но всеми признаваемый закон о постоянстве отношения объема капитала к выпуску. Если все это — законы, то Мать Природа — прироченная преступница» (см. также Hutchison T.W., 1964, p. 94—95).

дая, что величина спроса потребителя на любой товар всегда будет меняться в направлении, обратном знаку изменения его денежной цены, мы никак не можем настаивать, что он выражает неизменную последовательность событий: закон будет нарушаться, если хотя бы у одного потребителя количество покупаемого товара будет положительно зависеть от цены. Но если закон спроса относится к рыночному поведению группы потребителей однородного товара, то будет справедливым сказать, что он, по крайней мере до Маршалла, рассматривался как детерминистический закон, то есть как эмпирическая данность, не знающая исключений. Начиная с Маршалла, однако, он фактически стал рассматриваться как статистический закон рыночного поведения, имеющий вероятность соблюдения, близкую к единице, но никоим образом не равную ей. Каждый студент-первокурсник, изучающий экономику, знает, что при заданных вкусах, ожиданиях, доходах и ценах рост цены блага влечет за собой падение величины спроса, если только это благо не является товаром Гиффена или товаром, спрос на который подвержен "эффекту снобизма"; короче говоря, кривые рыночного спроса могут иметь как отрицательный, так и положительный наклон. Тем не менее, как мы увидим, существуют эмпирические свидетельства в пользу того, что большинство кривых рыночного спроса все-таки имеют отрицательный наклон: "закон нисходящей кривой спроса", как его называет Самуэльсон (Samuelson P.A., 1976, p. 61), фактически является одним из наиболее подкрепленных статистических "законов" экономической теории.

С другой стороны, закон спроса можно также интерпретировать как "каузальный закон", то есть закон, объясняющий человеческое поведение причинами, желаниями и убеждениями "рациональных" агентов, которые формируют причинный механизм, ведущий от падения цены к росту величины спроса (Rosenberg A., 1976, p. 53-55, 73-77, 108-121). Как бы то ни было, экономисты не утверждают, что люди "рациональны" по определению, и поэтому закон спроса остается законоподобным эмпирически опровержимым утверждением об экономической реакции на изменение цен.

Более того, закон спроса — это не простое индуктивное обобщение набора внетеоретических наблюдений. Напротив, предполагается, что он является логическим выводом из современной статической теории потребительского выбора, ко-

торая более чем что-либо иное в экономической науке напоминает полностью аксиоматизированную теорию. Эта теория имеет долгую и сложную историю (см. Blaug M., 1980, p. 328—355, 368—370), основные вехи которой таковы: интроспективный кардинализм Джевонса, Менгера, Вальраса и Маршалла — интроспективный ординализм Слуцкого, Аллена и Хикса — бихевиористский ординализм теории выявленных предпочтений Самуэльсона — бихевиористский кардинализм теории ожидаемой полезности Неймана—Моргенштерна — теория потребительских характеристик Ланкастера, не говоря уже о более новых стохастических теориях потребительского выбора. Ее целью все это время было каким-то образом обосновать представление об отрицательном наклоне кривой спроса с помощью фундаментальных, убедительных аксиом индивидуального поведения. В конце концов ни индивидуальная, ни рыночная кривые спроса не относятся к непосредственно наблюдаемым явлениям; все, что можно наблюдать в каждый данный момент времени, это — отдельная точка на рыночной кривой спроса на товар. Тем самым мы вынуждены оценивать кривые спроса статистически, а это возможно лишь в ситуациях, когда мы можем делать сильные предположения об условиях предложения на соответствующем рынке. Данная проблема идентификации была впервые явно сформулирована в 1920-е годы, но еще экономисты XIX в. осознавали ее. У пионеров теории спроса реально было лишь два варианта выбора: последовать Огюстену Курно и Густаву Касселю, настаивая на кривых спроса с отрицательным наклоном как грубом эмпирическом обобщении, или выводить закон спроса из набора примитивных предпосылок об экономическом поведении. Учитывая важность кривых спроса с отрицательным наклоном как основного элемента теории конкурентных цен, едва ли можно считать удивительным, что они избрали последнее.

Маршалл был первым, кто обратил внимание на тот факт, что так называемый универсальный закон спроса, к сожалению, имеет возможное исключение в виде *парадокса Гиффена* — случая, когда, говоря современным языком, отрицательный эффект дохода от изменения цены в абсолютном выражении настолько велик, что перевешивает отрицательный эффект замещения, вызванный этим изменением. Тот факт, что сэр Роберт Гиффен никогда не давал формулировки этого пара-

Докса (Stigler G.J., 1965, p. 379; см. также Mason R.S., 1989, chs. 6, 7), имеет существенное значение: Маршалл искал парадокс Гиффена и нашел его. Он понял, что для практических целей мы должны определять индивидуальные кривые спроса в совокупности с условием *ceteris paribus*, включающим вкусы, ожидания будущих цен, денежный доход потребителей и все другие цены. Однако в таком определении уже нельзя было утверждать, что существует единственный "универсальный" закон спроса.

Как показал Фридмен (см. Blaug M., 1980, p. 351—353, 369), у Маршалла также есть намеки на кривые спроса при постоянном *реальном* доходе, когда все цены тесно связанных благ изменяются в направлении, обратном изменению цены рассматриваемого товара (практически мы делим денежный доход на индекс цен Ласпейреса), чтобы "компенсировать" потребителю любые изменения в реальном доходе, порожденные изменением цены. Такая кривая компенсированного спроса, с постоянной величиной реального дохода, должна действительно иметь отрицательный наклон при тех условиях, которые заложены при ее построении, и тем самым, утверждал Фридмен, нам следует выбирать эту интерпретацию как более предпочтительную, поскольку лишь она одна дает недвусмысленно проверяемые выводы. Увы, кривая компенсированного спроса никогда не наблюдается, в то время как хотя бы одну точку на кривой спроса с постоянным *денежным* доходом мы все-таки наблюдаем. Таким образом, формулировка кривых спроса при постоянном реальном доходе — это уход от вопроса: эффект дохода от изменения цены является такой же неотъемлемой частью потребительского поведения в реальном мире, как и эффект замещения, и исключать его из рассмотрения означает подстраивать мир под наши теории, в то время как следовало бы делать наоборот². До тех пор, пока нас интересует общее изменение величины сп-

² Если бы мы могли игнорировать эффект дохода, теория спроса была бы намного проще. Так, Беккер (Becker G.S., 1976, p. 159—160) показывает, что для широкого разнообразия правил принятия решений, существующих у домашних хозяйств, включая решения, принимаемые случайным образом, кривые рыночного спроса сохраняли бы отрицательный наклон (в основном потому, что рост цены ограничивает, а ее падение — расширяет набор возможностей). В этой демонстрации используется кривая спроса с постоянным реальным, а не постоянным денежным доходом, как у Маршалла.

са, вызванное заданным изменением цены, мы хотим измерить и эффект дохода, и эффект замещения.

От кривых безразличия к выявленным предпочтениям

Разложение реакции спроса на изменение цены на эффекты дохода и замещения, по Слуцкому—Аллену—Хиксу, и неизменно отрицательный знак эффекта замещения являются единственными существенными результатами колоссальных интеллектуальных усилий сотен экономистов, больше века трудившихся над чистой теорией потребительского выбора. Эта теория, как сказал Ланкастер, "является в настоящее время образцом того, как можно извлечь минимум результатов из минимума предпосылок" (Lancaster K.J., 1966b, p. 132). Она умалчивает о решениях потребителей по поводу приобретения товаров длительного пользования, сбережений и выбора формы хранения богатства. Она имеет дело только с принятием решений о приобретении товаров кратковременного пользования, и в особенности решений о распределении имеющегося дохода между покупкой различных товаров кратковременного пользования, но не может даже предсказать, какие блага фактически будут потребляться. Далекая от того, чтобы выдавать проверяемые экономические гипотезы о поведении спроса, вдохновлять и направлять эмпирические исследования, теория практически постоянно шла скорее позади, чем впереди статистических исследований спроса. Хотя к 1870-м годам исследования влияния дохода на расходы потребителей на базе семейных бюджетов уже были сложившейся практикой, роль дохода как ключевой переменной в функции спроса теоретически не признавалась вплоть до 1890-х годов и не подвергалась систематическому анализу до 1930-х годов (Stigler G.J., 1965, p. 211). Аналогичным образом, первые серьезные современные статистические исследования спроса начались только перед Первой мировой войной (Stigler G.J., 1965, p. 219ff), и все же разработка теории безразличия Аллена—Хикса абсолютно ничем не была обязана реальным продвижениям, которые были на тот момент сделаны в эмпирическом понимании спроса.

Теория безразличия, появившаяся после длительного периода враждебной, но неэффективной критики теории пре-

дельной полезности со стороны лидеров американского институционализма³, вновь утвердила в правах концепцию экономического человека, обладающего тем, что Джон Морис Кларк называл "иррационально рациональной страстью к бесстрастным расчетам". Представители данной теории чрезвычайно гордились тем, что им удалось вывести все классические результаты из ординальных, а не кардинальных сопоставлений полезности. Концепция "безразличия", предполагающая попарные сравнения товарных наборов, различия между которыми ничтожно малы, точно так же интроспективна и ненаблюдаема, как и концепция кардинальных сравнений между предельными полезностями⁴. Это не имеет значения, если данная формулировка позволяет с большим успехом генерировать эмпирически проверяемые прогнозы потребительского поведения. Но по сути аппарат кривых безразличия не помогает нам узнать заранее, какие кривые спроса будут иметь отрицательный, а какие — положительный наклон. Поскольку мы никогда не наблюдаем ни эффект дохода, ни эффект замещения напрямую (если эффект дохода определяется относительно исходного уровня общей полезности), мы не можем измерить их и сложить для предсказания общего изменения величины спроса, вызванного изменением цены. Как и раньше, теория потребительского поведения остается рационализацией *ex post facto* всех конечных изменений величины спроса, какими бы они ни были. Мы можем подтвердить закон спроса, но ни при каких условиях не можем его опровергнуть.

Классическое изложение теории безразличия содержалось в первых трех главах книги Хикса "Стоимость и капитал" (1939), ко времени выхода которой Самуэльсон уже успел доказать те же старые результаты с еще меньшим числом предпосылок.

³ Обзор этих масштабных дебатов о психологическом фундаменте экономической теории, происходивших в период между двумя мировыми войнами, см.: Coats A.W. (1976). Маленькая книжка Ф. Саргант (Sargant Florence P., 1927) прекрасно воссоздает атмосферу этих ушедших в прошлое дискуссий.

Вывод кривых безразличия из экспериментов по имитации потребительского выбора имеет долгую историю, хотя и нельзя сказать, что этих экспериментов было много. Они восходят к предпринятой в 1931 г. первопродолческой попытке Луиса Терстоуна, с тех пор повторявшейся лишь дважды. Недавняя, более изощренная попытка, предпринятая Маккриммоном и Тодой (MacCrimmon K.R. and Toda M., 1969), дала положительные, хотя и неоднозначные свидетельства в пользу трех знакомых всем свойств кривых безразличия: (1) отсутствие пересечений, (2) отрицательный наклон и (3) выпуклость.

Теория выявленных предпочтений (ТВП) Самуэльсона предлагала очистить теорию потребительского поведения от последних следов полезности, ограничив ее операциональными сравнениями между суммарными ценностями (количествами, умноженными на цены) различных выбираемых наборов. Если потребители предпочитают большее количество благ меньшему, выбирают какой-то один набор благ при любом бюджете и ведут себя последовательно, они будут покупать меньше товара, когда его цена вырастет, в том случае, если бы они купили больше блага, когда их доходы растут. Этот обобщенный закон спроса, или, как ее называл Самуэльсон, "фундаментальная теорема теории потребительского выбора", включает все наблюдаемые выводы теории безразличия и обладает тем дополнительным преимуществом, что выводит потребительские предпочтения из выявленного поведения потребителей, а не наоборот. Более того, эффект дохода в ТВП в принципе измерим, будучи выражен суммой, на которую, в сторону, противоположную изменению цены, должен измениться доход, чтобы потребитель вернулся к своему исходному набору.

Тем не менее ТВП также трудно опровергнуть, как и анализ кривых безразличия: если у нас нет априорной информации об эластичности спроса на товар по доходу, пользуясь фундаментальной теоремой теории потребительского выбора, мы не можем заранее предсказать, что величина спроса на товар будет изменяться в направлении, противоположном изменению его цены. Конечно, мы можем предсказать, что такой исход будет тем более вероятен, чем меньше доля расходов на этот товар в общем бюджете потребителя, но это предсказание столь же легко, если не легче, вывести из старой маршаллианской теории потребительского выбора.

В ходе последующего развития ТВП была успешно аксиоматизирована: ее предпосылки и выводы были настолько тесно связаны, что установленная истинность одних автоматически влекла истинность других, и наоборот (Houthakker H.S., 1961, p. 705—708). Как таковая она является превосходным примером отстаивавшейся нами ранее (см. выше, главу 4) точки зрения, что в совершенно аксиоматизированной теории логическое различие между "предпосылками" и "выводами" стирается. ТВП можно использовать для вывода всех стандартных свойств кривых спроса, которые прежде выводились из кардиналистской и ординалистской теории полезности. То, что в тео-

рии полезности называется "рациональным выбором", в ТВП превращается в "предпочтение большего меньшему", "последовательность" и "транзитивность". Короче говоря, ТВП и теория полезности логически эквивалентны, и первоначальные заявления Самуэльсона о том, что ТВП является новым подходом к проблеме анализа потребительского выбора, следует отвергнуть как необоснованное⁵. В этом смысле требования некоторых "агрессивных" методологов осуществить независимую проверку предпосылок ТВП (Clarkson G.P.E., 1963, p. 55—56, 62—63, 79, 83) бьют мимо цели. Мы не должны, подобно Фридену, ссылаться на Фрейда и Маркса, показавших, что люди не знают, почему ведут себя именно так, а не иначе, и утверждать, что в любом случае задача общественной науки состоит в том, чтобы отслеживать ненамеренные социальные результаты индивидуальной деятельности, а не изучать степень осознания индивидами смысла собственных действий. ТВП является тем случаем, когда проверка "реализма" выводов логически эквивалентна проверке "реализма" предпосылок.

Прогнозная сила ТВП по отношению к спросу, конечно, не превосходит той, что демонстрировали более ранние теории потребительского выбора: она точно так же эмпирически неопровержима — если только ее не интерпретировать в качестве статистического закона, — поскольку основана на неограниченных универсальных утверждениях. Хотя ТВП хвалят за акцент на наблюдаемых выводах теории потребительского выбора (Houthakker H.S., 1961, p. 713), трудно найти много свидетельств в пользу того, что она послужила источником вдох-

⁵ Как показал Вонг (Wong S., 1978), Самуэльсон фактически дважды менял свое мнение по поводу назначения ТВП: в первоначальной статье 1938 г. (Samuelson P.A., 1966, ch.1) целью теории было вывести основные результаты хиксианской ординалистской теории полезности, не прибегая к понятию безразличия или любым другим ненаблюдаемым понятиям; в статье 1948 г. (1966, ch. 9), в которой он дал имя новому подходу, ТВП стала основой для операционального метода восстановления карты индивидуальных кривых безразличия из наблюдений за рыночным поведением индивида, разрешая, таким образом, проблему, которую прошлая статья представляла как иллюзорную; наконец, в статье 1950 г. (1966, ch. 10) ТВП получает еще одну цель, а именно — исследовать и создать наблюдаемый эквивалент ординалистской теории полезности, что опять-таки вступает в конфликт с целями, фигурировавшими в первой и второй статьях. Как будто путаницы еще не доставало, Самуэльсон по крайней мере один раз менял базовую методологию: в 1938 г. он был "операционалистом", в то время как к 1963 г. отступил к более скромной методологии "дескриптивизма" (см. выше, главу 4).

новения для новых эмпирических исследований спроса. Например, согласно ТВП, структура потребительских предпочтений выявляется хронологической последовательностью выбора при изменениях цен, откуда немедленно следует, что она не может добавить многого к объяснению спроса на товары длительного пользования: поскольку товары длительного пользования не обязательно потребляются в какой-либо определенный промежуток после даты их приобретения, выбор товаров длительного пользования не обязательно выявляет потребительские предпочтения (Morgenstern O., 1972, p. 1168).

Помимо этого ограничения существует и гораздо более серьезное затруднение, связанное с тем, что ТВП является теорией выбора индивидуального потребителя, в то время как измерение и проверка гипотез о спросе фундаментально привязаны к поведению рынка. Обычная теория поведения индивидуального потребителя, в своей старой или новой разновидности, на самом деле лежит за версту от того рода данных о рыночном спросе, с которыми обыкновенно работают экономисты. Для эмпирического анализа спроса вопрос о том, можем ли мы предполагать, что функции полезности вообще существуют — что у потребителей имеется стабильный набор предпочтений, — выглядит куда серьезнее, чем бесконечно обсуждаемые теоретические вопросы о предпочтительности кардинального или ординального подходов к полезности либо предпочтительности теорий безразличия или выявленных предпочтений.

Эмпирические исследования спроса

В своем авторитетном обзоре эмпирических исследований спроса, проводившихся после Второй мировой войны, Браун и Дитон (Brown A. and Deaton A., 1972) отметили, что многие из них были чисто "прагматическими" и в целом осуществлялись безотносительно какой-либо теории потребительского поведения (p. 1150—1152). Даже в тех случаях, когда делалась попытка опереться на конвенциональную теорию, многие исследователи просто игнорировали проблему агрегирования индивидуальных кривых спроса в рыночную, фактически рассматривая данные о средней величине спроса так, как если бы они были порождены действиями единственного потребителя со средней величиной дохода на душу населения. В целом, от-

мечали они, теория потребительского поведения "не дает, как можно было бы ожидать, идеального способа постановки экспериментов по анализу спроса" (р. 1154). Теория, разумеется, никогда и не предназначалась для того, чтобы быть примененной к конкретным индивидам, — она скорее относилась к среднестатистическому индивиду. "Следовательно, разумно рассматривать теорию как басню (или, пользуясь современным жаргоном, парадигму), предлагающую ограничения, которые позволяют решить неразрешимую иначе проблему оценки и интерпретации" (р. 1168). Действительно, если бы все потребители вели себя в точном соответствии с чистой теорией потребительского поведения, их кривые Энгеля представляли бы собой параллельные прямые, и оценка параметров спроса стала бы почти неосуществимой. Однако, к сожалению, "нам не известно ни о каких попытках построить действительно агрегированные системы спроса" (р. 1170).

"Большая часть эмпирических исследований, — продолжали Браун и Дитон, — фактически концентрировалась на оценке, но не на проверке... С более тщательной проверкой приходилось подождать до того момента, пока не становилось возможным оценить полные системы функций спроса" (р. 118—119). Предпосылка, что функции спроса являются однородными нулевого порядка по ценам и денежным доходам, как это по умолчанию предполагается теорией ценообразования, фактически была опровергнута в некоторых проверках полных систем уравнений спроса (р. 1189—1195; см. также Gilbert C.L., 1991). Более общим выводом было то, что существовал "чрезмерный упор на эффект замещения при изменении цен", в то время как "для многих практических целей эффекты изменений дохода оказываются важнее эффектов изменений цен" (р. 1157, 1154). Наконец, авторы замечали, что "проблема того, как изменения в распределении дохода влияют на поведение среднестатистического потребителя... возможно... является наиболее важным недостающим звеном в построении адекватной, эмпирически применимой теории потребительского спроса" (р. 1158).

В этих обстоятельствах следует сказать несколько слов о предложении Мишена вообще отбросить всю теорию потребительского поведения: «кроме многочисленных демонстраций виртуозной техники в этих теоремах нет ничего, чем мог бы воспользоваться практикующий экономист для того, чтобы справиться со всем многообразием и сложностью реального мира. Факти-

чески он ничего не потерял бы, если бы не был знаком со всеми возможными теориями потребительского поведения, а лишь принял на веру очевидно необходимый ему "закон спроса"» (Mishan E.J., 1967, p. 82—83). Но чему он должен доверять? Видимо, эмпирическим свидетельствам. И действительно, едва ли можно сомневаться, что большинство экономистов, даже тех, кто с негодованием отверг бы "иконоборчество" Мишена, признают закон спроса в силу весомых эмпирических свидетельств, а не теоретического диктата чистой теории потребительского поведения. Кроме того, как мы отмечали, чистая теория потребительского поведения эмпирически неопровержима: статистический закон спроса выводится из нее лишь при помощи вспомогательной предпосылки, утверждающей, что любой эффект дохода будет слишком мал, чтобы компенсировать отрицательный эффект замещения, вызванный изменением цены.

Это решительный ответ таким априористам, как Мизес, Роббинс и, в данном случае, Кейнс, утверждавшим, что экономисты должны ограничиваться качественными прогнозами и исключить все количественные прогнозы как бессмысленные (см. выше, главу 3, а также Lipsey R.G., 1989, p. 160). В действительности, без эмпирического измерения эластичности спроса по доходу даже такая базовая концепция, как отрицательный наклон кривых спроса, не может быть признана универсальной.

Важность товаров Гиффена

Даже беглого взгляда на некоторые ведущие учебники по экономической теории достаточно, чтобы убедиться: закон спроса подается в них как закон в силу оценки имеющихся фактов относительно эластичности спроса по доходу. Самуэльсон (Samuelson P.A., 1985, p. 417п) просто игнорирует их: в тексте у него говорится, что все кривые спроса имеют отрицательный наклон, а в сноске признается, что некоторые из них могут иметь и положительный наклон. Алчиан и Аллен (Alchian A.A. and Allen W.R., 1964, p. 54, 62—64) точно так же игнорируют статистические свидетельства, но упоминают о некоторых случайных фактах, говорящих в пользу закона спроса (например, более низкие цены на фрукты и овощи в сезон сбора урожая), объявляя, что он является "законом просто потому, что описывает универсальную, проверенную истину о потреблении и

рыночном поведении людей". Книга Липси содержит тщательное и весьма откровенное обсуждение этой проблемы:

"... современная теория спроса делает однозначный прогноз только при наличии внешней информации об эластичности спроса по доходу... если мы ничего не знаем об эффекте дохода, мы все равно можем решиться на вероятностное утверждение. Огромный вес существующих свидетельств склоняет к тому, что если бы нам пришлось без какой-либо априорной информации угадывать, имеет ли кривая спроса на товар *X* отрицательный или положительный наклон, более вероятен был бы первый вариант" (Lipsey R.G., 1989, p. 164).

Стиглер высказывается еще более категорично: "все известные кривые спроса имеют отрицательный наклон" (Stigler G.J., 1966, p. 24).

«Как мы можем убедить скептика, что этот "закон спроса" действительно распространяется на всех потребителей, в любое время и на любые товары? Конечно, несколько (4 или 4000) избранных примеров тут не помогут. Строгое логическое доказательство тоже — ведь его не существует, поскольку это — эмпирическое правило. Если мы скажем ему правду, состоящую в том, что экономисты верят в это, — и это не поможет, ибо мы можем ошибаться. Самым убедительным доказательством, которое легко приходит на ум, возможно, будет следующее: если бы какому-то экономисту случилось *показать*, что это не так, ему было бы гарантировано бессмертие в анналах нашей науки и быстрая карьера. Поскольку большинство экономистов не смогли бы устоять перед таким соблазном, можно предположить, что тотальное отсутствие исключений связано отнюдь не с тем, что их не пытались искать» (p. 71—72).

Хикс (Hicks J.R., 1956, p. 66—68, 93—94), пожалуй, является единственным современным экономистом, попытавшимся рационально, с теоретических позиций объяснить отсутствие фактов, свидетельствующих в пользу кривых спроса с положительным наклоном: товары Гиффена, утверждает он, встречаются редко, ибо возникновение на кривых спроса участков с положительным наклоном приводит к состоянию неустойчивого равновесия (очевидно, тем самым подразумевая, что большинство равновесий в реальном мире заведомо устойчивы).

Сказанного нами уже достаточно, чтобы прийти к выводу, что общепринятый взгляд на товары Гиффена как на теоретический курьез не основан ни на чем, кроме размашистой оценки

эмпирических свидетельств о рыночном спросе. В свете этого, однако, удивительно, сколько учебников тратят страницу за страницей на разъяснение тонкостей теории потребительского поведения, едва ли упоминая об обширной литературе по эмпирической оценке спроса и не обучая студентов ценить ее. Чтобы быть до конца точным, следует упомянуть о нескольких примечательных исключениях (см., например, Baumol W.J., 1965, ch. 10; Green H.A.J., 1976, ch. 9; Lipsey R.G., 1989, ch. 9), но в целом современные экономисты, занимающиеся преподавательской деятельностью, склонны придавать первостепенную значимость постулатам или аксиомам теории потребительского выбора, оставляя рассмотрение ее выводов о поведении спроса тем высшим областям науки, которые должны изучаться позднее, либо вообще забывая о них. Если последовать Мишену и тотально отбросить все аксиомы теории потребительского поведения, это будет слишком похоже на замену теории эмпирическими свидетельствами в ее пользу. Тем не менее интеллектуальные усилия, традиционно уделяемые предпосылкам чистой теории потребительского поведения отдельно от выводов из них, находятся практически в обратной пропорции к их относительной значимости.

Теория потребительских характеристик Ланкастера

Эмпирические факты о поведении рыночного спроса, как мы видели, неоднозначны и нелегко поддаются оценке. Уже по одной этой причине рассмотрение предпосылок теории никогда не бывает излишним. Кроме того, даже на таком позднем этапе подобное обращение к предпосылкам может выявить неожиданные ограничения; доработка предпосылок вполне может привести к поразительному появлению новых вариаций на старые темы. Примером здесь может служить новый подход Келвина Ланкастера к потребительскому поведению, который берет в качестве отправной точки старую идею о том, что потребители ценят товары не как таковые, а скорее из-за тех услуг, которые они предоставляют. Новый элемент, который добавил Ланкастер (Lancaster K.J., 1966b, 1971), состоит в том, что эти услуги, или "характеристики", понимаются как объективно измеримые компоненты, одинаковые для всех потреби-

телей и сочетаемые в фиксированной пропорции в каждом отдельном благе, которые в свою очередь комбинируются в набор потребительских "деятельностей" (activities). Элемент личного в потребительском выборе проистекает из выбора между этими фиксированными векторами характеристик, воплощенными в различных наборах товаров. Потребители, таким образом, описываются как максимизаторы не функции полезности, а трансформационной функции, описывающей величину полезности, извлекаемой при трансформации конкретного набора характеристик в конкретный набор благ.

Ланкастер (Lancaster K.J., 1966b, p. 135, 152—153) прекрасно сознает, что его новую теорию могут воспринять как "пополняющую обширную коллекцию неоперациональных концепций экономиста", поскольку с эмпирической оценкой коэффициентов трансформационной функции возникают сложные практические проблемы. Но в принципе, утверждает он, эта задача вполне разрешима, а в результате появится "модель, которая по своей эвристической, объясняющей и прогнозной силе будет многократно богаче обычной модели потребительского поведения" (p. 154—155). Важнейший вывод из анализа Ланкастера состоит в том, что по большинству аспектов выбора потребители обычно выбирают угловые равновесия, переходя от одного углового решения к другому в ответ на изменения цен, так что постоянная адаптация вдоль чего-то вроде кривой безразличия фактически не наблюдается никогда. Кроме того, новая теория претендует на то, чтобы пролить свет на "внутреннюю" взаимозаменяемость и взаимодополняемость между благами или занятиями, на выбор активов и роль рекламы как катализатора внедрения на рынок новых товаров (p. 144—151).

Однако приводимые Ланкастером примеры эмпирических предсказаний новой теории, которые якобы отрицались ортодоксальной доктриной, не слишком убедительны: (1) древесина не будет близким заменителем еды, но красные автомобили данной марки будут близкими заменителями серых автомобилей той же марки; (2) существующие товары могут быть полностью вытеснены с рынка в результате появления новых товаров или изменения цены; (3) выбор работников между трудом и досугом будет существенным образом зависеть от профессии; (4) определенный вид денежного актива может полностью исчезнуть из экономики (закон Грэшема); (5) изменения цен могут совершенно не затрагивать индивидуальный выбор и (6) опре-

деленные разрывы в спектре перекрестных эластичностей спроса на различные товары, "разграничивающие" группы товаров, могут быть неустранимыми и устойчивыми к изменению цен. Сомнение здесь вызывает не тот факт, что все эти предсказания действительно вытекают из новой теории и что они не могли быть выведены из традиционной теории потребительского выбора, а то, насколько хорошо они подтверждены и действительно ли предсказания обеих теорий сильно различаются, когда они обращены к одному и тому же кругу явлений.

"Проблемная ситуация", или основной эмпирический вопрос теории потребительского выбора, заключается, как мы видели, в знаке угла наклона рыночной кривой спроса на товары и, следовательно, было бы закономерным спросить, проливает ли теория Ланкастера новый свет на знаменитый вопрос о вероятности существования товаров Гиффена. Сам Ланкастер (1966b, p. 145) предполагает, что его теория дает новые основания считать их существование маловероятным и, следовательно, думать, что кривые рыночного спроса скорее всего имеют отрицательный наклон. Но некоторые его последователи говорят об обратном (Green H.A.J., 1976, p. 161; Lipsey R.G. and Rosenbluth G., 1971), добавляя, что новый взгляд на уже известные факты подтвердит их правоту.

Их аргумент состоит в том, что спрос на некоторые характеристики благ в обществе изобилия может быть насыщен; если блага обладают разными характеристиками, отсюда следует, что любое благо может быть товаром Гиффена при любом уровне дохода, если оно обладает сравнительным преимуществом перед другими по характеристике, потребность в которой насыщена. Таким образом, эффекты, подобные эффекту Гиффена, и положительно наклоненные кривые рыночного спроса могут оказаться более распространены, чем думали раньше. Достаточно любопытно, что нечто подобное как-то утверждал Маршалл в частной переписке, когда использовал пример потребительского выбора между двумя конкурирующими транспортными средствами при заданном бюджете на дорожные расходы в обстоятельствах, когда железные дороги превосходят плавающие по каналам суда по скорости, но не по комфорту, удобству и т.д.; в таком случае рост цены на передвижение по каналам мог бы увеличить, а не уменьшить спрос на эти услуги (Pigou A.C., 1956, p. 441). Как бы то ни было, тезис Липси—Розенблюта оспаривался на том основании, что он критически

зависит от постулированной в модели Ланкастера линейной связи между благами и характеристиками (Mason R.S., 1989, p. 122—126). Мы не можем надеяться разрешить этот спор здесь, но подобные разногласия действительно заставляют предположить, что еще слишком рано судить о выводах новой теории потребительских характеристик.

Мы совершили бы методологическую ошибку уже известного нам рода, настаивая, что на теорию не стоит обращать внимания до тех пор, пока нам не покажут, что "характеристики" благ измеримы в операциональном смысле, — предпосылки теорий должны быть "реалистичны", иначе ... — да и в любом случае самая беспокоящая предпосылка о фиксированных пропорциях при производстве характеристик является удобным упрощением, не строго необходимым для ее выводов. Принципиально важными вопросами остаются: каковы опровержимые предсказания о рыночном поведении, следующие из новой теории, и являются ли они в самом деле предсказаниями "новых фактов", способными отличить новую теорию от старой? Нет особенных сомнений в том, что теория Ланкастера богаче старой по содержанию, и это не удивительно, поскольку старая теория является ее частным случаем, но далеко не ясно, сопровождается ли такой рост общности новыми существенными проверяемыми результатами. И то, что с момента своей первоначальной формулировки новая теория почти не развивалась, особенно в области применения к эмпирическим проблемам, дает дополнительный повод для скептицизма в отношении ее плодотворности. Мы можем различить влияние теории Ланкастера в общей тенденции считать "гедонические индексы" изменений цен для введения поправок на изменение качества товаров, но это — в лучшем случае косвенное, а не прямое влияние. По здравому размышлению, по-прежнему верно будет сказать, что новая теория пока не заработала по-настоящему, и произойдет ли это когда-нибудь, можно только догадываться.

В экономической методологии нет ничего, что позволило бы нам быть точнее в этих догадках: методология может активизировать внимание к новым идеям и сделать их оценку адекватнее, но в конечном счете перспективные исследовательские программы, такие как теория характеристик Ланкастера, должны доказать, чего они стоят, своим реальным влиянием на работу экономистов.

Теория фирмы

Классическая защита

Если ортодоксальная теория потребительского выбора обосновывает представление об отрицательном наклоне кривых спроса, то ортодоксальная теория фирмы служит для оправдания представлений о положительном наклоне кривых предложения. Ортодоксальная, или неоклассическая, теория однопродуктовой фирмы, использующей только выпуск или цену в качестве стратегической переменной в статической, но высоко конкурентной среде, существует уже более 140 лет (с того момента, как ее в 1838 г. более или менее полно обосновал Курно). И на протяжении всех этих лет она неоднократно подвергалась критике, в особенности по поводу своей центральной предпосылки о том, что бизнесмены стремятся максимизировать денежную прибыль при данных ограничениях по технологии и спросу.

Критики утверждали, что фактически фирмы максимизируют функцию полезности, включающую прибыль, свободное время, престиж, ликвидность, контроль и т. д.; что они скорее максимизируют общий объем продаж при минимальном приемлемом уровне прибыли, нежели саму прибыль; что они вообще не максимизируют, а стремятся найти "удовлетворительное" решение, на основе опыта таргетируя прибыль на уровне, необходимом для достижения своих притязаний; что они не могут максимизировать в силу преобладающей неопределенности и, следовательно, пользуются простыми эвристическими правилами, например, назначая цены, исходя из уровня полных издержек; что они хотят не максимизировать, а выжить и работают в соответствии с административными правилами, помогающими им держаться на шаг впереди конкурентов. Подобная критика и сопутствующие ей предложения по реконструкции теории делового поведения

получили широкое распространение в последние 30 лет и почти привели к тому, что некоторые комментаторы назвали разложением традиционной теории фирмы (Nordquist G.L., 1967).

Классическая защита традиционной, изложенной в учебниках теории фирмы, которую решительно сформулировал Махлуп в знаменитом споре с Лестером в 1946 г., состоит в следующем: предельный анализ вообще и неоклассическая теория фирмы — в частности, не нацелены на то, чтобы давать полное объяснение делового поведения во всех его аспектах; они скорее имеют целью предсказать последствия различных изменений в рыночных силах. Столь сильно пострадавшая от критики неоклассическая теория фирмы заслуживает сохранения ввиду ее способности делать проверяемые качественные предсказания, такие как: "увеличение спроса на товар ведет к росту его выпуска и цен на него"; "рост денежной заработной платы вызывает падение уровня занятости"; "единовременный налог на прибыль не скажется на выпуске" и т.д. Большинство альтернативных теорий не способны делать даже такие слабые прогнозы, и, как правило, улучшают описательную часть за счет неопределенности результатов.

По общему признанию, фирма в том виде, как она описана в учебниках, является заведомо нереалистичным "идеальным типом": например, вместо того, чтобы представлять предпринимателей как максимизаторов некоторого индекса предпочтений, включающего денежные и неденежные выгоды, по аналогии с потребителем в теории спроса, функция полезности бизнесменов сводится к непосредственно наблюдаемой денежной прибыли; кроме того, факторы времени, неопределенности и издержки получения информации исключаются, как ненужные детали, осложняющие картину. Тем не менее теория проста, элегантна, внутренне состоятельна и ведет к четким качественным прогнозам, которые хорошо corroborируются. Об этом говорят Махлуп (Machlup F., 1978, chs. 16, 26), а также Фридмен, когда он защищает то, что называет "гипотезой о максимизации прибыли" (см. выше, главу 4).

Такие защитные аргументы могли бы быть убедительными, если бы они сопровождались детальным обзором прогнозных достижений традиционной теории. Нам нет нужды принимать методологию "инструментализма", чтобы согласиться — любая простая теория, точно предсказывающая направление изменения фундаментальных экономических переменных, не

должна предаваться анафеме только потому, что она использует "нереалистичные" предпосылки; давайте просто договоримся стремиться к более реалистичным предпосылкам в будущем. Но трудность состоит именно в оценке послужного списка прогнозов стандартной теории фирмы, и при попытках вынесения такой оценки мы обыкновенно не получаем помощи со стороны стойких ее приверженцев. В конце концов отдельные факты столь же часто противоречат теории, как и подтверждают ее. Например, теория недвусмысленно предсказывает, что максимизирующая прибыль фирма в совершенно конкурентном окружении не будет прибегать к рекламе: у нее нет такой потребности, поскольку кривая спроса на ее товар бесконечно эластична, и она в состоянии продать все, что производит. Но многие фирмы рекламируют свой дифференцированный продукт, откуда мы можем заключить, что либо все кривые спроса на товар какой-либо фирмы имеют отрицательный наклон, и в этом случае большая часть стандартных предсказаний теории не действует, либо доминирующей структурой рынка является монополистическая, а не совершенная конкуренция; теория монополистической конкуренции, однако, не дает однозначных прогнозов в отношении того, как влияет изменение издержек или спроса на цену товара, размер предприятия или число фирм в отрасли (см. Blaug M., 1985, p. 391—396, 423—424)¹. Нам оста-

¹ Самуэльсон, беспокоясь, что критика теории монополистической конкуренции Чемберлина может содействовать популярности точки зрения Фридмена—Стиглера, согласно которой теории совершенной конкуренции нет реальных альтернатив, счел необходимым заметить: «хотя сам я в своих "Основаниях экономического анализа" подчеркивал... важность эмпирически проверяемых выводов из условий второго порядка в задаче максимизации, я должен отмежеваться от аргумента Арчибальда против критики Чикагской школы, состоящего в том, что у теории Чемберлина не так уж много недвусмысленных выводов вроде тех, что делаются в моих "Основаниях". Если реальный мир демонстрирует различные образцы поведения, укладывающиеся в модель Чемберлина—Робинсон — а я убежден, что представители Чикагской школы просто неправы, отрицая существование этих важных эмпирических отклонений, — тогда реальность опровергнет многие из важных качественных и количественных прогнозов модели совершенной конкуренции. Таким образом, по итогам прагматической проверки ее прогнозов, модель совершенной конкуренции нельзя признать адекватной аппроксимацией... Тот факт, что модель Чемберлина—Робинсон "пуста" в том смысле, что она не исключает практически никаких эмпирических ситуаций и предоставляет только формальные описания, ни в малейшей мере не является основанием для отказа от нее в пользу "полной" модели конкурентного типа. *если реальность так же "пуста" и "неполна"*» (Samuelson P.A., 1967, p. 108—109n).

ется лишь сделать малоутешительный вывод, что неоклассическая теория фирмы просто неприменима к большинству фирм, производящих конечные потребительские блага, и даже к некоторым фирмам, производящим промежуточные блага.

Аналогичным образом, предсказание традиционной теории, что рост денежной оплаты труда *ceteris paribus* приведет к падению спроса фирм на труд, не поддерживается эмпирическими фактами о краткосрочных функциях занятости, которые, похоже, демонстрируют завидную стабильность при росте оплаты труда; с другой стороны, если бы занятость всегда изменялась в направлении, обратном изменению заработной платы в долгосрочном периоде, мы должны были бы наблюдать существование кривых Филлипса, связывающих уровень безработицы с темпом изменения заработной платы, которых мы в целом не наблюдаем. Несомненно, мы можем смягчить традиционную теорию различными изменениями ее предпосылок *ad hoc*, чтобы объяснить стабильность краткосрочных и нестабильность долгосрочных функций занятости, но тем самым мы потеряем простоту и точность ее стандартных прогнозов. Кейнс в "Общей теории" утверждал, что реальная заработная плата изменяется контрциклически (поднимается с падением занятости, и наоборот) — в точности как предсказывает ортодоксальная теория фирмы. Затем Данлоп и Таршис показали, что в США и Великобритании реальная заработная плата колебалась проциклически, и Кейнс это с удовольствием принял. Но дальнейшие исследования показали, что даже Данлоп и Таршис рассматривали частный случай и что в общем случае проциклическое поведение реальной заработной платы встречается так же часто, как и контрциклическое (Michie J., 1991; Fisher S., 1991, p. 17).

И последний пример. Традиционная теория фирмы предсказывает, что пропорциональный налог на доходы бизнеса, такой как налог на прибыль корпораций, фирма в краткосрочном периоде не перекладывает на покупателей, поскольку налог сокращает размер прибыли, но не объем выпуска, который ее максимизирует. Однако имеются серьезные свидетельства в пользу того, что налог на прибыль корпораций на самом деле перекладывается на покупателя (Ward B., 1972, p. 18), и это является важным, хотя и не обязательно окончательным, аргументом против неоклассической теории фирмы (и, между прочим, в пользу гипотезы о максимизации объема продаж). Таким образом, не вызывает сомнений, что традиционная теория де-

лового поведения не проходит проверку отдельными эмпирическими фактами безукоризненно. Конечно, это не удастся ни одной теории, но все-таки мы уже привели достаточно оснований, чтобы утверждать: оценку фактов за и против стандартной теории фирмы нельзя свести к пожиманию плечами и указующему персту, направленному в сторону реального мира.

Несмотря на "шрамы", оставшиеся "на теле" традиционной теории делового поведения после более чем 30-летних атак, ей как-то удалось выжить на страницах учебников и в бесчисленных применениях к прикладным микроэкономическим проблемам. Чем же объяснить такую удивительную живучесть? Всецело отнести это на счет упорного следования традиции было бы слишком просто. Приписать такую живучесть способности теории делать эмпирически подтверждающиеся предсказания означало бы оставить без объяснения удивительное отсутствие интереса у большинства экономистов к фактическим прогнозным достижениям общепринятой теории. Мы даже не можем утверждать, предсказывает ли традиционная теория лучше или хуже, чем любая из имеющихся на данный момент альтернативных теорий поведения фирмы. Теория Баумоля об условной максимизации объема продаж и управленческая теория Уильямсона — если называть только две альтернативных теории — в сравнительной статике подразумевают прогнозы, совершенно непохожие на прогнозы стандартной теории. И тем не менее было предпринято очень мало попыток сравнить прогнозные достижения этих конкурирующих теорий (одну из таких попыток можно найти в: Суерт R.M. and Hendrick C.L., 1972). Основная проблема заключается в том, что мы просто не можем оценивать традиционную теорию фирмы вне всей неоклассической теории цен: теория фирмы — лишь одно из ответвлений более обширной научно-исследовательской программы в микроэкономике. Хваля или осуждая традиционную теорию фирмы, мы неизбежно судим и о силе той большой исследовательской программы, частью которой она является.

Помещая теорию фирмы в подобающий теоретический контекст, мы тем самым лишь заимствуем "кирпичик" из методологии научно-исследовательских программ (МНИП) Лакатоша. Действительно, мы можем значительно лучше оценить плодотворность МНИП, рассмотрев, чему она учит нас в отношении оценки традиционной теории поведения фирмы. Это будет удобнее всего сделать с помощью критического прочтения "обви-

нительного акта", предъявленного традиционной теории фирмы Спиро Лацисом, первого в литературе примера применения МНИП к экономической теории.

Ситуационный детерминизм

Лацис начинает с утверждения, что все теории совершенной, несовершенной и монополистической конкуренции могут быть в совокупности рассмотрены как составная часть одной и той же неоклассической исследовательской программы применительно к изучению поведения фирмы с единым различимым "твердым ядром", единым "защитным поясом" и единой "позитивной эвристикой" (см. выше, главу 2). "Твердое ядро", по его словам, состоит из предположений о: "(1) максимизации прибыли, (2) совершенной информации, (3) независимом принятии решений и (4) совершенных рынках" (Latsis S.J., 1972, p. 209; 1976, p. 23). Не вдаваясь в споры по поводу выбора терминов, мы должны подчеркнуть, что "твердое ядро" НИП состоит из метафизических, то есть эмпирически неопровержимых, утверждений; следовательно, если называть пункты (1)—(4) "предпосылками" теории фирмы, как это обычно делают экономисты, то любой вопрос по поводу их "реализма" или недостатка такового выдает непонимание их методологического статуса. Чтобы конвертировать это "твердое ядро" применительно к теории фирмы, лежащей в "защитном поясе" исследовательской программы, утверждения ядра необходимо дополнить вспомогательными предпосылками, такими как "(1) однородность продукта, (2) большие числа и (3) свобода входа и выхода" (1972, p. 212; 1976, p. 23), соблюдение или несоблюдение которых в каждом конкретном случае должно проверяться независимо. Короче говоря, мы можем законно спрашивать, "реалистичны" ли вспомогательные предпосылки, в смысле их описательной точности, поскольку они предоставляют критерий применимости теории. "Позитивная эвристика" неоклассической НИП состоит из набора директив, сводящихся к единому правилу: свойства теорий необходимо выводить в сравнительной статике. Более конкретно это означает необходимость: (1) разделения рыночных агентов на продавцов и покупателей; (2) определения структуры рынка; (3) определения поведенческих предпосылок в виде "идеальных типов";

(4) указания необходимых условий *ceteris paribus*; (5) перевода ситуации на язык математической задачи нахождения экстремума и изучения условий первого и второго порядка и т.д. (1972, p. 212-213; 1976, p. 22).

Лацис называет неоклассическую исследовательскую программу в изучении поведения фирмы "ситуационным детерминизмом", потому что "при условиях, описывающих совершенную конкуренцию, свобода принимающего решение индивида в выборе между альтернативными направлениями действия сводится просто к выбору оставаться в бизнесе или нет" (1972, p. 209; 1976, p. 25)². При этом, похоже, игнорируется факт, что помимо решения о том, оставаться ли в отрасли, конкурентной фирме также приходится решать, какой объем продукции она будет производить. Однако суть аргумента Лациса заключается в том, что конкурентные фирмы либо производят в объеме, максимизирующем прибыль, либо не производят вообще: «Я буду называть ситуации, где очевидное направление действий (для широкого круга концепций рационального поведения) определяется исключительно объективными условиями (издержками, спросом, технологией, численностью и т.д.), ситуациями "единственного выхода" или "смирительной рубашки"» (1972, p. 211; 1976, p. 19).

Иными словами, как только принимающий решение независимый индивид, действующий на совершенно конкурентном рынке и обладающий "правильной" функцией прибыли, получает совершенную информацию о ситуации, в которой он находится, ему, согласно неоклассической теории, не остается ничего иного, кроме как производить конкретный объем продукции или уйти с рынка. Здесь нет ни внутренних механизмов принятия решения, ни поиска информации, ни правил действия в ситуациях неопределенности или полного отсутствия информации, ни какого-либо предпринимательства: проблема выбора между альтернативными направлениями действий сводится к ее простейшим элементам; предпосылка максимизации прибыли автоматически отбирает лучшее направление действий. Мотивационные предпосылки ортодоксальной теории, заключает Лацис, можно было бы ослабить: перейти

² Термин "ситуационный детерминизм" был навеян книгой Поппера "Открытое общество" (Popper K., 1962), где *единный* метод экономической теории описывается как "анализ ситуации, ситуационная логика".

от максимизации прибыли, скажем, к стремлению избежать банкротства, и это не приведет ни к каким последствиям для ее прогнозов (1972, р. 233; 1976, р. 24).

Но что это за прогнозы? Целью теории является дать ответ на такие вопросы как "(1) Почему товары обмениваются по заданным ценам? (2) Каковы последствия изменений в параметрах (скажем, изменения спроса) для переменных нашей модели, когда процесс адаптации закончится?" (1972, р. 212—213). Лацис не тратит много времени на рассмотрение таких качественных прогнозов теории при заданных обстоятельствах. Там и тут он ссылается на факты, указывающие, что высоко конкурентные отрасли иногда ведут себя не так, как предсказывает теория (1972, р. 219—220; 1976, р. 28), но в основном он принимает как данность то, что традиционная теория обладает плохими прогнозными достижениями, не заботясь о том, чтобы доказать это утверждение.

Лацис без труда показывает, что обычное обращение к условиям совершенной конкуренции как аппроксимации действительности не задает пределов применимости традиционной теории максимизации прибыли, так что даже поведение олигополистов анализируется теми же средствами. Но такая критика ничего не говорит нам о "степени корроборации" теории. Для того чтобы узнать о ней, нам нужен отчет о прошлых достижениях теории, говорящий о суровости проверок, с которыми она встречалась, и степени, в которой она их прошла или не прошла (см. выше, главу 1). Лацис подобного отчета не приводит. Отчасти это связано с тем, что, согласно его основному тезису, все последовательно возникавшие версии данной научно-исследовательской программы не породили значимых эмпирических результатов. Но дело в том, что этих результатов от них ожидали. Например, предполагалось, что чемберлиново решение в точке касания предсказывает существование избыточных производственных мощностей в ситуации с многими продавцами и дифференцированным продуктом. Аналогично, предполагалось, что теории совместной максимизации прибыли в условиях олигополии предсказывают негибкость цен. Следовательно, мы не можем не задаваться вопросом, подтверждаются ли эти предсказания фактами.

Таким образом, складывается впечатление, что характеристика неоклассической теории фирмы как "деградирующей", данная Лацисом (1972, р. 234; 1976, р. 30), на самом деле скорее

основана на анализе предпосылок теории, нежели ее проверяемых выводов. Это впечатление усиливается, если взглянуть на то, что он говорит о поведенческой теории фирмы, принадлежащей школе Карнеги*, как исследовательской программе, конкурирующей с неоклассической теорией фирмы. Опираясь на работы Саймона, Сайерта и Марча, Уильямсона и Баумоля, он проводит полезное разграничение между собственно поведенческой теорией и теорией организаций, отмечая, что первая делает упор на обучение и "расслабленность" (slack) в условиях постоянно меняющейся и лишь частично знакомой среды, а вторая — на потребности организаций, связанные с их выживанием. *Поведенческая теория* применима и к единственному принимающему решение индивиду, но *теория организации* отрицает существование подобных индивидов и настаивает, что цели принимающих решение нужно не постулировать *a priori*, а выяснять *a posteriori*, наблюдая за принятием решений в реальном мире. Традиционная теория рассматривает принимающего решения агента как "черный ящик", в то время как и поведенческая теория, и теория организации концентрируют внимание на природе и свойствах такого агента или агентов, отказываясь от всех лежащих в "твердом ядре" концепций оптимизации и отвергая даже представление о существовании общего аналитического решения, применимого для любых фирм в одной и той же рыночной ситуации.

Было бы преждевременно, утверждает Лацис, пытаться оценивать школу Карнеги как перспективную исследовательскую программу. Этот подход может обладать потенциалом в отношении проблем, для которых не приспособлена традиционная теория, но "неоклассическая теория дает простые ответы на вопросы (касающиеся структуры рынка и поведения), которые в терминах поведенческой теории мы даже не можем задать" (1972, р. 233). Кроме того, школе Карнеги не удалось "успешно предсказать какой-либо новый, неожиданный факт" и "в качестве исследовательской программы она обладает намного меньшим богатством и логической связностью, чем ее неоклассическая соперница" (1972, р. 234). Но для того, чтобы это не понимали как признание превосходства традиционной теории, Лацис спешит добавить, что указанные исследовательские программы несопоставимы: "с моей точки зрения, эти

* Речь идет об Университете Меллона—Карнеги в Кливленде. — Прим. ред.

два подхода существенно различаются и в обширной области являются взаимоисключающими" (1972, р. 233)³.

Иными словами, неоклассическая исследовательская программа осуждается как "деградирующая", хотя она не имеет соперников на ее собственном поле; более того, осуждение основано на логике "ситуационного детерминизма", а не на истории ее эмпирических предсказаний. Таким образом, в конечном счете Лацис отрицает сущность МНИП Лакатоша: неоклассическая теория отвергается в первую очередь потому, что она теоретически бесплодна, и только во вторую очередь потому, что она не подкрепляется эмпирически. В такой критике нет ничего неверного, но от применения МНИП к экономической теории можно было бы ожидать гораздо большего.

Конкурентные результаты, несмотря на олигополию

Характерной чертой современных индустриальных экономик является то, что их промышленный сектор практически полностью состоит из нескольких крупных производителей, а типичная структура рынка — это, скорее, олигополия, чем совершенная или монополистическая конкуренция. Конкуренция между немногими агентами рынка совсем не похожа на конкуренцию между многочисленными агентами в основном потому, что малочисленность агентов порождает взаимозависимость при принятии решений, вследствие чего поведение каждой фирмы существенно зависит от того, как, по ее мнению, поведут себя другие фирмы, и так далее до бесконечности. Здесь также история начинается с Курно, который в свою модель олигополии не

³ Лоусби (Loasby V.J., 1976, chs. 7, 11) приходит к тем же выводам, опираясь в своей методологии скорее на Куна, чем на Лакатоша, но он еще более суров, чем Лацис, осуждая традиционную теорию фирмы за игнорирование внутренних процессов принятия решения в фирмах (см. также Leibenstein H., 1979, р. 481—484). Отвечая Лацису, Махлуп охотно ухватился за признание несопоставимости поведенческой теории и маргинализма, заявляя, что "исследовательская программа, построенная для получения теорий, которые объясняют и предсказывают поведение конкретных фирм, никогда не сможет соперничать по простоте и универсальности с маргиналистской теорией, которая, будучи основана на концепции гипотетического максимизатора прибыли, не может иметь амбиций объяснить поведение реальных фирм в реальном мире" (Machlup F., 1978, р. 525).

включил все сложные и интересные моменты, связанные с взаимозависимостью. С тех пор многочисленные специальные теории олигополии пытались получить однозначные результаты, не учитывая феномен взаимозависимости, но ни одна из них не имела большого успеха. Немногие экономисты возразили бы Мартину Шубику, резюмировавшему ситуацию в теории олигополии следующим образом: "Теории олигополии не существует. Есть лишь фрагменты моделей, одни из которых проанализированы достаточно хорошо, к другим обращались крайне редко. Наши так называемые теории основаны на смеси здравого смысла, неординарных соображений, нескольких наблюдений, большого количества случайного эмпирического материала и некоторой доли математики и логики" (Shubik M., 1970, р. 415).

Неоклассическая теория фирмы неприменима к ситуациям олигополии не потому, что ее предпосылки "нереалистичны", а в силу несоблюдения ее граничных условий. Следовательно, в принципе бесполезно пытаться проверить ее предсказания, изучая, например, поведение "Юнилевер" или "ЮС Стил", поскольку оно в любом случае не имело бы отношения к эмпирическому статусу неоклассической теории фирмы. Тем не менее ее основные качественные предсказания широко используются в прикладной экономике для выдачи грубых, но готовых ответов на вопросы, актуальные для всего спектра фирм, включая явных олигополистов. В основе этого лежит представление, что несмотря на существование монополий и олигополий, динамический процесс соперничества между гигантскими корпорациями приводит к результатам, примерно похожим на результаты процесса совершенной конкуренции, так что (вы только послушайте!) неоклассическая теория фирмы является полезной аллегорией и дает надежные выводы даже в ситуациях, когда нарушаются практически все ее вспомогательные предпосылки. Утверждалось (см. Lipsey R.G., 1989, р. 281—282; а также Nelson R.R. and Winter S.G., 1982, р. 356—365), что это убеждение настолько расплывчато, что оно едва ли может быть полезным при прогнозировании и принятии решений об экономической политике. Каким бы нечетким оно ни было, это не означает, что за такой точкой зрения не стоят четкие предсказания об экономическом поведении. На самом деле, теоретический тезис, что поведение всех фирм в долгосрочном периоде приближается к поведению конкурентных фирм, является теорией поведения фирмы, отличной от статической неоклас-

сической теории: это динамическая теория *процесса* конкуренции, отличающаяся от статической теории *конечных результатов* конкуренции — разграничение, с которым мы уже встречались, когда обсуждали тезис Алчиана (см. выше, главу 4).

Оценивая эту динамическую теорию, мы сталкиваемся с той трудностью, что она редко бывает сформулирована в виде, пригодном для проверки хотя бы в принципе. С одной стороны, процесс конкуренции подразумевает, что отрасль открыта для потенциальных новичков — она "состязательна", говоря языком Баумоля, Панзара и Виллига (Baumol W.J., Panzar J. and Willig R., 1986). С другой стороны, принято верить, что большие размеры фирмы и некоторые входные барьеры необходимы для страхования риска, которое стимулирует к инвестированию в инновации — экономический рост требует большого бизнеса, как любил говорить Шумпетер. Вместе с тем считается, что ограничение входных барьеров в олигополистической отрасли снижает издержки и цены и что чем больше число фирм в отрасли, тем более гибки цены и выше темпы технического прогресса. Но такие представления почти никогда не связываются в сколь-нибудь последовательное изложение теории действенной конкуренции (*workable competition*) для компаний, принадлежащих к большому бизнесу, хотя элементы этой теории присутствуют в работах Адама Смита, Джона Стюарта Милля и, в особенности, Альфреда Маршалла (см. Loasby V.J., 1990; Williams P.L., 1978, ch. 4 и Backhouse R.E., 1990).

Все, чем мы располагаем, это, с одной стороны, строгая теория поведения фирмы в условиях совершенной конкуренции, которая более не пользуется всеобщим признанием среди современных экономистов и которая в любом случае не поддается проверке в условиях олигополии, а с другой — несистематизированная теория действенной конкуренции, пользующаяся почти повсеместным признанием, но недостаточно специфицированная для того, чтобы **быть** потенциально опровержимой. Перед нами практически совершенная защита концепции конкурентного равновесия: она неприменима, строго говоря, к большинству интересующих нас ситуаций, но при этом даже в них каким-то загадочным образом выдает нам многие из обычных результатов (см. Yamey B.S., 1972). Как говорит Макклелланд: "Краеугольным камнем микроэкономики, как теоретической, так и прикладной, является вера в то, что предельные равенства неоклассической теории достигаются в удовлетво-

рительном приближении, какую бы экономическую ситуацию мы ни анализировали. На сегодня это убеждение — при всей своей важности — является в значительной степени непрроверженной гипотезой" (McClelland P.D., 1975, p. 125).

Для некоторых экономистов этот вывод очевиден, поскольку они уже давно сомневались, что экономическое поведение объяснимо в терминах вневременной равновесной системы. Авторы таких книг, как "Антиравновесие" Яноша Корнаи (Kornai J., 1971), "Эпистемика и экономическая теория" Джорджа Шэкла (Shackle G.S.L., 1973), "Выбор, сложность и неведение" Брайана Лоусби (Loasby V.J., 1976), "Мегакорпорация и олигополия" Альфреда Айхнера (Eichner A.S., 1976), "Эволюционная теория экономических изменений" Ричарда Нельсона и Сидни Уинтера (Nelson R.R. and Winter S.G., 1982), а также сторонники новой австрийской школы (см. выше, главу 4) настаивают на том, что экономические решения принимаются в условиях всепроникающей неопределенности и несовершенного знания; течение времени предполагает обучение и значит экономические решения в принципе необратимы; таким образом, экономическая теория равновесия с ее концепцией рационального действия не может быть применена для объяснения экономического поведения во времени. Отсюда вытекает, что никакая точная, предсказывающая экономическая теория невозможна: цель теории — не предсказать, что случится, а лишь классифицировать различные возможные исходы (Shackle G.S.L., 1973, p. 72—73) или имитировать вероятные исходы с помощью предварительно выбранных значений параметров и случайно генерированных данных (Nelson R.R. and Winter S.G., 1982, chs. 7, 8, 12—14).

Нет нужды повторять, что мы категорически не согласны с подобными радикальными антипопперовскими выводами и вновь подчеркиваем необходимость программы "качественных расчетов" Самуэльсона, не говоря уже о "количественных расчетах". Если бы предсказание человеческого поведения было и в самом деле невозможно, если бы никто из нас не мог ничего сказать о возможном поведении других людей, было бы немислимо представить себе, на что была бы похожа экономическая жизнь, не говоря уже об экономических теориях. Полная неспособность предсказывать экономические события стерла бы с лица земли не только традиционную, но и любую другую экономическую теорию и сделала бы беспочвенным все претензии на то, чтобы давать советы правительствам и фирмам.

Несомненно, постулат об экономических агентах, действующих рационально в собственных интересах, обладающих совершенной информацией и безошибочными ожиданиями, имеет смысл только в условиях равновесия, одновременно затрудняя понимание того, как мы приходим к равновесиям из неравновесной ситуации: в равновесии рыночные цены содержат всю нужную нам информацию, но вне его они систематически обманывают нас. С другой стороны, как нам учесть ошибочные ожидания и неполную информацию? Для каждой экономической ситуации существует единственный набор верных ожиданий, основанных на полной информации, и бесконечное множество ошибочных. Просто классифицировать все виды ошибочных ожиданий и все возможные состояния неопределенности означает практически отказаться от обобщений любого рода (Hutchison T.W., 1977, p. 70—80). Даже Герберт Саймон, с его концепцией "ограниченной рациональности" как конструктивной замены понятию "максимизации в условиях определенности", пока не претендует на то, чтобы высказывать общие суждения о процессах принятия решений в фирмах (см. Simon H., 1979). Короче говоря, призыв отбросить постулат максимизации в условиях определенности пока еще не сопровождался каким-то действительно убедительным предложением поместить на его место что-либо иное.

В отношении традиционной теории фирмы, однако, жизненно важным вопросом остается проверка ее предсказаний в мире, редко удовлетворяющем условиям, необходимым для ее применения. Возможно, теория не обладает значительной прогностической силой вне рынков сельскохозяйственной продукции и фондовых рынков, в случае чего нам, вероятно, следовало бы принять на вооружение неравновесные теории фирмы, при условии, однако, что они дают четкие предсказания экономических событий. Чего мы не можем делать, так это продолжать работать с концепциями равновесия, отрицая, что их последствия когда-либо наблюдаются в реальном мире. Как уже давно заметил Хатчисон: "Чтобы обосновать особое внимание, уделяемое состоянию равновесия, необходимо принять в качестве эмпирически проверяемой истины то, что наша экономическая система тяготеет к этому состоянию или что возвращение к нему происходит скорее, чем появляются новые возмущения" (Hutchison T.W., 1965, p. 105-106).

Теория общего равновесия

Проверки теории общего равновесия

Леон Вальрас в 1874 г. первым высказал мысль, что максимизирующее поведение потребителей и производителей может привести и при некоторых условиях приведет к равновесию между величиной спроса и величиной предложения на рынке каждого товара и фактора производства в экономике. Это утверждение о возможности и даже вероятности общего равновесия (ОР) не было строго доказано вплоть до 1930-х годов, но еще задолго до этого грубое доказательство, представленное самим Вальрасом, завоевывало все большее доверие среди экономистов. Поскольку вальрасово ОР является логическим следствием максимизирующего поведения экономических агентов, строгие доказательства его существования казались независимой проверкой справедливости различных теорий частичного равновесия. Однако в современных индустриальных экономиках часто возникает неравновесие и даже хроническое неравновесие на рынках труда. Можем ли мы в таком случае предполагать, что отсутствие равновесия на всех рынках в экономике опровергает и такие микроэкономические теории, как теория потребительского поведения, движимого максимизацией полезности, и теория поведения фирмы, движимого максимизацией прибыли? Нет, поскольку из того факта, что в определенных отраслях часто встречается экономия на масштабе, не говоря уже о внешних эффектах, непосредственно следует, что некоторые из начальных условий теории ОР не выполняются; следовательно, теория ОР скорее неприменима, нежели неверна.

Можно было бы возразить, что теория ОР просто неадекватно сформулирована для проверки ее основного вывода, который заключается в том, что существует по крайней мере один

равновесный набор цен на всех рынках в экономике. Например, оказалось затруднительным ввести в схему ОР деньги, не вводя предпосылку о неустранимой неопределенности. Но теория потребительского поведения, теория фирмы и теория, объясняющая спрос на факторы их предельной производительностью, основаны на предпосылке о полной определенности в отношении будущих результатов. Иными словами, любая попытка проверить теорию ОР как целое затрагивает нечто большее, чем традиционный арсенал микроэкономических утверждений, относящихся к частичному равновесию.

Однако даже сами слова о проверке теории ОР звучат несколько фальшиво. Даже если бы мы наблюдали полную занятость, мы едва ли оказались способны проверить существование ОР на всех рынках простым наблюдением. В каком-то смысле теория ОР не делает никаких прогнозов: она пытается установить логическую возможность ОР, не показывая, как система придет к нему, и даже не заявляя, что оно вообще реализуется в результате действия спонтанных сил. Конечно, сам Вальрас верил, что он объяснил, каким образом реальные конкурентные рынки достигнут равновесия в процессе *tdtonnement* ("нащупывания"). Но в его концепции *tdtonnement* есть серьезные просчеты (см. Blaug M., 1980, p. 578-580 и Walker D.A., 1987), и по сей день невозможно показать, что конечное равновесие во всей экономике не зависит от пути, который к нему приводит, или что из всех возможных путей тот, что был выбран, должен привести и приведет к равновесию. Все современные работы по теории ОР, выполненные в стиле Эрроу—Дебре, ограничивались теоремами о существовании ОР — теоремами, определяющими условия, при которых система ОР имеет единственное решение — и вопросами об устойчивости равновесия после того, как оно было достигнуто. Иными словами, мы почти так же, как и Вальрас, далеки от выявления реальных аналогов тех сил, которые в теории ОР ведут к достижению равновесия.

Теория или аналитический каркас?

Доказательства существования ОР, приведенные Эрроу и Дебре, опираются на две предпосылки: выпуклость производственного и потребительского множеств и то, что каждый экономический агент обладает некими ресурсами, имеющими цен-

ность для других агентов. Глобальная устойчивость такого равновесия в свою очередь зависит от наличия некоторого динамического процесса, гарантирующего, что каждому экономическому агенту известна величина агрегированного спроса и что сделки совершаются исключительно по равновесным ценам. Некоторые из этих предпосылок могут быть несколько ослаблены, чтобы допустить существование возрастающей отдачи от масштаба в относительном меньшинстве отраслей и даже некоторую долю монополистической конкуренции во всех отраслях. Но существование олигополии, не говоря уже о внешних эффектах производства и потребления, разрушает все построения ОР, равно как и все остальные концепции конкурентного равновесия.

Поскольку теория ОР не имеет эмпирического содержания, довольно затруднительно оправдать употребление самого термина "*теория*", и действительно наиболее видные ее защитники осторожно называют ее *аналитическим каркасом* (framework) или *парадигмой* (см. Hahn F.H., 1984, p. 44—45). Важным вопросом является не то, почему нам нужен такой аналитический каркас, а почему мы должны продолжать прилагать интеллектуальные усилия к его постоянному усложнению и развитию? Что может сказать нам аналитический каркас ОР о работе реальных экономических систем, если он вообще может что-то сказать? Его традиционно защищали с помощью того аргумента, что точная формулировка необходимых и достаточных условий ОР должна пролить свет на то, как достигается равновесие в реальном мире. Но в последнее время аналитический каркас ОР стали защищать исключительно с негативных позиций: теперь нам говорят, что он упрощает решительное опровержение широко распространенных, но несостоятельных аргументов.

«На сегодня мы располагаем длинным и достаточно впечатляющим списком экономистов, от Адама Смита и до наших дней, которые пытались показать, что децентрализованная экономика, где агенты движимы собственными интересами и которая управляется с помощью ценовых сигналов, может быть совместима с гармоничным [coherent] распределением ресурсов, которое, в четко определенном смысле, лучше большого класса возможных альтернативных распределений. Более того, ценовые сигналы действуют именно таким образом, чтобы обеспечить эту гармоничность. Важно понимать, какое удивление должно вызывать это утверждение у каждого, кто не знаком с данной традицией... Недостаточно утверждать, что, хотя можно описать мир, где аргументы в пользу принципа "невидимой руки" будут верны, они неверны в

реальном мире. Необходимо показать, как свойства реального мира, считающиеся существенными при любом его описании, позволяют обосновать эти аргументы. Пытаясь ответить на вопрос: "Могло бы это быть правдой?", — мы немало узнаем о том, почему это может и не оказаться правдой» (Arow K. J. and Hahn F.H., 1971, p. vi—vii).

Утверждение, что "теория" ОР — это всего лишь строгое выражение сути экономической традиции, существующей со времен Адама Смита, позволяющее нам понять, почему именно **Парето-оптимальное** конкурентное равновесие может так никогда и не наступить, является исторической профанацией. Разумеется, у Адама Смита, как и у Альфреда Маршалла, присутствовали элементы теоремы о "невидимой руке". Тем не менее в основном их анализ действенной, или свободной, конкуренции лежит в иной традиции, нежели у Вальраса и Парето. Если и в самом деле "ОР сильна по части равновесия и очень слаба по части того, как оно наступает" (Hahn F.H., 1984, p. 140), то анализ Смита и Маршалла, наоборот, слаб по части равновесия J очень силен по части того, как оно наступает: он представляет собой в большей мере изучение процесса конкуренции, нежели конечного состояния конкурентного равновесия (Loasby V.J., 1976, p. 47; Backhouse R.E., 1990). Одобрение Адамом Смитом "невидимой руки" конкуренции основывалось на представлении, что ее действие способствует "разделению труда", как он называл технический прогресс, и расширению потребностей, то есть повышению жизненных стандартов даже самых бедных членов общества. Аналогичным образом, взвешенные высказывания Маршалла в пользу капитализма основывались на динамических последствиях конкурентной экономики, а не на эффективной аллокации ресурсов, достигаемой в результате работы статической модели совершенной конкуренции. Но помимо исторической генеалогии, связь между "теорией" ОР и теоремой о "невидимой руке" довольно слаба. Теорема о "невидимой руке" — это либо описательное, либо оценивающее утверждение о природе совершенной конкуренции (см. выше, главу 5), в то время как аналитический каркас ОР не претендует на то, чтобы описывать реальный мир в каком-либо смысле, и уж тем более на то, чтобы его оценивать.

Система ОР, как откровенно признает Фрэнк Хан:

"...не содержит формальных или открытых утверждений о причинно-следственной зависимости, например, предположения, что

последовательность реальных экономических состояний закончится состоянием равновесия. Однако она все же мотивирована одним очень слабым каузальным утверждением, которое заключается в том, что никакая правдоподобная последовательность экономических состояний не завершится, если она вообще завершится, состоянием, отличным от равновесия... Мы увидим, что это — не сильное утверждение, поскольку ему не сопутствует какого-либо описания конкретного процесса. Также ясно, что хотя оно и слабое, оно может быть неверным" (Hahn F.H., 1984, p. 47-48).

Мы можем исследовать внутреннюю последовательность аналитического каркаса ОР в качестве чисто логического упражнения, но каким образом мы покажем ложность того "очень слабого казуального утверждения", что любая правдоподобная последовательность экономических состояний завершится состоянием равновесия? Слово "правдоподобная", несомненно, отсылает нас к условиям реального мира, но, похоже, аналитический каркас ОР не имеет такого "моста", по которому мы могли бы перейти из мира теории в мир фактов.

Важно понимать, что направление интерпретации теории ОР со времен Вальраса претерпело поворот на 180 градусов. Сам Вальрас, похоже, думал о своей модели как о несомненно абстрактном, но в принципе верном изображении процесса, в ходе которого конкуренция подталкивает цены к их равновесным значениям в капиталистическом обществе (Walker D.A., 1984). Аналогичным образом, когда Хикс и Самуэльсон в 1930-е годы воскресили практически полностью пропавшую с горизонта за предыдущие 50 лет теорию ОР, ее было принято рассматривать как разумное описание реальной капиталистической экономики. Так, в великом споре 1930-х годов о возможности экономического расчета при социализме Оскар Ланге утверждал, что планирующий орган социалистического общества мог бы при координации цен использовать процедуру, похожую на ту, что якобы действует при капитализме, а именно, метод проб и ошибок, заключенный в вальрасовом процессе *tâtonnement* (Lavoie D., 1985, p. 120—121). "Экономическая теория социализма" Ланге (1936) была работой, из которой многие довоенные экономисты впервые узнали о вальрасовой системе, и, что более важно, узнали о ней как о системе, имеющей огромное значение для ответов на важные экономические вопросы, в то время как сейчас ее защищают в качестве чисто формальной концепции ОР, воплощающей то, что мы имели в виду под ло-

гически последовательной моделью равновесия. Даже наиболее горячие современные сторонники теории ОР ни на мгновение не делают вида, что она описывает или предписывает что-либо в капиталистической экономике.

Практическая значимость

Тем не менее Хан (Hahn F.H., 1984, p. 44-15; 1985, p. 19-20) уверяет нас, что каркас ОР имеет "огромную практическую значимость", потому что его можно использовать для опровержения всевозможного рода непродуманных воззрений на экономическую политику в отношении исчерпаемых ресурсов, плавающих обменных курсов и помощи зарубежным странам. Но, заявив о практической значимости "теории" ОР Эрроу—Дебре, Хан признает, что "парадигма, конечно, обладает весьма амбициозной степенью обобщения, и для многих важных целей отлично сгодится гораздо более скромный маршаллианский аппарат" (1984, p. 69). И продолжает, но уже более критично:

"Таким образом, мы находим разумным требовать от нашего понятия равновесия, чтобы оно отражало последовательность реальных экономических состояний... Это в свою очередь требует, чтобы информационные процессы и издержки, трансакции и трансакционные издержки, а также ожидания и неопределенность были явным образом включены в понятие равновесия. В схеме Эрроу—Дебре этого нет. Я не считаю, что вследствие этого она становится бесполезной. Но это, несомненно, довод в пользу того, чтобы данная теория не рассматривалась как описывающая основные черты конечных состояний экономических процессов" (p. 53).

Можно было бы сказать гораздо больше о защите Ханом "теории" ОР, которая, как иногда кажется, объединяет анализ равновесия вообще и анализ ОР как его версию¹. "Изучающий ОР верит, — замечает Хан, — что стоит на отправной точке, с которой можно продвигаться по направлению к описательной теории" (p. 137). Тем не менее постоянные доработки "теории" ОР в последние несколько десятилетий, неуклонно ос-

¹ За другими комментариями по поводу аргументов Хана можно обратиться к работам: Coddington A. (1975); Loasby B.J. (1976, p. 44—50; 1990, ch. 8); Hutchison T.W. (1977, p. 81-87).

лабляющие ее аксиомы и обобщающие граничные условия (см. Weintraub S., 1977), не смогли хоть сколько-нибудь приблизить нас к такой описательной теории. В итоге трудно не согласиться с выводом Лоусби, что исследовательская программа ОР в целом совместила "свирепую строгость в теории с небрежной расслабленностью в ее применении" (Loasby B. J., 1976, p. 50).

Эмпирически теория ОР пуста, поскольку никакая теоретическая система, построенная в столь общих терминах, не способна предсказать какое-либо экономическое событие, или, говоря попперовским языком, исключить какое-либо возможное экономическое событие. Действительно, вальрасову систему можно упростить с помощью агрегирования, как это было сделано в знаменитой IS-LM версии кейнсианской экономической теории Хикса—Хансена, сведенной к четырем уравнениям; верно и то, что качественные, или сравнительно-статические, свойства таких упрощенных систем ОР можно сравнить с эмпирическими наблюдениями (проверив, увеличиваются ли инвестиции при падении ставки процента, и т.д.). Кроме того, разработанный Гербертом Скарфом (Scarf H.E., 1987) расчетный алгоритм для поиска решения систем ОР в последние годы вдохновил нескольких экономистов на использование больших моделей ОР, чтобы получить количественные оценки последствий изменений в экономической политике, таких как изменения в налогообложении. Но немногие из этих моделей проверялись на предмет того, дают ли они более точные ответы, чем гораздо более простые модели частичного равновесия. Превосходство таких прикладных моделей ОР является, в сущности, практическим вопросом, поскольку их построение связано с серьезными затратами. Конечно, принять в расчет все взаимосвязи лучше, чем просто игнорировать их, но эта работа гораздо труднее, а отдача от нее может не оправдать затраченных усилий. ч

Ясно, что мы должны различать принципиально разные теоретические концепции, "живущие" под одной и той же вывеской. Мы можем говорить о теории ОР по крайней мере в двух смыслах. Первый — это исходное представление Вальраса о равновесии на множественных рынках. Существует ли оно? Является ли оно единственно возможным? Зависит ли оно от пути, которым система к нему приходит? Давайте договоримся с этого момента называть ее теорией ОР Вальраса—Эрроу—Дебре, или, для краткости, просто вальрасовой теорией ОР. Второй — это более широкое представление об экономической

модели, построенной в виде системы уравнений с большим числом эндогенных переменных. Давайте называть ее *моделью ОР*, чтобы отличить от вальрасовой *теории ОР*.

Несомненно, модель ОР, в отличие от теории ОР, обладает явным эмпирическим содержанием. По сути, ее единственный *raison d'être* заключается в том, чтобы показать, какова в модели частичного равновесия цена предположения о том, что все остальное постоянно. В то же время нам нужно постоянно напоминать себе, что в подходе ОР нет ничего очевидного или общеизвестного: всеохватывающее равновесие на множественных рынках является чертой определенных моделей экономики и не обязательно отражает ее фактическое устройство. Таким образом, после изучения теории ОР мы слишком поспешно предполагаем, что в реальном мире цены устанавливаются одновременно, в то время как на самом деле более правдоподобным изображением формирования цены в условиях конкуренции является последовательный процесс установления цен — сначала цена угля, затем цена стали, а затем цена автомобилей.

В любом случае вопрос состоит не в том, следует ли оправдать или осудить вальрасов аппарат в целом, а в том, чтобы решить, заслуживает ли *теория ОР* того приоритета над *моделями ОР*, которым она сейчас пользуется в иерархии профессиональной экономической науки. В частности, не представляет ли она собой нечто вроде тупика, интеллектуальной забавы, если речь идет о выдвижении существенных гипотез об экономическом поведении? Как сказал Франклин Фишер:

"Именно сила и элегантность анализа [общего] равновесия часто заслоняют то, что он покоится на очень шатком основании. У нас нет столь же элегантной теории, объясняющей, что происходит вне равновесия, или как ведут себя агенты, когда их планы расстраиваются. В результате мы не имеем строгих оснований полагать, что равновесие может быть удержано или достигнуто вновь, если оно окажется нарушенным" (Fischer F.M., 1987, p. 26; см. также De Vroey M., 1990).

Этот пробел в теории ОР вызывает любопытную аномалию: совершенная конкуренция возможна только тогда, когда рынок находится в равновесии. Когда рынок не находится в равновесии, она невозможна по той простой причине, что в условиях совершенной конкуренции производители принимают цену заданной, а не устанавливают ее. Но если никто не устанавливает цену, каким образом цены будут меняться, что-

бы рынок сошелся к равновесию? Эта проблема является, возможно, незначительным изъяном аппарата, в котором нет места деньгам, фондовым рынкам, банкротствам или истинному предпринимательству (Geanakoplos J., 1987).

Тем не менее, несмотря на признание подобных ограничений теории ОР, ее главные протагонисты продолжают настаивать на том, что она полезна. Так, Эрроу (см. Feiwel G.R., 1987, p. 197-198, 281-282, 331-332) и Хан (Hahn F.H., 1985, p. 19-22) защищают теорию ОР в качестве точки отсчета, строгого основания, опираясь на которое нам надлежит судить о таких невальрасовых явлениях, как возрастающая отдача от масштаба, внешние эффекты, несовершенная конкуренция и кейнсианское равновесие при неполной занятости. Но все эти явления были открыты и исследовались независимо от вальрасовой традиции, и трудно понять, что добавили к их анализу рассуждения с точки зрения ОР, помимо осознания, что они не могут быть включены в систему настолько строгую, как теория ОР.

Одной из проблем подобных аргументов является кажущаяся неотразимой апелляция к понятию аналитической строгости. Увы, в экономической теории (и не только в ней) существует выбор между строгостью и практической значимостью. Истинно строгие теории редко оказываются практически значимыми, и наоборот, выдающиеся с точки зрения практической значимости теории редко бывают аналитически строгими. Если мы доказываем, что рыночная экономика лучше командной в силу динамических свойств режима конкуренции, побуждающего к техническому прогрессу, инновациям, снижению издержек, и, возможно, благодаря политической свободе, сопутствующей свободе экономической, наши рассуждения можно назвать как угодно, но не строгими; однако они имеют огромную практическую значимость. С другой стороны, если мы докажем, что равновесие на множественных рынках не зависит от числа рынков, наше доказательство будет строгим, но к практике оно не будет иметь никакого отношения.

Когда мы критически оцениваем теорию ОР под этим углом зрения, ее защитники неизменно отступают к *моделям ОР*, как подтверждающим ценность подобного образа мышления (см. Arrow K.J. в: Feiwel G.R., 1987, p. 201—202, 205—206; а также Hausman D.M., 1981, 1981a). Но несомненная ценность моделей ОР никоим образом не оправдывает теорию ОР. Наоборот, излишнее внимание к ним угрожает разжаловать эконо-

мическую теорию до своеобразной деградировавшей разновидности социальной математики. Экономистов иногда обвиняют в зависти к физикам — "сциентизме", как называл это Хайек, но было бы точнее сказать, что экономисты страдают от зависти к математике. Этот тезис был замечательно обыгран в занимательной статье Дональда Макклоски:

"Из любой точки вне экономической теории, кроме Отделения математики, доказательства существования конкурентного равновесия, если брать их в качестве конкретного примера, покажутся странными. Они не претендуют на то, чтобы показать, что реально существующая экономика находится в равновесии или что равновесие в ней желательно. Решаемая здесь школьная задача в той или иной мере восходит к утверждению Адама Смита, что капитализм регулирует себя сам и этим хорош. Но доказательства существования равновесия не подтверждают и не опровергают утверждения Смита. Они показывают лишь, что определенные уравнения, описывающие некую существующую на школьной доске экономику, имеют решение, но не дают решения даже этой задачи со школьной доски, не говоря уже о решении, относящемся к реальной экономике. На самом деле проблема сформулирована настолько в общих терминах, что ни на какое конкретное решение, даже для игрушечной экономики со школьной доски, нельзя было бы даже надеяться" (McCloskey D., 1991, p. 8; см. также Morishima M., 1991).

Рой Вайнтрауб (Weintraub E.R., 1985) дал доказательство длиной в целую книгу, что теория ОР должна оцениваться как любое исследовательское направление в математике, а не как теория, которая могла бы в принципе быть опровергнута. Действительно, теорию ОР нужно понимать в духе Лакатоша как "твердое ядро" неоклассической НИП, и как таковое, она, конечно, эмпирически пуста. Затем он излагает историю развития доказательств существования ОР с 1930 по 1954 гг., представляя ее как пример "затвердевания" этого твердого ядра. Он никогда не сомневается в значении доказательств существования равновесия и в плодотворности усилий лучших умов современной экономической науки, которые посвятили четверть века вещи, обладающей по меньшей мере сомнительной ценностью. Кроме того, представление о теории ОР как "твердом ядре" неоклассической НИП можно оспорить на концептуальных и исторических основаниях. Неоклассическая экономическая теория существовала задолго до возрождения тео-

рии ОР в 1930-е годы. Несомненно, маршаллианская экономическая теория является неоклассической, и все же в своих "Принципах" Маршалл низвел ОР до краткого приложения. Аналогично, современная экономическая теория полна теорий частичного равновесия, которые мало опираются даже на модели ОР, не говоря уже о теории ОР. Короче говоря, в рассказе Вайнтрауба что-то не вяжется. С исторической точки зрения, похоже, произошло следующее: теория ОР вторглась в неоклассическую экономическую теорию и по мере своего вторжения стала превращать ее во все более технический, высокоформализованный аппарат для таких суждений об экономике, как будто речь идет об экономике реальной.

Удивительно, насколько быстро экономист, убедивший себя в важности теории ОР, начинает проклинать методологию фальсификационизма как вышедший из моды позитивизм. Так, Вайнтрауб (Weintraub E.R., 1985, p. 169—171; 1989) настаивает, что все факты экономической теории имеют теоретическую окраску, и, следовательно, все представления о теориях, выдвигаемых для рационального объяснения фактов, а также о фактах, используемых для corroborации теорий, есть лишь методологические заблуждения. Аналогичным образом, Хан (Hahn F.H., 1984, p. 4—5; 1985, p. 10—11) остужает наш пыл по поводу опровержимости и настаивает, что существует "понимание" и без способности предсказывать. Эрроу (Arrow K.J., 1987, p. 242) менее категоричен по поводу фальсификационизма, но даже он отказывается от неуклонного требования эмпирических подтверждений. Когда во время интервью его спросили: "Какими критериями вы воспользовались бы для оценки обоснованности одной из теоретических альтернатив?", он ответил:

"Убедительностью. Способствует ли она росту понимания нами экономического мира? Я думаю, глупо говорить, что мы полностью полагаемся на строгие эмпирические свидетельства. Очень важной их частью является наше видение экономического мира. Если вы встречаете новую концепцию, прежде всего возникает вопрос: проясняет ли она ваше видение? Чувствуете ли вы, что лучше стали понимать происходящее в повседневной жизни? Конечно, вопрос о том, выдерживает ли [теория] эмпирические и другие проверки, тоже важен" (см. Aumann R.J. в: Feiwel G.R., 1987, p. 313-315).

Но что из всего этого следует? Не все экономисты заняты теорией ОР, так почему мы должны хулить именно работу

Эрроу, Дебре, Маккензи, Гурвица, Зонненшайна и других? Это всего лишь одна из разновидностей экономической теории. С другой стороны, это самая престижная разновидность экономической теории; она установила стандарты, которых все экономисты стремятся достичь. В ее бесконечные доработки были вложены огромные интеллектуальные ресурсы, и ни одна из этих доработок не дала даже плодотворной отправной точки, от которой можно было бы прийти к содержательному объяснению функционирования экономической системы. Ее основная черта — бесконечная формализация чисто логических проблем без каких-либо забот о выдвижении опровержимых теорем о фактическом экономическом поведении, что, как мы настаиваем, остается фундаментальной задачей экономической теории. Широко распространенное убеждение, будто каждая экономическая теория должна соответствовать стандартам ОР, чтобы ее можно было считать строго научной, возможно, несет главную ответственность за чисто абстрактный и неэмпирический характер, присущий столь значительной части современного экономического мышления.

Теория предельной производительности

Производственные функции

Ортодоксальная теория фирмы выдвигает сильную предпосылку, что всегда можно определить функцию, так называемую производственную функцию, которая дает *максимальный* физический объем выпуска при всех технически возможных комбинациях физических ресурсов и при данном уровне свободно доступного технического знания о связи между ресурсами и выпуском. Принято классифицировать ресурсы по более или менее однородным группам, которые следует именовать "человеко-часами", "машино-часами" и "акрами в год", а не "трудом", "капиталом" и "землей", поскольку предполагается, что рассматриваемые ресурсы являются переменными потока, а не запаса. Далее, опираясь на удобную предпосылку, что определенная таким образом производственная функция фирмы является гладкой, и строго необходимую предпосылку, что фирма максимизирует прибыль (психологическому удовлетворению предпринимателей не придается никакого значения), теория выводит функции спроса на факторы как обратные к функциям их предельной производительности. Если рынки товаров и факторов являются конкурентными, фирмы будут нанимать рабочих, арендовать оборудование и площади до тех пор, пока уровни заработной платы, арендной платы за оборудование и земельных рентных платежей не сравняются с предельной ценностью соответствующих предельных продуктов.

Если предложение услуг этих факторов экзогенно задано, можно сказать, что данная теория "определяет" уровни оплаты труда, капитала и земли. С точки зрения фирмы было бы справедливее сказать, что скорее цены факторов "определяют" предельные продукты, чем наоборот. Даже для фактор-

ных рынков в целом эта теория цен на факторы, основанная на их предельной производительности, покоится на предположении о заданном предложении факторов. Как бывало говорил Дэнис Робертсон, цены факторов "служат мерой" предельных продуктов, а сами цены факторов "определяются" не столько первыми производными производственной функции, сколько максимизирующим поведением производителей. Равенство реальных цен факторов предельным продуктам является равновесным решением системы уравнений, и представляется бессмысленным выделять "предельную производительность" в качестве первичной движущей силы. По этой и другим причинам было бы крайне желательно, чтобы словосочетание "теория распределения, основанная на предельной производительности", исчезло из литературы.

Большинство великих экономистов-неоклассиков XIX в. отказывались объединять производственные функции фирм в агрегированную производственную функцию для всей экономики, вместо этого пользуясь теорией предельной производительности для решения конкретных проблем в духе экономической теории частичного равновесия или, как Вальрас, оперируя дезагрегированным набором *n* производственных функций. Более того, они наотрез отрицали, что теория предельной производительности дает готовые ответы на великие вопросы о распределении прав собственности и справедливом распределении; все они хорошо усвоили урок, данный Джоном Стюартом Миллем: законы распределения, в отличие от законов производства, могут решительно изменяться в результате коллективного действия.

Представление, согласно которому распределение дохода можно объяснить, просто прибегнув к принципам предельной производительности, воплощенным в агрегированной производственной функции типа Кобба—Дугласа, было впервые озвучено в "Теории заработной платы" Хикса (1932), в частности, в главе 6 этой книги. После нескольких лет, в основном посвященных исследованию изобретенной Хиксом *эластичности замещения*, кейнсианская революция привела к тому, что круг вопросов, поднятых Хиксом, перестал пользоваться популярностью. И только после Второй мировой войны то, что Самуэльсон назвал неоклассической теорией производства и распределения, овладело головами экономистов. После основополагающей статьи Солоу 1957 г. оценка агрегирован-

ных производственных функций для измерения факторов роста и выдвижения гипотез о природе технического прогресса стала распространенной практикой в экономических исследованиях, несмотря на глубокие затруднения, связанные с самой концепцией *агрегированной* производственной функции (см. Blaug M., 1980, p. 469-471).

Значительная часть проделанной в данном направлении эмпирической работы представляла собой немногим более, чем "измерение без теории"¹. В ходе этого процесса возникла *упрощенная (simpliste)* теория предельной производительности, в 1960-е годы присутствовавшая в большинстве журнальных статей: один или два производимых товара; два фактора; дважды дифференцируемые агрегированные производственные функции с постоянной отдачей от масштаба; гибкий однородный капитал; монотонная связь между капиталовооруженностью труда и нормой отдачи на капитал; невоплощенный (disembodied) технический прогресс, нейтральный или интенсивный по какому-либо фактору; совершенная конкуренция; мгновенная адаптация и отсутствие информационных издержек. Даже "новая количественная экономическая история" этого десятилетия была серьезно заражена таким способом теоретизирования, в котором драматические выводы о прошлом следовали из глобальных измерений немногочисленных, тщательно подобранных микроэкономических переменных (см. McClelland P.D., 1975, p. 194-201, 230-237).

Какие практические выводы можно извлечь из *упрощенной* теории распределения по предельным производительностям? Радикальные критики ортодоксальной экономической теории убеждены, что проблемы профсоюзов, структуры власти в корпорации, состояния совокупного спроса и государственной политики в отношении доходов и цен, каждая из которых имеет отношение к вопросам распределения доходов, неоклассическая теория тем или иным образом перепо-

¹ В получившем широкое признание обзоре литературы по производственным функциям Уолтерс заключал: "После знакомства с проблемами агрегирования можно усомниться, имеет ли смысл оперировать такой концепцией, как агрегированная производственная функция. Разнообразие режимов конкуренции и технологических условий в современных экономиках предполагает, что мы не в состоянии приблизиться к базовым требованиям, необходимым для разумного агрегирования, нигде, кроме, возможно, фирм одной и той же отрасли или узких секторов экономики" (Walters A.A., 1963, p. 11).

ручает "социологии", а сама она объясняет уровни заработной платы и прибыли просто технологией, потребительскими предпочтениями и заданным предложением факторов. От этой критики не стоит отмахиваться, но она содержит некоторую путаницу в терминах. Под *теорией распределения* критики понимают теорию, объясняющую доли факторов производства в совокупном доходе, в то время как в ортодоксальной экономической науке теория распределения доходов — это теория цен факторов: фактически до Хикса общепринятой теории, объяснявшей доли заработной платы и прибыли в национальном доходе, не существовало. Хикс дал нам ее, но ее точное значение часто понимают неверно. Хорошо это или плохо, но это не запрещает некоторым верить, что "классовая борьба" оказывает большое влияние на распределение дохода и даже на уровни прибыли и оплаты труда.

Теория относительных долей дохода Хикса

Теория Хикса "привила" трехзвенную классификацию инноваций в терминах относительных долей в доходе к стандартной теории ценообразования на факторы на основе предельной производительности, намеренно распространяя аргументы на уровень всей экономики в целом. По Хиксу, "нейтральный" технический прогресс оставляет неизменной капиталовооруженность при постоянных относительных ценах факторов; а по Харроду, он оставляет неизменной капиталоемкость при заданной ставке процента; оба соглашаются, что он не повлияет на относительные доли вознаграждения труда и капитала в общем доходе (см. **Blaug M.**, 1980, p. 472—478). В последующие годы много сил было потрачено на попытки показать, что эти два определения совпадают только при условии, когда агрегированная производственная функция имеет эластичность замещения, равную единице, как, например, в производственной функции **Кобба—Дугласа**. Измерения на агрегированных данных, как правило, подтверждали гипотезу **Кобба—Дугласа**, но на уровне отраслей вскоре оказалось необходимым придавать производственным функциям эластичности замещения, не равные единице, аналогично тому, как это делается в так называемых производственных функциях с постоянной элас-

тичностью замещения (CES). Во всех подобных случаях факты легко поддаются хиксианской интерпретации по той простой причине, что теория Хикса, будучи всецело таксономической, способна учесть все, что угодно.

В широком обзоре литературы по техническому прогрессу Кеннеди и Тирлуолл заключают: «Ни модель чистой конкуренции, ни незначительные отступления от нее в сторону монополии или олигополии не дают нам возможности предсказывать влияние технического прогресса на распределение; в лучшем случае мы располагаем определениями технического прогресса, "нейтрального по Харроду" или "нейтрального по Хиксу". Они позволяют нам давать мудрые объяснения *ex post*, но *ex ante* все остается крайне неопределенным» (Kennedy C. and Thirlwall A.P., 1972, p. 49). Аналогично, делая обзор теории распределения доходов, Джонсон недвусмысленно утверждает, что "эластичность замещения в том виде, в котором она употребляется в теории распределения, является тавтологией, так же как является ей маршаллианская концепция эластичности спроса... в обоих случаях главной проблемой остается измерение, а не заявления о выводах из результатов гипотетических измерений" (Johnson H.G., 1973, p. 42). Далее он замечает, что "никакой теоретический аппарат не даст причинно-следственного объяснения функциональных долей дохода, но мы можем измерить изменения наблюдаемых ресурсов и затем в свете теоретических концепций интерпретировать результат" (p. 191). К сожалению, когда сами теоретические концепции, такие как агрегированная производственная функция, имеют лишь слабую связь с микроэкономическим поведением, интерпретация результата может не помочь нам продвинуться вперед. Даже теория индуцированных инноваций, которая, как казалось некоторое время, дает захватывающую перспективу объяснить технический прогресс эндогенно, как процесс, в ходе которого фирмы "учатся" экстраполировать прошлые тенденции развития факторосберегающих технологий, постепенно исчезла в силу недостатка ясных микроэкономических оснований (Bronfenbrenner M., 1971, p. 160-162; **Blaug M.**, 1980, p. 481-484; **Nordhaus W.D.**, 1973). Неудивительно, что автор ведущей книги по распределению доходов, являющийся "осторожным сторонником" неоклассической экономической теории, в конечном счете приходит к выводу, что "при нынешнем состоянии науки прогнозиро-

вание долей дохода лежит за пределами наших возможностей" (Pen J., 1971, p. 214)².

Собственно говоря, трудно понять, почему кого-то должно интересовать прогнозирование относительных долей дохода. Такие прогнозы не имеют почти никакой практической значимости в процессе торга при заключении коллективного договора, поскольку, варьируя методы измерения долей, мы можем заставить цифры выглядеть практически как нам угодно (Blaug M., 1980, p. 511). Особо интересной теоретической проблемой относительные доли дохода также назвать нельзя. Конечно, доля труда в общем доходе по определению равна среднему уровню заработной платы, деленному на средний продукт труда во всей экономике; аналогично, доля прибыли по определению равна средней норме прибыли на инвестированный капитал, деленной на средний продукт капитала (или умноженной на капиталоемкость). Но средние продукты труда и капитала в стандартной теории не являются "поведенческими" переменными; экономические агенты не максимизируют и не минимизируют их; никакие производители или потребители, никакие рабочие или капиталисты не реагируют на них; это просто величины *ex post*, которые могут быть и были измерены, но которым тем не менее недостает определенного теоретического статуса. Таким образом, можно прекрасно обладать теорией заработной платы или нормы прибыли, не имея теории доли заработной платы и доли прибыли, и наоборот. Суть дела в том, что доли распределения являются результатом взаимодействия многих сил, и любая теория, которая пытается подходить к ним напрямую, делает столько "героических" упрощающих предпосылок, что результаты оказываются просто аналитическими кунштюками. Кроме почтения к традициям прошлого, особенно к некоторым вопросам, поставленным Рикардо, лично я не вижу убедительных причин, оправдывающих навязчивую озабоченность проблемой долей распределения в работах как критиков, так и защитников теории предельной производительности.

²Липси (Lipsey R.G., 1989, p. 339–340), практически единственный среди авторов учебников, соглашается с Пенем и сомневается, что проверяемая теория распределения на макроуровне, когда она появится (если она вообще появится), будет теорией предельной производительности. Хикс (Hicks J.R., 1965, p. 172), однако, остался убежден, что старый аппарат кое на что способен.

До тех пор, пока мы придерживаемся ортодоксальной теории распределения дохода, сформулированной в терминах общего равновесия, нам вряд ли удастся найти решения, которые потрясут мир. Повторяю, можно сказать, что в этой теории функциональное распределение доходов "определяется" начальным распределением ресурсов между домохозяйствами, их предпочтениями, производственными функциями фирм и мотивами поведения фирм и домохозяйств. Но теория "не объясняет", почему наступает равновесие (если оно наступает) или почему оно должно сохраняться, и в этом смысле не дает *причинного* объяснения функционального распределения доходов. Короче говоря, неоклассическая, как и нео-неоклассическая теория функционального распределения доходов, имеют куда более скромные притязания по сравнению с тем, что утверждают многие ее противники. Как справедливо говорит Хан:

"Я называю теорию распределения неоклассической, если она использует модель совершенной конкуренции в постоянном равновесии... Эта теория не дает простых ответов на вопрос, почему доля заработной платы или прибыли такова, как она есть. Данный вопрос возникает из нашего интереса к распределению доходов между общественными классами, а общественный класс не относится к объясняющим переменным неоклассической теории... С одной стороны, приверженцы неоклассической теории не смогли устоять перед искушением давать простые ответы на социологически мотивированные вопросы. С другой — экономисты, находящиеся под впечатлением от неадекватности модели по отношению к таким вопросам... критиковали ее логические основания, которые как раз выглядят лучше всего" (Hahn F.H., 1972, p. 2).

Проверки теории предельной производительности

Итак, мы выяснили, что теория цен факторов производства, объясняющая их через предельную производительность, имеет весьма скромные возможности. Кроме того, эта теория глубоко абстрактна, ибо сформулирована в настолько общих терминах, что практически бесполезна при ответе на специфические вопросы, например, о структуре заработной платы на рынках труда. Сказанное хорошо иллюстрирует серия вопросов, которые задает Лестер Туроу (Thurow L.C.,

1975, р. 211—230) в своем «Руководстве по предельной производительности: "сделай сам"».

Выплачивают ли рабочим их предельный продукт в каждый момент времени или им платят предельный продукт только за весь период их рабочей карьеры? Если верить Гэри Беккеру, который различает "общую" и "специальную" подготовку (см. *Blaug M.*, 1972, р. 192—199), заработки рабочих, находящихся в процессе общей подготовки, неминуемо оказываются меньше их текущего предельного продукта, в то время как для рабочих, находящихся в процессе специальной подготовки, верно обратное. *Общая подготовка* определяется как подготовка, повышающая производительность ее получателя вне зависимости от фирмы, на которую он работает, в то время как *специальная подготовка* определяется как подготовка, повышающая будущую производительность ее получателя исключительно в фирме, которая его обучает. У фирм, работающих в условиях конкуренции, нет стимулов оплачивать издержки общей подготовки, поскольку они не могут быть уверены, что сохранят обученных работников. В результате издержки общей подготовки перекладываются на обучаемых путем снижения их зарплаток в период обучения. С другой стороны, работники, получающие специальную подготовку, должны зарабатывать не меньше, чем в любом другом месте, чтобы у них был стимул продолжать работать именно в данной фирме; фирмы компенсируют для себя издержки этой специальной подготовки, платя уже обученным работникам меньше, чем составляет их предельный продукт. Таким образом, если мы рассмотрим оплату труда молодых работников, то можно ожидать, что лишь те, кто прошел специальную подготовку, будут получать свой текущий предельный продукт; следовательно, на совершенно конкурентном рынке труда его зарабатывают немногие работники. Ясно, что в этих обстоятельствах проверить теорию установления заработной платы на основе предельной производительности труда будет весьма непросто.

Далее, мы можем задаться вопросом, платят ли предельный продукт каждому отдельному работнику или по группам работников, имеющих одинаковые навыки, поскольку среди них трудно выделить лучших и худших, вследствие чего некоторым работникам данной категории будут платить больше, а некоторым — меньше их личного предельного продукта. Сходные аргументы применимы и к другим группировкам работников, например, по полу, возрасту и специальному для конкретной

отрасли уровню образования, когда фирмы также могут, по крайней мере поначалу, платить членам этих групп одну и ту же заработную плату ввиду проблем с точным измерением предельного продукта. Если же, как часто утверждается, значительная часть операций в промышленности в настоящее время выполняется командами работников, координирующих свои усилия, членам команды могут выплачивать средний предельный продукт их команды не только вначале, но и на протяжении всей их трудовой карьеры, просто потому, что невозможно выделить их индивидуальный вклад в производство; в этих условиях ни один работник также не будет в точности зарабатывать свой предельный продукт. И здесь мы снова видим, насколько трудноразрешимы проблемы проверки сравнительно-статистических предсказаний теории предельной производительности.

Все эти затруднения существовали бы даже в условиях совершенной конкуренции на товарных и факторных рынках. Но в реальном мире многие работники трудятся в неконкурентных отраслях, где существует возрастающая отдача от масштаба. В этом случае некоторым факторам соответствует меньший предельный продукт, и таким фактором вполне может оказаться труд. Кроме того, реальные ставки заработной платы могут быть неравновесными, и в любом случае они испытывают влияние условий предложения труда на разных локальных рынках, не говоря уже о неравном распределении предпочтений работников относительно их неденежных выгод.

Далее, в рамках кейнсианской макроэкономики имеются неравновесные теории, призванные объяснить существование устойчивой вынужденной безработицы даже в фазе бума в экономических циклах (см. *Lindbeck A. and Snower D.V.*, 1985). Одной из них является так называемая теория "эффективной заработной платы" (*efficiency wage*), согласно которой работодатели готовы платить рабочим сверх их конкурентной заработной платы, то есть сверх ценности их предельного продукта или выручки от него, и сверх той заработной платы, за которую рабочие в целом готовы работать. Работодатели поступают так, поскольку им трудно отличить высококвалифицированных рабочих от низкоквалифицированных, но они знают, что заработная плата, равная среднему предельному продукту всех рабочих, побуждает высококвалифицированных рабочих увольняться и искать лучшие условия для приложения своего труда. Кроме того, за рабочими необходимо следить, чтобы они не

Переключение, обратное переключение и тому подобное

отлынивали от работы и не симулировали, и чем выше заработная плата, тем тяжелее потери при увольнении рабочего за нарушение дисциплины. В том и в другом случае ставки заработной платы устанавливаются на уровне выше конкурентного, для того чтобы сохранить высококвалифицированную рабочую силу и стимулировать рабочих к прилежному труду. Короче говоря, в нормальных обстоятельствах мы вряд ли обнаружим заработную плату, равную предельной производительности труда (Fisher S., 1991, p. 27-28; Nickell S., 1991, p. 153-157).

Возможно, теперь мы уже сказали достаточно для того, чтобы предположить: знаменитая (или печально знаменитая) теория установления заработной платы на основе предельной производительности труда никогда не формулировалась достаточно подробно, чтобы объяснить наблюдаемую структуру относительных ставок заработной платы. Поэтому неудивительно, что она редко проверялась, и даже в тех случаях, когда ее пытались проверить, результаты оказывались неубедительными. Если попытаться резюмировать факты в одном предложении, то самое большее, что мы можем сказать, — это то, что теория предельной производительности достаточно успешно предсказывает изменения дифференциалов заработной платы между отраслями и профессиями в очень долгосрочном периоде, но краткосрочные изменения в дифференциалах заработной платы она предсказывает весьма неудачно (см. Burton J.F. et al., 1971, особ. p. 275—280; Perlman R., 1969, chs. 4, 5)³. Эмпирический статус теории цен факторов производства, основанной на их предельной производительности, таким образом, остается неопределенным. Конечно, то же самое можно сказать и о многих иных экономических теориях. Но теория предельной производительности больше других страдает от отсутствия четко установленных границ ее применимости к конкретным проблемам. На протяжении всей своей долгой истории она в значительной степени оставалась абсолютно общим тезисом, не имеющим конкретного содержания.

Измерение капитала

Теория оплаты труда на основе его предельной производительности никогда не испытывала недостатка в критиках, но теория, объясняющая ставку процента через предельную производительность капитала, по крайней мере до недавних пор, отделялась лишь легкими "царапинами". Однако в 1950-е годы Джоан Робинсон, за которой вскоре последовали другие кембриджские экономисты (из того Кембриджа, что находится в Великобритании), положила начало совершенно новой атаке на так называемую теорию распределения, основанную на предельной производительности. Эта атака в первую очередь была направлена против хиксианского упрощения неоклассической теории цен на факторы, сводящего всю экономику к модели с двумя факторами и одним товаром. Утверждалось, что запас капитала в экономике, будучи скорее совокупностью разнообразных машин, нежели однородным фондом покупательной способности, не может — в отличие от "труда" и "земли" — быть измерен в собственных технических единицах; оценка капитала предполагает существование конкретной ставки процента, а это означает, что ставка процента не может определяться предельным продуктом капитала, иначе мы начинаем ходить по кругу; следовательно, теория предельной производительности не может объяснить природу ставки процента.

Большая часть этой критики отпадает, если мы заменим упрощенную формулировку теории предельной производительности дезагрегированной вальрасовой версией, которая не использует и не подразумевает концепцию агрегированной производственной функции, как, впрочем, и понятия общего запаса капитала в качестве экономической переменной. Более того, идея, что

³ Из всех работ по экономике труда учебник Перлмана выделяется своим глубоко попперианским духом.

агрегированию капитальных благ, мол, сопутствуют трудности, которых не возникает при агрегировании труда, не говоря уже о товарах, является просто популярным заблуждением (Blaug M., 1980, p. 408). Даже если необходимо измерять капитал в его собственных технических единицах, чтобы осуществлять грубые сравнения экономик в различных равновесных стационарных состояниях, вопрос о естественной единице измерения капитала не встает, если нас интересуют, как это всегда и бывает, качественные выводы с незначительными отклонениями от положения равновесия. Когда же мы хотим иметь дело с такими отклонениями, различные капитальные блага действительно агрегируются в общий фонд покупательной способности; единая равновесная ставка процента на денежный капитал, инвестированный в конкурирующие проекты, возникает только потому, что инвесторам безразлично, какую физическую форму из множества возможных имеют капитальные блага.

Существование функции спроса на капитал

Однако у кембриджских критиков есть еще один "гуз в рукаве". В упрощенной теории предельной производительности капиталоемкости экономики связана исключительно с относительными ценами факторов, в частности, падение ставки процента или рост уровня оплаты труда неизбежно влечет за собой рост среднего уровня капиталовооруженности в экономике. Но какой бы версии теории предельной производительности мы ни придерживались, говорят кембриджские критики, невозможно показать, что падение ставки процента всегда будет менять иерархию наиболее прибыльных из имеющихся сейчас технологий одним и тем же образом, который приводит к росту общей капиталоемкости экономики. Это происходит из-за феномена *двойного переключения*, или *обратного переключения*, который может иметь место даже при строго неоклассических условиях совершенной конкуренции, совершенной информации, мгновенной адаптации, непрерывно дифференцируемых производственных функций фирм и максимизации прибыли. Утверждают, что феномен обратного переключения разрушает логическую состоятельность неоклассической теории распределения: если не существует строго монотонной связи между изменениями ставки процента и изменениями капиталоемкости,

мы должны отказаться от идеи объяснения ставки процента в терминах относительной редкости капитала в экономике, что в конечном счете является основой теории, объясняющей ставку процента через предельную производительность, и фактически должны отказаться от всех представлений об обратной зависимости функции спроса на капитал от ставки процента.

1960-е годы прошли под знаком серьезных дебатов о состоятельности концепции обратного переключения. Нет необходимости делать обзор истории "великого спора о обратном переключении", закончившегося безоговорочной капитуляцией Самуэльсона, который ранее отрицал возможность обратного переключения кроме как в необычных обстоятельствах, поскольку Джефффри Харкерт (Harcourt G.C., 1972, ch. 4) уже описал этот чрезвычайно поучительный эпизод в истории современной экономической мысли, кадр за кадром. Что, собственно, такое обратное переключение? Простейшую иллюстрацию его приводит Самуэльсон в своей декларации о безоговорочной капитуляции 1966 г. В этой иллюстрации приводятся два технологических процесса производства заданного товара за одно и то же время, но с разными затратами труда и без каких-либо машин (см. Blaug M., 1980, p. 523). Легко показать, что процесс с меньшими затратами труда не обязательно будет более выгодным при всех возможных ставках процента: если необходимый труд используется на более ранней стадии производства, при высокой ставке процента этот процесс окажется более затратным, поскольку при использовании метода сложных процентов подлежащее выплате вознаграждение труда будет расти быстрее. Также легко показать, что существуют схемы использования труда в этих процессах, при которых менее трудозатратный процесс оказывается прибыльнее при низких ставках процента, менее прибыльным из двух при более высоких ставках и вновь наиболее прибыльным при еще более высоких ставках. Это и есть феномен обратного переключения. В этом простом примере он возникает в силу воздействия изменений ставки процента на общую сумму вознаграждения, выплачиваемого в конечном счете рабочим, что влияет на сравнительные издержки труда, используемого в разное время в различных, но одинаковых по продолжительности технологических процессах производства одного и того же товара. В более сложных примерах этот феномен проистекает из ступенчатого характера использования факторов в идентичных производственных технологиях,

различной продолжительности альтернативных технологических процессов, а также из того, что получаемый с их помощью товар иногда служит ресурсом для других производств.

Эмпирическая значимость обратного переключения

Теперь уже все согласны, что обратное переключение возможно, и его возникновение разрушило бы концепцию строго монотонной связи между капиталоемкостью и относительными ценами факторов. Но насколько вероятно возникновение обратного переключения? Самуэльсон, признавая обоснованность теоремы о переключении, выразил некоторые сомнения в ее эмпирической значимости, и Хикс предположил: "Похоже, что обратное переключение находится на самой границе области возможного" (Hicks J.R., 1973, p. 44). Кембриджские экономисты, с другой стороны, настаивали, что обратное переключение и связанный с ним феномен обращения капитала (*capital reversing*) (более низкие вместо более высоких уровней капиталоемкости при снижении ставки процента) чрезвычайно вероятны и на самом деле обычно имеют место, но они не попытались ни оценить эмпирическую значимость переключения, ни обсудить, как бы это можно было сделать. Ясно, что это было бы непростой задачей. Строго говоря, изменения в уровнях капиталоемкости вследствие изменений относительных цен факторов подразумевают мгновенные перемещения между альтернативными равновесными стационарными состояниями, что совсем не похоже на исторический процесс замены труда капиталом, который приходит нам всем на ум, когда мы встречаемся с утверждением, что богатая капиталом экономика типа американской будет характеризоваться более низкой ставкой процента, чем богатая трудовыми ресурсами экономика типа индийской.

Оказавшись перед лицом знакомой проблемы проверки сравнительно-статических утверждений и не желая изучать распространенность обратного переключения с помощью утомительных микроэкономических исследований длительности производственных процессов и соответствующих временных графиков использования ресурсов, кембриджские экономисты нашли прибежище в аналитических теоремах об условиях, необходимых

для того, чтобы избежать переключения. Наиболее знаменитая из них показывает: для того, чтобы предотвратить переключение в *n*-секторной модели с фиксированными технологическими коэффициентами, нам нужно хотя бы одно капитальное благо, которое было бы исключительным в том смысле, что (1) в его производстве используется каждый существующий в экономике ресурс и (2) его собственное производство описывается непрерывно дифференцируемой неоклассической производственной функцией с переменными коэффициентами. Похоже, кембриджские экономисты находят эти условия слишком строгими, чтобы они имели место в реальном мире, на основании чего заключают, что обратное переключение является общим правилом, а не исключением (Harcourt G.S., 1972, p. 171n), но другие экономисты, пройдя тот же путь, пришли к совершенно противоположному выводу (Eltis W.A., 1973, p. 115—116, 123—125). Аналогично, было показано, что эмпирическая значимость переключения зависит от того, (1) опускается ли ставка процента ниже критического уровня и (2) падают ли цены товаров, когда фирмы возвращаются к ранее использовавшимся технологиям (Ferguson C.E. and Allen R.F., 1970). Итог этого спора пока, кажется, заключается в том, что оценка вероятности переключения должна основываться на оценке взаимозаменяемости факторов в экономике, а этот вопрос вряд ли будет окончательно разрешен в ближайшем будущем.

В любимых моделях Кембриджской школы всегда используются линейные леонтьевские технологии — каждый продукт в каждом секторе производится по единственной технологии с фиксированными коэффициентами — и это, естественно, перекладывает бремя взаимозаменяемости факторов на потребителей, предпочитающих один выпускаемый набор другому, а поскольку за разными наборами стоят разные технологии, то взаимозаменяемость факторов "входит через заднюю дверь". Иными словами, даже в наихудшем случае, когда взаимозаменяемость факторов исключена по предположению, некоторая степень взаимозаменяемости все равно привносится структурой конечного спроса, включающего спрос иностранных покупателей. Этот результат становится еще более вероятным, если мы принимаем "анализ видов деятельности" (*activity analysis*) в качестве способа описания технических возможностей, доступных фирмам, находящимся на полдороги между производственными функциями с жестко фиксированными и перемен-

ными коэффициентами (см. **Blaug M.**, 1980, р. 431—435). Следовательно, неочевидно, что переключение между технологиями действительно происходит. Если не происходит обратного переключения, мы все равно можем сталкиваться с обращением капитала (**Harcourt G.S.**, 1972, р. 128-129, 145-146), но для того, чтобы получить этот результат, потребуются еще более причудливые предпосылки о технологии — такие, как наличие больших разрывов между коэффициентами использования факторов в различных технологиях. Если мы не можем заставить себя поверить в то, что переключение — это распространенное явление, убедить себя в том, что обращение капитала когда-нибудь может произойти, еще труднее.

Таким образом, нет ничего абсурдного в знаменитом заявлении Фергюсона (**Ferguson C.E.**, 1969, р. xvii, 266) о "вере" в неоклассические аллегории до тех пор, пока "эконометристы не смогут дать нам ответы". Самуэльсон в 10-м издании своего базового учебника выражает схожие чувства: "наука политическая экономия пока что не располагает эмпирическими знаниями, чтобы решить, к какому идеализированному полярному случаю ближе реальный мир: (а) неоклассическим аллегориям или (б) простой парадигме обратных переключений" (**Samuelson P.A.**, 1976, р. 618). И Джоан Робинсон (**Robinson J.**, 1975, р. 82), и Харкерт (**Harcourt G.S.**, 1972, р. 25, 29, 122; 1976, р. 37, 58), однако, не согласны, что вопрос может быть разрешен с помощью эмпирических фактов: обратное переключение и обращение капитала, по их словам, являются утверждениями об альтернативных равновесных состояниях, и такие контрфактические возможности в реальном мире не могут наблюдаться никогда, даже в принципе.

Если принимать это фантастическое заявление всерьез, оно бы сделало всю неоклассическую исследовательскую программу неуязвимой для эмпирического опровержения. Возьмем самый простой из возможных примеров стандартных неоклассических прогнозов: налог на производителей масла вызовет рост цены масла, поскольку он смещает кривую предложения масла влево; чтобы проверить этот прогноз, взглянем на цены масла, удостоверившись всеми возможными средствами, что за период наблюдения кривая спроса на масло не смещалась. "Э, нет, — сказали бы нам Робинсон и Харкерт, — вы сравниваете два альтернативных состояния равновесия, при переходе между которыми проходит логическое, а не какое-то конкретное

время, и поэтому ваш прогноз не может, строго говоря, быть эмпирически опровергнут". Эта увертка, конечно, облегчила бы защиту неоклассической экономической теории, но лишь ценой смены методологии фальсификационизма на методологию эссенциализма (см. выше, главу 4). По сути, несмотря на поддержку Джоан Робинсон попперовских идей на словах (**Robinson J.**, 1977, р. 1318—1320, 1323), работы Кембриджской школы постоянно впадают в эссенциалистскую аргументацию.

Заявлять о своем убеждении, что в один прекрасный день эконометристы выполнят обещанное — совсем другое дело. История как естественных, так общественных наук полна примерами подобной "веры", то есть решениями скорее игнорировать логические аномалии теории до тех пор, пока не будет доказана их эмпирическая важность, чем оставлять целые области интеллектуальных усилий без какой бы то ни было теоретической основы. Как показали Поппер и Лакатош, нет ничего иррационального в склонности ученых придерживаться исследовательской программы несмотря на аномалии, если лучшей конкурирующей программы не существует. Продолжая наш предыдущий пример, дело обстоит так, как если бы один экономист сказал другому, утверждающему, что конкретный налог на производителей масла с большой вероятностью вызовет рост цены масла, что его рассуждения основаны на ортодоксальном представлении, согласно которому все кривые спроса имеют отрицательный, а кривые предложения — положительный наклон, и равновесие находится в точке пересечения кривых; между тем современная теория потребительского выбора показывает, что кривые спроса могут иметь положительный наклон точно так же, как и отрицательный; следовательно, исходное утверждение о налоге на производителей масла может оказаться как истинным, так и ложным. Большинство экономистов, оказавшись лицом к лицу с подобными аргументами, ответили бы, что кривые спроса с положительным наклоном в принципе возможны, но немногочисленны и встречаются редко и что эмпирические исследования статистических кривых спроса фактически еще ни разу не дали ни одного убедительного примера такой кривой (см. выше, главу 6). Аналогично, можно признать, что обратное переключение и обращение капитала являются вполне возможными явлениями, но до тех пор, пока не будет показано, что они действительно имеют место, экономистам не стоит выбирать свои учебники по теории цен, экономике труда, теории

роста и экономике развития только потому, что изложенные там модели содержат несколько **неперевариваемых аномалий**¹.

Хаусман отрицает наличие аналогии между существованием товаров Гиффена и кривых спроса с положительным наклоном в теории спроса, с одной стороны, и обратным переключением и обращением капитала в теории капитала и ставки процента — с другой: "Специалисты по теории спроса знают, что товаров Гиффена мало. Они знают, почему такие товары существуют. Они могут успешно предсказывать, что определенные товары в определенных экономиках... вероятно, будут товарами Гиффена. Специалисты по теории капитала, с другой стороны, не знают, широко ли распространено обращение капитала. До недавних пор у них не было теории, объясняющей это явление... Специалисты по теории капитала также неспособны предсказать, когда произойдет обращение капитала... Нет оснований заявлять, что обращение капитала зависит лишь от незначительных поправок в упрощенных теориях капитала" (Hausman D.M., 1981b, p. 81—82). Это без сомнения так, но вопрос по-прежнему состоит в том, чтобы *количественно* оценить значимость обратного переключения и обращения капитала; теперь мы знаем, что они могут произойти, но не знаем, происходят ли. Представители Кембриджской школы соглашаются, но не признают, что бремя доказательства возложено на них: "когда логическая возможность обратного переключения и обращения капитала установлена, обосновывать свою позицию эмпирически необходимо именно тем, кто игнорирует эти возможности" (Steedman I., 1991, p. 441). Иначе говоря, если я покажу, что зеленые лебеди вполне могут существовать, а вы будете отрицать, что они действительно существуют, то именно *вам* и следует доказывать свою правоту, объездив весь мир и осмотрев все места, где встречаются лебеди. Какая удобная позиция и какая возможность отвергать любое правило, имеющее хоть какие-то исключения!

Действительно ли кембриджские критики верят в декларируемый ими на публике агностицизм в отношении теории капи-

¹ Между тем некоторые кембриджские критики верят, что вопрос уже решен. Так, Нелл замечает: "Товары Гиффена и загибающиеся назад кривые предложения труда являются очевидно *исключительными* случаями. Наоборот, в многосекторной экономике обратное переключение и обращение капитала выглядят общим правилом, а не исключением" (Nell E.J., 1972b, p. 511). Ни одно, ни другое утверждение не подкрепляется никакими эмпирическими свидетельствами.

тала? Стали бы они заходить настолько далеко, чтобы отрицать, что, в общем, Индии и Китаю следует отдавать предпочтение **трудоемким технологиям**? (Sen A.K., 1974). Несомненно, в конкретных случаях нам все равно придется осуществлять детальную оценку проектов, но, вероятно, мы были бы удивлены, обнаружив, что экономика, в избытке располагающая трудовыми ресурсами, использует такую же капиталоемкую технологию, как Америка или Великобритания. А если так, не признаем ли мы тем самым незначительность обратного переключения и обращения капитала в реальном мире, по крайней мере, при сопоставлениях различных экономик? Короче говоря, мы совершенно обоснованно сохраняем неоклассическую теорию распределения в тех границах, *на которые она распространяется*, если при этом добавляем, что распространяется она не слишком далеко.

Бурмайстер (Burmeister E., 1991, p. 470—471), который уж точно является неоклассическим экономистом, если таковые вообще существуют, отмечает невнимание экономического сообщества в последние годы к феномену обратного переключения. Модели с неоднородным капиталом рассматриваются так, как если бы они были моделями с единственным капитальным благом — что, строго говоря, некорректно — на тех основаниях, что последние дают достаточно хорошие ответы на некоторого рода вопросы. Однако вовсе не ясно, что представляют собой сами эти вопросы, кроме чисто логических головоломок о той или другой экономической модели. Хаусман в еще одном обзоре дебатов об обратном переключении приходит к выводу: "Экономисты не понимают феноменов капитала и ставки процента. Они не понимают, почему ставка процента обычно положительна (и следовательно, не понимают, как может функционировать капитализм)" (Hausman D.M., 1981b, p. 191). Раз так, то мы имеем убийственный обвинительный акт одному из самых желчных споров в современной экономической теории. Но в действительности это не так. Дело скорее заключается в том, что причина существования положительной ставки процента имеет (если вообще имеет) мало общего со статической теорией равновесия, которая послужила ареной для великих споров об обратном переключении; она покоится на присутствующей в динамической модели ценообразования неопределенности в стиле Найта и Шумпетера. Но это уже другая история.

Глава 11

Теория международной торговли Хекшера—Улина

Теорема Хекшера—Улина

Рикардо видел причину международной торговли в относительной неспособности капитала перетекать через национальные границы и объяснял товарную структуру мировой торговли устойчивыми различиями в производительности труда между странами. Предполагая, что относительные цены товаров меняются пропорционально относительным затратам труда на их производство, он показал, что свободная торговля приведет к тому, что каждая страна будет экспортировать те товары, по которым она обладает сравнительным преимуществом, и что такая торговля будет взаимно более выгодной по сравнению с состоянием самодостаточности.

Рикардианская теория не пыталась объяснять различия в производительности, вызывающие межстрановые различия в сравнительных издержках, которые в свою очередь порождают международную торговлю. В современной теории Хекшера—Улина эти различия в производительности связываются с межстрановыми различиями в первоначальной наделенности факторами, которые и несут все бремя объяснения. Более очевидные детерминанты структуры товарооборота международной торговли, такие как различия между странами в качестве факторов, а также различия в производственных функциях для рассматриваемых товаров, намеренно исключаются по предположению. Теория Хекшера—Улина достигает кульминации в том, что теперь известно как *теорема Хекшера—Улина* (ТХУ) о структуре международной торговли: страна экспортирует те товары, в производстве которых интенсивно используется относительно изобильный в данной стране фактор, и импортирует те, в производстве которых интенсивно ис-

пользуется относительно редкий фактор. Эта теорема правдоподобна, но и достаточно смела: она объясняет структуру международной торговли только условиями предложения; если, например, в какой-то стране спрос смещен в сторону тех товаров, которые более интенсивно используют распространенный фактор, ТХУ может не соблюдаться.

Теорема Самуэльсона о выравнивании цен на факторы

Своей современной формой модель Хекшера—Улина больше обязана нескольким статьям, опубликованным Самуэльсоном в конце 1940 — начале 1950-х годов, чем положениям основополагающей статьи Хекшера 1919 г., обновленным и расширенным в "Межрегиональной и международной торговле" Улина (1933). Многие из переменных, которые Хекшер и Улин считали значительными, такие, как параметры спроса и экономия на масштабе, выпали из обсуждения и дальнейшее развитие теории существенно отклонилось от поставленной двумя основоположниками задачи — объяснить фактически наблюдаемую структуру международной торговли. Хекшер и Улин предполагали, что в той мере, в которой международная торговля заменяет движение факторов между странами, свободная торговля будет выравнивать степень редкости факторов и, следовательно, цены на них по всему миру; при этом Улин видел веские основания считать, что данный процесс тем не менее не закончится абсолютным выравниванием. Самуэльсон, однако, посвятил много сил, чтобы вывести следствие из ТХУ, а именно, *теорему о выравнивании цен факторов* (ТВЦФ): при некоторых особых условиях (совершенная конкуренция, нулевые транспортные издержки, неполная специализация, одинаковые линейно однородные производственные функции, одинаковые гомотетические предпочтения, отсутствие внешней экономии, постоянная относительная интенсивность использования факторов при всех относительных ценах факторов, однородность факторов по качеству и число факторов, не превышающее число товаров) свободная торговля приведет к полному, а не частичному выравниванию цен факторов. Эта элегантная формулировка была впоследствии обобщена до n стран, n факторов и n товаров,

чего нельзя сказать о ТХУ, которая и по сей день остается теоремой для случая двух стран, двух факторов и двух товаров (Bhagwati J., 1965, p. 175-176).

Парадокс Леонтьева

Хотя эмпирические проверки "денежной" теории международной торговли (или классической теории трансфертного механизма) восходят к 1920-м годам, чистая или "реальная" теория международной торговли в своей рикардианской или улинианской версии оставалась практически непроверенной до 1951 г.¹ В этом году Дональд Макдугалл осуществил первую проверку рикардианской теории торговли, а несколькими годами позже Василий Леонтьев, применив свою таблицу "затраты—выпуск" образца 1947 г. к структуре внешней торговли США, обнаружил, что страна экспортировала относительно трудоемкие товары, а импортировала относительно капиталоемкие — в прямой противоположности тому, что мы могли бы ожидать согласно ТХУ. Нейл де Марки (de Marchi N., 1976, p. 114—123) показал, что реакцию на кажущееся опровержение Леонтьевым ТХУ можно разделить на четыре категории. К первой категории относились те, кто критиковал методы Леонтьева, качество его данных, исключение из рассмотрения природных ресурсов и человеческого капитала, воплощенного в квалифицированном труде. Все эти факторы, взятые вместе, как утверждалось, могли бы изменить результаты, полученные Леонтьевым, на противоположные. Вторую категорию составляли критики, объяснявшие несостоятельность его результатов рядом аргументов *ad hoc*: факторы и технологии не везде одни и те же; параметры спроса различаются от одной страны к другой как раз настолько, чтобы компенсировать смещения в использовании факторов; в рассматриваемом диапазоне цен факторов вполне вероятно, что интенсивность использования факторов сменится на противоположную, и т.д. Третья категория экономистов, включая самого Самуэльсона, в большей или меньшей степени игнорировала парадокс Леонтьева, поскольку

¹ Существуют, конечно, более старые описательные исследования структуры торговли, и сам Улин неоднократно привлекал внимание к структуре торговли и соотношениям земли и рабочей силы в Европе XIX в., подтвердившим предсказания его теории факторных пропорций.

ку они следовали тому, что можно было бы назвать "исследовательской программой Улина—Самуэльсона", целью которой было свести чистую теорию международной торговли к частному случаю теории общего равновесия (ОР). С их точки зрения, фактологическая аккуратность ТХУ являлась второстепенным вопросом, ибо последняя в любом случае рассматривалась как первое приближение к существующим в реальном мире условиям: различиям налогов, тарифов, транспортных издержек, экономии на масштабе, параметров спроса, мобильности факторов и несовершенства конкуренции. Наконец, была четвертая группа экономистов, занимающихся преимущественно рассмотрением проблем бизнеса, которые отвергали и ТХУ, и программу Улина—Самуэльсона; они ухватились за парадокс Леонтьева, чтобы поддержать собственные небрежно построенные модели "жизненного цикла продукта" и "технологического разрыва", объясняющие структуру торговли промышленными товарами динамикой продуктивных инноваций, а также информационными и маркетинговыми преимуществами производителей в странах с высоким доходом.

Очень немногие экономисты реагировали подобно Чарльзу Киндлбергеру: "он [Леонтьев] доказывает не то, что США бедны капиталом и богаты трудовыми ресурсами, а то, что теорема Хекшера—Улина неверна" (цит. по: de Marchi N., 1976, p. 124). Большинство теоретиков торговли продолжали дорабатывать очевидным образом опровергнутую теорию факторных пропорций, все более озадачиваясь потоком технических загадок, порожденных парадоксом Леонтьева. Например. Что такое фактор производства, и сколько отдельных факторов участвуют в процессах производства? Может ли обращение интенсивности использования факторов быть исключено в многофакторном мире? Какие условия необходимы для соблюдения ТВЦФ по мере роста числа факторов?

Ранее, в 1941 г., Самуэльсон и Столпер стремились доказать теорему, что защитные тарифы могут оказаться выгодными для более редкого фактора как в абсолютном, так и в относительном выражении. Эта теорема впоследствии стала вехой в истории исследовательской программы Улина—Самуэльсона. Дальнейшее развитие ТВЦФ было направлено на то, чтобы показать наличие однозначной связи между ценами товаров и соответствующими ценами факторов в мире со множественными товарами и факторами, продающимися на отдельных, но свя-

занных рынках, таким образом завершая построение каркаса ОР, в рамках которого рикардианские и улинианские модели рассматриваются просто как частные случаи, причем первые выводят из заданных цен факторов цены товаров, а вторые — из заданных цен товаров — цены факторов.

Исследовательская программа Улина—Самуэльсона

Насколько велика была бы потеря, если бы парадокс Леонтьева положил конец исследовательской программе Улина—Самуэльсона? Очевидно, ответ на этот вопрос может быть только субъективной оценкой. Достаточно сказать, что большинство теоретиков международной торговли вели себя не как "наивные фальсификационисты": они ухватывались за "твердое ядро" программы Улина—Самуэльсона, объявляя вне закона все попытки объяснить структуру мировой торговли без привлечения теории ценообразования на основе факторных пропорций в рамках ОР. Была ли и остается ли по-прежнему программа Улина—Самуэльсона плодотворной, "прогрессивной" исследовательской программой в лакатошианском смысле, то есть помогает ли она открывать новые факты? Это, опять-таки, нелегкий вопрос, ответить на который можно только субъективно: большинство новых открытий, сделанных в рамках подхода Улина—Самуэльсона, были скорее не фактами, а аналитическими связями между феноменами международной и внутренней торговли (de Marchi N., 1976, p. 123). Ясно то, что эта программа много сделала для популяризации *упрощенной* теории предельной производительности, вокруг которой вращались все послевоенные дискуссии о проблемах распределения: модель международной торговли, объясняющая ее факторными пропорциями, стимулировала преподавание аллегорий с двумя странами, двумя товарами и двумя факторами с агрегированными производственными функциями при постоянной отдаче от масштаба, таким образом унифицируя анализ внутренней и международной торговли с помощью сильно упрощенной, агрегированной теории ОР, обещавшей больше, чем она была способна дать. Оценку исследовательской программы Улина—Самуэльсона, таким образом, нельзя отделить от оценки более широкой

исследовательской программы ОР Хикса—Самуэльсона—Эрроу—Дебре, частью которой она является.

По иронии судьбы большая часть этой работы стимулировалась и популяризировалась усилиями Самуэльсона — главного защитника *операционализма* в экономической теории, по крайней мере в ранние годы его творчества (см. выше, главу 4). Как заметил один из комментаторов: "Вся дискуссия [о выравнивании цен на факторы] являет собой — хорошо это или плохо — пример неоперационального теоретизирования" (Caves R.E., 1960, p. 92). Самуэльсон искренне признавал, что различия в ценах факторов, наблюдаемые в реальном мире, скорее всего будут сильно расходиться с идеализированной картиной выравненных цен факторов в статических конкурентных условиях. Тем не менее он упорно продолжал свои исследования по ТВЦФ, будучи глубоко убежден, что она некоторым образом *"действительно способствует пониманию сил, формирующих облик мировой торговли"* (цит. по: de Marchi N., 1976, p. 118), — точка зрения, напоминающая методологию априоризма, о пренебрежении к которой он сам заявлял (см. выше, главу 4).

Оглядываясь назад, трудно не сделать вывод, что:

"Дискуссия о выравнивании цен факторов была интеллектуальной забавой. Хотя временами она давала некоторые полезные результаты, проясняя структуру чистой теории... приводя к интересному выводу, что в определенных обстоятельствах торговля может не вызывать даже *тенденции* к выравниванию цен факторов, факт остается фактом: ни один принимающий решения политик никогда не хотел знать, даст ли свободная торговля сколько-нибудь значимые решения статистических или любых других проблем реального мира" (Corden W.M., 1965, p. 31).

Дальнейшие проверки

Ясно, что ТВЦФ нарушается фактически наблюдаемыми значительными различиями в ценах факторов между разными странами. Но если цены факторов в мире и в самом деле не выравниваются, это должно означать, что одна или более предпосылок, лежащих в основе модели торговли Хекшера—Улина, неприменима. Таким образом, мы в конце концов возвращаемся к проблеме эмпирической обоснованности ТХУ, решение которой в основном зависит от ответа на вопрос: что в большей

степени влияет на товарную структуру торговли — первоначальная наделенность факторами или различия в технологиях и структуре спроса, экономия на масштабе и несовершенство маркетинга. Этот вопрос интенсивно изучался в многочисленных эмпирических исследованиях, большая часть которых, со времен Леонтьева, приводила к опровержению ТХУ. Как говорится в одном из обзоров этих попыток², "простая модель Хекшера—Улина не имеет серьезных эмпирических оснований. Если явно учитывать природные ресурсы и человеческий капитал, модель позволяет понять больше... [Тем не менее] кажется, что межстрановые различия в эффективности достаточно убедительно доказаны, и это делает универсальную эмпирическую применимость гипотезы о нацеленности факторами крайне маловероятной" (Stern R.M., 1965, p. 20—21).

Объяснения торговли с помощью жизненного цикла продукта, технологического разрыва и экономии на масштабе зарекомендовали себя несколько лучше, но знакомые проблемы сравнения менее строгих предсказаний квазидинамических моделей со строгими предсказаниями статических моделей, особенно если последние сопровождаются разнообразными доработками *ad hoc*, не позволяют нам говорить о решительной победе той или иной стороны. Проблема сравнения, как говорит Роберт Стерн:

«является отчасти вопросом теории, а отчасти вопросом эмпирической методологии. Что касается теории, проблема состоит в том, что модель наделенности факторами еще предстоит систематически интегрировать с механизмом создания и распространения технологий. До тех пор, пока мы не продвинемся дальше в этом направлении, будет трудно разобраться в разнообразных детерминантах торговли. Методологический вопрос состоит в разработке способов выбора между различными теориями и поиска "наилучшего" объяснения в условиях сильно коллинеарных наборов данных» (Stern R.M., 1965, p. 30).

Международная торговля относится к числу старейших тем, изучаемых экономистами, и чистая теория международной торговли долгое время была одним из наиболее строгих на-

правлений в экономической теории. Но, в то же время, она явилась одной из последних областей экономических исследований, попавших под влияние фальсификационизма, и даже сейчас остается областью экономической теории, которая, похоже, особенно склонна к формализму. Питер Кенен, видный специалист по теории торговли, подытожил ситуацию, сложившуюся к 1970-м годам, следующим образом:

"Целое десятилетие, прошедшее с тех пор, как остальные направления были преобразованы применением эконометрических методов, теория международной торговли и финансов демонстрировала упорную сопротивляемость квантификации. Она стала последним прибежищем спекулятивного теоретика... Можно привести несколько значительных исключений... Но мало было сделано для того, чтобы подтвердить фундаментальные утверждения теории торговли или измерить эффект торговых ограничений. Теорию считали непреложной истиной. Поэтому задачей теоретика торговли было просто излагать ее выводы применительно к проблемам благосостояния и экономической политики" (Kenen P.V., 1975, p. xii).

Теорема Хекшера—Улина—Ванека

Такова была обстановка конца 1970-х. С тех пор, однако, Лимер (Lerner E.E., 1984) совершил глубокий пересмотр ТХУ, разрешил парадокс Леонтьева, переформулировал ТХУ для целей эконометрической проверки и добыл новые доказательства в поддержку теории международной торговли, основанной на факторных пропорциях. Лимер начинает с замечания, что сам Леонтьев фактически не измерял наделенность различными факторами участвующих в торговле стран, а судил о факторных пропорциях в одной из стран, а именно в США, по показателям торговли и интенсивности использования различных факторов в ее импорте и экспорте. Он показал, что США были нетто-экспортером услуг как труда, так и капитала (отсюда и вытекает "парадокс"), но сделал это, опираясь на предпосылку о нулевом сальдо торгового баланса США; то есть сравнил содержание факторов в импорте с их содержанием в равном ему по объему экспорте.

Однако торговый баланс США в 1947 г. имел положительное сальдо, и, как говорит Лимер, в этих обстоятельствах следует оценивать объем факторов, воплощенный в *чистом* экспорте,

² В последние годы чистая теория международной торговли неоднократно становилась предметом обзоров с более или менее выраженным акцентом на ее проверки; см. аннотированный перечень в: Bhagwati J. (1969, p. 8) и более полный перечень в: Caves R.E. and Johnson H.G. (1968, p. xii).

или, что одно и то же, в разнице между внутренним производством и потреблением. ТХУ гласит, что страна будет экспортировать товары, произведенные с интенсивным использованием имеющегося у нее в относительном избытке фактора, и импортировать товары, произведенные с помощью фактора, который для нее более редок. Но когда торговый баланс имеет ненулевое сальдо, нужно проверять то, что Лимер называет теоремой **Хекшера—Улина—Ванека** (ТХУВ), которая гласит, что страна будет экспортировать услуги распространенных факторов и импортировать услуги редких. Поскольку Леонтьев показал, что производство США в 1947 г. было более капиталоемким, чем потребление, а также что капиталоемкость американского чистого экспорта превосходила капиталоемкость потребляемых американцами товаров, его данные показывали, что США являются страной, богатой капиталом, как мы того и ожидали. Иными словами, парадокс Леонтьева основан на концептуальном заблуждении и, следовательно, на результатах некорректной эмпирической проверки.

Монография Лимера сопровождается эконометрическими свидетельствами, что чистый товарный экспорт для большого числа стран может быть точно представлен линейной функцией национальной наделенности ресурсами, что подтверждает ТХУВ и, следовательно, теорию международной торговли, основанную на факторных пропорциях. Однако проведенные другими исследователями более полные проверки принесли отрицательные результаты и фактически подтвердили наличие парадокса Леонтьева³. Более того, похоже, что замена ТХУ на ТХУВ несколько изменила постановку вопроса: вместо того, чтобы объяснять структуру реального товарооборота, мы в конечном счете объясняем содержание в нем факторов производства, что является безвредной процедурой, если теория факторных пропорций верна, но некорректно в противном случае.

В самом деле, было бы чрезвычайно удивительно, если бы мы могли объяснить всю или почти всю товарную структуру торговли исключительно с помощью различий в наделенности факторами. Взять хотя бы последствия фактически наблюдаемой неконкурентной структуры рынка большинства товаров (дифференциация продукта, реклама, гарантийное обслужи-

вание, ценовые соглашения и т.д.), национальных различий в структуре спроса при равных уровнях дохода, различий во внутреннем налогообложении или более сложных явлений статической и динамической экономии на масштабе в различных странах. Споры вокруг парадокса Леонтьева являются одним из лучших в экономической теории примеров важности тезиса Дюгема—Куайна (см. выше, главу 1), отвергающего идею, что кто-либо может решительно и убедительно опровергнуть нечто, подобное ТХУ или ТХУВ, даже с помощью наиболее изощренной статистической проверки: ведь каждая проверка будет включать, помимо теории факторных пропорций, множество вспомогательных гипотез. Это не означает, что мы "умываем руки". В данном случае, как и в любом другом, мы волей-неволей обязаны дать качественное суждение о фактах, говорящих за и против рассматриваемой теории.

³ Краткий обзор последней литературы и дальнейшие ссылки см. в: Gomes L. (1990, p. 127-131).

Кейнсианцы против монетаристов

Бесплодные дебаты?

Рассматривая эту тему, мы попадаем прямо в сердцевину яростных споров вокруг макроэкономической политики, развернувшихся в последние годы. Великие споры между кейнсианцами и монетаристами о возможностях соответственно фискальной и монетарной политики раскололи экономическое сообщество, вызвав огромный поток литературы. Я не собираюсь делать ее обзор, чтобы определить различия между двумя партиями и задать вопрос, поддаются ли эти противоречия **урегулированию**¹. Я не буду даже пытаться оценивать степень, в которой кейнсианская или монетаристская исследовательские программы демонстрируют признаки "деградации", хотя следует заметить: устойчивое ослабление ранних формулировок монетаристской позиции и растущая готовность монетаристов использовать **кейнсианские** методы анализа свидетельствуют о том, что монетаристская контрреволюция захлебнулась. Стоящая передо мной задача в этом разделе более ограничена: я хочу извлечь из дебатов между кейнсианцами и монетаристами два фундаментальных методологических урока. Первый состоит в том, что методология инструментализма, исповедуемая Фридменом (см. выше, главу 4), слишком легко превращается в наивный эмпиризм, или в теорию *после* измерений вместо измерений после теории. Второй — это то, что попытка подкрепить теоретическую позицию, эмпирически опровергая конкурирующую теорию, всегда углубляет пони-

¹ Среди многочисленных обзоров, сделанных на разных стадиях дискуссии, лично я нашел наиболее полезными следующие: Chick V. (1973), Selden R.T. (1977), Mayer T. (1978; 1990, ch. 4), Wood J.H. (1981) и Desai M. (1981); все они содержат обширные библиографии.

мание вопросов, как и было в этом споре, что постепенно позволяет разрешить драматические разногласия.

Последние двадцать лет ознаменовались нескончаемой серией попыток провести решительную эмпирическую проверку кейнсианского и монетаристского взглядов на причины экономических колебаний. Посторонний наблюдатель имел полное право сделать вывод, что эта дискуссия не доказала ничего, кроме того, что эмпирические факты, очевидно, неспособны переубедить экономиста. Но при ближайшем рассмотрении в литературе обнаруживается устойчивая тенденция к сокращению разрыва между различными точками зрения и, в особенности, растущее осознание ограниченности всех существующих статистических проверок относительной эффективности фискальной и монетарной политики. Этот спор — не бесконечное движение по кругу, но продвигающаяся вперед дискуссия, в ходе которой последовательно занимаемые позиции регулярно превосходят те, что были оставлены. В то же время следует признать, что сохранение этого противостояния, несмотря на все маневры и контрманевры в обоих лагерях, можно объяснить лишь существованием некоторых глубоких, лежащих в "твердом ядре" разногласий по поводу способности частного сектора в смешанных экономиках к саморегуляции и, следовательно, степени, в которой фискальная и монетарная политика является стабилизирующей или дестабилизирующей (Leijonhufvud A., 1976, p. 70—71). Спор между кейнсианцами и монетаристами вновь показывает, что экономисты (как и любые другие ученые) склонны всегда защищать свои основные, центральные убеждения от угрозы наблюдаемых аномалий, сперва корректируя окружающие "ядро" вспомогательные гипотезы — до тех пор, пока это возможно, и только затем, когда они будут многократно опровергнуты по всем позициям, экономисты изменят свое базовое "твердое ядро" и начнут все заново.

Последовательные версии монетаризма Фридмена

Давайте сначала рассмотрим позицию, которую занимал в споре сам Фридмен. Его эссе о методологии позитивной экономической теории опередило его первую переформулировку количественной теории денег на несколько лет (Friedman M., 1956). Через год после рождения монетаризма он опубликовал

"Теорию потребительской функции" (1957). Можно сказать, что эта книга демонстрирует его собственную методологию наилучшим образом: построив новую теорию потребительской функции, зависящей от перманентного, а не текущего годового дохода, которая содержала ряд конкретных опровержимых предсказаний об агрегированных потребительских расходах, Фридмен вновь рассмотрел все доступные данные по поведению потребителей — как единовременные выборки, так и временные ряды, — чтобы показать, что его теория аккуратно объясняла факты, опровергнувшие стандартную кейнсианскую доктрину. Каким бы ни был итоговый вердикт "Теории потребительской функции"², эта книга должна рассматриваться в ряду наиболее мастерских образцов анализа связи между теорией и данными во всей экономической литературе. Однако история защиты Фридменом монетаризма, напротив, являет собой карикатуру на его собственную методологию.

Вначале Фридмен переформулировал старую количественную теорию денег, которая раньше была теорией долгосрочной связи между агрегированным объемом расходов и общим выпуском экономики — своего рода примитивной макроэкономикой, — в теорию спроса на деньги фирм и домашних хозяйств. Затем последовало эмпирическое исследование спроса на деньги в США за период с 1869 по 1957 г., в результате чего появилась на свет большая книга "Денежная история Соединенных Штатов, 1867—1960" (1963), написанная совместно с Анной Шварц, и несколько исследований лагов в экономических эффектах денежной политики. На этой стадии аргументации Фридмен уделил особое внимание эмпирической демонстрации того, что функция спроса на деньги была относительно устойчивой и, более того, нечувствительной к колебаниям ставки процента (Laidler D.E.W., 1985, p. 125—126). В том же 1963 г. появилась знаменитая статья Фридмена и Дэвида Майзелмана, содержащая первую из нескольких попыток оценить состоящие из одного уравнения (в "приведенной форме") простые кейнсианские и монетаристские модели. Эти попытки имели целью показать, что скорость обращения

² В работе Майера (Mayer T., 1972) содержится всеобъемлющее резюме и оценка всех многочисленных проверок гипотезы перманентного дохода, сводящиеся к тому, что Фридмен, по крайней мере частично, прав: эластичность потребления по доходу выше для перманентного, чем для переменного дохода, но, с другой стороны, склонность к потреблению переменного дохода не равна нулю, как утверждает его теория.

денег по доходу была более стабильной переменной, чем кейнсианский инвестиционный мультипликатор. Ошибочность этого результата, наряду с некоторыми другими авторами, показана Альбертом Андо и Франко Модильяни, и целый выпуск "American Economic Review" за 1965 г. был посвящен различным сравнениям между заданными одним уравнением кейнсианской и монетаристской моделями, показавшим, ко всеобщему удовлетворению, что с помощью моделей в приведенной форме, в которых не указан послуживший их основой набор структурных уравнений, невозможно сделать выбор между двумя конкурирующими моделями (Brainard W.C. and Cooper R.N., 1975, p. 169—170).

Теория Фридмена

Мы подошли к самому пику споров, наступившему через семь лет после рождения монетаризма. К этому времени Фридмен, однако, еще не сформулировал внятной теории, объясняющей эмпирические закономерности, подтверждавшие монетаристскую позицию. Публикация Фридменом в 1970 г. "Теоретической схемы монетарного анализа" провозгласила то, что можно было бы назвать II фазой монетаризма³. Увы, некоторые монетаристы, такие как Бруннер и Мелцер (Brunner K. and Meltzer A.H., 1972, p. 838—839, 848—849), отказались от предложенной Фридменом схемы анализа и выразили удивление, что Фридмен решил представить свои аргументы в терминах хиксианской модели IS-LM, которая является примером сравнительной статики. Они утверждали, что различие во временной последовательности (timing) событий и относительных скоростях адаптации цен и выпусков служат ключом к пониманию разницы в подходах кейнсианцев и монетаристов. В этом случае модель IS-LM действительно оказывается неадекватной для использования в дискуссии. В самом деле, если отвлечься от многократных упоминаний о том, что монетаристы подходят к экономическим проблемам в духе маршаллианского анализа частичного равновесия, в то время как кейнсианцы делают это в рамках вальрасова анализа общего равновесия, то окажется, что Фридмен отрицал существование каких-либо теоретических или даже идеологических различий между двумя этими лагерями.

³ I фаза резюмируется в: Friedman M. (1968).

Смысл использования модели IS-LM, утверждал Фридмен, состоит в том, чтобы показать общее между двумя подходами, а также то, что вся разница заключается в разных динамических предпосылках о пути коррекции несоответствий между количеством денег, которое население хочет держать на руках, и количеством, которым оно действительно располагает: "относительная скорость адаптации цен и выпусков все еще служит ключом к разнице между подходами и анализом тех экономистов, которые считают себя кейнсианцами и тех, которые себя ими не считают" (Friedman M., 1970, p. 210—211; см. также p. 234—235). Тем не менее Фридмен не объяснял, как решения о ценах и выпусках принимаются в реальной экономике, например, в экономике Соединенных Штатов, и в этом смысле не предложил никакой теории распределения эффектов монетарных изменений между влиянием на цены и влиянием на реальный выпуск (Chick V., 1973, p. 111—113). Следовательно, предположение, что динамика "механизма трансмиссии" между деньгами и экономической активностью служит ключом к разногласиям между кейнсианцами и монетаристами, непроверяемо, или скорее, сам Фридмен не предложил способа его проверить. Монетаристов обвиняли в том, что они представляют механизм трансмиссии в виде "черного ящика", в то время как на самом деле они понимают его как корректирование портфелей активов, однако определяют портфели настолько широко, что нет ни одной переменной, которая доминировала бы над остальными. Короче говоря, они моделируют механизм трансмиссии, но не дают его теории.

Качественные расчеты, как мы знаем, являются мощным методом определения направления постулируемой причинной связи. Но для точного измерения этой связи данный инструмент грубоват. Если спор между кейнсианцами и монетаристами действительно вращается вокруг вопроса о скорости адаптации к изменению в различных параметрах, как утверждал Фридмен, то качественные расчеты — это именно то, что нужно. Экономическая политика стремится управлять экономикой, а не только предсказывать ее поведение. Управление же экономикой обычно подразумевает знание не только направления экономических эффектов, но и их точной величины. Конечно, до некоторой степени управление возможно и на основе качественных расчетов, но для "точной настройки" недостаточно одного лишь знания знака экономических изменений. Неспособ-

ность предоставить что-либо похожее на количественные расчеты денежных изменений фактически возвестила о потере монетаризмом занимаемых позиций.

III фаза монетаризма

В фазах I и II дискуссия в основном происходила в рамках кейнсианского краткосрочного периода, но уже во II фазе в дискуссии появился элемент долгосрочного периода, который приобрел доминирующее значение в III фазе, начавшейся приблизительно с 1972 г. Теперь утверждают, что каковы бы ни были краткосрочные влияния денежных изменений на цены и выпуск, экономические ожидания автоматически приспособятся к изменениям в денежном предложении, в результате чего денежная политика будет иметь незначительное влияние (или не будет иметь его вовсе) на выпуск в долгосрочном периоде — в этом заключается теория "естественного" уровня безработицы Фридмена.

Между тем были построены большие эконометрические модели, которые раскрывали различные каналы, по которым деньги влияют на номинальный ВВП, реальный ВВП и на уровень цен. И "неандертальское кейнсианство", отрицающее, что денежные власти способны как-либо контролировать денежное предложение, и "неандертальский монетаризм", отрицающий какую-либо эффективность фискальной политики даже в краткосрочном периоде, остались далеко позади. Если быть до конца точным, в одном смысле монетаристы добились победы: в настоящее время правительства уделяют гораздо больше внимания денежному предложению, чем это было десять лет назад, и место примитивного кейнсианства 1950-х годов заняло более изощренное представление, учитывающее влияние денежной политики по нескольким различным каналам, а не только влияние изменений процентной ставки на инвестиции. Но в более глубоком смысле, монетаристы проиграли: монетаризм так и не преуспел в прояснении причинного механизма, из которого вытекают его эмпирические результаты, порой даже отрицая то, что эти результаты требуют интерпретации в свете лежащей в их основе теории причинно-следственных связей, и не смог опровергнуть ничего, кроме грубой карикатуры на кейнсианскую теорию, которой противостоял (Johnson H.G., 1971, p. 10, 13).

Кейнсианство, с другой стороны, доказало свою способность интегрировать монетаристские идеи в более изощренную разновидность макроэкономической теории, которая, похоже, возникает на поле 15-летней битвы. Конечно, спор продолжался и продолжается до сих пор, несмотря на горы фактов: очевидно, на экономистов непросто повлиять с помощью эмпирических опровержений. Вместе с тем дискуссия явно прогрессирует, постепенно преодолевая и простодушное кейнсианство, и простодушный монетаризм, так что сейчас стало гораздо труднее однозначно квалифицировать специалистов в области макроэкономики как кейнсианцев или монетаристов.

Восстанавливая идеи Кейнса

Оглядываясь назад, протекавший в последние двадцать лет спор между кейнсианцами и монетаристами можно отнести к вызывающим наибольшую фрустрацию и раздражение спорам во всей истории экономической мысли. Зачастую он вызывал в памяти наихудшие черты средневековых диспутов. То и дело раздаются яростные полемические заявления, от которых потом отказываются: количественная теория денег является теорией спроса на деньги, интегрированной в забытую устную традицию Чикагской школы; спрос на деньги неэластичен по ставке процента, а предложение денег является экзогенной переменной; существенные изменения цен и номинальных доходов всегда являются следствием изменения предложения денег; поворотные точки роста денежного предложения неизменно предшествуют верхним и нижним поворотным точкам экономического цикла и т.д. — а критика приберегается для таких же безапелляционных заявлений оппозиции. Спорщики в большинстве случаев не понимают друг друга, и иногда трудно вспомнить, о чем собственно идет спор, что чувствуют даже сами основные протагонисты⁴. Через все дебаты красной нитью проходит непрекращающийся спор по поводу того, что на самом

⁴ Например, Фридмен пишет: «Я считаю, что толковать нашу позицию следующим образом: "только деньги имеют значение для изменений номинального дохода и краткосрочных изменений реального дохода" — преувеличение, хотя в целом это верно передает дух наших выводов. Но утверждение: "только деньги имеют значение", точка — это фундаментальное искажение наших выводов» (Friedman M., 1970, p. 217).

деле имел в виду Кейнс, как будто невозможно достичь согласия по значительным вопросам экономической политики, не решив сперва, в чем Кейнс отличался от "классиков". Поскольку "Общая теория" содержит по крайней мере три, если не больше, версий кейнсианской теории⁵, существует бесчисленное множество способов сложения ее элементов в нечто, называемое "кейнсианством". Споры об основных идеях Кейнса — это доктринальный туман, через который нужно пробиться прежде, чем взвешивать сравнительные достоинства кейнсианской и монетаристской позиций. При знакомстве с работами участников этого спора иногда возникает чувство, что специалисты в области макроэкономики больше озабочены толкованием "Общей теории", чем приростом знания о том, как на самом деле функционирует экономика.

В конце этого обсуждения мы возвращаемся к первому из двух фундаментальных уроков, которые можно извлечь из дебатов между кейнсианцами и монетаристами. В I фазе дебатов Фридмен действительно следовал методологии "инструментализма", то есть выдавал предсказания, не объясняя их какой-либо теорией; однако во II фазе даже он, наконец, уступил требованиям и предложил теорию, которая поддерживала бы его предсказания. Данная им теория оказалась неспособной справиться с задачей, и в III фазе он принял совершенно новую, основанную на различии между ожидаемой и неожиданной инфляцией. Таким образом, в конечном счете монетаризм Фридмена отказался от методологии инструментализма не потому, что она была сама по себе неверной, а потому, что она была неубедительной.

⁵ Коддингтон (Coddington A., 1976b) выделяет по меньшей мере три направления интерпретации Кейнса: (1) *гидравлическое кейнсианство* — кейнсианский крест и интерпретация через модель IS-LM, рассматривающая кейнсианскую модель скорее как частный случай, нежели как общую теорию, — также известное как "неоклассический синтез" или "незаконнорожденное кейнсианство", в зависимости от вашей точки зрения; (2) *фундаменталистское кейнсианство*, делающее акцент на меняющихся ожиданиях и повсеместной неопределенности, что соответствует изложению, содержащемуся в главе 12 "Общей теории" и в статье Кейнса об "Общей теории занятости" 1937 г., и подразумевающее, что подход Кейнса невозможно примирить с неоклассической традицией; (3) *неравновесное кейнсианство* — переформулировка Кейнса в терминах ОР, но без вальрасовского аукциониста, с неполной и несовершенной информацией, неверными ценовыми сигналами и адаптацией выпусков и цен, при ограничениях на доходы. См. также Blaug M. (1985, p. 668—671, 693).

Взлет и падение монетаризма

Так я говорил в 1980 г. И это не совсем то, что я сказал бы теперь, в 1991 г., если бы мне пришлось писать данный раздел заново. Однако, по здравому размышлению, я склонен скорее добавить кое-что к своим предыдущим замечаниям, чем отказаться от части старых. Так или иначе, в 1980-х годах в макроэкономике произошло достаточно событий, чтобы сделать что бы то ни было, написанное о монетаризме в начале десятилетия, морально устаревшим к его концу. Прежде всего, монетаризм в его фридменовской версии — давайте называть его монетаризмом I вида, — взойдя на сцену, в 1980-х покинул ее. Далее, новая классическая макроэкономика — будем называть ее монетаризмом II вида — на протяжении 1980-х также потеряла свою привлекательность и сейчас, возможно, клонится к своему закату. Наконец, имело место удивительное возрождение новой кейнсианской экономической теории, следующей скорее духу, чем букве работ Кейнса: кейнсианская революция 1930-х, по прошествии времени, оказалась чем-то вроде "перманентной революции" (см. Shaw K., 1988).

Ранее я сказал, что монетаристские работы Фридмена ставят методологию инструментализма с ног на голову, то есть сперва предсказывают, а потом объясняют. Хирш и де Марки в своем новом исследовании методологии Фридмена возражают против этого моего заключения: "Прагматический подход Фридмена фактически настолько интегрирует наблюдение и теоретизирование, что указывать какой-то порядок в непрерывном процессе исследования было бы не вполне корректно" (Hirsch A. and de Marchi N., 1990, p. 204). Конечно, они напоминают нам, что от большей части основного течения экономической мысли Фридмена отличает не только то, что он скорее отдает приоритет значимости для экономической политики, нежели аналитической строгости, но также его выраженная антипатия к множественной регрессии как основному методу подтверждения теоретических утверждений. Фридмен предпочитает полагаться на обширный массив фактов, исторических и эконометрических, часто проверяя результаты, полученные на основе одного набора данных, на других наборах. Усердное выведение гипотез из рационального, максимизирующего поведения экономических агентов с последующим тщательным статистическим подтверждением результатов, основанным на единствен-

ной выборке, — отнюдь не его конек⁶. Можно только приветствовать избавление от эконометрического кошмара, предлагаемое этим подходом, в котором исторический анализ является совершенно законным методом проверки теорий, однако само разнообразие фактов, приводимых Фридменом, затрудняет оценку его аргументации (см., например, Hirsch A. and de Marchi N., 1986; 1990, ch. 10).

Но и на этом проблемы не кончаются: существуют еще различные линии аргументации, составляющие монетаризм (см. Mayer T., 1978). Есть (1) количественная теория денег, утверждающая наличие тесной причинной связи между изменением денежной базы и изменением уровня цен и подразумевающая стабильную функцию спроса на деньги, уровень выпуска, в основном или полностью определяемый реальными факторами, и экзогенное предложение денег, контролируемое правительством. Отсюда следует, что должной целевой переменной денежной политики является темп роста денежной массы, а не ставка процента. Затем есть (2) утверждение, что правило роста денежной массы, в соответствии с которым денежное предложение должно расти темпом, равным долгосрочному трендовому темпу роста реального выпуска, будет более стабилизирующим, нежели любая дискреционная монетарная или фискальная политика. Убеждение в этом лежит в основе враждебного отношения Фридмена ко всем формам государственного вмешательства и его веры во внутреннюю устойчивость частного сектора. Наконец, есть (3) отрицание баланса (trade off) между безработицей и инфляцией (за исключением кратких переходных периодов) и утверждение о существовании реальной, вертикальной кривой Филлипса, которая может быть изменена только мерами, воздействующими со стороны предложения.

Оценить эмпирическую значимость всех этих многочисленных утверждений — непростая задача, и то, что никто до сих пор не попытался дать подобной всеобъемлющей оценки монетаризма, кое о чем говорит (впрочем, см. Cross R., 1982). С другой стороны, Фридмену делает честь, что он, в отличие

⁶ Сказанное ярко иллюстрирует жесткий обзор книги Фридмена и Шварц "Тенденции денежного обращения в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве" (1982), сделанный Хендри и Эрикссоном (Hendry D.F. and Ericsson N.R., 1991). За этим обзором, содержащим их собственный "обобщающий" подход к регрессионному анализу, последовал эффективный ответ Фридмена и Шварц (Friedman M. and Schwartz A.J., 1991, особ. p. 48—49).

от многих своих современников, никогда не страховал своих предсказаний бесконечными "если" и "но", облегчая оценку своих идей. В недавнем обширном очерке о количественной теории денег, который фактически представляет собой исторический обзор монетаризма, Фридмен заявляет: "Для большинства западных стран изменение темпа роста денежной массы вызывает изменение темпа роста номинального дохода через шесть или девять месяцев... Изменение темпа роста номинального дохода обычно сначала сказывается на выпуске, а не на ценах... Воздействие на цены, как и воздействие на доход и выпуск, распределено во времени, но наступает на 12 или 18 месяцев позже, так что общий лаг между изменением темпа роста денежной массы и изменением темпа инфляции составляет в среднем около двух лет... В краткосрочном периоде, который может длиться и три, и десять лет, изменения денежной массы влияют преимущественно на выпуск" и т. д. (Friedman M., 1987, p. 16—17). Можно было бы подумать, что такие заявления достаточно точны, чтобы позволить вынести более или менее однозначную оценку обоснованности монетаризма.

Как бы то ни было, существует много свидетельств в пользу того, что монетаризм I, фридменовского вида отслужил свое. По мнению Майера, которого еще не так давно называли бы монетаристом, "отдельные наблюдения заставляют предположить, что, по крайней мере в Соединенных Штатах, число экономистов, считающих себя монетаристами или симпатизирующих монетаризму, уменьшилось. Не менее (если не более) серьезно, что монетаризм, похоже, уже не привлекает столько способных новых сторонников, как когда-то" (Mayer T., 1990, p. 61). Майер выдвигает целых четыре объяснения тому, что называет "закатом" монетаризма, наиболее важным из которых является неспособность монетаристов эмпирически подкрепить свои основные гипотезы. Во-первых, нельзя не считаться с тем фактом, что спрос на деньги в США в 1970-е годы начал расти гораздо медленнее, чем можно было бы ожидать на основе тенденций прошлого, а в 1981—1982 гг. произошло неожиданное ускорение (Laidler D.E.W., 1985, p. 146—151; Judd J. and Scadding J., 1982; Roley V.V., 1985). Вне зависимости от определения денег, скорость их обращения в 1980-е годы и в США, и в Великобритании была менее стабильна, чем когда-либо ранее (Mayer T., 1990, p. 70—76), а ведь устойчивая функция спроса на деньги, или, что почти одно и то же, постоянная скорость

обращения денег, безусловно, является центральной идеей всей монетаристской программы. Неспособность предсказать скорость обращения денег начиная с 1982 г., несомненно, явилась главной причиной, по которой правительство Тэтчер прекратило попытки таргетирования денежного предложения в 1985—1986 гг., ставших вершиной политического влияния Фридмена в Уайтхолле (Goodhart C., 1991, p. 94—100). Аналогично, в способности Федеральной резервной системы контролировать денежные агрегаты M1, M2 или M3 стали все больше сомневаться после так называемого "монетаристского эксперимента" 1979—1982 гг. (Mayer T., 1990, p. 81—84).

Во-вторых, ныне признана несостоятельной упоминавшаяся выше атака на "упакованное в одно уравнение" кейнсианство, которую в 1963 г. предприняли Фридмен и Майзелман, а столь же простое сент-луисское уравнение 1968 г., предложенное Андерсеном и Джорданом, подверглось резкой критике. (Mayer T., 1990, p. 76—77). В-третьих, тезис об экзогенности денежного предложения в поворотных точках деловых циклов, который привел Фридмена и Шварц к спорному заявлению, что ФРС вызвала "Великую депрессию" 1930-х годов, все-таки не имеет достаточного исторического подтверждения (см. Temin P., 1976, особ. p. 174-178; Fearon P., 1979, p. 36-39). И, наконец, в-четвертых, мы можем наблюдать переменчивую "карьеру" гипотезы Фридмена о естественном уровне безработицы, которая начинала как кривая Филлипса, дополненная адаптивными ожиданиями, допускающими временный баланс (trade off) между инфляцией и безработицей, но скоро переросла в кривую Филлипса, дополненную рациональными ожиданиями, что практически закрыло всякую возможность баланса между инфляцией и безработицей даже в краткосрочном периоде.

В другом месте я уже рассказывал историю кривой Филлипса и естественного уровня безработицы (ЕУБ) (Blaug M., 1985, p. 678—688, 695—696), поэтому здесь лишь отмечу, что сегодня, как никогда раньше, экономисты сомневаются в существовании четкой вертикальной кривой Филлипса, соответствующей ЕУБ, и, в особенности, в стабильности этой связи. Никто не отрицает, что существует некоторый уровень безработицы, ниже которого давление спроса вызовет рост цен, так что в идее ЕУБ, независимо от терминологии, все же что-то есть. Вопрос в том, не является ли естественный уровень безработицы скорее тонкой полосой, чем линией, и не сдвигается

ли он с каждым изменением в институтах, касающимся рынка труда и схем ценообразования фирм. Центральный вывод из гипотезы Фридмена о естественном уровне безработицы состоял в том, что любая попытка правительств снизить уровень безработицы ниже ЕУБ просто вызовет постоянный ускоряющийся рост темпа инфляции; именно так он объяснял причины имевшей место в 1970-е годы "стагфляции" — одновременной безработицы и инфляции. Далее, поскольку ЕУБ был единственным уровнем безработицы, при котором ожидаемый темп инфляции равнялся фактическому, метод борьбы с инфляцией заключался в том, чтобы держать производственные мощности незагруженными, а безработицу высокой столько, сколько требуется для того, чтобы убедить людей пересмотреть свои инфляционные ожидания в сторону постоянно падающего темпа инфляции. Подобный период высокой безработицы, обещал Фридмен, не должен длиться очень долго: в худшем случае, как мы видели, два года (а при некоторых обстоятельствах — три) — вот все, что требовалось для полного возвращения к ЕУБ. Правительство Тэтчер в 1980-е годы подошло к практической проверке этой смелой гипотезы настолько близко, насколько это вообще возможно для любой политики. Тот факт, что, несмотря на десять лет дефляции, уровень безработицы в Великобритании не снизился ниже 8%, а пять лет из десяти держался на уровне выше 10%, сильно повлиял на крах монетаристских экспериментов в этой стране. Правительство США таких "критических экспериментов" никогда не проводило, но, как известно, хорошая слава лежит, а дурная сама бежит.

Еще один гвоздь в крышку гроба монетаризма забило осознание по обеим сторонам Атлантики той закономерности, что статистические оценки ЕУБ следуют за прошлыми уровнями безработицы, поднимаясь и опускаясь вслед за ними; говоря модным теперь физическим языком, ЕУБ демонстрирует "гистерезис": он зависит от пути, который привел нас к нему (Cross R., 1991). Это значит, что чем выше доля долгосрочных безработных в их общем числе, тем больше доля рабочей силы, ставшей неинтересной для нанимателей в силу потери ей навыков и рабочих привычек. Реальное ли это явление или просто статистический артефакт, все еще остается открытым вопросом, но это подрывает представление о ЕУБ как прочном основании, способном служить опорой в антиинфляционной политике.

Новая классическая макроэкономика

Сказанное приводит нас к следующему этапу монетаристской саги — к новой классической макроэкономике, или теории рациональных ожиданий (РО). После устойчивой инфляции 1970-х годов стало трудно отстаивать механизм адаптивных ожиданий, согласно которому люди постоянно недооценивают фактический уровень инфляции. Безусловно, рациональный экономический агент стал бы формировать ожидания цен на основе всей доступной информации, прошлой или текущей, включая заявления о планируемой политике. Не правда ли? Короче говоря, все систематические и предсказуемые элементы, влияющие на темп инфляции, скоро становятся известны и будут включены в ценовые ожидания, и это парадоксальным образом означает, что в среднем ожидаемые людьми цены будут равны фактическим. Конечно, экономика подвержена случайным, непредвиденным "шокам" — неожиданным изменениям вкусов, новым технологическим открытиям, природным катастрофам и т.д., — что приводит к ошибкам в прогнозах, для коррекции которых требуется время. Лишь одни эти шоки и являются причиной мгновенного возникновения краткосрочных кривых Филлипса. Но в отсутствие шоков в экономике всегда будет действовать вертикальная долгосрочная кривая Филлипса, то есть ЕУБ Фридмена. Неудивительно, что теорию РО назвали новой *классической* макроэкономикой, поскольку основным выводом из РО состоит в том, что кейнсианская стабилизационная политика может влиять на номинальные переменные вроде темпа инфляции, но бессильна в отношении реальных переменных, таких как выпуск и занятость.

Соблазнительно было бы отвергнуть революцию РО как использующую нереалистичные предпосылки. Вы действительно хотите, чтобы мы поверили, что частные агенты имеют такой же доступ к экономической информации, как и государственные органы, или что их издержки на обработку информации одинаковы? Можно ли всерьез утверждать, что потребители, например на рынке недвижимости, имея дело с невероятным разнообразием противоречивой информации, формируют свои ожидания будущих цен на жилье так же, как профессиональные трейдеры на финансовом рынке формируют ожидания будущих процентных ставок? Но систематические ошибки прогнозов на любом рынке, как указывают теоретики РО, создают

возможность получить прибыль, предоставляя информацию, которая улучшит частные прогнозы до точки, где все ошибки будут чисто случайными. Убедителен этот ответ или нет, к делу не относится. Было бы серьезной методологической ошибкой судить новую классическую макроэкономику лишь на основе реализма, или правдоподобия, ее предпосылок. История науки (и экономической теории) полна мощных, влиятельных и долгоживущих теорий, основанных на предпосылках, которые стали считать правдоподобными лишь в результате долгого повторения. В конце концов, нас едва ли беспокоит абсолютная неправдоподобность гелиоцентрической теории солнечной системы: почему мы не падаем с Земли, если она движется вокруг Солнца со скоростью 1000 миль в час? Галилей потратил много страниц своего "Диалога о двух главных системах мироздания" (1632), отвечая на все продиктованные здравым смыслом того времени возражения против идеи вращающейся вокруг Солнца и своей оси Земли, но теперь мы просто принимаем это как данность. Реализм, или правдоподобие, предпосылок — это глубоко субъективная и исторически обусловленная причина для того, чтобы отвергнуть какую-либо теорию.

Из сказанного вовсе не следует, что описательная точность предпосылок теории не имеет вообще никакого значения, ибо это означало бы откат к методологии инструментализма. Ожидания непосредственно не наблюдаемы, но их можно выявить с помощью опросов. Исследования такого рода проводились на ряде рынков (Sheffrin S.M., 1983, ch. 4), и их результаты, хотя и неокончательные, уточняют наши представления о том, как реально формируются ожидания. Более информативны, однако, проверки выводов из гипотезы РО. Одним из центральных выводов из этой гипотезы — ее, так сказать, "новым фактом" — является то, что траектория роста реального выпуска или безработицы не должна коррелировать с систематическими изменениями денежного предложения, объемом государственных расходов, величиной бюджетного дефицита, ставкой процента, обменным курсом или объявляемой политикой в отношении любой из этих переменных — если бы корреляция была, частные агенты включили бы ее в свои прогнозы цен, и тогда все перечисленное вылилось бы в чисто номинальное корректирование заработной платы и цен. Это — так называемая гипотеза о "нейтральности экономической политики", главный радикальный антикейнсианский вывод исследовательской программы

новой классической макроэкономики. Теоретики РО провели великое множество проверок этого основного вывода, давших, главным образом, отрицательные результаты (Maddock R., 1984).

Верно, впрочем, что даже эти опровержения не окончательны — вспомним тезис Дюгема—Куайна. Любые проверки одновременно должны учитывать: (1) РО; (2) представление, согласно которому все рынки уравниваются мгновенно, так что все переменные, и реальные и номинальные, приобретают равновесные значения; и (3) утверждение, что вся информация доступна всем агентам по одинаковой цене. Возможно, (3) сводимо к (2), поскольку существует "рынок информации", который также уравнивается в каждый момент времени. В любом случае невозможность эмпирически подкрепить вывод новой классической макроэкономики о нейтральности экономической политики может означать, что ожидания не рациональны или что некоторые либо все рынки в течение периода наблюдения не уравниваются. Короче говоря, возможно, не концепция РО, а предпосылка уравнивания рынков, или повсеместного равновесия, распространяющегося даже на рынок труда, является необходимой для выводов новой классической макроэкономики.

Макроэкономика через лакатошианские очки

Теперь позвольте мне широкими мазками обрисовать всю историю макроэкономики с момента публикации "Общей теории" в 1936 г. с помощью аппарата, разработанного Лакатошем. Кейнсианская революция явилась полной трансформацией, не имеющей аналогов в истории экономической мысли: еще никогда новая исследовательская программа не завоевывала экономическое сообщество настолько быстро и полно. Указать "твердое ядро", "позитивную" и "негативную" эвристику кейнсианской экономической теории смог бы и ребенок (Blaug M., 1986, p. 234—244), и нет особых сомнений в том, что это была не просто теория, но четко выраженная исследовательская программа для работы во многих различных областях экономической теории. Более того, как я подробно показывал (Blaug M., 1990, ch. 4), на протяжении 1930-х, 1940-х и 1950-х годов эта исследовательская программа была "прогрес-

сивной” в строго лакатошианском смысле слова: она предсказала целый ряд новых фактов, corroborированных ее последователями почти сразу, как только о них было объявлено. Главным новым предсказанием кейнсианской экономической теории явилось то, что значение мгновенного мультипликатора расходов превышает единицу независимо от того, частные это расходы или государственные, инвестиционные или потребительские. Это было новым предсказанием не в том смысле, что до "Общей теории" Кейнса о нем никто не знал, но в том, что оно явилось неожиданным выводом из сочетания концепции потребительской функции со специфическим определением Кейнсом сбережений и инвестиций; причем не просто любой потребительской функции, а такой, в которой предельная склонность к потреблению лежит между нулем и единицей, меньше средней склонности к потреблению и снижается с ростом дохода. Другими новыми фактами, предсказанными "Общей теорией", были: (1) предельная склонность домашних хозяйств к потреблению в зависимости от уровня их дохода существенно различается (так что перераспределение дохода способно увеличить агрегированный спрос); (2) чувствительность инвестиций к ставке процента очень низка; (3) чувствительность спроса на деньги к ставке процента очень высока и (4) средняя склонность к потреблению в обществе по мере роста национального дохода имеет тенденцию к падению (поэтому угроза долговременной стагнации в зрелых экономиках растет по мере того как они становятся богаче). Даже этот список не исчерпывает тех новых фактов, которые предсказали последователи Кейнса, когда кейнсианская экономическая теория дорабатывалась в 1940-е годы. Именно этой серии успешно corroborированных предсказаний кейнсианская экономическая теория была обязана своим выдающимся взлетом в предвоенные годы и во время Второй мировой войны.

В 1950-е годы, однако, кейнсианская исследовательская программа начала деградировать. Первые проблемы появились в области исследований нормы сбережения и потребительской функции. Противоречие между данными об отношении сбережений к доходу, полученными на основе единовременных выборок (cross-section) и временных рядов, когда первые свидетельствовали об убывающей, а вторые — о постоянной средней склонности к сбережению, породили ряд поправок к кейнсианской экономической теории — от гипотезы относи-

тельного дохода Дьюзенберри до гипотезы перманентного дохода Фридмена и объяснявшей сбережения теории жизненного цикла Модильяни. Одновременно Харрод и Домар превратили статический кейнсианский анализ в примитивную теорию роста, в то время как Тобин, Баумоль и Фридмен дали новую интерпретацию кейнсианской функции предпочтения ликвидности, чтобы она соответствовала более элегантной теории портфеля. Затем была кривая Филлипса, которая, как поначалу казалось, дополнила кейнсианскую экономическую теорию теорией инфляции. Начало 1960-х годов ознаменовалось безнадёжной влюбленностью экономического сообщества в кривую Филлипса. Но через несколько лет стали появляться сомнения в ее стабильности. Эмпирические исследования данных об инфляции и безработице все чаще обнаруживали большой разброс фактически наблюдаемых пар “безработица—инфляция” вокруг надлежащей кривой Филлипса, и количество переменных, которые приходилось вводить для улучшения описания данных этой кривой, вскоре исчерпало имевшиеся степени свободы. К тому же, в 1969 г. во многих странах возникла растущая инфляция, не сопровождавшаяся сколько-нибудь значительным снижением безработицы, уступившая в начале 1970-х место “спадфляции” (slumpflation) — одновременному росту безработицы и темпа инфляции. Очевидно, существовала не одна стабильная кривая Филлипса, а скорее целое семейство краткосрочных кривых Филлипса, между которыми экономика и перемещалась под воздействием еще неизвестных сил. Один из возможных ответов на вопрос о том, что это за силы, предложил Милтон Фридмен в своей статье 1968 г. “Роль денежной политики”, в которой он выдвинул гипотезу о естественном уровне безработицы и тем самым завершил логическую схему своей, тогда еще десятилетней монетаристской контрреволюции.

Теперь я сказал достаточно, чтобы предположить, что монетаризм в 1960-е годы был “прогрессивной” исследовательской программой, породившей собственные “новые факты”, например: что управление спросом влияет на реальный выпуск лишь в краткосрочном периоде; что этот краткосрочный период обычно длится два года; что в долгосрочном периоде только политика, влияющая на предложение, способна снизить уровень безработицы; и что неуклонное таргетирование темпов роста денежной массы вылечит инфляцию в течение двух-трех лет. В то время как монетаризм I вида в 1970-е годы деградировал, в 1980-х эстафе-

ту подхватил монетаризм II вида, предсказывавший еще более драматические новые факты и содержащий новое "твердое ядро" и новую "позитивную" и "негативную" эвристику.

Подвести итог 56-летней эволюции макроэкономики одним дерзким обобщением, конечно, будет претенциозно, но я убежден, что движущей силой в этой длинной саге была погоня за эмпирическим обоснованием. Я не отрицаю, что специалисты в области макроэкономики хотели бы взять на вооружение идеи, которые соответствуют их идеологическим и политическим предубеждениям — в конце концов они тоже люди. Мало сомнений в том, что кейнсианская экономическая теория привлекла многих экономистов в 1930-е годы оттого, что они хотели поверить в такую экономическую теорию, которая открывала бы перспективы в борьбе с депрессией. Однако, если бы эмпирические предсказания Кейнса были опровергнуты не один раз, а опровергались снова и снова, они бы вскоре отказались от кейнсианства, несмотря на все его привлекательные моменты. Аналогичным образом, стойкая защита Фридменом свободы рынка, как и его общая политическая позиция, склоняли правых экономистов в пользу его работ о деньгах и в то же время настраивали левых экономистов против его монетаристских взглядов. Но несмотря на мощное возрождение правой политики в эпоху Рейгана и Тэтчер, монетаризм в 1980-е годы лишился поддержки в силу своих плохих эмпирических достижений. Рассуждая в том же ключе, я бы сказал, что если бы новая классическая макроэкономика смогла продемонстрировать ряд разительных подтверждений своих основных предсказаний, к сегодняшнему дню она бы завоевала поддержку многих экономистов, сделавших выбор не в ее пользу.

Я не могу утверждать, что именно такой все и видят историю макроэкономики со времен Кейнса. Например, Бэкхаус (Backhouse R.E., 1991a) и Мэддок (Maddock R., 1991) смотрят на нее примерно так же, как я, но Гувер (Hoover K.D., 1988, 1991) предпочитает Лакатошу Куна и уделяет больше внимания чисто техническим головоломкам, порождаемым следующими друг за другом макроэкономическими моделями. Наличие подобных разногласий неудивительно. Сейчас мы только начинаем видеть кейнсианскую революцию в ретроспективе. От зенита славы монетаризма нас отделяют лишь два десятилетия, и, следовательно, в будущем мы практически наверняка будем пересматривать свой взгляд на его взлет и падение.

Теория человеческого капитала

Твердое ядро и защитный пояс

Теперь мы обратимся к теории, требующей полномасштабного рассмотрения, которому она подвергалась редко. О рождении теории человеческого капитала в 1960 г. объявил Теодор Шульц. Само рождение, можно сказать, имело место двумя годами позже, когда в октябре 1962 г. "Journal of Political Economy" выпустил дополнительный номер под названием "Инвестиции в людей". Этот номер, кроме нескольких других **первопроходческих** статей, включал предварительные варианты глав монографии Гэри Беккера "Человеческий капитал" (1964), которая с тех пор является классическим трудом в данной области. Таким образом, теория человеческого капитала остается с нами вот уже более двадцати пяти лет, на протяжении которых поток литературы по этой проблеме не ослабевал, по крайней мере до 1980-х годов. Первый учебник, целиком посвященный теории человеческого капитала, вышел в 1963 г. (Schultz T.W., 1963). После временного затишья в середине 1960-х индустрия учебников вновь взялась за дело: между 1970 и 1973 гг. целых восемь авторов брались за эту задачу, кроме того, одна за другой появились семь антологий классических статей по теории человеческого капитала и смежным с ней вопросам. В более близкие к нам ГОДЫ вышло еще три учебника (Psacharopoulos G. and Woodhall M., 1985; Psacharopoulos G., 1985; Cohn E. and Geske T.G., 1990). Возможно, уже настало время спросить о результатах. Оправдала ли теория высокие ожидания ее основателей? Прогрессировала ли она, все глубже и основательнее разбираясь с проблемами, которым была посвящена, или мы видим признаки стагнации и недомогания?

Здесь мы имеем прекрасный повод применить МНИП Лака-тоша, чтобы увидеть, чему она может нас научить при оценке совокупности идей, известных как теория человеческого капитала. Вооруженные лакатошианскими концепциями, мы можем начать с вопроса: что составляет "твердое ядро" исследовательской программы человеческого капитала, то есть каков набор чисто метафизических убеждений, отказ от которых равносителен отказу от самой программы? Затем мы можем спросить: с какими опровержениями она встретила в своем "защитном поясе" и как ее защитники реагировали на эти опровержения? Наконец, мы можем задать вопрос: является ли исследовательская программа человеческого капитала "прогрессивной" или "деградирующей", что почти эквивалентно вопросу, возросло или уменьшилось со временем эмпирическое содержание программы?

Легко показать, что так называемая теория человеческого капитала на самом деле является прекрасным примером исследовательской программы: ее нельзя свести к единственной теории, к простому применению стандартной теории капитала к определенным экономическим явлениям; и в то же время она сама выступает в качестве подпрограммы в рамках более широкой неоклассической исследовательской программы в той мере, в которой является просто применением стандартных неоклассических концепций к феноменам, прежде не рассматривавшимся экономистами-неоклассиками. Концепция человеческого капитала, или "твердое ядро" исследовательской программы человеческого капитала, заключается в идее, что люди тратят на себя ресурсы различным образом — не только для удовлетворения текущих потребностей, но и ради будущих денежных и неденежных доходов. Они могут инвестировать в свое здоровье; могут добровольно приобретать дополнительное образование; могут тратить время на поиск работы с максимально возможной оплатой вместо того, чтобы соглашаться на первое же попавшееся предложение; могут покупать информацию о вакансиях; могут мигрировать, чтобы воспользоваться лучшими возможностями для занятости; наконец, они могут выбирать низкооплачиваемую работу с более широкими возможностями для обучения вместо высокооплачиваемой работы без каких-либо перспектив развития. Все эти явления — здоровье, образование, поиск работы, получение информации, миграция и обучение на работе — могут рассматриваться скорее в терминах инвестиций, нежели потребления, независимо от того, предпринимаются ли инвес-

тиции индивидами самостоятельно или обществом, выступающим в их интересах. Все эти явления связывает воедино не вопрос, кто и какие действия предпринимает, а тот факт, что принимающий решение агент, кем бы он ни был, обосновывает свои действия в настоящем соображениями будущего.

Требуется лишь одна дополнительная предпосылка, а именно, что решение принимает скорее домохозяйство, чем индивид, чтобы расширить аналогию до таких явлений, как планирование семьи и даже решения о вступлении в брак и разводе¹. Мы не удивляемся, когда видим применение соображений жизненного цикла к теории сбережений, но до "революции инвестиций в человека в экономической мысли" (меткое выражение Мэри Джин Боумен), произошедшей в 1960-е годы, не было принято рассматривать расходы на здравоохранение и образование как аналоги инвестиций в физический капитал; конечно, в те дни никто не мечтал о том, чтобы отыскать общую аналитическую платформу для экономики труда и экономики социальных услуг.

Таким образом, едва ли есть основания сомневаться в истинной новизне "твердого ядра" исследовательской программы человеческого капитала. И также нет сомнений в богатых возможностях для исследований, которые получает приверженец этого "твердого ядра". "Защитный пояс" исследовательской программы человеческого капитала богат "теориями", справедливо носящими это название, причем их список настолько велик, что мы едва ли можем надеяться разобрать их все. Однако, я думаю, немногие специалисты по теории человеческого капитала стали бы возражать против той выборки теорий, которую мы здесь рассмотрим.

В области образования основной теоретический вывод исследовательской программы человеческого капитала состоит в том, что спрос на добровольное образование чувствителен к колебаниям прямых и косвенных частных издержек обучения и к колебаниям в разнице доходов, связанной с дополнительными годами обучения. До 1960 г. экономисты традиционно считали, что спрос на добровольное образование — это спрос на некую разновидность потребительского блага, и как таковой

¹ Исследовательская программа человеческого капитала действительно была распространена Беккером и другими на "экономическую теорию семьи" (см. ниже, главу 14).

он зависит от заданных вкусов, семейного дохода и "цены" обучения в виде непосредственных расходов на него. Определенная сложность заключалась в том, что этот потребительский спрос также подразумевал "способность" потреблять указанное благо, но большинство экономистов удовлетворялись тем, что предоставляли социологам и социальным психологам показывать, что данная "способность" в свою очередь зависит от социального происхождения учащихся и в особенности от уровня образования их родителей. Поскольку эту теорию потребительского спроса на образование образца до 1960 г. никогда не использовали для объяснения реального числа учащихся в средних школах и колледжах, не имеет особого значения, какую именно ее формулировку мы рассматриваем.

Суть в том, что представление, согласно которому упущенный доход составляет важный элемент частных издержек обучения и учащиеся систематически оценивают перспективы своих будущих заработков на рынке труда, до 1960 г. отвергалось как неправдоподобное на том основании, что учащиеся не располагают необходимой для таких прогнозов информацией, а та информация, которая им доступна, в любом случае заведомо ненадежна. С другой стороны, исследовательская программа человеческого капитала, также признающая вышеупомянутые "вкусы" и "способности" заданными, делает акцент на роли настоящих и будущих заработков и утверждает, что эти заработки в краткосрочном периоде гораздо более подвержены колебаниям, чем распределение поколений учащихся по социальному происхождению.

Разница между старым и новым взглядами, таким образом, заключается в фундаментальных и вспомогательных предпосылках, превращающих "твердое ядро" исследовательской программы человеческого капитала в проверяемую теорию спроса на добровольное образование. Эти предпосылки едва ли не слишком очевидны, чтобы их подробно рассматривать: в силу несовершенства рынков капитала, учащиеся не могут легко финансировать текущие издержки дополнительного образования из будущих заработков; они прекрасно осведомлены о доходах, от которых отказываются во время учебы, и, следовательно, предъявляют спрос на больший объем обучения, когда уровень безработицы среди молодежи растет; существующая дифференциация в оплате труда работников с различным уровнем образования дает им достаточно точные оценки различий, которые будут иметь место на тот момент, когда они вступят на

рынок труда несколькими годами позже, и т. д. Далее, теория существует в двух версиях: в скромном варианте она претендует на предсказание общего спроса на добровольное обучение, а в более амбициозном — на предсказание спроса на конкретные направления обучения в высшей школе и даже притока людей в различного рода институты высшего образования.

Методологический индивидуализм

В том виде, в котором она была первоначально сформулирована Шульцем, Беккером и Минсером, исследовательскую программу человеческого капитала характеризовал *методологический индивидуализм*, то есть представление о том, что любые социальные явления могут быть сведены к их основаниям в области индивидуального поведения (см. выше, главу 2). Для Шульца, Беккера и Минсера инвестиции в человеческий капитал обычно осуществляются индивидами, действующими в собственных интересах². Это вполне естественная точка зрения применительно к поиску работы и миграции, но здравоохранение, образование, информационные услуги и обучение рабочей силы во многих странах полностью или частично осуществляет государство.

Близкое знакомство вышеуказанных авторов с частной медициной и частным образованием, а также практически полное отсутствие финансируемых правительством программ обучения в Америке (по крайней мере до 1968 г.) подкрепляли убеждение в необходимости делать акцент на индивидуальном расчете. Однако, когда образование и здравоохранение в основном находятся в ведении государственного сектора, как это имеет место в большинстве стран Европы и в странах третьего мира, хочется спросить, способна ли исследовательская программа человеческого капитала также давать новые норматив-

² Заметим, что упор на индивидуальный выбор является квинтэссенцией исследовательской программы человеческого капитала. Утверждалось, что образование повышает аллокационную эффективность производства и потребления, ускоряет технический прогресс, увеличивает норму сбережения, снижает рождаемость и влияет на уровень и природу преступности (см. *Juster F.T., 1975, chs. 9—14*). Но если эти эффекты не побуждают индивидов приобретать дополнительное образование, они не имеют ничего общего с исследовательской программой человеческого капитала.

ные критерии оценки государственного вмешательства. Применительно к образованию исследовательская программа человеческого капитала в любом случае дала новый критерий оценки общественных инвестиций: ресурсы должны распределяться между предоставлением дополнительных лет и уровней образования так, чтобы уравнивать предельную "общественную" норму отдачи от инвестиций в образование, и, заходя на шаг дальше, этот выравненный доход на инвестиции в образование не должен падать ниже дохода на альтернативные частные инвестиции. Однако не все приверженцы исследовательской программы человеческого капитала поддерживали этот нормативный критерий с одинаковой убежденностью. Более того, так называемая общественная норма отдачи от инвестиций в образование неизбежно рассчитывается исключительно на основе наблюдаемых денежных величин; неденежные доходы от образования, равно как и связанные с ним внешние эффекты, учитываются только с помощью качественных оценок, а они разнятся от автора к автору (Blaug M., 1972, p. 202—205). Таким образом, одни и те же наблюдаемые общественные нормы отдачи от инвестиций в образование часто порождали совершенно разные выводы об оптимальной образовательной стратегии.

Будучи нормативным, призыв к выравниванию общественной нормы отдачи от образования не влечет за собой вопросов об эмпирической проверке. Но в духе позитивной экономической теории было бы интересно спросить, действительно ли правительства осуществляют аллокацию ресурсов в системе образования так, чтобы уравнивать общественный доход от всех уровней и типов образования. Впрочем, немногие теоретики человеческого капитала взяли бы делать четкие предсказания результата подобных подсчетов³. В отсутствие какой-либо общепризнанной теории поведения правительств, защитникам ис-

³ Аналогичным образом, было бы интересно спросить, какое воздействие оказывает образование на экономический рост, вне зависимости от мотивов, лежащих в основе предоставления формального образования. Попытка ответить на этот вопрос находилась в центре внимания растущего потока литературы по декомпозиции факторов экономического роста в начале 1960-х годов; однако недавние сомнения в отношении понятия агрегированной производственной функции практически подорвали всякий дальнейший интерес к изучению данного вопроса (см. Nelson R.R., 1973; Denison E.F., 1974). В любом случае, оглядываясь назад, кажется сомнительным, что декомпозиция факторов роста, подобная той, которую предложил Денисон, серьезно связана с ключевыми проблемами теории человеческого капитала (Blaug M., 1972, p. 99—100).

следовательской программы человеческого капитала можно простить пренебрежение нормативными выводами из их доктрин. К сожалению, похоже, затруднительно проверить какое-либо позитивное предсказание о спросе на добровольное образование без того, чтобы сформировать некое представление о нормах, которые лежат в основе государственной образовательной политики. В мире существует немного стран, в которых спрос на добровольное образование не был бы ограничен величиной предложения, определяемой государством. Следовательно, проверяя предсказания о частном спросе, мы в итоге проверяем предсказания не только о функции спроса, но и о функции предложения. Чтобы действительно заставить исследовательскую программу человеческого капитала поработать, нам нужно обратиться к таким открытым системам высшего образования, которые существуют в Соединенных Штатах, Японии, Индии и на Филиппинах.

Эти комментарии, несомненно, помогают объяснить, почему почти все эмпирические работы о спросе на образование имели дело с США. Тем не менее удивительно, насколько мало внимания фактически уделялось объяснению частного спроса на образование, даже применительно к этой стране. Примерно до 1970 г. в данной области на свет не появилось ничего вразумительного, и даже сейчас тема спроса на образование остается странным образом забытой в том обширном потоке эмпирической литературы, которая использует подход теории человеческого капитала.

Теперь перейдем от формального образования к трудовому обучению. Практически с самого начала исследовательская программа человеческого капитала была так же озабочена феноменом обучения рабочей силы, как и феноменом образования. Проведенное Беккером фундаментальное различие между общей и специальной подготовкой породило удивительное предсказание, что за общую подготовку платят сами работники, получая меньшую заработную плату в период обучения (см. выше, главу 9), что вступало в противоречие с более ранним маршаллианским воззрением, согласно которому конкурентный рыночный механизм не дает работодателям адекватных стимулов для предоставления оптимального уровня обучения на рабочем месте. Предсказания о спросе на подготовку точно совпадали с предсказаниями о спросе на образование, поскольку формальное образование является практически безупреч-

ным примером общей подготовки; действительно, модель Беккера обладает тем достоинством, что она верно предсказывает тот повсеместно наблюдаемый феномен, что работодатели редко напрямую оплачивают образование своих работников, не объясняемый ни одной из альтернативных исследовательских программ (за исключением, возможно, марксистской).

Различие между двумя видами послешкольного обучения вскоре привело к плодотворной дискуссии о степени, в которой подготовка воплощается или не воплощается в индивидуальных рабочих, но оно не вдохновило новых эмпирических исследований трудового обучения (Blaug M., 1972, p. 191—199). Отчасти это связано с тем, что всегда нелегко отделить беззатратное обучение в процессе работы от неформального обучения без отрыва от производства и формального обучения с отрывом от производства, но на фирме (формальное обучение работников вне фирмы в рамках программ переподготовки кадров является еще одной разновидностью "подготовки"). В остальном акцент Беккера на обучении как результате выбора работниками профессиональной области игнорировал сложные вопросы о предложении услуг обучения фирмами с хорошо развитыми "внутренними рынками труда". В конечном счете едва ли можно сказать, что подход к трудовому обучению с позиции теории человеческого капитала когда-либо подвергался решительной эмпирической проверке.

Проблема миграции вызывает похожие затруднения в оценке успеха или неудачи теории. Существует богатая экономическая и социологическая литература по межрегиональной миграции, уходящая корнями в XIX и даже в XVIII в., к которой подход с позиций теории человеческого капитала мало что добавляет, за исключением, пожалуй, акцента на роли межрегиональных различий в уровнях реального дохода. Не приходится сомневаться в том, что недавние эмпирические работы о миграции испытали глубокое влияние аргументов теории человеческого капитала, но оценка эмпирического статуса исследовательской программы человеческого капитала в области миграции является отнюдь не простой задачей (впрочем, см. Greenwood M.J., 1975).

Итак, нам остаются проблемы здравоохранения, трудоустройства и информационных сетей на рынке труда. Взрывной рост экономической теории здравоохранения в последние годы и недавние разработки в области теории поиска работы на рынке

труда (или в области "микроэкономических основ теории занятости") уходят корнями в исследовательскую программу человеческого капитала. Однако они быстро переросли в независимые научные дисциплины, которые теперь весьма слабо связаны с "революцией инвестиций в человека в экономической мысли". Поэтому мы оставим их без внимания (впрочем, см. Culyer A.J., Wiseman J. and Walker A., 1977; Santomero A.M. and Seater J.J., 1978, p. 518-525 и Kim J., 1991).

Границы программы

Если рассмотреть все эти темы вместе, то программа дает практически полное объяснение детерминант заработной платы; она предсказывает уменьшение инвестиций в человеческий капитал с возрастом и, следовательно, выпуклую вверх кривую пожизненных заработков. Неудивительно, что основная масса эмпирических работ, вдохновленных концепцией человеческого капитала, приняла форму регрессий заработной платы индивидов от объясняющих переменных типа природных способностей, социального происхождения, места проживания, продолжительности обучения, опыта работы, профессии и т.д. — построения так называемой функции заработной платы.

Порой во всех этих исследованиях трудно увидеть, какая, собственно, гипотеза проверяется помимо той, что образование и опыт работы являются более важными факторами, чем природные способности и социальное происхождение. Опыт работы в свою очередь был сведен к формированию человеческого капитала утверждением, что индивиды склонны инвестировать в себя по окончании школы, выбирая профессии, предполагающие общую подготовку; поступая так, они сокращают свои начальные заработки ниже альтернативно возможных в обмен на более высокие заработки в будущем, когда обучение начнет окупаться. Короче говоря, темп роста заработка по мере роста опыта работы сам по себе является предметом индивидуального выбора. К сожалению, на практике невозможно отделить влияние таких послешкольных инвестиций от инвестиций в формальное образование, если не предполагать, что все предельные частные нормы отдачи на послешкольные и школьные инвестиции равны. Однако мы располагаем убедительными свидетельствами в пользу того, что нормы отдачи на

разные виды человеческого капитала не выравниваются, или, иными словами, что равновесие на рынках человеческого капитала никогда не достигается. В итоге верно будет сказать, что по сей день нам приходилось довольствоваться нормами доходности на человеческий капитал, составляющими среднюю между нормой доходности формального образования и нормами доходности разных форм трудового обучения.

Резюмируя, можно сказать, что исследовательская программа человеческого капитала продемонстрировала поистине удивительную плодovitость, породив новые исследовательские проекты практически в каждом направлении экономической теории. Тем не менее обзор ее достижений на сегодняшний день показывает, что программа не слишком хорошо "корроборирована" в попперовском смысле (Blaug M., 1976; Rosen S., 1977). Конечно, это не причина отказываться от данной исследовательской программы. Верить, что научно-исследовательские программы отбрасываются при первом опровержении, означает становиться жертвой "наивного фальсификационизма". Для того, чтобы отказаться от научно-исследовательской программы требуются, во-первых, неоднократные опровержения, во-вторых, сбивающее с толку "размножение" корректировок *ad hoc*, призванных избежать этих опровержений, и, в-третьих, конкурирующая программа, которая претендует на объяснение тех же фактов с помощью другой, но не менее мощной теоретической схемы. Подобная альтернатива исследовательской программе человеческого капитала сейчас, возможно, уже появилась. Речь идет о так называемой *гипотезе скрининга*, или *креденциализме*, которые в некоторых своих версиях связаны с новой теорией двойных рынков труда, или сегментации рынка труда. Корнями это новое направление уходит в теорию принятия решений в условиях неопределенности, и своим распространением оно обязано открытию, что процесс найма работников является только видом более обширного рода проблем, связанных с выбором покупателей или продавцов в условиях неадекватной информации об их характеристиках.

Гипотеза скрининга

Согласно теории человеческого капитала, рынок труда способен постоянно поглощать работников со все более высо-

ким уровнем образования при условии, что связанные с образованием дополнительные заработки могут снижаться. Поскольку образовательные стандарты найма для различных профессий являются не техническими константами, но скорее искомыми переменными задачи, не имеет большого значения, поглощаются ли более образованные работники менее высокооплачиваемыми профессиями при неизменных средних заработках для каждой профессии, или той же профессией, что и раньше, при более низких средних заработках; механизм одинаково хорошо работает и в случае, когда заработная плата определяется характером работы, и в случае, когда она определяется характеристиками работников. В любом случае внутри профессий существует достаточный разброс заработков, чтобы предположить, что одновременно имеют место оба этих эффекта; к тому же профессии могут измениться так, что исчезнут всякие основы для сравнений между старыми и новыми профессиями. Короче говоря, ничто так не чуждо исследовательской программе человеческого капитала, как понятие технически заданных образовательных требований для различных профессий, из которого исходят люди, прогнозирующие занятость в разных отраслях.

Эти саморегулирующиеся рынки труда могут работать без сбоев, поддерживая спрос на образованных работников на одном уровне с предложением, или со сбоями, но они вообще не будут работать, если работодатели, при прочих равных условиях, не будут предпочитать более образованных работников менее образованным. Исследовательская программа человеческого капитала ничего не говорит о том, почему в предпочтениях работодателей должно существовать такое постоянное смещение, — возможно, образованные работники обладают редкими когнитивными навыками, возможно, они обладают необходимыми личностными чертами, например, уверенностью в себе и целеустремленностью, а возможно, своим уровнем образования они сигнализируют о готовности соблюдать организационные правила. Но какой бы ни была причина подобного предпочтения, остается фактом, что никакие из этих желательных атрибутов не могут быть точно известны в момент найма. Перед работодателем, следовательно, встает проблема отбора: поскольку он не может точно предсказать будущую производительность соискателей, он склоняется к использованию уровня образования как скринингового, фильтрующе-

го "устройства", с помощью которого можно судить о способностях новых работников, их целеустремленности и, возможно, социальном происхождении, то есть скорее о чертах личности, чем о когнитивных навыках; последние в основном приобретаются во время работы, и, следовательно, работодатели в первую очередь озабочены отбором соискателей с наибольшей обучаемостью. Может быть, это и не вся суть проблемы, но во всяком случае существенная ее часть. А раз так, то за наблюдаемой корреляцией между заработками и продолжительностью обучения, которая занимает такое заметное место в работах теоретиков человеческого капитала, может скрываться более фундаментальная корреляция между образованием и свойствами, характеризующими обучаемость. Вклад образования в экономический рост, таким образом, состоит просто в том, что оно служит своего рода "устройством", с помощью которого работодатели осуществляют отбор, и мы можем задать вопрос, является ли формальное образование наиболее эффективным механизмом, который мы могли бы создать для данной цели. В этом заключается так называемая *гипотеза скрининга*, или *теория крeденциализма*, которая, в том или ином виде, уже излагалась многими авторами (см. *Vlaug M., 1976, p. 846*).

В качестве возражения можно заметить, что этот тезис легко объясняет начальную заработную плату, но с трудом объясняет заработки работников со стажем. Ведь заработки тесно коррелируют не только с продолжительностью обучения, но и с опытом работы. В отношении работников со стажем у работодателя были все возможности собрать независимую информацию об их производительности, не полагаясь на данные об образовании. Между прочим, факты свидетельствуют о том, что корреляция между заработками и продолжительностью образования реально увеличивается на протяжении первых 10—15-ти лет работы, что затруднительно объяснить этой слабой версией гипотезы скрининга (см. *Vlaug M., 1976, p. 846*).

Более мощная версия крeденциализма, однако, позволяет преодолеть эти затруднения, вводя соображение, что о достижениях работников в фирмах обычно судят на уровне отделов. Каждый иерархически организованный отдел имеет свой собственный "внутренний рынок труда", основная задача которого состоит в поддержании выпуска перед лицом непредсказуемых изменений спроса при одновременной минимизации из-

держек текучести кадров на фирме в целом. Вследствие этого отделы функционируют с достаточной степенью "расслабленности" (*slack*) в отношении рабочей силы, чтобы обеспечить каждому вновь нанятому работнику четко определенную последовательность продвижений по службе за его рабочую карьеру. Таким образом, разновидность статистической дискриминации, основанной на документально зафиксированных регалиях, которая в слабой версии крeденциализма определяет стартовый уровень заработной платы, распространяется на пожизненные заработки. Аргументация усиливается введением разнообразных "институциональных" факторов, таких, как склонность нанимателей-монопсонистов делить издержки специальной подготовки с работниками, реакция фирм на циклические спады с лагами, эффекты коллективного торга, проявляющиеся в стимулировании замещения менее образованных работников более образованными, и феномен крeденциализма продавцов, когда профессиональные союзы настаивают на росте образовательных требований в соответствии с законодательством о государственных лицензиях.

Из теории крeденциализма, особенно в ее усиленной версии, похоже, следуют радикальные выводы для образовательной политики. Например, предполагается, что экспансия высшего образования вряд ли окажет большое воздействие на различия в заработной плате, поскольку возросший приток выпускников колледжей просто вызовет рост стандартов найма: в абсолютном выражении выпускникам колледжей станет хуже, но хуже станет и выпускникам средних школ, и, следовательно, разрывы в оплате труда останутся примерно теми же. Однако в этом аргументе нет ничего, что было бы несовместимо с теорией человеческого капитала. Вопрос состоит в том, может ли любой индивид достичь любого уровня образования, что подразумевает, что выпускники колледжей являются совершенными заменителями выпускников средних школ, а те — выпускников начальных школ, и, следовательно, образовательная система является просто произвольно выбранным скрининговым механизмом. Даже в такой экстремальной версии крeденциализма мы видим все то же объяснение спроса на образование, заимствованное из теории человеческого капитала: осуществление нанимателями отбора по образовательным признакам создает стимул для работников подавать "сигнал", максимизирующий вероятность того, что они будут выб-

раны, а именно, обладать всевозможными свидетельствами об образовании, и этот стимул фактически отражается в частной норме отдачи от инвестиций в образование.

Если выпускники колледжей не являются совершенными заменителями выпускников средних школ и так далее, то существует подлинно общественная отдача от инвестиций в образование, а не только частная. В этом случае теория крeденциализма сводится к обвинению теоретиков человеческого капитала в измерении не того, что нужно: общественная норма отдачи от инвестиций в образование — это норма отдачи от конкретного механизма выбора профессии, а не отдача от ресурсов, инвестированных в повышение качества рабочей силы. Однако ни один защитник крeденциализма пока не преуспел в квантификации общественной нормы отдачи, понимаемой таким образом.

Гипотеза скрининга явно гораздо менее амбициозна, чем исследовательская программа человеческого капитала: она ничего не говорит о вопросах здравоохранения и межрегиональной миграции. Также очевидно, что гипотеза скрининга сосредоточивает усилия на стороне спроса на рынке труда, в то время как исследовательская программа человеческого капитала сильна на стороне предложения. Следовательно, вполне может быть, что две исследовательские программы дополняют, а не заменяют друг друга. Действительно, Финис Уэлч заметила, что "фундаментальная концепция человеческого капитала, жертвования текущим доходом в обмен на перспективу иметь больший доход в будущем, предполагает лишь то, что связь между образованием и доходом не случайна. Как таковая она всецело согласуется и с точкой зрения теории скрининга, заключающейся в том, что школы в основном идентифицируют уже существующие навыки, и с точкой зрения, что рыночные навыки прививаются в школе" (Welch F., 1975, p. 65). Если разница между двумя объяснениями действительно состоит в том, создают ли школы ценные для нанимателей качества или просто маркируют их, то эмпирическими фактами, которые смогли бы позволить сопоставить две гипотезы, должны быть сведения о том, что происходит в классах. Однако обе стороны предпочли атаковать друг друга с помощью данных о рынке труда. Но никакая проверка по рыночным данным не поможет сделать выбор между объяснениями с точки зрения человеческого капитала и скрининга, поскольку вопрос состоит не в том, *объясняет ли* образование величину заработков, а скорее в том, *почему* оно их объясняет.

Было бы трудно найти лучший пример разницы между просто предсказанием результата и объяснением его с помощью убедительного причинного механизма. Для некоторых целей эта разница не имеет значения, но иногда она жизненно важна. Более того, распространенное убеждение, что экономисты не обязаны изучать внутреннее функционирование экономических институтов, таких как фирмы и школьная система, в сочетании с щепетильностью в том, чтобы не преступать должных границ экономической теории, может фактически помешать истинному объяснению наблюдаемой корреляции, подобной той, которая присутствует между образованием и заработками.

Между тем у нас остается неприятное ощущение от того, что приверженцы крeденциализма ограничивают верификацию своей теории указанием на "образовательную инфляцию", не утруждая себя выработкой четких предсказаний, проверка которых могла бы ее опровергнуть. Смысл проверяемой теории заключается в том, чтобы выявить такие события, которые не могут произойти, если теория верна. Подчас трудно понять, какие события исключает крeденциализм, в особенности потому, что его сторонники пока осторожно избегали любых исследований "образовательных производственных функций". Но это не означает, что весь спор — не более, чем буря в стакане воды. Вопрос в том, подает ли рынок труда индивидам частные сигналы, которые полностью противоречат сигналам общественным. И спор ведется о значении общественной, а не частной нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал. В этом смысле речь идет о нормативных ценностях: хотим ли мы, чтобы индивидов выбирали для той или иной работы на основе их уровня образования? Если нет, человеческому разуму, конечно, под силу сконструировать иные механизмы отбора работников для конкретных мест работы. Но, как это часто бывает с нормативными проблемами, в основе данной проблемы лежит позитивный вопрос, который должен быть разрешен сначала: насколько эффективно система образования *распределяет* людей по различным вакансиям? Прежде чем солидаризироваться с точкой зрения Ивана Иллича, высказанной им в книге "Deschooling society" (1971), нам следует попытаться ответить на этот вопрос.

Я не сомневаюсь, что вопрос об истинности гипотезы скрининга раз и навсегда решил бы следующий социальный эксперимент. Давайте примем закон, запрещающий нанимателям

требовать любых свидетельств об образовании индивида в момент найма. Если верить гипотезе скрининга, это немедленно сподвигло бы нанимателей финансировать создание Национального Центра Проверки Способностей; они потребовали бы от каждого соискателя сначала обратиться в центр за сертификацией его способностей, которая послужила бы средством скрининга при найме. Если бы такой центр обходился дешевле, нежели существующая система образования (или скорее, чем разница между этой системой и тем, что осталось бы от нее для удовлетворения спроса на образование как потребительское благо), и если бы производительность труда была бы не меньше, чем при существующем сейчас крещенциализме, отсюда следовало бы, что все мы переоценивали общественную норму отдачи от формального образования. Какая жалость, что этот эксперимент никогда не будет проведен!

Итоговая оценка

В начале данной главы был поставлен вопрос: является ли исследовательская программа человеческого капитала "прогрессивной" или "деградирующей"? Теперь, когда мы сделали краткий обзор ее развития за последние десять лет, приблизились ли мы хоть сколько-нибудь к ответу на этот вопрос?

Оценка научно-исследовательской программы никогда не может быть абсолютной: исследовательские программы могут оцениваться только в сравнении с конкурирующими программами, претендующими на объяснение схожего круга явлений. Исследовательская программа человеческого капитала, однако, не имеет настоящих соперников, обладающих хотя бы приблизительно схожей областью применения. Стандартные, вневременные теории поведения потребителей и максимизирующих прибыль фирм дают некоторое объяснение таким явлениям, как набор в школы и обучение без отрыва от производства, но они бессильны объяснить распределение издержек обучения между нанимателями и работниками. Классическая социология определенно дает альтернативные объяснения корреляции между образованием и заработками, а квазисоциологические теории двойных, или сегментированных, рынков труда, несомненно, вторгаются на территорию, размеченную теоретиками человеческого капитала. Их слабое место заключается в недостатке точности

при формулировании гипотез и, в особенности, в недостаточной приверженности новым, опровержимым гипотезам, лежащим вне границ исследовательской программы человеческого капитала. С гипотезой скрининга затруднения те же, поскольку ее защитники, похоже, удовлетворены тем, что предоставляют иные причинные объяснения фактов, открытых исследовательской программой человеческого капитала. Марксистская исследовательская программа, с другой стороны, едва приступила к вопросу о различиях в оплате труда, и, следовательно, фактически не может соревноваться с теорией человеческого капитала на ее поле (см. **Blaug M.**, 1986, ch. 10).

Таким образом, мы обречены на то, чтобы судить об исследовательской программе человеческого капитала в основном в ее собственных терминах, что, строго говоря, невозможно — даже исследовательская программа, основанная на представлении о том, что Земля плоская, выглядела бы неплохо, если бы о ней судили в ее собственных терминах! Конечно, есть основания полагать, что исследовательская программа человеческого капитала сейчас находится в состоянии, напоминающем "кризис": ее объяснение частного спроса на образование еще предстоит убедительно corroborировать; она дает рекомендации о предложении образовательных услуг, но даже не пытается объяснить наблюдаемых нами явлений в области финансирования образования или общественной собственности на школы и колледжи; ее концепция послешкольного обучения продолжает недооценивать роль беззатратного обучения в процессе работы как простой функции времени, не говоря уже об организационных императивах "внутренних рынков труда"; проводимые расчеты нормы отдачи регулярно показывают существенные различия в отдаче от инвестиций в разные типы человеческого капитала, но при объяснении распределения заработков теория продолжает оптимистично предполагать, что все предельные нормы доходности от инвестиций в человеческий капитал приблизительно равны. Еще хуже то, что она постоянно прибегает к вспомогательным предпосылкам *ad hoc* для объяснения любого странного результата, что перерастает в тенденцию к бездумному повторению одних и тех же расчетов на новых наборах данных, а это для научно-исследовательской программы является типичным признаком деградации.

В то же время мы должны воздать ей по справедливости там, где она этого заслуживает. Исследовательская программа чело-

веческого капитала решительно ушла от некоторых своих ранних наивных формулировок и дерзко атаковала некоторые традиционно игнорируемые темы в экономической теории, такие как распределение личного дохода во времени. Более того, она никогда не теряла из виду своей исходной цели — показать, что обширный ряд кажущихся несвязанными друг с другом событий в реальном мире является результатом определенной схемы индивидуальных решений, для которых характерно жертвование текущими выгодами ради будущих. При этом она обнаружила новые факты, например, зависимость корреляции между образованием и заработками от возраста индивида, которые открыли совершенно новые направления исследований в экономической теории. Сможет ли она поддержать это движение в будущем, конечно, можно только догадываться, но стоит заметить, что гипотеза скрининга впервые появилась в работах сторонников исследовательской программы человеческого капитала, и по сей день наиболее плодотворная эмпирическая работа по проверке кретенциалистских гипотез исходит скорее от друзей, чем от врагов теории человеческого капитала.

Нет ничего проще, чем предсказывать будущее развитие науки, но также нигде вы и не рискуете так ошибиться. Тем не менее позвольте мне вторгнуться туда, куда опасаются вступать даже ангелы. По всей вероятности, исследовательская программа человеческого капитала никогда не умрет, но будет постепенно угасать, пока ее не поглотит новая теория сигналов, теория **ТОГО**, как профессоры и студенты, наниматели и работники, все продавцы и покупатели выбирают друг друга, когда их личные свойства имеют значение для совершения транзакции, но в информации об этих свойствах присутствует неопределенность. Со временем мы увидим, что гипотеза скрининга знаменовала поворотную точку в "революции инвестиций в человека в экономической мысли", поворот к более богатому и широкому **видению** последовательных выборов, осуществляемых индивидом на протяжении жизненного цикла.

Послесловие

Исследовательская программа человеческого капитала в 1980-е годы продолжала деградировать, бесконечно перерабатывая все тот же материал без продвижения в понимании проблем

образования и обучения; одним словом, не произошло ничего нового, и сам предмет уже "зачерствел" (Blaug M., 1987, ch. 5). Даже гипотеза скрининга сегодня находится приблизительно там же, где была в 1975 г. Дальнейшие проверки ее выводов с помощью данных о тех, кто работает не по найму, или о занятости в государственном против занятости в частном секторе оказались совершенно неубедительными (Whitehead A.K., 1981).

Нет нужды говорить, что этот отрицательный вердикт разделяют не все. Джейкоб Минсер (Mincer J., 1989) по-прежнему демонстрирует веру в жизнеспособность исследовательской программы человеческого капитала, а он, конечно, был одним из ее отцов-основателей, если не *подлинным* автором.

Глава 14

Новая экономическая
теория семьиПроизводственные функции
домашних хозяйств

Чикагская теория максимизирующей семьи, которую иногда называют *новой экономической теорией домашнего хозяйства*, будет нашей последней конкретной иллюстрацией методологических принципов. Статья Гэри Беккера 1965 г. об аллокации времени и более ранняя работа Джейкоба Минсера и Беккера о показателях рождаемости, формировании человеческого капитала и участии в рабочей силе замужних женщин положили начало исследовательской программе широкого охвата, которая дает единую интерпретацию всей разнообразной рыночной и нерыночной деятельности семей: решений о вступлении в брак, решений завести детей, разделения домашних обязанностей между мужем и женой, степени участия на рынке труда и даже решений о разрушении семьи путем развода.

Традиционная теория рассматривает семью как состоящее из одного человека домохозяйство, максимизирующее функцию полезности, определенную на множестве товаров и услуг, покупаемых на рынке. Новая экономическая теория семьи рассматривает ее как состоящую из нескольких индивидов производственную единицу, максимизирующую производственную функцию, аргументами которой являются товары и время, навыки и знания различных членов семьи. Результат состоит не только в распространении стандартных инструментов микроэкономической теории на проблемы, обычно отдаваемые на откуп социологии, социальной психологии и социальной антропологии, но и в изменении традиционного объяснения по-

требительского поведения¹. Как и в теории характеристик Ланкастера (см. выше, главу 6), потребители максимизируют полезность, приписываемую товарам, и эта полезность зависит не только от потребляемого количества товаров. Так, например, они не минимизируют своих перемещений, а скорее выбирают комбинацию различных характеристик перемещения (скорость, комфорт, издержки и т.д.), так что различные способы передвижения становятся ресурсами в производстве необходимого семье блага "передвижение". Тогда размер домашнего хозяйства, возрастная структура, образование, расовая принадлежность, род занятий и другие характеристики социально-экономического статуса влияют на теневые цены производимых внутри семьи услуг и, таким образом, становятся объясняющими переменными потребления семьи, в дополнение к таким традиционным переменным, как цены и доход.

Новая исследовательская программа снабжена и новым "твердым ядром". Нет ничего нового в ее приверженности методологическому индивидуализму, или рационалистическом представлении, что все семейные решения, включая само решение образовать семью, являются результатом сознательного взвешивания альтернатив. Новым является то, что данная программа последовательно избегает сопутствующей методологическому индивидуализму гипотезы о том, что вкусы меняются со временем и что у разных людей они различаются. Неспецифицированными изменениями вкусов со временем и неспецифицированными различиями во вкусах между людьми, как мы

¹ Цитируя слова Беккера: "Традиционная теория домашнего хозяйства является в основном теорией домашнего хозяйства, состоящего из одного члена, и она почти, если не полностью, бесплодна (от полной бесплодности ее спасает важная теорема [sic] об отрицательном наклоне кривых спроса). Напротив, новая теория домашнего хозяйства — это теория семьи, состоящей из многих членов с взаимозависимыми функциями полезности, и она сосредоточивается на вопросах координации и взаимодействия между ее членами при принятии решений о заключении брака, заведении детей, разделении труда при определении времени, посвящаемого работе и инвестициям в рыночные и нерыночные навыки, защите членов семьи от рисков, при определении величины трансфертов между поколениями в семье и т.д. Экономисты, таким образом, только начинают приписывать семье ту доминирующую роль в обществе, которую она традиционно играет у социологов, антропологов и психологов. В то время как теория фирмы за прошедшие тридцать лет в целом не изменилась, домашнее хозяйство в экономической теории из бесплодного поля превратилось в одну из наиболее захватывающих и многообещающих областей" (Becker G.S., 1976, p. 169).

знаем, можно объяснить практически любое наблюдаемое поведение. Поэтому новая исследовательская программа в области экономической теории семьи решительно отстаивает "негативную эвристику": *de gustibus non est disputandum!* (о вкусах не спорят). В позитивном выражении это звучит так: «широко распространенное и/или устойчиво повторяющееся человеческое поведение можно объяснить обобщенным анализом максимизирующего полезность поведения, не вводя ограничения "при неизменных вкусах"» (Stigler G.J. and Becker G.S., 1977, p. 76; см. также Becker G.S., 1976, p. 5, 7, 11-12, 133, 144).

Таким образом, признается, что постулат о стабильных и единообразных функциях предпочтений вводится по методологическим причинам: это делается для выдвижения однозначно опровержимых предсказаний о поведении людей, а также для того, чтобы избежать, там, где это возможно, объяснений *ad hoc*, основанных на изменениях и различиях во вкусах, неведении и импульсивном или невротическом поведении. Складывается впечатление, что чикагская исследовательская программа, в ряду немногочисленных исследовательских программ современной экономической теории, твердо привержена методологическим нормам, заложенным Карлом Поппером. Хотя бы по одной этой причине она заслуживает нашего внимания.

Однако сейчас не время и не место пытаться провести полномасштабную оценку чикагской модели производства в домашних хозяйствах. Ее основные черты ясны, но над многими ее деталями еще предстоит поработать; она только-только начала подвергаться критике², а без критического обсуждения преимущества и недостатки любой подающей надежды, перспективной исследовательской программы нельзя оценить справедливо; кроме того, для адекватной оценки потребовалось бы рассмотреть альтернативные социологические и антропологические

² Впрочем, см. работы: Leibenstein H. (1974, 1975), Keeley M.C. (1975) и Fulop M. (1977), авторы которых имеют дело исключительно с экономической теорией рождаемости — одним из направлений в новой исследовательской программе. Лайбенштейн (Leibenstein H., 1974, p. 463, 466, 468—469) делает несколько интересных замечаний о различных методологических установках разных представителей Чикагской школы, но порит дело, отрицая, что прогнозные возможности теории являются подлинной проверкой ее истинности (1975, p. 471). См. также работу Ferber M.A. and Birnbaum B.G. (1977), в которой содержится единственная на сегодняшний день попытка критического анализа новой экономической теории семьи в целом.

ческие объяснения поведения семьи, что завело бы нас далеко в глубь неисследованных территорий. Поэтому я ограничусь некоторыми комментариями к работе Беккера, которые могут побудить читателей изучить новую экономическую теорию семьи и сделать собственные оценки.

Подгонки задним числом (Adhockery)

Как мы уже сказали, Беккер решительно настроен свести к минимуму иммунизирующие стратагемы, как их называет Поппер, и в частности избежать объяснений задним числом (*ad hoc*) в случаях, когда наблюдения противоречат теории. Тем не менее можно поразиться частоте, с которой он прибегает к предпосылкам *ad hoc*, когда нужно выдать проверяемые выводы. Например, формирование человеческого капитала появляется в модели производства в домашних хозяйствах под маской инвестиций в "качество" детей, в то время как само решение завести детей рассматривается как инвестиции в их "количество"; дети рассматриваются как потребительские товары длительного пользования, услуги которых хотят потреблять родители. Модель предсказывает, что семейный доход положительно связан не с числом детей, но с полезностью, извлекаемой из предоставляемых ими услуг — качество и количество детей рассматриваются как субституты в производственной функции семьи. Более того, из-за альтернативных издержек времени, которое тратит мать, растя детей, увеличение семейного дохода порождает экономящее время замещение качеством детей их количества: одним словом, богатые имеют меньше детей, которые более образованны, в то время как бедные имеют больше и хуже образованных детей. Но этот центральный вывод модели в отношении рождаемости — отрицательная связь между доходом и рождаемостью среди домашних хозяйств как в отдельный момент времени, так и на временном отрезке — следует не из самой модели, а из правдоподобной вспомогательной предпосылки (о том, что эластичность спроса на качество детей по доходу значительно выше, чем эластичность спроса на их количество), которая вводится, чтобы помочь решить исходную задачу максимизации (Becker G.S., 1976, p. 197, 199; см. также p. 105—106).

Аналогично, в экономической теории альтруизма Беккер делает вывод, что рост дохода донора вызовет непропорцио-

нальное увеличение его добровольных пожертвований, в то время как рост дохода реципиентов будет иметь совершенно противоположные последствия (р. 275), и осуждает "изрядное количество подгонок задним числом", которые необходимы традиционному подходу к экономике благотворительности, чтобы добиться хорошо подтвержденного результата. Опять-таки, этот вывод сильно зависит от наших предположений о форме функции полезности донора и о том, как благосостояние реципиента входит в нее.

Или еще один пример: для того, чтобы прийти к основным результатам своей теории преступности, например, к выводу, что преступников сильнее сдерживает вероятность осуждения, чем суровость наказания, которое они понесут, Беккер прибегает к произвольным предположкам об отношении преступников к риску (р. 48—49). Иными словами, в собственном методе анализа Беккера почти настолько же часто употребляются подгонки задним числом, как и в традиционном: качественные расчеты в однопериодной, статической модели производства в домашнем хозяйстве просто не могут давать четкие количественные выводы о разных аспектах человеческого поведения без произвольно добавленной дополнительной информации³.

• • Некоторые результаты

* Работы Беккера очень легко пародировать, поскольку они используют громоздкий аппарат для формулировки иногда очевидных, если не банальных, выводов⁴. Его теория заключения браков начинается с наблюдения, что "поскольку мужчины и женщины конкурируют в поиске пары, можно предполагать существование брачного рынка" (Becker G.S., 1976, р. 206). Человек принимает решение вступить в брак, "когда ожидаемая полезность от брака будет превышать полезность от того, чтобы оставаться одиноким, или полезность от дополнительных поисков более подходящей пары" (р. 10). Выгоды от вступле-

ния в брак связаны с взаимодополняемостью между мужчинами и женщинами в отношении продуктивности времени, затрачиваемого на нерыночную деятельность, и способности приобретать рыночные товары (р. 211). Для объяснения характера фактически заключаемых браков Беккер применяет эджуортову теорию "ядра" в экономике добровольного обмена⁵, чтобы показать — мужчины и женщины будут разбиваться на семьи таким образом, что выпуск рыночных и нерыночных "товаров", производимых семьями, будет максимальным для всех семей: "Разбивка людей по семьям называется равновесной, если при данной разбивке люди, не состоящие в браке, не могли бы пожениться и улучшить благосостояние друг друга" (р. 10). Проанализировав выгоды "браков по расчету" в терминах сравнительных преимуществ мужчин и женщин в различных видах деятельности, он добавляет:

"Выгоды от брака также зависят от человеческих свойств, таких как красота, ум и образование, влияющих на нерыночную производительность и, вероятно, на рыночные возможности. Анализ разбивки... подразумевает, что увеличение ценности тех свойств, которые влияют на нерыночную производительность, при постоянном значении рыночной производительности, как правило, увеличит выгоды от заключения брака. Предположительно, это объясняет, почему, например, менее привлекательные или умные люди с меньшей вероятностью вступят в брак, нежели более привлекательные или более умные" (р. 214)⁶.

⁵ Теория "ядра" Эджуорта рассматривает случай набора агентов с первоначальной нацеленностью некоторыми благами в отсутствие чего-либо похожего на систему цен; эти агенты свободны формировать любые блоки и коалиции, чтобы улучшить свое положение с помощью торговли, и никакие сделки не разрешаются, если каждый участник не изъявляет добровольного согласия. С ростом числа агентов можно удивительным образом показать, что (1) "ядро" будет содержать равновесное распределение благ, которое реализовалось бы при работе ценового механизма совершенной конкуренции, и (2) в пределе только равновесные аллокации, полученные в результате конкуренции, удовлетворяют требованиям стабильности "ядра". Упрощенное изложение этой очень сложной темы можно найти в: Johansen L. (1978).

⁶ Это утверждение игнорирует такой фактор, как "любовь", который, впрочем, почти не меняет положения вещей: "На абстрактном уровне любовь и прочие эмоциональные связи, такие как занятие сексом или частый и близкий контакт с определенным человеком, можно рассматривать как особенные нерыночные товары, производимые домашними хозяйствами, и что-либо существенное добавлять к анализу нет необходимости" (Becker G.S., 1976, р. 233). Книга фактически полна подобными самодовольными сентенциями, не делающими чести чувству юмора автора.

³ Ту же мысль высказывает Саймон (Simon H., 1987, р. 29—31) по поводу беккеровского "Трактата о семье" (1981).

⁴ См. тяжеловесный юмор Блайндера (Blinder A.S., 1974), излагающего экономическую теорию чистки зубов, и Бергстрема (Bergstrom T.C., 1976), который пишет об экономической теории сна.

Лучшего примера "пальбы из пушки по воробьям" в экономической литературе пришлось бы поискать.

Более серьезная проблема с беккеровской исследовательской программой состоит в том, что модель производства в домашних хозяйствах сформулирована в таких общих терминах, что оказывается совместимой практически с любыми фактами. Основной вопрос, возникающий в антропологической литературе по поводу браков в истории человечества, заключается в том, почему моногамия постепенно стала преобладающей формой брака во всем мире и почему бывшая достаточно распространенной полигамия со временем резко сдала свои позиции. Беккер объясняет преобладание моногамии как "наиболее эффективной формы брака" над различными формами полигамии предпосылкой, что прирост производительности, достигающийся при объединении мужчин и женщин в домашние хозяйства, характеризуется убывающей отдачей (р. 211). Но, хотя такая предпосылка разумна, легко увидеть, что если бы факты свидетельствовали о преобладании коммунальных домашних хозяйств, состоящих из нескольких взаимодействующих друг с другом семей, модель могла бы легко объяснить и это — тогда надо было бы просто предположить, что функция выгод от заключения брака имеет несколько другой вид.

В действительности, даже Беккер признает, что существуют предпосылки о различиях в производительности между мужчинами, объясняющие существование полигинии как частного случая полигамии (р. 239). Иными словами, теория фактически не может предсказать преобладание моногамии без наложения различных культурных ограничений на поведение людей в рамках своих тендерных ролей. На самом деле новая экономическая теория семьи может продемонстрировать, что семьи рационально приспособляются к традиционному разделению труда внутри семьи, но не то, что само это разделение рационально. Вы говорите, что мужья и жены распределяют домашние обязанности в соответствии с принципом сравнительных преимуществ, при том, что ограничения рынка труда в основном обрекают жен на незначительные заработки. Но если мы привлекли к рассмотрению обычаи и традиции, ограничивающие рыночные возможности, как мы можем исключить их из аргументов функций предпочтения? (Ferber M.A. and Birnbaum B.G., 1977, р. 20—21).

Помимо объяснения преобладания моногамии, теория браков Беккера также направлена на объяснение хорошо подкреп-

ленного эмпирически феномена "выбора по сходству", иными словами, того, что люди предпочитают вступать в брак с похожими на них партнерами, где сходство определяется такими характеристиками, как возраст, рост, образование, интеллект, расовая и религиозная принадлежность, этническое происхождение, величина финансовых активов и место проживания. Теория Беккера предсказывает, однако, что в отношении способности мужей и жен зарабатывать деньги будет наблюдаться выбор по различию, поскольку в производственной функции домашнего хозяйства эти способности являются близкими субститутами. Доступные нам факты это предсказание опровергают. Беккер, однако, утверждает, что его теория относится ко всем семьям, а доступные нам факты смещены, поскольку относятся только к семьям, где жены работают (Becker G.S., 1976, р. 224—225). Таким образом, к концу аргументации мы остаемся наедине с почти пустыми выводами, поданными так, словно они куда драматичнее, чем на самом деле:

«...экономический подход дает многочисленные выводы о поведении, которые могли бы быть опровергнуты. Например, он подразумевает, что в брак склонны вступать люди, "похожие" по интеллекту, образованию, расе, семейному происхождению, росту и многим другим переменным, но "непохожие" по уровню заработков и значению некоторых других переменных. Вывод, что мужчины с относительно высоким заработком женятся на женщинах с относительно низким уровнем заработков (при постоянстве прочих переменных), удивляет многих, но выглядит совместимым с доступными данными, когда делается поправка на значительную долю неработающих замужних женщин. Экономический подход также предполагает, что люди с высоким уровнем дохода вступают в брак раньше и разводятся реже остальных, что согласуется с доступными нам данными, но идет вразрез с общепринятыми убеждениями. Еще один вывод состоит в том, что рост относительных заработков жен увеличивает вероятность разрыва брака, и это отчасти объясняет большую частоту разводов в черных семьях по сравнению с белыми» (р. 10—11).

Нам снова и снова демонстрируют совместимость теории со всеми известными данными о браках и разводах (р. 214, 220, 221, 224), неудивительную при такой гибкости модели. Например, чтобы совместить покупаемые рыночные товары и услуги с временем и навыками различных членов домашнего хозяйства в единый агрегат "полного дохода", предполагается, что "техноло-

гая" домашнего хозяйства характеризуется постоянной отдачей от масштаба и отсутствием одновременного производства разных "товаров" и что увеличивающие производительность факторы, такие, как образование, действуют на все производимые домашними хозяйствами "товары" одинаково (эти предпосылки обеспечивают осмысленность агрегирования индивидуальных производственных функций). Отказ от предпосылки о постоянной отдаче от масштаба и допущение совместного производства, а также множественности черт, по которым могут отличаться друг от друга члены семьи, позволяет объяснить практически любую наблюдаемую разбивку людей по семьям (р. 226, 228)⁷.

"Подтверждает ли мой анализ справедливость распространенного убеждения, что более красивые, обаятельные и талантливые женщины чаще выходят замуж за более богатых и удачливых мужчин?", — спрашивает Беккер (р. 223). И да, и нет: выбор по сходству в общем случае оптимален и, следовательно, будет возникать сам собой, но он не оптимален для каждого случая, поскольку различия в способности зарабатывать деньги ведут к выбору по различию. Так что же получается: если бы красивые, талантливые женщины выходили за бедных неудачников, это приветствовалось бы в качестве разительного подтверждения теории? Наконец, когда мы начинаем учитывать "отношения" (caring), может произойти что угодно: "Большинство людей, несомненно, находят концепцию рыночной разбивки по любящим парам странной и нереалистичной. И, как я показал, учет отношений может разительно изменить итоги функционирования брачного рынка" (р. 235). Действительно, "отношения" способны превратить отбор по различию в отбор по сходству (р. 238).

И вновь верификационизм

Несмотря на постоянное обращение к методологическим нормам фальсификационизма, в целом работы Беккера серьезно заражены более легким в реализации верификациониз-

⁷ Отказ от этих предпосылок также затрудняет оценку производственных функций домашних хозяйств, и все же трудно получить независимые данные, которые исключали бы убывающую отдачу от масштаба и одновременное производство нескольких благ (см. Pollak R.A. and Wachter L.M., 1975, особ. р. 256, 270; 1977).

мом: мы начинаем с доступных сведений о человеческом поведении в областях, которыми экономисты традиционно пренебрегали, а затем поздравляем себя с тем, что объяснили это поведение не более как применением стандартной экономической логики. Но мы никогда не приходим к действительно неожиданным выводам, привлекающим наше внимание к "новым фактам", о существовании которых мы до того и не подозревали, то есть к фактам, для предсказания которых теория не была предназначена специально. Более того, мы славим экономический подход как самую лучшую из возможных альтернатив, но в наших собственных интересах ограничиваем диапазон сравнения и в действительности никогда не указываем те альтернативные подходы, которые имеем в виду⁸. Если правила игры таковы, ясно, что проиграть мы не можем.

В "экономическом империализме" самом по себе нет ничего особенно похвального, тем более если признать, как это делает Беккер (р. 8, 9, 14), что экономический подход не может быть с равной продуктивностью применен ко всем аспектам человеческого поведения. Предположительно, вторжение экономистов в другие области знания может быть оправдано либо тем, что оно проливает новый свет на старые проблемы социологии, антропологии и политологии, либо тем, что оказывает влияние на традиционную область собственных интересов. Каким бы ни был наш взгляд на чикагскую исследовательскую программу в первом аспекте, трудно отрицать ее вклад в экономическую науку во втором. Нет больших сомнений в объяснительной ценности неденежных издержек потребления, особенно затрат времени, для анализа поведения, связанного с передвижением, отдыхом, образованием, миграцией, здоровьем и, прежде всего, поиском информации о свойствах потребительских товаров и услуг⁹.

* «Я не претендую на то, — оговаривается Беккер, — что сделал достаточно глубокий анализ для объяснения всех сходств и различий между браками в разных культурах или в разное время. Но "экономический" подход работает неплохо, и уж определенно лучше, чем любая из доступных альтернатив» (1976, р. 206). Далее в книге мы находим несколько кратких ссылок на исследования социологов и антропологов, и это все, что мы услышим о конкурирующих, неэкономических подходах к анализу браков.

⁹ Например, чикагская программа способна объяснить существование рекламы даже в условиях совершенной конкуренции (Stigler G.J. and Becker G.S., 1977, р. 83-87).

Также верно и то, что есть что-то очень неудобное в традиционном изображении домашних хозяйств, взаимодействующих с фирмами на рынках товаров и факторов производства, когда домашнее хозяйство в основном рассматривается так, как если бы оно состояло из единственного принимающего решения агента. Предпочтительнее ли подходить к проблеме поведения семей, рассматривая домашние хозяйства в качестве производителей, а не потребителей, остается открытым вопросом, но в любом случае модель производства в домашних хозяйствах дает нам что-то, что можно противопоставить ланкастеровскому подходу к спросу. Наконец, можно только приветствовать исследовательскую программу, которая осмеливается предписывать сильную "позитивную эвристику"; а что может быть более сильным или смелым, чем предположение, что все человеческое поведение отражает бесхитростную попытку максимизировать, при некоторых ограничениях, функцию полезности, за которой стоят абсолютно стабильные и единообразные предпочтения? Подобная теория буквально напрашивается на строгую проверку, а строгая проверка, если верить Попперу, является признаком научного прогресса. Я сомневаюсь, что Беккер и компания всегда поступают так, как проповедуют, но по крайней мере они явно придерживаются методологических стандартов, по которым их можно судить.

Нет ничего проще, чем истреблять новые исследовательские программы, нагромождая горы идеологических возражений против их "твердого ядра" и одновременно по мелочам придираясь к теориям их "защитного пояса". Изучение экономической методологии должно было научить нас, насколько трудно оценивать даже зрелые исследовательские программы, не говоря уже о новорожденных. Чикагская исследовательская программа в области экономической теории семьи — продолжающееся предприятие, которое уже привлекло немало последователей¹⁰. Мое личное мнение таково, что программа неплохо работает в области анализа преступности, хуже — в области заключения браков и рождаемости и совсем плохо — в области

¹⁰ Беккер (Becker G.S., 1976) перечисляет большую часть работ, написанных вплоть до 1975 г. С тех пор их стало намного больше: см., например, Becker G.S., Landes E.M. and Michael R.T. (1977) и Fair R.C. (1978). См. также: McKenzie R.B. and Tullock G. (1975) — вульгаризацию новой экономической теории семьи в виде учебника.

анализа социальных взаимодействий (не потому, что не выводит здесь "теорем", а оттого, что содержательно эти теоремы чрезвычайно пусты). Несомненно, через пять лет я буду думать совсем иначе — и именно так и должно быть. Только погрязший в мешанстве обыватель решительно выносит приговор научно-исследовательской программе раз и навсегда.

Оглядываясь назад

Было неверным полагать, что так называемая новая экономическая теория семьи будет процветать и привлекать все больше новых последователей и что я сменил бы свой взгляд на нее на более благоприятный в 1985-м или в 1990-м году по сравнению с тем, как смотрел на нее в 1980-м. Сам Беккер переработал свой ранний "Экономический подход к человеческому поведению" (1976) в более законченный "Трактат о семье" (1981), применив экономический подход к более широкому кругу явно не экономических проблем, таких, например, как наркотическая зависимость. Однако очень немногие экономисты последовали за ним, в то время как большинство социологов презрительно отвергли "экономический империализм", заложенный в чикагском подходе к анализу социального поведения (Swedberg R., 1990, p. 28, 46, 325—327). Чикагская исследовательская программа в той области, которую Беккер теперь называет "экономической социологией", выглядела очень многообещающе десять или пятнадцать лет назад, но теперь она представляется личным предприятием автора.

Постулат рациональности

Значение рациональности

Напоследок я оставил то, что некоторые рассматривают как наиболее характерную черту неоклассической экономической теории, а именно, вопрос о методологическом индивидуализме, на который она опирается, пытаясь вывести любое экономическое поведение из деятельности индивидов, стремящихся максимизировать свою полезность при ограничениях со стороны технологии и первоначальной наделенности благами. Этот так называемый *постулат рациональности* фигурирует в качестве предпосылки в любом неоклассическом аргументе. То, что понимает под "рациональностью" экономист, не совпадает с обычным значением этого слова. В обычном словоупотреблении рациональность поведения означает действия, имеющие веские причины и предпринимаемые на основе максимально доступной информации, или, выражаясь несколько более формально, последовательное использование адекватных средств для достижения четко определенных целей. Для экономиста, однако, рациональность означает выбор в соответствии с полной, транзитивной структурой предпочтений при наличии совершенной и полученной бесплатно информации; в тех же случаях, когда в отношении будущих результатов существует неопределенность, рациональность означает максимизацию ожидаемой полезности, то есть полезности результата, помноженной на вероятность его получения.

Специфическое значение рациональности, придаваемое ей экономистами, — изобретение 1930-х годов, но восходящее корнями к маржиналистской революции 1870-х. Для экономистов-классиков рациональность (сами они никогда не пользовались этим термином) означала предпочтение большего мень-

шему, выбор наивысшей нормы доходности, минимизацию средних издержек и, прежде всего, следование собственным интересам без явной заботы о благосостоянии других. С введением в оборот теории предельной полезности, и особенно ординалистской интерпретации теории полезности Хикса—Аллена, следование собственным интересам естественным образом уступило место максимизации последовательной системы предпочтений в условиях определенности и полной информации (Broome J., 1991). Нейман и Моргенштерн добавили понятие ожидаемой полезности в присутствии неопределенности, а еще позднее новая классическая макроэкономическая теория дала новую интерпретацию понятия совершенной информации в условиях неопределенности как совершенной осведомленности о распределении вероятностей будущих цен. Но общими элементами во всех этих направлениях развития постулата рациональности за последние 60 лет были стабильная упорядоченная структура предпочтений и совершенная бесплатная информация о вероятностях будущих результатов.

Влияние постулата рациональности на современную экономическую теорию было столь сильным и обширным, что некоторые экономисты всерьез сомневались, будто какую-либо экономическую теорию можно построить без постулата о максимизации полезности. Очевидно, это утверждение неверно, поскольку кейнсианская экономическая теория с ее предпосылками о жесткости цен не опиралась на максимизацию полезности и нелегко согласуется с ней: целое поколение специалистов в области макроэкономики пыталось вывести микроэкономические основы кейнсианской макроэкономической теории, то есть привести кейнсианский мультипликатор в соответствие с постулатом рациональности, но не все согласятся, что эти усилия увенчались полным успехом. Аналогично, из постулата о рациональной максимизации полезности в его обычном понимании трудно вывести и спрос на деньги, что заставило Эрроу даже утверждать: "Мне не известно ни об одной серьезной попытке вывести спрос на деньги из рациональной оптимизации" (Arrow K.J., 1987, p. 70). Наконец, есть марксистская экономическая теория, радикальная экономическая теория и американский институционализм, которые вовсе пожертвовали постулатом рациональности, но отрицать, что все они также являются разновидностями экономической теории, было бы, вероятно, абсурдным.

Рациональность как святыня

Даже если признать, что без постулата рациональности можно обойтись, его интуитивная привлекательность остается настолько сильной, что представители неоавстрийской экономической школы, такие как Лайонел Роббинс и Людвиг фон Мизес, рассматривали его как априорное утверждение, справедливость которого настолько очевидна, что для его немедленного признания оно должно быть лишь сформулировано. Это не означает, что они считали его аналитической тавтологией — каждый максимизирует полезность потому, что любой результат его выбора выражает полезность, которую он максимизирует, — но скорее кантовской синтетической априорной истиной, то есть утверждением об эмпирической реальности, которое тем не менее не может быть ложным в силу самого языка, или значения терминов, в данном случае термина *целенаправленный выбор*. Постулат рациональности и по сей день некоторыми рассматривается как эмпирически неопровержимый — не сам по себе и не в силу своих достоинств, но конвенционально. Короче говоря, неоклассические экономисты решили считать постулат рациональности частью лакатошианского "твердого ядра" своей исследовательской программы. Именно поэтому Лоуренс Боулэнд (Boland L.A., 1981) утверждал, что было бы тщетно критиковать постулат рациональности, а вся его существующая критика направлена не в ту сторону. Безусловно, трактовка рациональности как метафизического утверждения постепенно стала стандартной защитной реакцией ортодоксов на любую критику постулата рациональности. Новые классические макроэкономисты, как Сарджент и Лукас, например, рассматривают любую попытку ввести в экономическую модель параметры, не мотивированные индивидуальной оптимизацией, как "корректировку *ad hoc*", то есть поправку, введенную для конкретной цели и не имеющую более широкого обоснования. "Порок корректировок *ad hoc*, — как выразился Уэйд Хэндс, — означает измену метафизическим предпосылкам неоклассической программы" (Hands D.W., 1988, p. 132).

Колдуэлл (Caldwell B., 1983) соглашается с Боулэндом, но по другим причинам. Осуществляя обзор пяти проверок рационального выбора экономистами-экспериментаторами, он утверждает, что их результаты, бесспорно, неокончательны. В силу тезиса Дюгема—Куайна, любой подобный эксперимент проверяет не только рациональность, но и стабильность предпочте-

ний и полноту информации об альтернативных возможностях. Он заключает, что постулат рациональности, как таковой, не проверяем, и, во всяком случае, отвергает такие проверки как "ультраэмпиризм" (Caldwell B., 1982, p. 158), то есть нежелание пользоваться любой теоретической концепцией, которая не поддается непосредственному наблюдению¹.

Идея о том, что рациональность очевидна и настолько священна, что ее необходимо защищать от критики посредством "негативной эвристики" обвинений в приверженности к корректировкам *ad hoc*, выглядит очень странно, ибо рациональность, в строгом современном смысле слова, не может быть одинаково присуща любой экономической деятельности каждого экономического агента. В общем случае невозможно исключить поведение, движимое минутным импульсом, привычкой, стремлением изучить альтернативы (учимся хотеть того, чего на самом деле хотим) или даже забывчивостью, что разрушает всякое представление о последовательной системе предпочтений. Кроме того, постулат рациональности подразумевает такие способности к обработке информации и расчетам, которые не могут не вызвать насмешки — "иррациональная страсть к рациональным расчетам", как говорил Джон Морис Кларк. Герберт Саймон (Simon H., 1957, chs. 14, 15) утверждает, что именно по причине "ограниченной рациональности" мы просто не можем максимизировать полезность, в лучшем случае мы можем "находить удовлетворительное решение"; и поиск такого решения приводит к прогнозам экономического поведения, сильно отличающимся от тех, что дает максимизация (см. Loasby V.J., 1989, ch. 9).

Любопытно, что взгляд на рациональность как на утверждение, входящее в "твердое ядро", давно рекомендовался для всех общественных наук самим Карлом Поппером. Он называл это "ситуационной логикой", или "нулевым методом", и первоначально отстаивал его в "Нищете историцизма" (1957) безотносительно к экономической теории. Тем не менее это, несомненно, то же самое, что и предпосылка рациональности в неоклассической экономической теории. Но, что самое удивительное, позднее он объявил, что как содержательное утверждение оно было неверно, однако он все равно поддерживает его, поскольку в прошлом оно оказалось столь плодотворным в изучении

¹ Харгривс-Хип (Hargreaves-Heap S., 1989) в недавнем исследовании рациональности длиной в целую книгу встает на такую же точку зрения.

экономического поведения (см. Hands D.W., 1985; Blaug M., 1985; Redman DA, 1991, p. 111-116 и Caldwell B., 1991, p. 13-22).

Поппер был абсолютно прав в обоих отношениях, и все же ясно, что он неправильно понимал роль рациональности в экономической теории. Постулат рациональности относится к индивидуальной мотивации, но поведение, интересующее экономистов, это поведение совокупностей потребителей и производителей на разных рынках. Обычно от этой проблемы агрегирования по умолчанию уклоняются, предполагая, что все индивиды похожи друг на друга и имеют одинаковые функции полезности (как и фирмы, которые также похожи друг на друга и обладают одной и той же технологией). Поскольку индивиды явно различаются и по предпочтениям, и по первоначальной нацеленности ресурсами (если бы они были похожи, это означало бы отсутствие торговли), очевидно, что успешные объяснения экономистами экономического поведения были обязаны чему-то большему, чем использование постулата рациональности. Сама по себе гипотеза рациональности достаточно слаба. Чтобы извлекать из нее интересные выводы, нам необходимо добавить к общему тезису о рациональности вспомогательные предпосылки, такие, как однородность агентов, которую мы обычно вводим для устранения проблемы агрегирования, или более общие предпосылки совершенного предвидения, равновесных результатов, совершенной конкуренции и т.п. (Atrow K.J., 1987, p. 70—71). Иными словами, якобы внушительный список достижений неоклассической экономической теории, побудивший Поппера рекомендовать постулат рациональности в качестве "золотого ключика" ко всем потайным дверцам общественных наук, основан на гораздо большем, чем простая предпосылка о рациональной деятельности.

Критика рациональности

Как бы то ни было, постулат рациональности, как признавал Поппер, вероятно, неверен. Психологи-экспериментаторы показали, что индивидуальное поведение систематически отклоняется от рационального. Существование подобных "аномалий" уже давно признавалось в литературе по теории ожидаемой полезности (Schoemaker P.J., 1982), но, парадоксальным образом, их не принимали всерьез, теоретизируя о рациональной деятельности

в условиях определенности и полной информации (Frey B.S. and Eichenberger R., 1989, p. 109—110). Например, применительно ко многим рынкам было обнаружено, что индивиды систематически недооценивают альтернативные издержки по сравнению с прямыми, то есть считают потраченный доллар куда весомее доллара, упущенного из-за неиспользованной возможности.

Фрай и Айхенбергер (1989) показывают, что реакция экономистов на подобные аномалии принимает различные формы. До тех пор, пока аномалии относятся к индивидуальному поведению, их обычно просто игнорируют или объясняют, что они не имеют значения в силу искусственной природы лабораторных данных. Когда данные относятся не к лабораторным экспериментам, а к реальному агрегированному поведению, утверждается, что аномалии имеют случайное распределение и в среднем взаимно погашаются, или, чаще, что конкурентные рынки со временем устраняют их. Дарвинистский механизм выживания, использованный Алчианом и Фридменом для рационального объяснения максимизации прибыли (см. выше, главу 4) — один из примеров подобной защиты. Однако теперь мы накопили достаточно эмпирических свидетельств, чтобы поддержать убеждение — конкуренция даже на финансовых рынках не устраняет все индивидуальные аномалии на агрегированном уровне. Так, Талер (Thaler R.H., 1987a, 1987b) показал, что сверхнормальный доход на фондовом рынке может возникнуть при смене года, месяца, недели и даже дня, не говоря уж о предпраздничных днях. Согласно же так называемой "гипотезе эффективных рынков", цены акций изменяются путем случайного блуждания, хотя бы потому, что трейдеры на фондовом рынке обладают рациональными ожиданиями и пользуются любой возможностью получения прибыли, как только таковая представляется. Но если предпосылка о рациональных ожиданиях, которая представляет собой ни что иное, как постулат рациональности в стохастическом облачении, нарушается на финансовых рынках, почему ее можно считать правдоподобной на других рынках?

Мы приходим к выводу, что классическая защита от критики постулата рациональности теперь не столь убедительна, как была когда-то. Но что с того? Должны ли мы отвергнуть всю неоклассическую экономическую теорию на том основании, что она опирается на сомнительный постулат рациональности? Поступить так означало бы пасть жертвой "наивного фальсификационизма". Мы не отвергаем исследовательскую

программу только потому, что она подвержена "аномалиям", если у нас нет альтернативной исследовательской программы. Однако фактически такие альтернативы есть, например, "теория перспектив" (prospect theory) Тверски и Канемана (Tversky A. and Kahneman D., 1986), теория принятия решений в условиях неопределенности, не связанная с ожидаемой полезностью*, или теория поиска удовлетворительного решения Саймона, которые можно назвать не полностью рациональными теориями индивидуального поведения в условиях определенности и неопределенности. Конечно, ни одна из этих альтернативных концепций, во всяком случае пока, не дает таких же строгих выводов, которые мы получаем из стандартных моделей с полной рациональностью. Но ценой этой строгости может быть слабая релевантность: если постулат рациональности и в самом деле неверен, это может быть одной из причин, по которым микроэкономическая теория настолько плохо объясняет потребительское поведение многих домохозяйств и политику ценообразования фирм на многих рынках.

Нет нужды говорить, что проблема может крыться в нашем понимании информационных издержек или механизмов конкуренции, а вовсе не в использовании традиционного постулата рациональности. Было бы полным безрассудством советовать коллегам-экономистам, как можно внести поправки в неоклассическую экономическую теорию, чтобы учесть аномалии выбора, или даже отказаться от стандартной микроэкономической теории в пользу одного из альтернативных направлений экономической теории, которые полностью отвергают методологический индивидуализм. Однако ясно, что непосредственное исследование рациональной деятельности, попытки проверить необходимость предпосылки рациональности не следует отвергать под предлогом неприемлемости "ультраэмпиризма". Этому учит нас методология экономической науки. До тех пор, пока проверки точности предсказаний продолжают давать двусмысленные результаты — а так будет всегда, — важно также проверять и описательную точность предпосылок и относиться к результатам этих проверок всерьез.

* В 2002 г. Дэниел Канеман получил Нобелевскую премию по экономике "за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, прежде всего в области суждений и принятия решений в условиях неопределенности". — Прим. ред.

ЧТО МЫ УЗНАЛИ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ?

Глава 16

Выводы

Кризис современной экономической теории

1960-е годы были десятилетием, когда общественный авторитет экономической науки и профессиональная эйфория экономистов достигли абсолютного пика. С другой стороны, в 1970-е годы в полный голос заговорили о "кризисе", "революции" и "контрреволюции", и это иногда превращалось в настоящую оргию самокритики со стороны некоторых ведущих представителей экономической профессии. По словам Василия Леонтьева: "Продолжающаяся озабоченность скорее воображаемой, гипотетической, чем наблюдаемой реальностью постепенно привела к искажению неформальной оценочной шкалы, которой наше академическое сообщество пользуется для оценки научной деятельности своих членов. По этой шкале эмпирический анализ стоит ниже формальных математических выкладок" (Leontief W., 1971, p. 3). Более того, утверждал он, экономистов слишком мало заботит качество тех данных, с которыми они работают, и вина за такое отношение к качеству данных, по его мнению, лежит на методологии инструментализма, или теоретизирования в стиле "как если бы", которая оказывает разрушительное влияние (p. 5). Генри Фелпс Браун (Phelps Brown E.H., 1972, p. 3) пошел еще дальше, утверждая, что основной проблемой современной экономической теории является то, что ее предпосылки о человеческом поведении всецело произвольны, буквально "взяты с потолка", и объяснял эту привычку к построению воображаемых миров недостаточной исторической подготовкой экономистов. Дэвид Уорсвик выражал схожие чувства, добавляя, что "сейчас существуют целые направления абстрактной экономической теории, не имеющие

связи с конкретными фактами и почти не отличимые от чистой математики" (Worswick G.D.N., 1972, p. 78)¹.

Бенджамин Уорд написал целую книгу под названием "Что не так с экономической теорией?"; и его ответ, вкратце, сводится к тому, что экономическая теория в основе своей является нормативной, ориентированной на выдачу политических рекомендаций наукой, прикрывающейся "фиговым листом" расчетливого позитивизма. Что касается экономической теории как позитивной науки, то, как заключил Уорд, "желание систематически сопоставлять теорию с фактами не было заметной чертой этой дисциплины" (Ward B., 1972, p. 173). Для него, впрочем, такое нежелание постоянно заниматься эмпирической проверкой "не является основной проблемой современной экономической теории" (p. 173). Лично я, напротив, убежден, что главная слабость современной экономической теории как раз и состоит в нежелании строить теории, дающие однозначно опровержимые выводы, которое сопровождается общим нежеланием сравнивать эти выводы с фактами.

Возьмем, например, увлечение эзотерикой теории роста, которое с 1945 г. демонстрировали некоторые лучшие умы современной экономической науки, в то время как даже сами специалисты в данной области признают, что современная теория роста пока что неспособна пролить свет на фактический экономический рост в реальных экономиках². Основа современной теории роста — просто старомодный анализ устойчивых состояний, в который элемент роста вносится с помощью введения фактороинтенсивного технического прогресса и экзогенного роста предложения труда в статическую однопериодную модель общего равновесия. Ввиду огромных трудностей

¹ Два работавших в правительстве экономиста — Макдугалл (MacDougall D., 1974) и Хеллер (Heller W.W., 1975), — давая более оптимистические оценки, тем не менее соглашались со справедливостью большинства аргументов Леонтьева, Фелпса Брауна и Уорсвика. Эти и другие изложения "кризиса" современной экономической науки, а также отклики на них можно найти в: Gordon R.A. (1976), Hutchison T.W. (1977, ch. 4), O'Brien D.P. (1974) и Coats A.W. (1977).

² Как признает даже Хикс, ведущий современный специалист по теории роста, современная теория роста «была очень плодотворна в производстве школьных упражнений; но пока это только упражнения, а не реальные проблемы. Это даже не гипотетические реальные проблемы типа "что бы произошло, если?", где "если" — нечто, что вполне могло бы случиться. Это — тени реальных проблем, принявшие такой вид, что мы можем найти их решение с помощью чистой логики» (Hicks J.R., 1965, p. 183).

работы с чем-либо, кроме сбалансированного устойчивого роста (эквивпропорционального увеличения всех экономических переменных), литература была практически заполнена сухими головоломками о "золотых правилах" накопления капитала. Грубо говоря, сбалансированный рост до сих пор не был замечен ни в одной экономике, не говоря уже о том, что существуют глубокие внутренние причины, по которым фактический рост всегда неустойчив и несбалансирован.

Теорию роста обычно защищают как абстрактную формулировку условий, необходимых для того, чтобы от периода к периоду экономика воспроизводилась неизменной во всех основных аспектах. Затем, как предполагается, эта формулировка будет служить точкой отсчета для изучения различных траекторий несбалансированного роста. Но если между траекторией сбалансированного роста и фактическим историческим опытом экономического развития нет никакой связи, становится не просто понять, каким образом теория роста должна пролить свет на причины несбалансированного роста или на политику, которая необходима, чтобы управлять экономикой³. Это не означает, что работа в области теории роста является совсем пустой тратой времени, но с учетом чрезвычайной ограниченности ее практических выводов мы можем выразить сомнение в целесообразности того объема интеллектуальных ресурсов, которые были затрачены на нее в последние годы. Похоже, что она скорее решает логические головоломки, чем двигает вперед позитивную науку.

Более или менее увянув на протяжении 1970-х годов, теория роста недавно попыталась вновь вернуться на сцену в виде вальрасианских моделей, объясняющих рост как эндогенный процесс, связанный с внешними экономиями, возникающими в результате технического прогресса. По крайней мере эта разновидность теории роста направлена на объяснение стилизованных фактов экономического роста (Wulwick N.J., 1991) вместо производства занимательных задач для экономистов с математическим складом ума. Тем не менее увлеченность тех-

³ Как мы помним, Холлис и Нелл (см. выше, главу 4) рассматривали изучение условий, необходимых экономике для самовоспроизводства, как "первооснову" любой достойной экономической теории. К сожалению, экономические системы никогда не воспроизводятся в неизменном виде: дети, так сказать, никогда полностью не повторяют своих родителей.

ническими проблемами — например, является ли вытекающая из модели равновесная траектория роста результатом совершенно конкурентного процесса или нет — продолжает преследовать новую теорию роста так же, как она преследовала старую, и пока что ее вклад в истинное объяснение причин роста в индустриальных экономиках равен нулю.

Но, возможно, пример с теорией роста слишком прост. Тогда давайте рассмотрим ту часть неоклассической исследовательской программы, которая по своей строгости и элегантности больше других приближается к квантовой физике, а именно современную теорию потребительского поведения, основанную на аксиомах выявленных предпочтений, которой посвятили свои усилия многие великие экономисты. Как мы видели, не наблюдается особых признаков того, что эти выдающиеся труды оказали большое влияние на статистическую оценку кривых спроса. Но если мы отрицаем даже это, нет оснований утверждать, что количество и качество интеллектуальных усилий, посвященных за последние 90 лет рациональному объяснению отрицательного наклона кривой спроса, соответствовали практическим плодам, которые они принесли в области эмпирических исследований.

Или, меняя тему, возьмем бесконечные споры, ведущиеся в учебниках по экономике труда, о предпосылках, лежащих в основе неверно называемой "теории заработной платы, основанной на предельной производительности". Они занимают место, которое должно было бы принадлежать анализу того, что теория фактически предсказывает о функционировании рынка труда. Что это, как не ошибочная расстановка акцентов? Теперь перейдем к часто опровергавшейся теореме Хекшера—Улина, представленной в виде диаграмм размерностью 2×2 , которая изучается во всех учебниках по международной торговле не в качестве предназначенной для разминки ума аллегории, а как упрощенная, но тем не менее обоснованная модель объяснения структуры товарооборота между странами. И вновь основное внимание уделяется разбору аналитических тонкостей теоремы Хекшера—Улина в ущерб знакомству с солидным массивом фактов, свидетельствующих против этой теоремы.

Рассмотрим, наконец, бесконечные доработки, сделанные Эрроу, Дебре, Маккензи и многими другими авторами, формулировки доказательств существования общего равновесия

(ОР). Нельзя отрицать, что эта работа привела к некоторым глубоким выводам в отношении логических характеристик экономических теорий — роли денег в моделях с совершенной определенностью, требования форвардных рынков всех товаров для того, чтобы обеспечить конкурентное равновесие, потребности в неконкурентных неравновесных трансакциях для поддержания стабильности конкурентных равновесий и т.д. Но можно усомниться в том, что теория ОР внесла большой вклад в расширение прогнозных возможностей современной экономической теории. И даже это не было бы серьезной критикой теоретизирования в рамках ОР, если бы не тот факт, что работу в области теории ОР обычно считают особо уважаемым направлением в иерархии приоритетов экономического сообщества, и она считается абсолютно непреложной частью образования, необходимого профессиональному экономисту. И все же *теория* ОР, в отличие от *моделей* ОР (см. выше, главу 8), является в лучшем случае разновидностью "решения головоломок, созданных нами самими", и время, потраченное на ее освоение, — это время, потерянное для изучения эмпирических методов экономической теории.

Огромный интеллектуальный престиж теории ОР в последние годы создал новую моду — на теорию игр. Сейчас уже нет сомнений в том, что введение в экономическую теорию теоретико-игрового подхода принесло и новое "понимание" рациональности, взаимозависимости и равновесия. Но само понятие рациональности в игровых ситуациях распадается на множество различных возможных сценариев рационального поведения, каждый из которых заканчивается своей концепцией равновесия, и ни один из сценариев не может быть исключен как психологически невозможный. Поэтому в конце концов мы вынуждены признать, что «теория игр — это не теория, которая на выходе дает набор опровержимых утверждений, но лишь грамматические правила взаимозависимой рациональности. "Теория" игр сама по себе не более эмпирически подтверждаема, чем гипотетический перевод с английского на мертвый язык. И все же, ее применение к конкретным экономическим, политическим и социальным ситуациям дает много проверяемых утверждений» (Bianchi M. and Moulin H., 1991, p. 187—188).

Было бы лучше сказать: "может" дать много проверяемых утверждений, ибо пока что эти утверждения были весьма немногочисленны. Например, область теории отраслевых рын-

ков в последние годы преобразилась под влиянием теории некооперативных игр. Но, несмотря на это, можно облизать от корки до корки такие ведущие, служащие образцом игровой революции в теории отраслевых рынков учебники, как "Теория отраслевых рынков" Жана Тироля (1988), но не встретить ни одного определенного эмпирического предсказания о рыночном поведении. В инспирированной теорией игр литературе мы находим лишь бесконечный поток концептуализаций фундаментальных понятий рационального поведения. В этом нет ничего плохого, если мы помним, что "она [теория игр], естественно, не относится к категории теорий, генерирующих проверяемые гипотезы... Возможно, лучше понимать ее как демонстрацию нищеты (или деградации?) традиционного анализа, в том смысле, что теория игр — это то, к чему мы приходим, признав существование стратегического взаимодействия в анализе оптимизирующего поведения, но теория игр неспособна (по крайней мере пока) выдвинуть те проверяемые утверждения, существование которых подразумевало большинство позитивистски настроенных защитников традиционного анализа" (Bianchi M. and Moulin H., 1991, p. 196; см. также Roth A.E., 1991). Может быть поэтому она сейчас настолько популярна среди молодых экономистов, имеющих склонность к математике?

Измерение без теории

Но ведь экономисты, безусловно, ведут масштабные эмпирические исследования? Конечно, ведут, но, к сожалению, по большей части эти исследования напоминают игру в теннис со спущенной сеткой: вместо того, чтобы пытаться опровергнуть проверяемые предсказания, современные экономисты слишком часто удовлетворяются демонстрацией того, что реальный мир согласуется с их предсказаниями, тем самым заменяя трудную фальсификацию легкой верификацией. Мы приводили разительные примеры подобного поведения, встречающегося в литературе по источникам роста и новой экономической теории семьи. Журналы изобилуют статьями, в которых регрессионный анализ применяется к каждой мыслимой экономической проблеме, но не секрет, что успех этих попыток часто основан на рецептах из "эконометрической поваренной книги": выразите

гипотезу в форме уравнения, оцените несколько форм этого уравнения, выберите ту, которая наилучшим образом объясняет ваши данные, избавьтесь от остальных, а затем переформулируйте ваши теоретические аргументы для рационального обоснования проверяемой гипотезы (Ward B., 1972, p. 146—152). Маршалл говорил, что научное объяснение — это просто "предсказание назад". Но обратное неверно: предсказание не обязательно является объяснением будущих событий. Эмпирические исследования, которые не оценивают конкурирующие объяснения, вскоре вырождаются в разновидность бездумного инструментализма, и мы не перегнем палку, сказав, что именно это свойственно большей части эмпирических исследований в современной экономической теории.

Преувеличение? Возможно, но об этом уже говорили многие. Питер Кенен выражает ту же мысль более категорично:

"Я вижу в наших количественных исследованиях опасную двусмысленность. Мы не делаем достаточно четкого различия между *провальной* гипотез и оценкой структурных взаимосвязей. Эта двусмысленность нависает над всей экономической теорией... Нам нужно уделять больше времени и внимания построению тестов, которые помогут делать выбор между гипотезами с различными экономическими выводами. Когда речь идет о ретроспективном объяснении доступных фактов, недостаточно просто показывать, что наша любимая теория работает так же хорошо (или даже лучше), как и какая-то другая теория" (Kenen P.B., 1975, p. xvi).

Аналогичным образом, когда в ходе интервью Роберта Солю спросили, что, по его мнению, не так с эмпирическими исследованиями экономистов, он ответил:

«Проблема, думаю, заключается в том, что экономистам слишком поздно всерьез спрашивать себя: "Будут ли данные подкреплять те выводы, которые я хотел бы из них извлечь? Задаю ли я настолько тонкие вопросы, что полученные при помощи статистических методов ответы на них будут меняться в зависимости от тривиальных характеристик данных?" Они не спрашивают себя: "Однороден ли тот период времени, к которому относятся мои данные? Может ли быть так, что оцениваемое мной соотношение на протяжении этого периода изменило форму?". Они не задаются вопросом, разумна ли предпосылка о линейности функции, благодаря которой можно оценивать ее стандартными статистическими процедурами. Они не спрашивают, и это,

полагаю, самый тяжкий грех: "Не существует ли иной модели, которая так же хорошо ложилась бы на данные, и если она существует, что из этого следует для меня?" Так что, думаю, главная проблема заключается в том, что экономисты делают слишком много эмпирических исследований некритически и обманывают себя совершенствованием своих методов» (см. Swedberg R., 1990, p. 273).

Те, кто открыто восстает против ортодоксии, часто бывают заражены той же болезнью. Так называемый спор между двумя Кембриджами в теории капитала, который лучше было бы описать как спор о теории функционального распределения доходов, свирепствовал на протяжении двадцати лет без упоминания о чем-либо кроме "стилизированных фактов", таких как неизменный уровень капиталоемкости и доли труда в общем доходе, которые, при ближайшем рассмотрении, оказываются вовсе не фактами (см. Blaug M., 1990, p. 194—196). По мнению такого авторитетного специалиста по данному вопросу, как Джоан Робинсон (Robinson J., 1973, p. xp), предметом столкновения двух Кембриджей (в Великобритании и Соединенных Штатах) является не столько знаменитая проблема измерения объема капитала, сколько вопрос о том, что первично: сбережения ли определяют инвестиции посредством изменения цен, или инвестиции определяют сбережения через изменения в соотношении заработной платы и прибыли. Ясно, что модель роста кейнсианского типа, придающая ключевую роль автономным инвестициям, становится совершенно разумной в условиях менее чем полной занятости. С другой стороны, если фискальная и денежная политика поддерживают занятость на уровне полной, окажется, что рост зависит скорее от сбережений, чем от инвестиций, а в этом случае антикейнсианские неоклассические модели роста выглядят предпочтительнее. Таким образом, вопрос о примате инвестиций или сбережений связан с тем, на что больше похож наш мир: на равновесие с полной или с неполной занятостью.

Однако поскольку дискуссия ведется в контексте теории сбалансированного роста, а обе стороны соглашаются, что к сбалансированному росту реальный мир даже не приближается, спор двух Кембриджей, в том виде, в котором он ведется сейчас, не может быть разрешен с помощью эмпирических исследований. Но это не помешало сторонам спорить с удвоенной энергией. Протагонисты в обоих лагерях описывали спор

как войну "парадигм", в то время как на самом деле две парадигмы не просто пересекаются, а полностью совпадают друг с другом. Кроме риторики, между способами теоретизирования двух Кембриджей нет никаких различий⁴ (см. выше, главу 10).

Даже радикальные политические экономисты ("порода", получающая распространение в Соединенных Штатах) посвятили большую часть своих усилий "рассказыванию новой истории": те же старые факты получают иную интерпретацию на языке парадигмы конфликта сил, а не парадигмы максимизации полезности, как если бы общественную науку можно было свести к "твердым ядрам", выбор между которыми — дело вкуса (см. Worland S.T., 1972; Applebaum E., 1977). Тому небольшому количеству эмпирических работ об "экономическом империализме", расовой и половой дискриминации, отдаче от образования и характере социальной мобильности, что появились в "Review of Radical Political Economics", не хватало четко выраженных гипотез, которые отличали бы прогнозы радикалов от предсказаний основного течения (Bronfenbrenner M., 1970; Lindbeck A., 1971). Но радикальные экономисты хотя бы открыто заявляют о своем методологическом предпочтении социальной и политической значимости эмпирической надежности в качестве кислотной пробы "хорошей" теории⁵. Действительно, если о радикальных экономистах и можно сказать, что они разделяют общую методологию, это, похоже, будет методология волюнтаризма: "если я так думаю, то это так" (см. Blaug M., 1990, ch. 3, особ. p. 60-63).

Аналогично, поздние приверженцы австрийской школы утверждают, что выводят свои экономические суждения из априорных рассуждений без всякого участия опыта, и, следовательно, отказываются от эмпирической проверки как метода

⁴ Сочувственные обзоры взглядов экономистов из английского Кембриджа, которые иногда называют "посткейнсианской экономической теорией", см.: Asimakopulos A. (1977) и Kregel J. (1977). Обзор противоположного толка см.: Blaug M. (1975, ch. 6; 1990, ch. 9).

⁵ Франклин и Резник высказывают типичное радикальное методологическое суждение: "С радикальной точки зрения, согласно которой анализ тесно связан с отстаиванием фундаментальных изменений в общественном порядке, абстрактная модель или категория — это не просто эстетический прием [sic]. Они намеренно сконструированы так, чтобы помочь в реализации отстаиваемых изменений или в описании природы барьеров, которые должны быть преодолены для реализации этих изменений" (Franklin R.J. and Resnik S., 1973, p. 73-74).

установления справедливости своих выводов. Похожим образом институционалисты претендуют на то, чтобы моделировать экономическое поведение в терминах определенных структур, и удовлетворяются "пониманием" функционирования экономики, даже если при этом они почти не могут предсказать фактическое развитие экономических событий. Наконец, марксисты слишком глубоко привержены философии эссенциализма, чтобы захотеть пройти сквозь строй эмпирических проверок: конечно, они надеются, что их пророчества верны, но разработали целый арсенал иммунизирующих стратегий для защиты марксизма при любых несбывшихся предсказаниях (см. *Vlaug M., 1990, ch. 2*). Короче говоря, радикалы, современные австрийцы, институционалисты и марксисты имеют прекрасные отговорки, чтобы не обращать внимание на методологические императивы фальсификационизма.

И вновь фальсификационизм

Экономисты неоклассического основного течения таких отговорок не имеют. Они проповедуют важность эмпирической проверки теорий, но редко поступают в соответствии с заявленными ими методологическими канонами. Аналитическая элегантность, экономное использование теоретических средств и широчайший размах, достигаемый путем все более героических упрощений, слишком часто ценились здесь выше возможности строить прогнозы и выше значимости при разрешении политических вопросов. Рабочую философию современной экономической теории как науки на самом деле можно охарактеризовать как "безопасный фальсификационизм".

Разумеется, некоторые экономисты, например, Шэкл или современные последователи австрийской школы, будут утверждать, что в такой дисциплине, как экономическая теория, предсказать ничего нельзя, поскольку экономическое поведение, направленное в будущее, является принципиально непредсказуемым. Но эти экономисты составляют меньшинство. Применительно к большинству можно утверждать, что битва за фальсификационизм в современной экономической науке выиграна (что вряд ли можно сказать о некоторых других общественных науках). Осталось только убедить экономистов принимать его всерьез.

Прикладная эконометрика

Нетрудно выдвинуть целый ряд убедительных причин, в силу которых экономисты сами не используют методологию, которую проповедуют: все ученые склонны упорно цепляться за "деградирующие" исследовательские программы в присутствии "прогрессивных", но экономисты особенно подвержены этому, хотя бы потому, что экономическая система, в отличие от природы, настоятельно требует своей оценки, а не только беспристрастного изучения. Далее, экономическая теория постоянно затрагивает вопросы, относящиеся к области государственной политики, так что главные экономические доктрины являются не только научно-исследовательскими программами (НИП) в лакатошианском смысле, но и программами политических действий (ППД). Эта двойная функция экономических теорий приводит к ситуациям, когда одна и та же конкретная теория оказывается "деградирующей" НИП и "прогрессивной" ППД, то есть предлагает правительствам расширяющийся список мероприятий. (Примером такой теории может служить марксизм, в то время как монетаризм в своей поздней фазе являет собой пример противоположной ситуации.) И только когда теория является одновременно "прогрессивной" НИП и "прогрессивной" ППД, мы говорим о "революции" в экономической мысли (очевидным примером здесь является победа кейнсианской экономической теории в 1930-е годы)⁶.

Как бы то ни было, но тот факт, что экономическая теория является наукой, помимо прочего еще ориентированной и на политику, служит по крайней мере одной из основных причин, по которым методология НИП Лакатоша не идеально описывает историю экономической теории или, в любом случае, описывает ее значительно хуже, чем историю физики. Именно по этой причине задача отделить позитивные утверждения в экономической теории от нормативных и ясно указать условия проверки позитивных утверждений фактами сегодня, как никогда, остается важной для прогресса экономической теории.

К сожалению, нам недостает и надежных данных, и мощных методов, чтобы четко различить обоснованные и необоснованные утверждения в позитивной экономической теории, и профессиональный лозунг "печатайся, если хочешь выжить",

⁶Этой мыслью я обязан Р. Дж. Липси.

способствует подходу к эконометрическим исследованиям как к игре. При этом ничего не делается для улучшения баз данных или стандартных методов, постоянно используемых для проверки экономических гипотез. Эти слабости, относящиеся не столько к теоретической эконометрике, сколько к фактическим процедурам, которые применяются в эконометрике прикладной, в значительной мере объясняют, почему экономисты зачастую не хотят следовать фальсификационистским заповедям, в верности которым сами они клянутся. Во многих областях экономической теории разные эконометрические исследования дают противоречащие друг другу результаты и, с учетом доступных данных, у нас часто не оказывается эффективных методов для выяснения, который из них верен. Вследствие этого противоречащие друг другу гипотезы иногда сосуществуют на протяжении десятилетий. Путаницы добавляет и беспорядок в стане "чистой" эконометрической теории, где "байесианцы", такие как Лимер, и атеоретические агностики, такие как Симс, противостоят "классикам", например, Хендри и Майзону, — я заимствую эти ярлыки у Джонстона (Johnston J., 1991) только для экономии времени⁷. Для некоторых это служит основанием, чтобы вовсе отказаться от эконометрики.

Но это не слишком привлекательная альтернатива, поскольку она оставила бы экономическую теорию практически без какого-либо способа выбрать из множества возможных объяснений единственное, лучше других объясняющее экономические события. Даже если мы утверждаем, что существуют иные методы проверки экономических гипотез, такие как менее строгий метод "коллигации", практикуемый экономическими историками, или этнографические методы, которые предпочитают некоторые институционалисты, требования людей, формирующих экономическую политику, тем не менее возвращают нас к использованию эконометрики, поскольку только она может дать и количественные, и качественные выводы. Наша единственная надежда, таким образом, состоит в улучшении теоретической и прикладной эконометрики, и, на самом деле, улучшения последней могли бы произойти очень быстро, если бы ее представители усовершенствовали методы своей работы.

⁷ Еще одно описание отмеченного противостояния и проясняющую многое попытку вписать традиционное эконометрическое моделирование в рамки фальсификационистской методологии см. в: Darnell A.C. and Evans J.L. (1990).

Томас Майер (Mayer T., 1980) имеет несколько конкретных предложений, которые существенно укрепили бы претензии экономической теории на статус "строгой науки". Во-первых, вслед за Леонтьевым он убеждает нас уделять гораздо больше внимания сбору данных. Во-вторых, осуждает тенденцию рассматривать эконометрические результаты как данные "критического эксперимента", который не подлежит повторению; напротив, большинству прикладных эконометристов следует стремиться к воспроизведению предыдущих результатов на ином наборе данных; поскольку мы все больше полагаемся на вес многих свидетельств, нежели на результаты единственного "критического эксперимента", нужно собирать факты с помощью периодических опросов с целью разрешить противоречия между ними. В-третьих, он утверждает, что повышению стандартов оценки эконометрических исследований способствовало бы поощрение журналами тех работ, где основное внимание уделяется точности результатов, а не тех, в которых используются более технически совершенные методы. В-четвертых, Майер рекомендует нам страховать от подгонки данных, требуя от авторов предоставлять все посчитанные ими регрессии, а не только ту конкретную, которая подкрепляет их гипотезу. В-пятых, он предлагает авторам не использовать все доступные данные для оценки своих регрессий, но оставлять некоторое количество как резервную выборку для проверки регрессий; это возвращает нас к ранее проведенной границе между оценкой структурной связи и проверкой экономической гипотезы. В-шестых, он убеждает журналы публиковать статьи, сообщающие о "незначимых" результатах и требовать от авторов предоставления неопубликованных данных для того, чтобы каждый мог легко проверить их работу. Наконец, Майер добавляет: "учитывая все слабости эконометрических методов, мы должны быть достаточно открыты для понимания, что истина не всегда облачена в форму уравнений и не всегда рождается в недрах компьютеров. Иные способы проверки, такие как обращение к экономической истории, не следует рассматривать как архаичные" (р. 18)⁸. Сегодня эти рекомендации **так же** актуальны, как и в 1980 г. Единственное средство преодолеть недостат-

⁸ О прискорбном невнимании к экономической истории в качестве испытательного полигона для теорий (и в преподавании экономической теории) см. Parker W.N. (1986).

ки эконометрики, как говорит Песарян (Pesarian M.H., 1987), это — больше качественной эконометрики.

Какой путь избрать?

На протяжении этой книги я доказывал, что основная цель экономической теории — предсказывать, а не только понимать, и подразумевал, что из всех противоборствующих экономических доктрин прошлого лишь ортодоксальная, вневременная теория равновесия — короче говоря, неоклассическая НИП — продемонстрировала готовность позволить судить себя на основе своих предсказаний. Ортодоксальная экономическая теория по праву может гордиться тем, что увеличила возможности экономиста делать прогнозы. В то же время необходимо подчеркнуть, насколько ограниченны даже сейчас эти возможности. Мы не можем точно предсказать темпы роста ВВП в экономике больше, чем на год вперед, и даже рост ЧНП отдельных секторов экономики больше, чем на два или три года вперед⁹. Это лучше, чем то, что можно получить на основе простой механической экстраполяции прошлых трендов (Bodkin R.G., Klein L.R. and Marwah K., 1991, p. 528—529), но тем не менее недостаточно для оправдания самодовольства по поводу состояния современной ортодоксальной экономической теории. Аналогично, для широкого круга

⁹ Так, Виктор Зарновиц подытоживает существующие достижения в прогнозировании ВВП в США в следующих словах: "Достижения авторов экономических прогнозов в целом оставляют желать много лучшего, хотя у них есть некоторые значительные успехи и дальнейшие улучшения возможны. Согласно недавнему исследованию Национального бюро экономических исследований, прогнозы ВВП на год вперед за 1953—1963 гг., сделанные тремя или четырьмя сотнями авторов (работниками компаний и группами экономистов из различных отраслей, государственных и академических институтов), в среднем ошибались на 10 млрд долларов. Хотя это составляет около 2% от среднего ВВП, ошибки были достаточно велики, чтобы превратить удачный для бизнеса год в неудачный и наоборот... Если бы авторы прогнозов предположили, что в следующий год ВВП вырастет на среднюю величину своего прироста за предыдущие послевоенные годы, средняя ошибка не превысила бы 12 млрд долларов" (Zarnovitz V., 1968, p. 435—436). Аналогично, Ханс Тейл (Theil H., 1966, chs. 6, 7) показал, что использование межотраслевой модели для прогнозирования прироста добавленной стоимости в 27 секторах голландской экономики за период в десять лет, при заданной наблюдаемой величине конечного спроса во всей экономике, давало лучшие предсказания, чем простая экстраполяция прошлых трендов для периодов длиной в два-три года, но гораздо худшие для периодов более трех лет.

проблем — функций спроса на потребительские товары, инвестиционных функций, функций спроса на деньги и их предложения, больших эконометрических моделей — оказывается, что объясняющая сила регрессионного уравнения в пределах выборки неизменно служит ненадежным индикатором того, что затем происходит вне выборки (Shupak M., 1962; Streissler E., 1970; Mayer T., 1975, 1980; Armstrong J.S., 1978, ch. 13). Очевидно, что способность экономистов предсказывать фактическое развитие экономических событий серьезно ограничена, и, следовательно, основания для скептицизма в отношении основного течения экономической мысли достаточно убедительны.

В настоящее время в экономической теории существует несколько альтернативных исследовательских программ, отражающих это чувство разочарования достижениями ортодоксальных экономических доктрин. Радикальные экономисты располагают собственным изданием, "The Review of Radical Political Economics", как и институционалисты ("The Journal of Economic Issues", издаваемый Ассоциацией эволюционной экономической теории). "Journal of Post Keynesian Economics" стремится объединить тех, кто надеется развить кейнсианскую экономическую теорию в новых направлениях для наступления на проблемы инфляции и распределения дохода. Аналогично, другая группа экономистов полна решимости основать собственную исследовательскую программу на концепции "ограниченной рациональности" Герберта Саймона, подчеркивая свою озабоченность в первую очередь мотивационными предпосылками, лежащими в основе экономической теории, и их "Journal of Economic Behavior and Organization" отражает это чувство неудовлетворенности современной экономической теорией. Иными словами, мы вступили в эпоху, когда конкурирующих экономических исследовательских программ будет скорее слишком много, чем слишком мало.

Было бы чрезвычайно удобно, если бы все эти альтернативные исследовательские программы оказались нацеленными на тот же круг вопросов, который занимает неоклассическую НИП, ибо тогда мы могли бы выбирать между ними, исключительно или в основном опираясь на эмпирические свидетельства. Увы, характерной чертой многих конкурирующих НИП является то, что они задают вопросы о реальном мире, которые отличаются от вопросов неоклассической НИП, так что выбор между ними требует вынесения непростых суж-

Глоссарий

Аддукция — термин, введенный Блэком для обозначения недоказательных выводов; то, что в просторечии называют индукцией.

Агрессивная методология — любая методологическая позиция, сводящаяся к отвержению некоторых научных практик настоящего или прошлого как "плохой" науки, в отличие от "защитной методологии", которая стремится оправдать любую происходившую до сих пор научную деятельность.

Алчиана, тезис — утверждение, что конкуренция представляет собой дарвинистский механизм отбора, приводящий к тому же результату, который реализовался бы в мире, где потребители максимизируют полезность, а предприниматели — прибыль.

Аналитические утверждения — утверждения или предположения, верные по определению входящих в них элементов.

Априоризм — методологическая позиция, согласно которой экономические теории основаны на немногочисленных интуитивно очевидных аксиомах или принципах, которые не нуждаются в независимой проверке.

Верификационизм — методологическая позиция, согласно которой теории и гипотезы признаются научными тогда и только тогда, когда их предсказания могут, по крайней мере в принципе, быть эмпирически подтверждены.

Гипотетико-дедуктивная модель — представление о том, что все научные объяснения имеют форму вывода некоторого утверждения о событии из по крайней мере одного универсального закона в сочетании с набором начальных или граничных условий (также известна как модель объяснения через "покрывающие законы").

Демаркационный критерий — любой принцип деления интеллектуальной деятельности на два взаимоисключающих класса — науку и ненауку.

Дескриптивизм — вырожденная версия конвенционализма и инструментализма, рассматривающая научные объяснения как сжатые описания, помогающие делать более точные прогнозы.

Доказательный вывод — способ выдвигать предположения, полагающийся исключительно на дедуктивную логику, в которой истинность предпосылок всегда влечет за собой истинность выводов.

- Дюгема—Куайна, тезис**— утверждение, согласно которому ни одна от-дельно взятая научная гипотеза не может быть решительно опро-вергнута, поскольку мы неизбежно проверяем гипотезу в сочета-нии со вспомогательными предпосылками; следовательно, невоз-можно определить, что именно послужило причиной опровержения.
- Законы-тенденции** — обобщения, описывающие последствия изме-нения одной или нескольких переменных в присутствии набора и других, искажающих переменных, которые предполагаются по-стоянными.
- Изложение (storytelling)** — введенный Уордом термин, означающий способ теоретизирования, когда факты, низкоуровневые обобще-ния, высокоуровневые теории и ценностные суждения объеди-няются в одном связном повествовании.
- Иммунизирующие стратагемы**— тип стратагем, используемых учены-ми для защиты своих теорий от опровержения; категорически от-вергаются попперовской методологией фальсификационизма.
- Индукция** — процесс вывода общих законов из частных событий или отдельных наблюдений, который часто путают с "аддукцией"; "проблема индукции" состоит в обосновании этого вывода с чи-сто логических позиций.
- Инструментализм** — методологическая позиция, согласно которой все научные теории и гипотезы есть не более чем инструменты для производства прогнозов.
- Иррелевантности предпосылок, тезис** — поддерживаемая Фридменом точка зрения, что степень реализма предпосылок теории не имеет значения для ее обоснованности.
- Качественные расчеты** — введенный Самуэльсоном технический тер-мин, обозначающий использование анализа сравнительной ста-тики для предсказания направления, а не величины заданных эконо-мических изменений.
- Конвенционализм** — методологическая позиция, в соответствии с кото-рой все научные теории и гипотезы являются сжатыми описаниями событий, то есть всего лишь принятыми в научном сообществе условными конструкциями для хранения эмпирической информа-ции, не будучи сами по себе ни истинными, ни ложными.
- Методологический индивидуализм** — представление, согласно которо-му общественные теории должны основываться на поведении инди-видов; в отличие от "методологического холизма" — точки зре-ния, что общественные теории должны основываться на поведе-нии групп индивидов, взятых в целом.
- Методологический монизм** — представление, что и естественные, и общественные науки должны опираться на единую методоло-гию; в отличие от "методологического дуализма", согласно ко-

торому общественные науки не могут использовать методологию естественных наук.

- МНИП** — методология научно-исследовательских программ, разра-ботанная Лакатошем.
- Моделирование структур** — методологическая позиция, сторонники которой стремятся "понять" события или действия путем опреде-ления их места в структуре взаимосвязей, характеризующей, как предполагается, конкретную экономическую систему.
- Модель объяснения через "покрывающие законы"**. См. *Гипотетико-де-дуктивная модель*.
- Невидимой руки, теорема** — утверждение, что каждое равновесие со-вершенной конкуренции оптимально по Парето и, наоборот, каж-дое оптимальное по Парето равновесие характеризуется рыноч-ной структурой совершенной конкуренции.
- Недоказательный вывод** — способ вывода, не опирающийся всецело на дедуктивную логику, так что истинность предпосылок в нем не обязательно влечет за собой истинность выводов.
- Неймана—Пирсона, теория статистического вывода**— метод статисти-ческого вывода, рекомендующий зафиксировать вероятность ошиб-ки I рода (ошибочный отказ от верной гипотезы) на некотором небольшом произвольном уровне, а затем минимизировать веро-ятность ошибки II рода (ошибочного решения принять неверную гипотезу) при заданной вероятности ошибки I рода.
- НИИ** — научно-исследовательская программа в методологии Лакато-ша, то есть система взаимосвязанных теорий, основанных на од-ном и том же "твердом ядре".
- Операционализм** — методологическая позиция, согласно которой тео-рии и гипотезы считаются научными тогда и только тогда, когда возможно задать физическую операцию, которая присваивала бы количественные значения их основным переменным.
- ППУ** — потенциальное улучшение по Парето, любое экономическое изменение, способное улучшить положение хотя бы одного экономического агента с точки зрения самого этого агента, не ухудшив положения остальных, вне зависимости от того, ком-пенсировать ли упомянутый агент остальным их согласие на эконо-мическое изменение.
- Прогрессивная НИП**— технический термин в методологии Лакатоша, обозначающий НИП, сменяющие друг друга формулировки ко-торой объясняют все факты, предсказываемые конкурирующей НИП, а также дополнительные, новые факты; "деградирующая" НИП этому критерию не удовлетворяет.
- Симметрии, тезис** — представление, согласно которому между при-родой объяснения и природой предсказания существует полная

логическая симметрия, так что объяснение — это просто направленное назад предсказание; неотъемлемая часть гипотетико-дедуктивной модели научного объяснения.

Синтетические утверждения— определенные утверждения или предположения о реальном мире, которые могут быть либо верными, либо нет.

Твердое ядро— технический термин в методологии Лакатоша, обозначающий чисто метафизические убеждения, объединяющие про-тагонистов данной НИП; "твердое ядро" окружено "защитным поясом" проверяемых теорий.

Традиционный взгляд на теории— образ мышления, доминировавший в философии науки между двумя мировыми войнами, когда перво-степенное значение придавалось формальной структуре научных теорий, а в качестве прототипа науки выдвигалась классическая физика.

Ультраземпиризм — ярлык, используемый для обозначения методологов, убежденных, что предпосылки теорий необходимо сверять с фактами так же, как и их предсказания.

Фальсификационизм — методологическая позиция, согласно которой теории и гипотезы считаются научными тогда и только тогда, когда сделанные на их основе предсказания поддаются, хотя бы в принципе, эмпирическому опровержению; сторонники "наивного фальсификационизма" полагают, что теории могут быть опровергнуты единственной проверкой, в то время как согласно "развитому фальсификационизму" для этого требуется множество проверок.

Характеризующие ценностные суждения— суждения о выборе предмета исследования, способе исследования, избираемых стандартах надежности данных и принимаемых критериях оценки результатов. В отличие от них, "оценивающие ценностные суждения" подразумевают оценочные утверждения о состояниях мира.

Эссенциализм— методологическая позиция, согласно которой основной задачей науки является открытие истинной сущности вещей, а сущность вещи определяется как элемент или множество элементов, без которых она перестала бы существовать.

Verstehen, доктрина (доктрина понимания)— представление, согласно которому общественные науки должны основываться на знании, от первого лица, доступном каждому человеческому существу, а не на знании от третьего лица, полученном с помощью измерения результатов лабораторных экспериментов.

Рекомендации по дальнейшему знакомству с литературой

Часть I данной книги была задумана как "детское" пособие по последним тенденциям в философии науки. Некоторые читатели могут поставить под сомнение мои представления о том, что способны воспринять дети, и эти люди безусловно выиграют от предварительного знакомства с работой Стюарта (Stewart I.M.T., 1979). Первые шесть глав книги Стюарта представляют собой непревзойденный образец введения в философию экономической науки, и даже я не могу похвастаться тем, что улучшил его изложение. Он дает сбалансированный обзор дебатов по вопросам экономической методологии, но по сравнению со мной придерживается более "мягких" взглядов на то, что "хорошо", а что "плохо" в современной экономической теории. Обзор, сделанный Чалмерсом (Chalmers A.F., 1976), практически покрывает материал моих первых двух глав, впрочем, автор приходит к совершенно иным выводам. Книга Лоузи (Losee J., 1972) является самым полезным введением в историю философии науки от Аристотеля до Поппера включительно. Работа Нагеля (Nagel E., 1961) является настоящим "блокбастером", в совершенстве отражающий ортодоксальный взгляд на науку в период между двумя мировыми войнами, но содержит и необычный, свежий экскурс в философию общественных наук. То же самое, но гораздо короче, излагает Гемпель (Hempel C.G., 1966).

Все книги Поппера очень хорошо читаются и крайне поучительны, начиная с его творческой биографии (Popper K., 1976) и продолжая перечень более или менее в том порядке, в котором они были написаны: (1965), (1962), (1972a), (1972b) и (1983). При этом отложим в сторону его книгу (Popper K., 1957), которую сам Поппер называл "одним из наиболее трудноперевариваемых образцов моей работы" и которая, несмотря на свою известность, страдает от склонности автора к уничтожающим характеристикам. Работа Маги (Magee B., 1973) является превосходным, хотя и ограниченным, введением ко всему наследию Поппера. Более изощренный, критический взгляд на него, демонстрирующий понимание тонкой эволюции взглядов Поппера со временем, можно найти у Акерманна (Ackermann R.J., 1976).

Кун (Kuhn T.S., 1970a) также читается очень легко и в любом случае должен быть прочитан, если вы хотите ходить с гордо подня-

той головой в кругу интеллектуалов. После прочтения книги Куна сразу же напрашивается краткий курс истории науки, где можно посоветовать начать с Тулмина и Гудфилда (Toulmin S. and Goodfield J., 1963, 1965, 1967) — но только начать. Лакатош и Масгрейв (Lakatos I. and Musgrave A., 1970) введут вас в курс дела относительно великих споров о парадигмах, причем сам Лакатош покажет себя с лучшей стороны. Фейерабенд (Feuerabend P.K., 1975) может посеять смуту, но по крайней мере он заставляет читателя решить, выступает ли он за или против методологии и самой науки.

Работа Каплана (Kaplan A., 1964) является, наверное, лучшей, с которой можно было бы начать читать о философии общественных наук. Автор рисует разумную картину и сохраняет баланс между книгой о методологии и книгой о методах. Леснофф (Lesnoff M., 1974) предлагает более краткий и более или менее позитивистский взгляд на вещи и в этом отношении соперничает за второе место с Райаном (Ryan A., 1970), автором еще одного прекрасного введения в методологические проблемы общественных наук. На более поздней стадии изучения можно искренне порекомендовать испытывавшую большее влияние со стороны социологической литературы книгу Барнса (Barnes V., 1974).

Оригинальные источники по методологии экономической науки прошлого, такие, как книги Невилла Кейнса (Keynes J.N., 1955) и Роббинса (Robbins L., 1935), донесут до вас аромат верификационизма, как ни один комментарий; кроме того, обе они прекрасно написаны и доставляют большое удовольствие при чтении почти независимо от того, о чем идет речь. Ориентация в современной экономической методологии начинается с эссе Фридмена (Friedman M., 1953). Среди многочисленных комментариев, написанных по его поводу, можно безоговорочно рекомендовать работу Макклелланда (McClelland P.D., 1975, ch. 3). Клаппхольц и Агасси (Klappholz K. and Agassi J., 1967) делают обзор почти такого же обширного поля, как и наша третья глава, с более или менее похожей точки зрения.

Еще одним заменителем моих глав 1—4 может послужить работа Колдуэлла (Caldwell V., 1982), хорошее введение в экономическую методологию, поощряющее "методологический плюрализм", или выжидательную позицию; эта манера может сделать для некоторых чтение его книги очень приятным. Фиби (Pheby J., 1988) дает еще одно введение, отличающееся лишь тем, что оно короче большинства других.

Книга Хатчисона (Hutchison T.W., 1964) незаменима и заслуживает полного доверия по части разграничения позитивной и нормативной экономической теории. Работы Лациса (Latsis S.J., 1976), а также де Марки и Блауга (de Marchi N. and Blaug M., 1991) содержат попытки применить методологию Лакатоша к дискуссиям по раз-

личным экономическим вопросам; впрочем, в них выражаются некоторые сомнения в отношении ее применимости к такому предмету, как экономическая теория. Гласс и Джонсон (Glass J.C. and Johnson W., 1989) предлагают нам собственный путеводитель по творчеству Лакатоша и размышляют о последствиях принятия МНИП в экономической теории. Полезную аннотированную библиографию по экономической методологии можно найти у Редмана (Redman D.A., 1989). Книги Колдуэлла (Caldwell V., 1984) и Хаусмана (Hausman D.M., 1984) представляют собой прекрасные хрестоматии по методологии экономической науки.

Работая над книгой, читатель может воспользоваться моими ссылками в тексте как путеводителем по темам, которые представляют для него особый интерес: одним из мотивов, по которым я так щедро цитировал второстепенные источники, было намерение облегчить дальнейшее чтение подобного рода.

- 1989. Methodology doesn't matter, but the history of thought might. In *The State of Macroeconomics*. S. Honkapohja (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 263—279.
- Weintraub S. (ed.), 1977. *Modern Economic Thought*. Oxford: Basil Blackwell. (Рус. изд.: Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1981.)
- Welch F., 1975. Human capital theory: education, discrimination and life cycles. *American Economic Review*, 75, 63—73.
- West J. A. and Toonder J. G., 1973. *The Case for Astrology*. London: Penguin Books.
- Whitaker J. K., 1975. John Stuart Mill's methodology. *Journal of Political Economy*, 83, 1033-1050.
- Whitehead A. K., 1981. Screening and education: a theoretical and empirical survey. *British Review of Economic Issues*. 3 (8), 44—62.
- Wilber C. K. and Harrison R. S., 1978. The methodological basis of institutional economics: pattern model, storytelling and holism. *Journal of Economic Issues*, 12. Reprinted in Marr and Raj, 1983, 243—272.
- Wildavsky A., 1964. *The Politics of the Budgetary Process*. Boston: Little Brown.
- Wiles P. and Routh G., 1984 (eds.). *Economics in Disarray*. Oxford, UK: Basil Blackwell.
- Williams K., 1975. Facing reality — a critique of Karl Popper's empiricism. *Economy and Society*, 43, 309—358.
- Williams M. B., 1973. Falsifiable predictions of evolutionary theory. *Philosophy of Science*, 40, 518-537.
- Williams P. L., 1978. *The Emergence of the Theory of the Firm*. London: Macmillan.
- Winch D., 1978. *Adam Smith's Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Winter S. G., 1962. Economic "natural selection" and the theory of the firm. *Yale Economic Essay*, 4, 225—272.
- Wong S., 1973. The "F-twist" and the methodology of Paul Samuelson. *American Economic Review*, 63, 312—325.
- 1978. *The Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Wood J. H., 1981. The economics of Professor Friedman. In *Essays in Contemporary Fields in Economics: In Honor of Emanuel T. Weiler (1914—1979)*. G. Horwich and J. P. Quirk (eds.). West Lafayette, IN: Purdue University Press, 191—241.
- Worland S. T., 1972. Radical political economy as a "scientific revolution." *Southern Economic Journal*, 39, 274—284.
- Worrall J., 1976. Thomas Young and the "refutation" of Newtonian optics: a case-study in the interaction of philosophy of science and history of science. In *Method and Appraisal in the Physical Sciences*. C. Howson (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 107—179.
- Worswick G. D. N., 1972. Is progress of economic science possible? *Economic Journal*, 82, 73-86.
- Wulwick N. J., 1991. Comment on Hoover. In de Marchi and Blaug, 1991, 398—403.
- Yamey B. S., 1972. Do monopoly and near-monopoly matter? A survey of empirical studies. In *Essays in Honour of Lord Robbins*. M. Peston and B. Corry (eds.). London: Weidenfeld & Nicolson, 290—323.
- Zarnowitz V., 1968. Prediction and forecasting, economic. In Sills, 1968, vol. 12, 425-439.
- Ziman J., 1967. *Public Knowledge. The Social Dimension of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1978. *Reliable Knowledge. An Exploration of the Grounds for Belief in Science*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Агасси Дж. (Agassi J.) 152, 152сн, 168сн, 180, 181, 378,
- Азимакопулос А. (Asimakopulos A.) 365сн
- Айер А.Дж. (Ayer A.J.) 56сн, 60сн, 66сн, 74, 150, 155, 183
- Айерс К.Э. (Ayers C.E.) 187
- Айзенк Г. Дж. (Eysenck H.J.) 95сн
- Айхенбергер Р. (Eichenberger R.) 353
- Айхнер А.С. (Eichner A.S.) 17сн, 255
- Акерманн Р. Дж. (Ackermann R.J.) 70сн, 74, 81, 100, 377
- Александр П. (Alexander P.) 44
- Аллен Р.Дж.Д. (Allen R.G.D.) 229, 231, 349
- Аллен Р.Ф. (Allen R.F.) 283
- Аллен У.Р. (Allen W.R.) 237
- Алчиан А.А. (Alchian A.A.) 174, 237, 353
- Андо А. (Ando A.) 301
- Аншутц Р.П. (Anschutz R.P.) 123сн
- Аристотель 185
- Армстронг Дж.С. (Armstrong J.S.) 371
- Арре Р. (Harré R.) 44, 47, 49, 66сн, 126
- Арчибальд Дж. (Archibald G.C.) 160, 164, 164сн, 168сн, 172, 175, 176, 207—211
- Ахинштайн П. (Achinstein P.) 82сн, 84сн
- Ауман Р. Дж. (Aumann R.J.) 267
- Б
- Байнум У.Ф. (Bunum W.F.) 78сн
- Бальцер В. (Balzer W.) 17сн
- Баркер С.Ф. (Barker S.F.) 61, 61сн
- Барнс Б. (Barnes B.) 201, 378
- Барретт М. (Barrett M.) 200
- Бартлетт М.С. (Bartlett M.S.) 69
- Баумоль У.Дж. (Baumol W.J.) 239, 247, 251, 254, 315
- Башляр Г. (Bachelard G.) 90сн
- Бенар Д.В.Т. (Bear D.V.T.) 167сн
- Беккер Г.С. (Becker G.S.) 230, 276, 317, 319сн, 321, 323-324, 336-347
- Бём-Баверк О. фон (Böhm-Bawerk E. von) 147
- Бергманн Г. (Bergmann G.) 201
- Бергсон А. (Bergson A.) 206
- Бергстрём Т. (Bergstrom T.C.) 340сн
- Берджер Т. (Burger T.) 99сн
- Берксон У. (Berkson W.) 90сн
- Бертон-мл. Дж.Ф. (Burton J.F., Jr.) 278
- Бёрд К. (Bird C.) 95сн
- Бирнбаум Б.Дж. (Birnbau B.G.) 338сн, 342
- Блайндер А.С. (Blinder A.S.) 340сн
- Блауг М. (Blaug M.) 23, 89, 115, 120, 120сн, 124сн, 127, 129, 131сн, 136сн, 183, 187, 188, 206сн, 229, 230, 245, 258, 271, 272, 273, 274, 276, 280, 281, 284, 305сн, 309, 313, 322, 322сн, 324, 326, 328, 333, 335, 352, 364, 365, 365сн, 366, 378
- Блур Д. (Bloor D.) 83сн
- Блэк М. (Black M.) 62, 191, 193
- Бодкин Р.Дж. (Bodkin R.G.) 370
- Бордо М. (Bordo M.) 134сн
- Боули А.Л. (Bowley A.L.) 23
- Боули М. (Bowley M.) 112, 114, 204
- Боулэнд Л.А. (Boland L.A.) 17сн, 25, 168сн, 171, 350
- Боумен М.Дж. (Bowman M.J.) 319
- Браун А. (Brown A.) 235
- Бриджмен П. (Bridgman P.) 56, 155, 156, 157, 158
- Бриттен С. (Brittan S.) 221—222
- Бродбек М. (Brodbeck M.) 103, 119
- Бронфенбреннер М. (Bronfenbrenner M.) 273, 365
- Брум Дж. (Broome J.) 349

Бруннер К. (Brunner K.) 301
Брэйбрук Д. (Braybrooke D.) 216—217
 Брэйнард У. (Brainard W.C.) 301
 Брэйтуэйт Р.Б. (Braithwaite R.B.) 61сн, 69, 70сн
 Буркхардт Р. Дж. (Burkhardt R.J.) 31сн
 Бурмайстер Э. (Burmeister E.) 287
 Бхагвати Я. (Bhagwati J.) 290, 294сн
Бхаскар Р. (Bhaskar R.) 90сн, 93, 94
Бьянки М. (Bianchi M.) 361, 362
 Бэджгот У. (Bagehot W.) 137
 Бэксаус Р. (Backhouse R.E.) 29сн, 254, 260, 316
 Бэрри Н.П. (Barry N.P.) 101сн

В
 Вайнер Дж. (Viner J.) 126, 138
 Вайнтрауб Э.Р. (Weintraub E.R.) 17сн, 266—267
 Вайнтрауб С. (Weintraub S.) 263
 Вальд А. (Wald A.) 70сн
 Вальрас Л. (Walras L.) 204—205, **229**, 257, 258, 260, 261, 263, 270
 Вебер М. (Weber M.) 99, 197, 205сн
 Веблен Т. (Veblen T.) 141, 186
Великовский И. (Velikovskiy E.) 95, 95сн
 Виллиг Р. (Willig R.) 254
Вильдавски А. (Wildavsky A.) **216сн**
Виттгенштейн Л. (Wittgenstein L.) 55, 98
 Вольфелшпергер А. (Wolfelsperger A.) 17сн
 Вонг С. (Wong S.) 170, 171, 234сн
 Вуд Дж.Г. (Wood J.H.) 298сн
 Вудхолл М. (Woodhall M.) 317
Вулвик Н. (Wulwick N.) 359
Вуттон Б. (Wootton B.) 180

Галилей Г. (Galilei G.) 63, 119—120, 312
 Галлей Э. (Halley E.) 48
 Геанакопос Дж. (Geanakoplos J.) 265
 Гемпель К.Г. (Hempel C.G.) **44—46**, 52, 54сн, **72**, 377
Геске Т.Г. (Geske T.G.) 317
 Гиффен Р. (Giffen R.) 229
Гласс Дж. (Glass J.C.) **17сн**, 379

Гоббс Т. (Hobbes T.) 102
 Голдсмит Д. (Goldsmith D.) 95сн
 Гомес Л. (Gomes L.) 296сн
Гонс Р.А. (Gonce R.A.) 155
 Гордон Д.Ф. (Gordon D.F.) 158, 159, 202
 Гордон Р.А. (Gordon R.A.) 358сн
 Гордон С. (Gordon S.) 17сн, 124сн, 202сн
Госсетт У. (Gossett W.) 141
 Грин Дж. (Green H.A.J.) 239, 241
 Грин Ф. (Green F.) 83сн
 Гринвуд М.Дж. (Greenwood M.J.) 324
 Грюнбаум А. (Grunbaum A.) 61сн
 Грюнберг Э. (Grunberg E.) 168сн
 Гувер К. (Hoover K.) 316
 Гудфилд Дж. (Goodfield J.) 48сн, 50сн, 378
 Гудхарт Ч. (Goodhart C.) 309
 Гулднер А.У. (Gouldner A.W.) 86сн
 Гурвиц Л. (Hurwicz L.) 268
 Гэлбрейт Дж.К. (Galbraith J.K.) 187

Д
 Данлоп Дж.Т. (Dunlop J.T.) 246
 Дарвин Ч. (Darwin C.) 49—52, **66сн**, 71сн
 Дарнелл А. (Darnell A.C.) 368сн
 Де Алесси Л. (De Alessi L.) 168сн, 170
 Де Врой М. (De Vroey M.) 264
 де Марки Н. (de Marchi N.) 17сн, 25, **31**, 89, **111сн**, 128, 129, 129сн, 130, 179, 182сн, 290, 291, **292**, 293, 306, 307, 378
 Дебре Ж. (Debreu G.) 258, 262, 263, 268, 293, 360
 Деникен Э. фон (Daniken E. von) 95
 Денисон Э.Ф. (Denison E.F.) 322сн
Десаи М. (Desai M.) 298сн
 Джадд Дж. (Judd J.) 308
Джастер Ф.Т. (Juster F.T.) **321сн**
 Джевонс У.С. (Jevons W.S.) 125—126, 135, 141, 229
 Дженкин Ф. (Jenkin F.) 50сн
 Джеррард Б. (Gerrard B.) 26, 29сн
 Джонс Р. (Jones R.) Шсн
 Джонсон Г. Дж. (Johnson H.G.) 176сн, 273, 294сн, 303
 Джонсон У. (Johnson W.) 17сн, 379

Джонстон Дж. (Johnston J.) 368
 Джордж У. (George W.) 51
 Дизинг П. (Diesing P.) 172, 176
 Дин Ф.М. (Deane P.M.) 136
 Дитон А. (Deaton A.) 235
 Домар Е. (Domar E.) 315
 Доу Ш. (Dow S.C.) 17сн
 Дрор Й. (Dror Y.) 216сн
 Дрэй У. (Dray W.) 46, 54сн
 Дьюзенберри Дж. (Duesenberry J.) **315**
 Дьюи Дж. (Dewey J.) 179
 Дэвид П. (David P.A.) 178
 Дюгем П. (Duhem P.) 44, 63, 64
 Дюркгейм Э. (Durkheim E.) 52

Ж
 Жизлен М.Т. (Ghiselin M.T.) 50сн, 51

Займен Дж. (Ziman J.) 90
Зарновиц В. (Zarnowitz V.) 370сн
 Зелигер М. (Seliger M.) 86сн, 200
 Зонненшайн Г.Ф. (Sonnenschein H.F.) 268
Зуппе Ф. (Suppe F.) 43, 46, 54, 79сн

И
 Илич И. (Illitch I.) 331
 Ингрэм Дж. (Ingram J.) 136

Й
 Йеми Б. (Yamey B.) 254
Йохансен Л. (Johansen L.) 341сн
Йоханссон Дж. (Johansson J.) 65сн

Калдор Н. (Kaldor N.) 205
Канеман Д. (Kahneman D.) 354
Канманн У. Дж. (Cahnmann W.J.) 197сн
 Кант И. (Kant E.) 82, 122, 125
 Каплан А. (Kaplan A.) 49, 54, 69, Шсн, 378
 Каплан А.Л. (Caplan A.L.) 52
 Карнап Р. (Carnap R.) 55, 70сн, 150сн
 Кассель К.Г. (Cassel K.G.) 132, 134, 204, 229
 Катузян Г. (Katouzian H.) 17сн
 Кауфманн Ф. (Kaufmann F.) 121сн, 150сн

Кейвс Р. (Caves R.E.) 293, 294сн
 Кейнс Дж.М. (Keynes J.M.) 146—147, 152, 237, 246, 305, 306
 Кейнс Дж.Н. (Keynes J.N.) 36, **108**, 136—141, 204, 205, 378
 Кендалл М.Дж. (Kendall M.G.) **69**, 141
 Кенен П.Б. (Kenen P.B.) 295, 363
 Кеннеди Ч. (Kennedy C.) 273
 Кентерберри Э.Р. (Canterberry E.R.) **31сн**
 Керл Дж.Р. (Kearl J.R.) 222
Кернс Дж. Э. (Cairnes J.E.) 108, 130, 131—136, 137, 138, 139, 140, 141, **142**, 143, 144, 147, 148, 160
 Кили М. (Keeley M.C.) 338сн
 Ким Дж. (Kim J.) 325
 Киндлбергер Ч. (Kindleberger C.) 291
 Кирцнер И.М. (Kirzner I.M.) 142, 148, 149сн
 Клант Дж. (Klant J.J.) 17сн, 25
 Клаппхольц К. (Klappholz K.) 152, 152сн, 180, 181, 198, 200, 378
 Кларк Дж.М. (Clark J.M.) 232, 351
 Кларксон Дж. П. Э. (Clarkson G.P.E.) 181, 234
Клэмер А. (Klamer A.) 33
 Клэфем Дж.Г. (Clapham J.H.) 146
 Кляйн Р. (Klein R.) 370
 Коддингтон А. (Coddington A.) 163, 168сн, 188сн, 262сн, 305сн
 Коландер Д. (Colander D.) 33
 Колдуэлл Б.Дж. (Caldwell B.J.) 17сн, 18, 20—24, 29сн, 101сн, 149сн, 171, 350—351, 352, 378, 379
 Коллинз Г.М. (Collins H.M.) 91сн
 Коммонс Дж.Р. (Commons J.R.) 141, 187
 Кон Э. (Conn E.) 317
 Конт О. (Comte A.) 124
 Коперник Н. (Copernicus N.) 78сн, 79сн
 Корден У.М. (Corden W.M.) 293
Корнай Я. (Kornai J.) 255
 Коуз Р.Г. (Coase R.H.) 136сн, 141
 Коутс А.У. (Coats A.W.) 17сн, 29сн, 132, 155сн, 232сн, 358сн
 Коэн И.Б. (Cohen I.B.) 79
 Коэн М.Р. (Cohen M.R.) 62, 124сн
 Кригель Дж. (Kregel J.) 365сн
Кримерман Л. (Krimmerman L.) **100сн**
 Кросс Р. (Cross R.) 307, 310

- Крупп С.Р.** (Krupp S.R.) 220сн
 Куайн У. (Quine W.) 64
 Кун Т.С. (Kuhn T.S.) 25, 43, 76-83, 88, 90, **95сн**, 252сн, 377
 Купер Р.Н. (Cooper R.N.) 301
 Купманс Т.Ч. (Koormans T.C.) 145, 168сн, 172, 176
 Курно О. (Cournot A.) 229, 243, 252
 Кут Дж.М. (Koot G.M.) 132
 Кьюлиер Э. Дж. (Culyer A.J.) 325
- Л**
 Лавуа Д. (Lavoie D.) 149сн, 261
 Лайбенштейн Х. (Leibenstein H.) 252сн, 338сн
 Лакатош И. (Lakatos I.) 25, 34, 43, 70сн, 74, 82-90, 119сн, **183**, 247, 252сн, 285, 313, 378
Ламарк Ж.-Б. (Lamarck J.-B.) 50, 51
 Ланге О. (Lange O.) 167, 214сн, 261
 Ланкастер К. Дж. (Lancaster K.J.) 160, 229, 231, 239-242, 337, 346
 Лахманн Л. (Lachmann L.) 148
 Лацис С. Дж. (Latsis S.J.) 82сн, 152сн, 155, 172, 248-252, 378
 Леверье У. (Le Verrier U.) 48
 Лейдлер Д. (Laidler D.E.W.) 300, 308
 Лейонхуфвуд А. (Leijonhufvud A.) 299
 Леонтьев В. (Leontief W.) 31, 32, 152сн, 290, 294, 295, 296, 357, 369
 Лесли К. (Leslie C.) 136
 Леснофф М. (Lesnoff M.) 99, 100, **100сн**, 203сн, 378
 Лестер Р. (Lester R.) 244
 Ли К.К. (Lee K.K.) 50сн
 Лимер Э. (Learner E.E.) 295-296, 368
 Линдбек А. (Lindbeck A.) 277, 365
 Линдблум Ч.Э. (Lindblom C.E.) 216-217
Линдгрэн Дж.Р. (Lindgren J.R.) **ПО**
Липси Р. Дж. (Lipsev R.G.) 182, 220сн, 237-239, 241, 253, 274сн, 367сн
 Лодан Л. (Laudan L.) 82сн
Локк Дж. (Locke J.) 102
 Лоу А. (Lowe A.) 217сн
 Лоузи Дж. (Losee J.) 44, 47, 48сн, 55, 56, 124сн, 125, 126, 377
 Лоусби Б. Дж. (Loasby B.J.) 252сн, 254, 255, 260, 262сн, 263, 351
 Лоусон Т. (Lawson T.) 17сн
- Лукас Р.Э. (Lucas R.E.) 350
Льюкс С. (Lukes S.) ЮОсн
 Лэндес Э.М. (Landes E.M.) 346сн
- М**
 Маватары С. (Mawatari S.) 123сн
 Маги Б. (Magee B.) **66сн**, 377
 Майер Т. (Mayer T.) 34сн, 298сн, 300сн, 307, 308, 309, 369, 371
 Майзелман Д. (Meiselman D.) 300, 309
 Майзон Дж.Э. (Mizon G.E.) 368
 Майкл Р.Т. (Michael R.T.) 346сн
 Майр Э. (Mayr E.) 50сн, 51, 79
Макдугалл Д. (MacDougall D.) 290, 358сн
 Маккензи Л. (McKenzie L.) 268
 Маккензи Р.Б. (McKenzie R.B.) 17сн, 346сн, 360
 Макклелланд П. Д. (McClelland P.D.) 54сн, 168сн, 170, 254-255, 271, 378
 Макклоски Д. (McCloskey D.) 26-30, 34, 266
 Маккриммон К.Р. (MacCrimmon K.R.) 232сн
 МакКуллох Дж.Р. (McCulloch J.R.) 111, 137сн
 Макленнан Б. (MacLennan B.) 126
 Макрэ Р.Ф. (McRae R.F.) 123сн
 Максвелл Н. (Maxwell N.) 66
 Мальтус Т.Р. (Malthus T.R.) 50сн, 108, 110-111, 114-115, 118
 Маркс К. (Marx K.) 86сн, 120, 136сн, 184, 200, 234
 Марр У. Л. (Marr W.L.) 17сн
 Маруа К. (Marwah K.) 370
 Марч Дж. (March J.G.) 251
 Маршалл А. (Marshall A.) 108, 114, 136, 141, 222, 228, 229, 230, 241, 254, 260, 363
 Масгрейв А. (Musgrave A.) 82сн, 165, 378
 Мастерман М. (Masterman M.) 77сн
Мах Э. (Mach E.) 44, 48, 150сн
 Махлуп Ф. (Machlup F.) 36, 98сн, 99сн, 101, 104сн, **114**, 139, 153, 154сн, 157-158, 165-167, 168сн, 170, 172-174, 188, 197сн, 220сн, 244, 252сн
- Медавар П.Б. (Medawar P.B.) 82сн, 123сн, 126
 Мелиц Дж. (Melitz J.) 161, 165, 168сн, 173
 Мелцер А.Г. (Meltzer A.H.) 301
 Менгер К. (Menger C.) 136, 147, 149, 229
 Мендель Г. (Mendel G.) 51
 Мизес Л. фон (Mises L. von) 36, 147-149, 151, 155, 167, 237, 350
 Миллер У. Л. (Miller W.L.) 137сн
Милль Дж. (Mill J.) 111
 Милль Дж.С. (Mill J.S.) 24, 36, 44, 45сн, 57, 108, 111-118, 120-121, 122-131, 133, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 142, 147, 148, 160, 190, 204, 254, 270
 Мингата А. (Mingata A.) 17сн
 Минсер Дж. (Mincer J.) 321, 335, 336
 Митчелл У. К. (Mitchell W.C.) 141, 187
 Митчелл Э.Д. (Mitchell E.D.) 92
 Мичи Дж. (Michie J.) 246
 Мишен Э.Дж. (Mishan E.J.) 152сн, 236-237, 239
 Модильяни Ф. (Modigliani F.) 301, 315
 Морган Т. (Morgan T.) 32
 Моргенштерн О. (Morgenstern O.) 229, 235, 349
 Моришима М. (Morishima M.) 266
 Мулен А. (Moulin H.) 361, 362
 Мут Дж. (Muth J.) 28
Мэддок Р. (Maddock R.) 313, 316
 Мэйсон Р.С. (Mason R.S.) 230, 242
 Мэкфай А.Л. (Macfie A.L.) 109
 Мюрдаль Г. (Myrdal G.) 187, 202-203
- Н**
 Нагель Э. (Nagel E.) 35, 54, 62, 69, 99, ЮОсн, 119сн, 123сн, 124сн, 151, 161, 171, 193-194, 196, 377
 Найт Ф. (Knight F.) 149, 150, 154, 155, 167, 287
 Нг Ю.К. (Ng Y.K.) 200
 Нейман Е. (Neuman J.) 28, 69-70
 Нейман Дж. фон (Neumann J. von) 229, 349
 Нелл Э. Дж. (Nell E.J.) 183-186, 286сн, 359сн
 Нельсон Р.Р. (Nelson R.R.) 176, 253, 255, 322сн
- Никелл С.** (Nickell S.) 278
 Нордквист Дж.Л. (Nordquist G.L.) 244
 Нордхаус У. Д. (Nordhaus W.D.) 273
Нотон Дж. (Naughton J.) 168сн
 Ньютон И. (Newton I.) 47, 48, **66сн**, 72, 109
- О**
 О'Брайен Д.П. (O'Brien D.P.) 128, 137сн, 160сн, 204, 358сн
 О'Нил Дж. (O'Neill J.) **100сн**
 О'Салливан П.Дж. (O'Sullivan P.J.) 17сн, 149сн
Оппенгейм П. (Oppenheim P.) 44, 45
 Орт Д. (Ort D.) 167сн
 Освальд Э.Дж. (Oswald A.J.) 32
- П**
 Панзар Дж. (Panzar J.) 254
Папандреу А.Г. (Papandreou A.G.) 180, 181
 Парето В. (Pareto V.) 204-205, 209, **260**
 Паркер У.Н. (Parker W.N.) 369сн
 Патинкин Д. (Patinkin D.) 147сн
 Пен Дж. (Pen J.) 274
 Перлман Р. (Perlman R.) 278
 Песарян Х. (Pesarian H.) 17сн, 370
 Пигу А.С. (Pigou A.C.) 241
 Пикок А.Т. (Peacock A.T.) 213
 Пирсон К. (Pearson K.) 141
 Пирсон Э. (Pearson E.) 28, 69-70
 Питт Дж. (Pitt J.) 17сн
 Платон (Plato) 185
 Полаanyi М. (Polanyi M.) 43, 72сн, 90, 96сн
 Поллак Р. А. (Pollak R.A.) 344сн
 Поппер К. (Popper K.) 22, 24, 25, 34, 43-45, 52сн, 55-58, 59, 60-67, 69-75, 76, 80-84, 86, 89, 91, 97, 100-103, 145, 150, 158, 161, 179, 181, 183, **185**, 249сн, 285, 338, 339, 346, 351, 352, 372, 377
 Поуп Д. (Pope D.) **168сн**, 170
 Поуп Р. (Pope R.) 168сн, 170
 Псахаропулос Г. (Psacharopoulos G.) 317
 Птолемей К. 78сн
 Пуанкаре А. (Poincaré H.) 44, 48

- Радж Б. (Raj B.) 17сн
 Раднер Р.С. (Rudner R.S.) 99, **100**, 192
 Райан А. (Ryan A.) 100, **100сн**, 123сн, 201, 378
Рансиман У. Дж. (Runciman W.G.) 197, 197сн
 Рауп Д.М. (**Raup D.M.**) 104сн
 Редман Д.А. (Redman D.A.) 17сн, 25, 26, 352, 379
 Резник С. (**Resnik S.**) 365сн
 Риветт К. (Rivett K.) 118сн, 168сн
Рикардо Д. (Ricardo D.) **108**, **110—111**, 118, 126-130, 131, 133, 137, 140, 274
Рикеттс М. (Ricketts M.) 222
 Риццо М.Дж. (Rizzo M.J.) 149сн
 Роббинс Л. (Robbins L.) 36, 141-147, 149, 151, 167, 200, 214, 215, 216, 237, 350, 378
 Робертсон Д.Г. (Robertson D.H.) 270
 Робинсон Дж. (Robinson J.) 181—182, 221, 279, **284**, 285, 364
 Розен Ш. (Rosen S.) 326
 Розенберг А. (Rosenberg A.) 29сн, **51**, 152сн, **168сн**, 170, 181, 227, 228
 Розенблют Дж. (Rosenbluth G.) 241
 Рой С. (Roy S.) 17сн, 195сн
 Ротбарт М. (Rothbart M.) 148, 149сн
 Ротвайн Э. (Rotwein E.) 139, 161, 168сн, 173
 Роули В.В. (**Roley V.V.**) 308
 Роули Ч.К. (Rowley C.K.) 213
 Руз М. (Ruse M.) 52
 Рут Дж. (Routh G.) 17сн, 18сн
- Сайерт Р.М. (Cyert R.M.) 168сн, 247, 251
 Саймон Г.А. (Simon H.A.) 251, 256, 340сн, 351, 354, 371
 Самуэльсон П.Э. (Samuelson P.A.) 28, 36, 91сн, 149, 155-160, 161, 167, 169-172, 206, 208, 218, 227сн, 228, 229, 232-234, 237, 245сн, 255, 261, 270, 281, 282, 284, 289-293
 Сантомеро Э.М. (Santomero A.M.) 325
- Саргант Флоренс Ф.** (Sargant Florence P.) 232сн
 Сарджент Т. (Sargent T.) 350
 Сведберг Р. (Swedberg R.) 347, 364
 Секорд П.Ф. (Secord P.F.) 47
Селден Р.Т. (Selden R.T.) 298сн
 Сен А.К. (Sen A.K.) 195, 198, 287
 Сениор Н.У. (Senior N.W.) 108, **111—** 115, 132, 135, 136, 137, 138, 139, 142, 144, 147, 148, 160, 190, 204
 Сиджуик Г. (Sidgwick H.) 136
Симс С.А. (Sims C.A.) 368
 Ситер Дж. (Seater J.J.) 325
 Скарф Г. (Scarf H.) 263
 Скиннер А.С. (Skinner A.S.) 109, ПО
 Скривен М. (Scriven M.) 50, 51
Скэддинг Дж. (Scadding J.) 308
 Слуцкий Е. (Slutsky E.) 229, 231
 Смит А. (Smith A.) 108—111, 114сн, 115, 136, 137, 254, 260
 Смит Р.Л. (Smyth R.L.) 204
 Сноуэр Д.В. (Snower D.V.) 277
 Солоу Р. (**Solow R.**) 28, 270, 363-364
 Соуэлл Т. (Sowell T.) Ш сн, 121
 Спенсер Г. (Spencer H.) 64
Спон У. (Spohn W.) 17сн
 Сраффа П. (Sraffa P.) 184
 Стерн Р.М. (Stern R.M.) 294
 Стиглер Дж. (Stigler G.J.) 172, 230, 231, 238, 245сн, 338, 345сн
 Стивмен И. (**Steedman I.**) 286
 Столпер В. (Stolper W.) 291
 Стоун Р. (Stone R.) 147сн
 Стюарт И.М.Т. (Stewart I.M.T.) 377
 Сэй Ж.-Б. (Say J.B.) 137сн
 Сэлмон П. (Salmon P.) 17сн
 Сэмюеле У.Дж. (Samuels W.J.) 17сн, 200
- Талер Р.Г. (Thaler R.H.) 353
 Таллок Дж. (Tullock G.) 346сн
 Тарашо В.Дж. (Tarascio V.J.) 205, 205сн
 Таршис Л. (Tarshis L.) 246
 Тверски А. (Tversky A.) 354
 Тейл Х. (**Theil H.**) 370сн
 Темин П. (**Temin P.**) 309
 Терстоун Л. (Thurstone L.) 232сн
- Тирлуолл Э.П. (Thirlwall A.P.) 273
 Тироль Ж. (Tirole J.) 362
 Тобин Дж. (Tobin J.) 315
 Тода М. (Toda M.) 232сн
 Томпкинс Б. (**Tompkins B.**) 95сн
 Томпсон Г.Ф. (Thompson H.F.) ПО
 Торренс Р. (**Torrens R.**) Ш сн
 Тревор-Роупер Х.Р. (Trevor-Roper H.R.) 95
 Тук Т. (**Tooke T.**) 133
 Тулмин С. (**Toulmin S.**) 43, 48сн, 50сн, 55, 79, 79сн, 90, 90сн, 378
 Тундер Дж. (Toonder J.G.) 95сн
 Туроу Л.К. (Thurrow L.C.) 275-276
 Тюннен И.Г. фон (**Thünen J.H. von**) 139
- Уайзман Дж. (Wiseman J.) 325
 Уайлз П. (Wiles P.) 17сн, 18сн
 Уайльд О. (Wilde O.) 72
 Уайтхед А.К. (Whitehead A.K.) 335
 Уикстид Ф. (**Wicksteed P.**) 142сн, 211
 Уилбер Ч.К. (Wilber C.K.) 186
 Уильяме К. (Williams K.) **66сн**
 Уильяме М.Б. (Williams M.B.) 52
 Уильяме П.Л. (Williams P.L.) 254
 Уильямсон О.Э. (Williamson O.E.) 247, 251
 Уинтер С.Дж. (Winter S.G.) Ш сн, 176, 176сн, 177, 253, 255
Уинч Д. (Winch D.) Ш сн
 Уинч П. (Winch P.) 99
 Уитейкер Дж.К. (Whitaker J.K.) 114
 Улин Б. (**Ohlin B.**) 288-297, 360
 Уокер А. (Walker A.) 325
 Уокер Д. (Walker D.) 258, 261
 Уоктер Л.М. (**Wachter L.M.**) 344сн
 Уолтере А.А. (Walters A.A.) 271
 Ворд Б. (Ward B.) 38, 183, 187, 198сн, 246, 358, 363
 Уорланд С.Т. (Worland S.T.) 365
 Уорралл Дж. (Worrall J.) 90сн
 Уорсвик Дж. Д.Н. (**Worswick G.D.N.**) 357, 358сн
 Уоткинс Дж.У.Н. (Watkins J.W.N.) 80сн, 81
Урбах П. (Urbach P.) 89
 Уэйтли Р. (Whately R.) 120-121
- Уэлч Ф. (Welch F.) 330
 Уэст Дж. А. (West J.A.) 95сн
- Ф**
 Файуэлл Дж.Р. (Feiwei G.R.) 265, 267
Фейерабенд П.К. (Feयरabend P.K.) 43, 89-95, 378
 Фелпс Браун Э.Г. (Phelps Brown E.H.) 357
 Фербер М.А. (Ferber M.A.) 338сн, 342
Фергюсон Ч.Э. (Ferguson C.E.) 283, 284
 Фиби Дж. (Pheby J.) 17сн, 378
 Фингер Дж.М. (Finger J.M.) 157
 Фирон П. (Fearon P.) 309
 Фишер Р. (Fisher R.) 69, 70сн, 141
 Фишер С. (Fisher S.) 246, 278
 Фишер Ф.М. (Fisher F.M.) 264
 Фогель Р. (**Fogel R.**) 28
Фосетт Г. (Fawcett H.) 130
 Фрай Б. (Frey B.) 222, 353
 Франклин Р. Дж. (Franklin R.J.) 365сн
 Фрейд З. (Freud S.) 52, 234
Фрейзер Л.М. (Fraser L.M.) Ш сн, 142
 Фридмен М. (Friedman M.) 29, 36, 153, 160-179, 188, 220, 220сн, 222, 230, 244, 245сн, 299-302, 304сн, 305-310, 315, 316, 353, 378
Фулоп М. (Fulop M.) 338сн
 Фэар Р. (Fair R.) 346сн
- Г**
 Хадсон У. Д. (Hudson W.D.) 193
 Хайек Ф. фон (Hayek F. von) 101, 101сн, 147, 149, 220сн, 266
 Хан Ф.Г. (Hahn F.H.) 22, 53, 259-262, 265, 267, 275
 Хансен Э. (Hansen A.) 263
 Хансон Н.Р. (Hanson N.R.) 43, 48сн, 90, 91
 Харгривс-Хип С. (Hargreaves-Hear S.) 24сн, 351сн
 Хардинг С. Дж. (Harding S.G.) 64
 Харкурт Дж. (**Harcourt G.C.**) 281, 283, 284
Харрисон Р.С. (Harrison R.S.) 186

- Харрод Р. (Harrod R.) 60сн, 146, 207сн, 272, 273, 315
 Хатчисон Т.У. (Hutchison T.W.) 23, 34сн, 36, 101сн, ПО, 121сн, 138сн, 141, 144, 150-155, 167, 182, 184, 197сн, 202, 203, 203сн, 204, 205, 220, 227сн, 256, 262сн, 358сн, 378
 Хаусман Д.М. (Hausman D.M.) 17сн, 24, 25, 31сн, 200, 265, 286, 287, 379
 Хаусон Ч. (Howson C.) 89
 Хаутэкер Г.С. (Houthakker H.S.) 233, 234
 Хейлбронер Р.Л. (Heilbroner R.L.) 198-202, 217сн, 219
 Хекшер Э.Т. (Heckscher E.T.) 288—297, 360
 Хеллер У. (Heller W.W.) 358сн
 Хендри Д.Ф. (Hendry D.F.) 307сн, 368
 Хендрик Ч.Л. (Hendrick C.L.) 247
 Хеннипмен П. (Hennipman P.) 206, 208—211
 Хессе М. (Hesse M.) 82сн
 Хикс Дж. Р. (Hicks J.R.) 188, 205, 229, 231, 232, 238, 261, 263, 270, 272-274сн, 282, 293, 358сн
 Хиндесс Б. (Hindess B.) 92сн
 Хирш А. (Hirsch A.) Шсн, 134сн, 141, 155, 179, 306, 307
 Хирш Э. (Hirsch E.) 141, 155
 Холландер С. (Hollander S.) ПО, 114сн, 129сн
 Холлис М. (Hollis M.) 183-186, 359сн
 Хьюэлл У. (Whewell W.) 71, 125-126
 Хэммонд Дж.Д. (Hammond J.D.) 141, 171
 Хэндс У. (Hands W.) 84, 350, 352
- Ц**
 Цойтен Ф. (Zeuthen F.) 167
- Чалмерс А.Ф. (Chalmers A.F.) 377
 Чемберлин Э.Г. (Chamberlin E.H.) 172, 245сн
 Черчмен Ч.У. (Churchman C.W.) 70сн, 216сн
 Чик В. (Chick V.) 298сн, 302
- Ш**
 Шварц А. (Schwartz A.) 300, 307сн, 309
 Шеффлер С. (Schoeffler S.) 180
 Шеффрин С. (Sheffrin S.) 312
 Шлик М. (Schlick M.) 55, 150
 Шмоллер Г. (Schmoller G.) 136
 Шоу К. (Shaw K.) 306
 Штегмюллер В. (Stegmüller W.) 17сн
 Штрайсслер Э. (Streissler E.) 371
 Шубик М. (Shubik M.) 253
 Шульц Г. (Schultz H.) 146
 Шульц Т.У. (Schultz T.W.) 317, 321
 Шумейкер П.Дж. (Schoemaker P.J.) 352
 Шумпетер Й.А. (Schumpeter J.A.) 86сн, 100-101, ПО, 122, Шсн, 254, 287
 Шупак М. (Shupak M.) 371
 Шусмит Э. (Shoemith E.) 222
 Шэкл Г.С.Л. (Shackle G.S.L.) 255, 366
- Эванс Дж.Л. (Evans J.L.) 368сн
 Эджуорт Ф.И. (Edgeworth F.Y.) 341
 Эйлер Л. (Euler L.) 87, 88сн
 Эйнштейн А. (Einstein A.) 66, 87
 Экклс Дж. (Eccles J.) 63, 66сн, 185
 Элтис У. (Eltis W.A.) 283
 Эльстер Й. (Elster J.) 53
 Эпплбаум Э. (Applebaum E.) 365
 Эрикссон Н.Р. (Ericsson N.R.) 307сн
 Эрроу К.Дж. (Arrow K.J.) 258, 260, 262, 263, 265, 267, 268, 293, 349, 352, 360
 Эшли У. (Ashley W.) 136сн
- Ю**
 Юл Дж. (Yule G.) 141
 Юм Д. (Hume D.) 47, 56-57, 60-61, ПО, 123, 124, 125, 137сн, 191, 194

- Австрийская школа 142, 147—149, 255, 365, 366
 Аддукция 62, 68, 123, 373
 Алчиана, тезис 162, 174-178, 254, 353
 Альтруизма, экономическая теория 339-340
 Анализ видов деятельности (*activity analysis*) 283
 Аналитические утверждения, см. Утверждения
 Антецедента, подтверждение (*modus ponens*) 58-59
 Априоризма, методология 116, 148, 149сн, 150, 154-155, 167, 293, 373
 Астрология 85, 94сн, 95
 Атеизм 95, 219
- Безработицы, естественный уровень, см. Естественный уровень безработицы
 Безразличия, теория 231-232, 233, 240
 Благополучия, экономическая теория 157, 189, 190, 205-207, 210-211, 219
 - позитивная 207-210, 211, 217
 см. также Парето-оптимальность
 Бойля, закон 69
 Браков, теория 340—344, 346
- Венский кружок, см. Логический позитивизм
Верификационизма, методология 31, 107, 117, 128, Шсн, 147, 344, 373
 Верификация 57, 59, 117, 128, 133, 135, 140-141, 147, 148, 154, 166-167, 172, 187, 192, 362
Верифицируемость 58—59
 Верифицируемое™, принцип 55
 Вкусов, изменение 337-338
 Внешние эффекты 211, 257, 259, 265, 322
 Волюнтаризма, методология 365
- Воспроизводимость
 — результатов в науке 90—91
 — экономических систем 184
 — и споры об обратном переключении, см. Капитал, и обратное переключение
 Врожденных (природных) способностей, роль 320, 325
- Выводы**
 — доказательные 61-62, 373
 — индуктивные 61
 — недоказательные 61—62, 375
 — статистические 61, 67—70
 — фидуциальные 69
 Выравнивания цен факторов, теорема (ТВЦФ) 172, 289, 291, 293
 Выявленных предпочтений, теория (ТВП) 233-235
- Галилея, закон падения тел 63, 119—120, 312
 Гипноза, концепция 48сн
Гипотетико-дедуктивный метод 133, 180
 Гипотетико-дедуктивная модель объяснения 44-46, 51, ПО, 125, 373
Гистерезис 310
 Гиффена, товары 212, 228, 237-239, 241, 286
 Гиффена, парадокс 229-230
 Государственная политика, см. Экономическая политика
 Гравитации, теория 47—48, 52, 56, 72, 86, 103, 119-120, 179
 Грешема, закон 227, 240
- Дарвина, теория эволюции 49-52, 56, 178, 218
 Дарвиновская революция 78, 79
 Дарвинистский механизм выживания, см. Алчиана, тезис
 Двух Кембриджей, спор 279-287, 364-365
 Дедукция 44-46, 57, 61, 62, 122, 133

- Демаркации, критерий 55, 56—58, 65, 85, 93, 95сн, 373
- Деньги
— предложение 303, 304, 309
— спрос 300-301, 302, 304, 308, 349
— скорость обращения 22, 300—301, 308-309
- Денег, количественная теория 133—134, 144, 299, 300, 302, 303-305, 307-308
— и механизм трансмиссии 302
- Дескриптивизма, методология 169, 171, 187, 234сн, 373
- Динамика 176-177, 178, 302
- Дисциплинарная матрица у Куна 77
- Дохода, распределение 270-275, *см. также Относительные* доли факторов в доходе
- Дохода перманентного, гипотеза 300, 315
- Дюгема-Куайна, тезис 22, 24сн, 63-64, 72, 92, 119, 173, 181, 297, 313, 350, 374
- Естественный уровень безработицы (ЕУБ) 303, 309-310, 311, 315
- Жизненного цикла продукта, теории международной торговли 291, 294
- Законы
— в науке 227
— в экономической науке 134, 227—228
— детерминистические 227—228
— каузальные 227-228
— статистические 227—228, 234
— универсальные 44—46, 49, 53, 103, 180
- Законы-тенденции 118-122, 128, 374
- Замещение
— факторов 283
— времени 339
- Занятости, функции 246
- Заработной платы, функция 325
- "Защитный пояс", по Лакатошу 85
- Здравоохранения, экономическая теория 318-319, 324-325
- Игр**, теория 18, 361-362
- Идеальные типы, по Веберу 99, 244
- Идеологии, теория 86сн, 181-182, 200-201, 218
- Изложения (*storytelling*), методология 187-188, 374
- Иммунизирующие стратагеми у Поппера 22, 63-67, 72, 127, 219, 339, 350-351, 366, 374
- Империализм 199
- Инвестиций, критерии 321—322
- Индивидуализм, методологический 97, 100-101, 102-103, 125, 147, 148, 175, 321, 348, 354, 374
- Индукция 122-124, 126, 133, 138, 184
— правила 56, 123
— проблема 56-57, 59-62, 81, 123, 374
— совпадение индукции 71
- Индукции, ошибка 81, 192
- Индуктивный метод 56, 61
- Инноваций, теория 273
- Институционалисты, американские 141-142, 144, 179, 183, 186-188, 232, 349, 366, 371
- Инструментализма, методология 163, 170-171, 186, 244, 298, 305, 306, 357, 363, 374
- Интроспекция 98-99, 116, 132, 138, 144, 147, 158, *см. также* Понимания (*Verstehen*), доктрина
- Инфляции, теория 305
- Иррелевантности предпосылок, тезис Фридмена, *см. Предпосылки*
- Искажающие факторы в классической экономической теории 116—117, 120, 138, 140-141
- Историография науки 87—88
- Историческая школа
— английская 132
— немецкая 136, 138, 143, 179
— шотландская 108—109
- Историческое объяснение, *см. Объяснение*
- Капитал
— спрос на него 280-282
— измерение 279-280
— обращение капитала 280—287
— и обратное переключение 280—287
- Капитала, теория, *см. Двух* Кембриджей, спор
- Капитализма, экономическая теория 220-222, 261-262
- Карнеги (университета), школа в теории фирмы 251
- Квантовая физика 69, 72, 79
- Кейнсианская революция 313—315, 316
- Кейнсианская экономическая теория 147, 159, 263, 265, 300-301, 303—305, 306, 349, 364
- Кейнсианство — монетаризм, споры 298-299, 301-305
- Коллигации, метод 187, 368
- Компенсационный критерий в экономической теории благосостояния 205, 210
- Конвенционализма, методология 48-49, 64-66, ПО, 174сн, 374
- Конкуренция
— совершенная, ее концепция 206, 218, 219, 245сн, 248, 249, 250, 252-254, 264-265, 277, 341сн
— как процесс 149, 174, 176-177, 178, 253-254, 265, 360
— действенная (*workable*) 167сн, 254, 260
- Контекст
— обоснования 61, 90, 97, 99, 123
— открытия 60, 62, 90, 123
- Консеквента, отрицание (*modustollens*) 58-59
- Консеквента, подтверждение 58—59
- Конфирмационизм 20-21, 30—31сн, 61
- Коперниковская революция 78, 79, 110
- Корроборации, степени, 20, 70—74, 86, 250, 326
- Креденциализм, *см. Скрининга*, гипотеза
- Леонтьева, парадокс 290-292, 294, 295-297
- Леонтьевские линейные технологии 283
- Либерализм 213
- Логика
— обоснования 67
— открытия 66—67, 74
— оценки 75, 83
— подтверждения 61, 74
см. также Аддукция; Дедукция; Индукция
- Логические ошибки 58—59
- Логический позитивизм 26-27, 43, 55, 148сн, 183, 190
- Макроэкономическая теория 18, 24, 102, *см. также* Кейнсианская экономическая теория
- Максимизации объема продаж, гипотеза 243, 246, 247
- Максимизации прибыли, гипотеза 162, 174-178
- Мальтуса, теория народонаселения 23, 114-115, 121, 129—130
- Маржиналистская** революция 131, 348
- Маркса, закон убывающей нормы прибыли 120, 121
- Марксистская методология 120сн, 366
- Марксистская экономическая теория 183, 184, 185, 333, 349, 367
- Математики, история 88сн, 122
- Международной торговли, теория 18, 199, *см. также* Хекшера-Улина, теорема; **Хекшера-Улина-Ванека**, теорема
- Международной торговли, товарная структура 288, 289, 290, 291, 292
- Метафизика в науке 85-86
- Методах, спор о 136, 138сн
- Методологические правила 64—66, 193—194, *см. также* Ценностные суждения
- Методологический дуализм 98, 148, 155
- Методологический индивидуализм, *см. Индивидуализм*, методологический
- Методологический монизм 97—98, 99-100, 125, 143, 147, 161, 198, 266, 374
- Методологический номинализм 185
- Методологический плюрализм 20
- Методология
— как дисциплина 18, 28-30, 35, 37-38, 98-99, 122, 180, 225, 372
— агрессивная 24, 82, 90, 373
— защитная 24, 82, 107, 172, 373
— классической экономической науки 107-109, 111-118, 121-126, 131, 135-136, 137-138, 148-149
— нормативная и позитивная 18, 24—25, 27, 53-55, 66, 69, 76, 81-82, 83
— экономическая 18-19, 34, 107-109
— литература по 17
- Методология научно-исследовательских программ (МНИП) Лакатоша 84-90, 247-248, 318, 375
- Миграция 318, 324
- Милля, четыре метода 123-124
- Модели 180-181
- Модель IS-LM 263, 301-302, 305сн

Моделирования структур, методология 186-188, 375
 Модернизм 26-27
 Монетаризм 18, 29, 298-310, **315-316**, 367
 Монополистической конкуренции, теория 163-164сн, 172, 245, 259, 265
 Моральные суждения, см. Ценностные суждения

 Налог на прибыль корпораций 246
 Наркотической зависимости, экономическая теория 347
 Наука
 — концепция 44, 68, 93-94, 96, 218, 219, 222
 — история 53-55, 66, 80, 81-82, 83, 85, 87-89
 — методология 35, 44-45, 66, 80, 81-82, 93-94
 — философия 35, 37, 43, 55-56, 62, 71, 93
 — нормальная 76, 81
 — революционная 76, 77-80
 — прогресс 80-81, 222
 Научно-исследовательские программы (НИП), по Лакатошу 84-90, 92, 313, 318-319, 332, 375
 — деградирующие 84, 250, 252, 298, 308-309, 310, 314, 315, 333-335, 367, 375
 — прогрессивные 84, 292, **313-314**, 367
 — перспективные 89, 242, 251, 338
 "Нашупывания" (*tâtonnement*), механизм 258, 261
 "Невидимой руки", теорема 208-212, 218, 220сн, 259-260, 375
 см. также Парето-оптимальность
 Неймана-Пирсона, теория статистического вывода 67-70, 192, 375
 Неоклассическая экономическая теория 183-184, 226, 266-267, 318, 370
 Неопределенность 255-256, 258, 305сн, 348-349
 Непреднамеренных социальных последствий, доктрина 102
 Неравновесия, элемент в экономической теории 176-177, 256, 263-264, 305сн, см. также Динамика
 Новая классическая макроэкономика 18, 22-23, 306, 311-313, 316, 353
 Новая экономическая теория семьи, см. Семьи, экономическая теория
 Новые факты, по Лакатошу 84, 88, 89, 242, 251, 292, 314, 315, 316, 334, 345
 Ньютонова механика, см. Гравитация, теория
 Ньютоновская революция 78, 79-80, 109-110
 Ньютоновские методы 47-48, 109

 Образование
 — затраты на него 319-320
 — норма отдачи от 322, 325-326, 330, 331, 333
 — и экономический рост 322сн, 328
 Общего равновесия, модели 263-264, 265-266, 361
 Общего равновесия, теория 18, 257-268, 291, 292-293, 360-361
 — теоремы о существовании ОР 257-259, 266
 Общественного благосостояния, функция 206, 211
 Общественные блага 211
 Общественных наук, философия 96-104, 122, 124-125
 Объяснение
 — концепция 35-36, 45-46, 49, 51, 52-54, 63, 225
 — модели 45-54
 — историческое 44сн, 52-53, 54
 — причинно-следственное 124сн
 — статистическое 45, 54
 — функциональное 54
 Ожидания, экономические 256, 303, 309-310, 311-313, 353
 Оккама, "бритва" 66
 Олигополия 250, 252-253, 254, 259
 Операционализма, методология 56, 147, 155-160, 169, 234сн, 293, 375
 Опровержимость (*falsifiability*) 19-23, 25-26, 34, 58-59, 64-65, 69, 71, 72, 73, 153, 158, 159, 167-169, 172-173, 174-175, 219, 222, 254, 266-267, 284-285, 295, 331, 338
 Организации, теория 251
 Отдача от масштаба, возрастающая см. Экономия на масштабе
 Относительности, теория 52, 72, 218
 Относительные доли факторов в доходе
 — их постоянство 23, 364
 — теории долей 271-275

Парадигмы у Куна 77, 79-80, 92, 259
 Парето-оптимальность 203, 205-210, 211, 212, 213, 260
 "Перспектив", теория 354
 Поведенческая теория 251
 Позитивизм, см. Логический позитивизм
 Поиск работы 318, 324
 Покрывающие законы, модель объяснения через, см. Объяснение, модели; Гипотетико-дедуктивная модель объяснения
 Полезности, максимизация, см. Рациональности, принцип
 Полезности, межличностные сравнения 142, 144-145, 200, 206
 Полезность, кардинальная и ординальная 232, 233, 234сн, 349
 Полезность, ожидаемая 348, 349, 352
 Политические рекомендации, см. Экономическая политика
 Понимания (*understanding*), концепция 24сн, 53, 186, 267, 366, см. также Понимания (*Verstehen*), доктрина
 Понимания (*Verstehen*), доктрина 98-100, 143, 148, 154, 155, 162, 376
 Поправки задним числом (*ad hoc*), см. Иммунизирующие стратегемы у Поппера
 Посткейнсианская экономическая теория 18, 183, 371
 Потребительских характеристик, теория Ланкастера 239-242
 Потребительского выбора, теория 144-145, 157, 181, 228-242, 360
 Потребительской функции, концепция 23, 300, 314
 Потребителя, суверенитет **208, 210, 213**
 Правдоподобия (*verisimilitude*), степени 55, 70, 73, см. также Корроборации, степени
 Прагматизм 179
 Праксеология 147-148, 149сн
 "Практики", методология 96
 Предельной производительности, теория 143, 173-174, 269-278, 279, 280-281, 292, 360
 Предпосылки
 — в экономической теории 163, **164-166**, 233
 - их реализм 160-172, 178, 179, 234, 242, 245, 248, 311-312, 353, 374
 — их проверка 152-155, 165-167, 311
 Предпринимательство 249, 265
 Предсказания (прогнозы) 19-20, 24, 27, 45-53, 63, 69, 70, 86, 130, 131, 161, 167, 168-169, 170-171, 178-179, 180, 181, 183, 186, 225, 237, 240-241, 242, 244-245, 246, 247, 250, 253, 255, 256, 258, 274, 278, 354, 362-363, 366, 370-371
 Преступности, теория 340, 346
 Прибыли, максимизация 153, 168, 176, 243, 248, 249, 252сн, 257, 269
 Причинность 47, 123-124, см. также Причинный механизм; Объяснение, причинно-следственное
 Причинный механизм 171, 225, 331
 "Проблемная ситуация", по Попперу 225, 241
 Проверки, статистические 141, **145-146**, 148, 172-173, 182, 299, 362-364, 369, 371
 Проверимость, см. Опровержимость
 Продукта, дифференциация 177, 245, 250
 Производственные функции 269-272, 273, 279, 344
 — **Кобба-Дугласа** 270, 272
 Профессиональная подготовка, общая и специальная 276, 320, 323-324, 325-326, 328-329, 333
 Процента, теория 279, 280-281, 287, 314
 Прочих равных (*ceteris paribus*), условия в экономической теории 118-121, 132, 134, 140, 151-152, 165, 230
 Психологизм 101

 Равновесие
 — концепция 157-158, 255-256, 259-260, 262, 265, 284-285, 313
 — общее и частичное 263-264, 267, 301, см. также Общего равновесия, теория
 — устойчивость 158-159, 238
 Радикальная экономическая теория 183, 349, 371
 Разводов, экономическая теория 336
 Различие между "есть" и "должно быть", см. Юма "гилютина"
 Распределения, теория, см. Относительные доли факторов в доходе

- Расчеты
— качественные 143—144, 156—160, 237, 244, 250, 255, 280, 302, 340
— количественные 143—144, 156—159, 237, 255, **302—303**, 340
см. *также* Предсказания
- Рационализма, методология **184**
- Рациональности, принцип **18**, **102—103**, 145, 147-148, 151, 153, 162, 166, 228, 255, 256, 257, 348-354, 361, см. *также* Экономического человека, концепция
- Рациональные ожидания, см. Новая классическая макроэкономика
- Рациональные реконструкции 54, 87
- Революции в науке 76-80
- Реклама 177, 240, 245, 345сн
- Релятивизм 95, 203
- Решений, принятие, см. Экономическая политика
- Риторика 26—30
- Рождаемости, экономическая теория 339, 346
- Самоубийств, теория 52
- Свобода, экономическая и политическая 220-221, 265
- Свободная от ценностей общественная наука (доктрина *Wertfreiheit*) 196-203
- Семья, экономическая теория 319сн, 336-347
- Сигналы на рынке труда 329, 331, 334
- Силлогизм, гипотетический 45, 58
- Симметрии, тезис 46—53, 63, 171, 375
- Синтетические утверждения, см. Утверждения
- Ситуационная логика у Поппера **351**
- Ситуационный детерминизм и теория фирмы 249-252
- Скрининга, гипотеза **326—332**, **334—335**
- Соответствия, правила 156, 181
- Соответствия, принцип у Самуэльсона 156, 159-160
- Состязательность (*contestability*) 254
- Социализма, экономическая теория 149, 219, 220-221, 261
- Социобиология **71сн**
- Социология знания 60, 80-81
- Спрос
- закон 30, 227-231, 232, 233, 237-238
— опровержимая теория 157-159, 211-212, 234-235
— эластичность 273
— эффекты дохода и замещения 229, 230, 231, 232, 236-238
— эффекты снобизма и толпы 145, 228
— на образование 319-321, 323, 332
— статистические исследования 30, 231, 235-237, 285
- Спроса, кривая
— интерпретация 30, 158-159, 208, 212
— компенсированного 230
— отрицательный наклон 228—230, 237-238, 285
- Сравнительной статистики, метод 156, 176, 181, 282
- Статистики, история 141
- Статистическая значимость 28
- Сциентизм, см. Методологический **МОНИЗМ**
- Сэя, закон 227
- Тавтологии, см. Утверждения, аналитические
- "Твердое ядро", по Лакатошу 85—86, 226, 248, 266, 317, 318-320, 337, 350, 376
- Теоретических систем, завершенность 119
- Теорий
— понятие 54, 84сн, 170, 180-182
— оценка, см. Методология как дисциплина
— аксиоматизация 170, 229, 233
— внутренняя последовательность **71**
— общность 71-72, 242
— простота 71-72, 162
— плодотворность 71, 242, 247
— строгость и практическая значимость 265
— сопоставимость и несопоставимость 73, 79-80, 80сн, 87, 93, 251-252
- Технический прогресс 127, 128, 254, 260, 271, 272, 273, 358, 359
- Традиционный взгляд на теории в философии науки 43—44, 376
- Труда, внутренние рынки 324, 328, 333
- Убывающей отдачи, закон 138-139, 227
- Убывающей предельной полезности, закон 227
- Удовлетворительного решения, поиск 243, 351, 354
- Ультраэмпиризма, методология. 152—153, 350-351, 354, 376
- Универсальные законы, см. Законы Устойчивости равновесия, анализ **159—160**, 258-259
- Утверждения
— аналитические 55, 151-152, 373
— вероятностные 69
— вспомогательные 164—165
— нормативные, см. Ценностные суждения
— операциональные 156, 158
— синтетические 55, 57, 151-152, 376
- Факты, теоретически окрашенные 60, 91-92, 183-184, 267
- Фальсификационизм**
— методология 19-26, 30-31, 34, 55-58, 74-75, 82-83, 131сн, 147, 156, 179, 186, 344, 346, 366, 376
— безопасный 20, 21, 31, 188, 366
— наивный 64, 74, 173, 182, 292, 326, 353, 376
— развитый 74, 93, 173, 182, 376
см. *также* Иммунизирующие стратегии у Поппера
- Фальсификация 57, 59, 63, 69-70, 71, 172, 192, 362
- Филлиписа, кривая 22, 194, 246, 307, 309, 311, 315, см. *также* Естественный уровень безработицы
- Философия науки, см. Наука
- Фирмы, теория 96, 243-256
- Фонда заработной платы, доктрина **130**
- Формализм в экономической теории **32—33**, 267, 268, 295, 357-359
- Фридмена, *F*-уклон 161, 169-170, 172
- Хекшера—Улина**, теорема (ТХУ) **18**, 288-297, 360
- Хекшера—Улина—Ванека**, теорема (ТХУВ) 295-297
- Хлебные законы 127, 129, 140
- Холизм, методологический 100, 374
- Цели и средства, различие 214—216
- Ценностные суждения 146—147, 190, 193-196, **197—203**, 206-210, 213, 214, 222
— методологические 193, 197, **210**
— оценивающие 193, 376
— характеризующие 193, 198, 376
— чистые и смешанные 195, **198**
- Ценообразование по полным издержкам 243
- Частичный инкрементализм 216
- Человеческого капитала, теория 290 317-326, 329, 332-335
- Эвристика, "позитивная" и "негативная", по Лакатошу 85, 226, 248, 346, 351
- Эйнштейна—Планка**, революция 78, 79, 86-87
- Эконометрика **18**, 146, 147, 148, 306-307, 362-363, 367-370
- Экономическая история 271, 369сн
- Экономическая политика 31, 33, 190, 214-218, 221-222, 255, 302, 367-368
- Экономическая социология 347
- Экономическая теория
— определение 142, 213
— как искусство 36, **111**, 204
— как наука 28-30, 31-34, 35, 36, **111**, 204
— нормативная и позитивная 27, 36, **111-112**, 160, 183, 190, 194-195, 198, 202-204, 211, 212, 214, 217-218, 358, 367
— кризис 357
- Экономические циклы 144, 149, 184
- Экономический империализм 345, 347
- Экономического роста, теория 184, 315, 358-360, 362, 364
- Экономического человека, концепция 112-116, 125, 137, 139-140, 232
- Экономическое прогнозирование 370-371
- Экономия на масштабе 220, 257, 259, 265, 277, 297
- Экспериментальная экономика 18
- Эластичность замещения 270, 272—273
- Энгеля, закон 227
- Эссенциализма, методология **145**, **182**, 184-186, 258, 366, 376
- Эффективной заработной платы, теория 277
- Эффективности, концепция 212, 219
- Эффективных рынков, гипотеза 353
- Юма, "гильотина" 190-193, 214, 222
- "Ядра", теория Эджуорта 341

Марк **Блауг**

Методология экономической науки

ИЛИ КАК ЭКОНОМИСТЫ ОБЪЯСНЯЮТ

Руководитель проекта С.Н. Попов
Перевод с английского Ю.В. Автономов
Редактор С.Н. Попов
Технический редактор, верстка Т.А. Скрыпник
Корректор Т.И. Шеповалова

Подписано в печать 04.02.2004 .
Формат 60x90 1/16. Печать офсетная.
Тираж 2 000 экз.

НП «Редакция журнала "Вопросы экономики"»
ЛР № 066258 от 30.12.98
117218, Москва, Нахимовский пр-т, 32
Тел./факс: (095) 124-52-28
E-mail: mail@vopreco.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ППП «Типография "Наука"».
121099, Москва, Шубинский пер., 6.
Заказ № 8808

ISBN 5-901389-04-2

9 785901 389041 >