

## ПРОБЛЕМАТИКА ИЕРАРХИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ XX ВЕКА

Д. Н. Шульц

*Автор рассматривает развитие экономической теории в XX в. с точки зрения иерархического подхода. Формирование экономикс началось как синтез неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики. Теоретические и методологические противоречия между ними привели к разработке кейнсианского микрофундамента и новой классической макроэкономики (которые в итоге объединились в новом неоклассическом синтезе), неинституционализма, поведенческой экономики и эволюционной теории.*

В последнее время на базе двух пермских вузов активно развивается школа иерархического анализа экономики (основные результаты представлены в монографиях [24, 25]). Для оценки актуальности данного направления исследований для современной экономической науки мы задались целью проанализировать отношение различных течений в экономической мысли XX века<sup>1</sup> к вопросам о взаимосвязи микро- и макроэкономики и о методологическом единстве микро- и макроэкономической теории. При этом мы попытались вычлениить те актуальные проблемы современной экономической науки, которые должны стать предметом изучения и получить собственные ответы в рамках иерархического анализа.

Как известно, в начале XX в. в экономической теории выделились два течения: неоклассическая микроэкономика и кейнсианская макроэкономика, объединенные в рамках так называемого неоклассического синтеза Дж. Хиксом [38], П. Самуэльсоном [30, 31] и др.

Однако достаточно скоро были обнаружены недостатки такой компиляции. В области методологии было отмечено, что *IS-LM* модель является сугубо макроэкономической, не имеющей своего собственного микрофундамента и даже противоречащей неоклассической микроэкономике. Так, неоклассическая микроэкономическая часть исходит из предпосылок

конкурентных рынков, полноты информации и совершенного предвидения агентов. В таких условиях и без государственного вмешательства рынок достигает устойчивого равновесия и эффективного распределения ресурсов. А кейнсианская макроэкономическая часть синтеза предполагала, что рынки монополизированы, цены и заработные платы негибки, агентам доступна лишь ограниченная информация и сами они подвержены денежной иллюзии. В итоге экономика оказывается неустойчивой, неэффективной и требует государственного регулирования. Другой пример противоречия — представления о поведении экономических агентов. В рамках неоклассического синтеза на микроэкономическом уровне постулируется рациональность и совершенное предвидение. Но на макроуровне рекомендуемая государственная политика «дешевых денег» будет эффективна только в случае наличия у тех же экономических агентов так называемой денежной иллюзии [12, с. 57].

Таким образом, неоклассический синтез «оказывается логически противоречивой системой, состоящей из двух несовместимых концепций, которые дают очень несхожие представления об одной и той же экономике» [12, с. 57]. Р. Лукас и Т. Сарджент назвали экономическую теорию «шизофренической» дисциплиной, две основные ветви которой имели столь радикально различающиеся взгляды на мир [37, с. 485]. В то время как, по замечанию А.А. Пороховского, микро- и макроподходы

<sup>1</sup> В предыдущей работе [26] мы рассмотрели иерархические аспекты развития экономической науки до XX в.

должны изучать экономику как «целостный объект», должны быть просто взглядами с разных сторон на единый предмет [28, с. 21].

В XX в. было сделано много попыток для разрешения противоречий между микро- и макроэкономическими частями экономической теории. Хронологически первой критикой неоклассического синтеза можно считать работы Р. Клауэра [16] и А. Лейонхувуда [47], возглавивших движение за возврат к исходному кейнсианству. Первый попытался показать, что оригинальная теория Кейнса не может представлять собой частный (неравновесный) случай неоклассического синтеза. Наоборот, типичная рыночная экономика функционирует в ситуации хронической неполной занятости, и лишь случайным образом может оказаться в состоянии равновесия, описываемого неоклассической теорией. Соответственно, неоклассический синтез, когда пошел на компромисс, восприняв язык равновесия, по сути, отверг всю новизну кейнсианства. Р. Барро, Х. Гроссман [44] и Е. Малинво [48] на этой основе развивали неравновесную экономическую теорию.

Наиболее масштабная исследовательская программа по устранению противоречий в рамках неоклассического синтеза воплотилась в новом кейнсианстве [49, 50]. Данное направление можно рассматривать как попытку разработать взамен неоклассической новую микроэкономическую теорию, совместимую с выводами кейнсианской макроэкономики. Иными словами, кейнсианцы попытались разработать микрофундамент для собственной макротеории. Таким образом, под микроэкономическим фундированием понимается «использование постулатов и методов микроэкономического анализа при исследовании макроэкономических явлений» [19, с. 436].

О.Г. Голиченко выделяет следующие основные черты неокейнсианских моделей: несовершенство рынков, неполная информация, приоритет рынка благ перед рынками труда [7, с. 15]. Теоретические исследования в рамках неокейнсианского направления можно классифицировать по следующим направлениям [7, с. 16-22]: номинальные жесткости (неполнота информации, проблемы координации и меню стоимости, хартианское направление, несовершенные рынки) и реальные жесткости.

Эти исследования имеют важное значение для анализа взаимосвязей между микро- и макроуровнями экономики. Так, в работе Э. Фелпса [51] обосновано, что в условиях несовершенной информации экономические

агенты могут вести себя как монополисты (монопсонисты), а также могут не отличать изменение спроса на собственную продукцию от изменения совокупного спроса. В работе Г. Мэнкью [49, р. 29-42] показано, что небольшие по величине издержки меню могут оказывать существенное влияние на динамику совокупного спроса. А О. Бланшар и Н. Киотаки [49, р. 345-376] продемонстрировали проблемы координации — небольшое отклонение от состояния равновесия на микроуровне может усиливаться нескоординированным поведением рыночных агентов во всей экономике. И наоборот, снижение цены одной фирмой через внешний эффект совокупного спроса может увеличивать реальные кассовые остатки и спрос на продукцию всех фирм. Дж. Акерлоф и Дж. Йеллен [49, р. 43-58] показали, что в условиях несовершенной конкуренции и жестких цен равновесие может быть оптимальным для отдельной фирмы, но неоптимальным для общества в целом.

В исследованиях хартианского направления [49, р. 313-344] в функцию полезности домашних хозяйств вводится денежная масса, а также учитываются инфляционные ожидания. Работы по реальным негибкостям показали, например, влияние макроэкономического бизнес-цикла на микроэкономическую структуру рынков, на уровень монополизации — экономический подъем усиливает конкуренцию [53].

Исследования по реальным негибкостям посвящены несовершенной конкуренции на рынке труда, неявным (закрытым) контрактам, эффективной заработной плате (модели Солоу и Шапиро — Стиглица), проблеме инсайдеров-аутсайдеров, анализу затраты-выпуск (модели Оукена) и рациированию кредитов (модели Стиглица) и т. д.

При изучении такого явления, как рациирование, отмечается, что хозяйствующие субъекты принимают решение об объемах спроса на ресурсы исходя из объемов совокупного спроса. Иными словами, макроэкономические величины выступают в качестве факторов микроэкономических функций. При этом в экономике наблюдается эффект спilloвера (*spill over*), когда взаимодействие между рынками распространяется не только через ценовые, но и через количественные сигналы — ограничения в объемах спроса и производства хотя бы у одной фирмы сокращают спрос на продукцию всех ее контрагентов.

Итак, в качестве микроэкономических причин, обосновывающих существование таких макроэкономических эффектов, как хрониче-

ская безработица, инфляция, цикл и т. д., были названы негибкость цен и заработных плат, асимметрия информации, монополистический характер рынков и др. Иными словами, микроскопические кейнсианской макроэкономики находятся в области институциональных особенностей рынков. Наличие «провалов рынка» на микроуровне не только допускает вмешательство государства в экономику, но и делает легитимной стимулирующую макроэкономическую политику.

Необходимо отметить, что не только кейнсианцы занимались разработкой собственного микрофундамента. В частности, монетаризм как макроэкономическая теория в своей основе также опирался на определенный микроэкономический фундамент, включающий в себя:

— в поведенческой теории — концепцию инструментальной рациональности экономических агентов (см. ниже) и адаптивные инфляционные ожидания<sup>1</sup>;

— в теории потребителя — теорию перманентного дохода и портфельную теорию спроса на деньги;

— институциональный подход к анализу рынка труда (несовершенная информация и несовершенная конкуренция).

Все это использовалось для построения целостной макроэкономической теории, для исследования сугубо макроэкономической проблематики: объяснения бизнес-циклов, инфляции и безработицы, анализа кривой Филлипса, разработки экономической политики государства.

Новые классики активно также исследовали поведенческие аспекты принятия решений в рамках теории рациональных ожиданий [52]<sup>2</sup>. Новая классическая макроэкономика ис-

ходит из рациональности экономических агентов, которые при принятии решений используют максимально эффективно всю доступную информацию и весь имеющийся опыт. Методологически теория рациональных ожиданий исходит из «традиции дедуктивного выведения всех теоретических положений из микроэкономических постулатов маржинализма» [12, с. 166].

Из предпосылок о несовершенной информации, рациональных ожиданий и трактовки рыночного равновесия как динамического процесса следуют выводы об эффективности функционирования рыночной экономики [20, с. 597-598; 22 с. 91]. Р. Барро [52, р. 563-618], Т. Сарджент и Н. Уоллис [52, р. 199-228] показали, что в экономике с рациональными ожиданиями монетарная политика оказывается неэффективной не только в долгосрочном, но и в краткосрочном периоде.

Для нас важно, что новые классики предложили альтернативную новым кейнсианцам программу согласования микро- и макроэкономических теорий. Напомним, что в 70–80-е гг. XX в. кейнсианская теория оказалась под огнем критики за неспособность преодолеть проблемы стагфляции, хронического дефицита и растущего государственного долга. То есть сама кейнсианская макроэкономика казалась неадекватной экономическим реалиям, и, соответственно, казалась неактуальной и задача поиска микрофундамента для этой теории. В этих условиях новые классики предложили альтернативный путь — использовать строгую, давно зарекомендовавшую себя микроэкономическую теорию неоклассиков для разработки новой макроэкономической теории.

В конце XX в. граница между школами начала стираться<sup>3</sup>. Неокейнсианцы активно используют аппарат рациональных ожиданий, последователи классического направления уже не отрицают необходимость государственного регулирования и повсеместно включают в свои модели институциональные провалы рынков. Накопленная эмпирическая база делает не-

<sup>1</sup> Интересно, что некоторые авторы [20, с. 595-596] считают адаптивные ожидания частным случаем рациональных; другие же [19, с. 289-290] рассматривают адаптивные ожидания самостоятельной концепцией, отличной от теории рациональных ожиданий.

<sup>2</sup> Исследователи отмечают нереалистичные предпосылки теории рациональных ожиданий. Д. Коландер считает, что в этих моделях нет места несовершенному знанию (мы бы не согласились с этим замечанием; по крайней мере, существуют различные способы определения рациональных ожиданий); экономические агенты одинаково представляют истинные законы функционирования экономики, в то время как даже среди ученых-экономистов нет единства на этот счет; гипотеза рациональных ожиданий противоречит эмпирическим данным поведенческой экономики [36, с. 16-17]. Дж. Сакс считает нереалистичной предпосылку, что экономические агенты не имеют достаточной статистической информации и не могут различить относи-

тельные и абсолютные изменения цен [29, с. 581].

<sup>3</sup> По оценкам П. Самуэльсона, «90% американских экономистов уже не делятся на „кейнсианцев” и „антикейнсианцев”. Вместо этого они стремятся соединить все ценное из старой экономической теории и новых теорий определения доходов» [2, с. 619]. Однако данная оценка была дана в 50-х гг. XX в., и, по всей видимости, ее автор хотел показать повсеместное принятие неоклассического синтеза. Уже в 1980 г. Р. Лукас в статье «Смерть кейнсианской экономики» утверждал, что «найти хороших экономистов младше 40 лет, которые назвали бы себя кейнсианцами, невозможно» [22, с. 92].

возможным слепое следование старым догмам и требует адекватной теории. Кроме того, как заметил Г. Мэнкью, «разделение экономистов на новых классиков и новых кейнсианцев — это не разделение на правых и левых, а скорее разделение на чистых теоретиков и экономистов-практиков» [22, с. 95] в том смысле, что новые классики занимаются исключительно академической наукой, а кейнсианцы жертвуют научной карьерой ради государственной службы.

Комбинация нового кейнсианства и моделей реального бизнес-цикла (*RBC*) получила наименование «нового неоклассического синтеза» [45, р. 255-257; 22, с. 97; 33, с. 16-18]. От новых кейнсианцев теория унаследовала элементы несовершенной конкуренции и номинальные жесткости; от *RBC*-моделей — акцент на технологических изменениях и аппарат динамических стохастических моделей общего равновесия (*DSGE*).

Исследователи выделяют различные недостатки *DSGE*-моделей [35, с. 30-34]. Но для нашего анализа важнейшим их недостатком является использование принципа репрезентативного агента, который необходим для того, чтобы приписать экономике единственность и устойчивость равновесия. Обращает на себя внимание также то, что классические модели общего равновесия Вальраса, Эрроу и Дебре являются сугубо микроэкономическими — они описывают совместное равновесие частных рынков товаров и услуг [54]. В то время как *DSGE*-модели представляют собой чисто макроэкономические модели равновесия (аналогичные *IS-LM*-моделям<sup>1</sup>), уравнения кривой *IS*, совокупное предложение и правило Тейлора [35, с. 27-29].

Но и для неокейнсианцев, и для новых классиков характерно использование метода репрезентативного агента<sup>2</sup>. Как правило, агенты рассматриваются как однородные, и описание поведения «типичного» домашнего хозяйства

или предприятия переносится на макроуровень, то есть весь сектор домашних хозяйств или сектор фирм моделируется как репрезентативный микроэкономический аналог, а равновесие на макроуровне моделируется как частное равновесие на рынке одного товара.

Пожалуй, главный недостаток метода репрезентативного агента связан с вопросом о том, насколько макроэкономические сектора могут являться субъектами. Еще Л. Кляйн отмечал, что «в математических моделях уравнения спроса выводятся из предположения, что предприниматели коллективно пытаются максимизировать некоторую агрегатную прибыль; в то время как обычно предполагается, что максимизирует свою собственную прибыль отдельная фирма» [46, р. 93]. Иными словами, если все экономические агенты максимизируют свою собственную прибыль или полезность, то это не означает, что максимизируется прибыль в целом по экономике или функция общественного благосостояния.

Можно привести массу примеров, когда максимизация прибыли одного предприятия приводит к потере дохода и конкурентоспособности других фирм. Кроме того, из теории олигополии известно, что даже если все участники максимизируют прибыль, в зависимости от типа конкуренции могут сложиться различные исходы (рыночная цена и объем продаж). Наконец, для случая домашних хозяйств существует теорема невозможности (агрегирования индивидуальных предпочтений) Эрроу [41, 43], которая вообще не позволяет сводить максимизацию полезности общества к максимуму индивидуальных полезностей.

П. Самуэльсон особо останавливается на этой проблеме: «Кажущееся правильным для индивидуума не всегда верно для общества в целом; и наоборот — представляющееся верным для общества вполне оказывается ошибочным для отдельного его члена» [31, с. 13]. Он приводит множество примеров сложного соотношения части и целого в экономике:

— благоприятный урожай у фермеров приводит к снижению цен и доходов (из истории известны примеры, когда фермеры сжигали часть большого урожая, чтобы предотвратить сильное падение цен);

— один человек может найти работу, согласившись на меньшую заработную плату, что невозможно в масштабах всего национального рынка труда;

— рост цен на отдельный товар может принести выгоду продавцу, но рост цен во всей экономике не принесет пользы никому;

<sup>1</sup> Аналогично Г. Мэнкью отмечает схожесть *DSGE* моделей и модели *IS-LM* [22, с. 97].

<sup>2</sup> Как пишет Д. Коландер, «появление концепции репрезентативного агента остается загадкой ... она возникла в 1970-е гг. после бурных обсуждений проблемы агрегирования в экономике (что, в целом, привело к негативным результатам, например, к осознанию невозможности получить „хорошие“ качества совокупного спроса или функции предложения без исключительных допущений о поведении индивида). Репрезентативный агент появился без предварительных дискуссий ... Сегодня эта договоренность настолько устойчива, что многие молодые экономисты не знают другого подхода к макроэкономическим проблемам» [36, с. 17].

— протекционистская торговая политика может быть выгодна для отдельно взятой страны, но губительна в масштабах мировой экономики;

— попытки отдельных членов общества увеличить свои сбережения в период депрессии могут привести к уменьшению общей суммы сбережений данного общества (парадокс бережливости);

— в итоге для нации или государства может оказаться безрассудным то, что может быть благоразумным для отдельного человека.

Еще один пример — закон убывающей предельной отдачи справедлив для микроуровня, но его адекватность на макроуровне была поставлена под сомнение. В частности, Р. Харрод отмечал, что этот закон «имеет тенденцию сокращаться относительно экономики в целом» [14, с. 140]. Справедливость его утверждения ставится под сомнение для случая несовершенной конкуренции [39, с. 324], нерыночных экономик [14, с. 140], а также в условиях современных информационных и коммуникационных технологий.

Аналогично, Д. Коландер с соавторами [36, с. 15] приводит в качестве примера фондовый кризис 1987 г. Каждый индивидуальный инвестор придерживается оптимальной стратегии вложения в ценные бумаги и хеджирования рисков. Но при малейшем снижении цен на рынке все инвесторы, одновременно оптимизирующие свои портфели активов, могут привести к обвалу рынка. В результате такого «макроэффекта» каждый инвестор (и весь рынок) теряет гораздо большие суммы по сравнению с первоначальным снижением цен.

В эконометрическом моделировании несводимость макро- к микроуровню проявляется в том, что «микроэкономическая коинтеграция не предполагает макроэкономической коинтеграции, причинность по Грейнджеру может не существовать на микроуровне, но проявиться на макроуровне, агрегирование статических микроэкономических уравнений может породить динамические макроуравнения и т. д.» [35, с. 31].

Результатом использования принципа репрезентативного агента является то, что макроэкономический уровень неотличим от микроэкономического, на вышестоящих уровнях действуют те же самые закономерности, что и на нижестоящих. Д. Коландер называет метод репрезентативного агента «концептуальным редукционизмом», когда все закономерности макроуровня отождествляются с закономерностями микроуровня. При этом «уже с самого

начала блокируется любое понимание взаимодействия между микро- и макроуровнями» [36, с. 18]. Единственное отличие между кейнсианскими и классическими теориями заключается в том, что для обоснования собственной макроэкономической теории первые закладывает микроэкономические предпосылки с «провалами» рынка, а вторые — предпосылки совершенной конкуренции.

Из новых направлений в экономике можно отметить эволюционное (агентное) моделирование, в рамках которого происходит отказ от гипотезы однородности экономических субъектов и от принципа репрезентативного агента, становится возможным описание иерархически организованных систем [35, с. 37-38]. В каждый момент времени агенты характеризуются набором микроэкономических переменных и параметров, взаимодействуют между собой, а макроэкономические переменные рассчитываются на основе агрегирования микропеременных.

К сожалению, на сегодня эволюционная теория остается на обочине мейнстрима экономической теории. Результаты этих моделей носят прикладной характер, отсутствует единая методология и теоретические основания, а сами агентные модели не так прозрачны и трактуемы, как классическая микроэкономика.

Примечательно, что кейнсианская революция, разделившая микро- и макроэкономику, началась с демонстрации несводимости макроэкономических законов к микроэкономическим, а закончилась, по сути, методологическим отождествлением двух уровней. При этом следует признать, что на сегодняшний день экономическая наука не обладает формальным и признанным аппаратом выведения законов макроуровня из законов микроуровня. Такие попытки только делаются, например, на основе физики макросистем [25, 42].

В современной экономической теории развиваются все новые и новые подходы, свободные от постулатов неоклассической традиции. Помимо эволюционного направления, можно указать на разработку психологических основ экономики.

«Если вы откроете учебник по экономике, то узнаете, что *homo oeconomicus* способен думать как Альберт Эйнштейн, обладает памятью суперкомпьютера и силой воли Махатмы Ганди» [40, с. 71]. В действительности, согласно нобелевскому лауреату Канеману, «*Homo oeconomicus*» не умеет смотреть дальше собственного носа, чересчур уверен в своих способностях к предсказанию будущего ... он ве-

дет себя точно так же, как ваш собственный туповатый дядюшка из провинции, над которым втихомолку посмеивается вся семья» [34].

Среди эмпирических результатов, не соответствующих классической теории, современные исследователи выделяют следующие: зависимость от точки отчета, неприятие потерь, социальные предпочтения, переключение предпочтений, эффект постановки проблемы (*framing*), эффект первоначальной наделенности, гиперболическое дисконтирование, эффект невозвратных издержек, эффект якоря, эффект масштаба решения (*decision bracketing*), ментальная бухгалтерия, эффект контекста, смещение в результате опыта (*availability bias*) и др. [8-10; 40, с. 61]. Все они ставят под сомнение рациональность поведения экономических агентов<sup>1</sup>.

В связи с этим экономистами было предложено множество расширительных трактовок классического положения о рациональном поведении экономических агентов. Например, тот же П. Самуэльсон допускал, что вместо оптимального субъекты осуществляют просто некий последовательный непротиворечивый выбор [12, с. 165]. Инструментальная рациональность М. Фридмена допускает, что агент лишь использует наилучшие средства для достижения некоторых целей [40, с. 54]. В рамках концепции ограниченной рациональности Г. Саймона потребители выбирают первый удовлетворительный для них вариант [12, с. 165]. Особо необходимо выделить направление исследований, снимающих аксиому о стабильности предпочтений потребителя и показывающих их зависимость от внешнего окружения, в том числе от макроэкономического фона [3, 4].

В этом направлении активно работают и отечественные ученые. Так, А. Шаститко выделяет также ограниченную рациональность как частный случай полной рациональности (с уче-

том издержек принятия решений) [5, с. 142]; В. Радаев, ссылаясь еще на работы М. Вебера, определяет субстантивную рациональность, в рамках которой допускается смена самой системы предпочтений и порядков ранжирования [5, с. 149]. В. Автономов пишет о переменной рациональности, когда индивиды ведут себя рационально или нет в зависимости от внешних обстоятельств [5, с. 150].

Однако, на наш взгляд, не все примеры, приводимые современными учеными — экономистами и психологами — для доказательства «нерационального» поведения экономических агентов, должны быть истолкованы в пользу иррациональности. Например, стадное поведение можно истолковать и в качестве рационального (или, если угодно, «метарационального»), если принять во внимание, что лицо, принимающее решение, сопоставляет затраты на сбор и обработку информации с ожидаемым приростом благосостояния и в результате осознанно решает ориентироваться на поведение «как все». Иными словами, следование за толпой вполне подходит под феномен «рационального неведения», открытого в рамках неoinституционализма.

Можно привести еще один аргумент. Нейропсихологические наблюдения тоже позволяют сделать вывод, что нерациональное с экономической точки зрения поведение на самом деле может оказаться вполне гедонистическим. Так, Л. Млодинов приводит наблюдения за несознательным поведением людей. Например, люди, потребляя абсолютно одинаковое вино, считают более дорогое вино более вкусным. Этот пример кажется абсурдным и как будто доказывает, что люди ведут себя нерационально. Но самое интересное — томография мозга в момент потребления вина действительно фиксирует, что удовольствие от потребления дорогого вина больше, чем от того же вина, но с меньшим ценником [21, с. 41-42]. Несмотря на то, что такое поведение не вписывается в традиционное понимание рационального, сам индивид, следующий за химией мозга, получает наибольшее удовлетворение (на уровне нейронов мозга) именно при таком поведении и, соответственно, стремится к нему.

Можно отметить также, что набирающая популярность эволюционная теория рассматривает гипотезу ограниченной рациональности как наиболее адекватную [17, с. 109]. Согласно эволюционизму, экономические агенты действуют локально, в условиях недостаточной информации, поэтому полагаются на социаль-

<sup>1</sup> Р. Майерсон задается вопросом, почему же экономисты в своих моделях упрямо продолжают использовать предпосылку рационального поведения, и предлагает: «Достаточно точные и аналитически трактуемые теории непоследовательности и глупости человеческого поведения еще не разработаны» [18, с. 28]. Также он указывает, что в долгосрочном периоде, в отличие от отдельных экспериментов, люди все-таки могут быть склонны к рациональному поведению. И наконец, задача науки не только описательная. Экономисты имеют право конструировать некий виртуальный мир с идеальными агентами. Однако при последнем объяснении следует отмечать, что эти виртуальные миры не адекватны реальности и на их основе нельзя строить прогнозы, разрабатывать экономическую политику и т. д.

ные конвенции и стереотипы (рутины) как на способ передачи информации.

Примечательным является подход неонституционализма, который перестал рассматривать фирму или домашнее хозяйство как черный ящик<sup>1</sup>, как это было в неоклассической микроэкономике.

Р. Коуз в работе «Природа фирмы» [6, с. 11-32] заглядывает внутрь фирмы, анализирует ее как инструмент экономии транзакционных издержек; его последователи А. Алчиан, Г. Демсец и др. развивают контрактный подход.

Г. Беккер [1] анализирует внутреннее устройство домашнего хозяйства, вопросы заключения брака, выбора партнера, количества детей и т. д. Вместе с Т. Шульцем они развивают теорию человеческого капитала. Таким образом программа экономического империализма даже «выходит за пределы микроэкономике ... и заключает в себе метод, приложимый к любым уровням экономической теории» [39, с. 24]. Используя тот же аппарат неоклассической микроэкономике, Дж. Бьюкенен заглядывает внутрь государственного аппарата.

Таким образом, в экономической науке возникает новый предмет анализа — микроэкономике (наноэкономике) [39, с. 20]. Р.М. Нуреев [12, с. 198-199] отмечает, что, во-первых, неонституционалисты распространяют такие традиционные понятия неоклассической микроэкономике, как оптимизация, равновесие, эффективность, на области, выходящие не только за пределы микроэкономике, но и за пределы экономической сферы (экономический империализм). Во-вторых, используется методология индивидуализма для изучения социальных институтов. Наконец, подчеркивается, что такие объекты, как домашнее хозяйство и предприятия, состоят из отдельных индивидов и не существуют отдельно от них, а потому должны изучаться через призму поведения субъектов. Экономические агенты преследуют в первую очередь свои собственные цели, которые в общем случае не совпадают с целями деятельности организации.

<sup>1</sup> В своей нобелевской лекции Р. Коуз отмечает, что в рамках традиционной теории «объектом изучения выступает система, которая существует в воображении экономистов, а не в реальной жизни. Поэтому результат подобных исследований я назвал «экономикой классной доски». Фирмы и рынок появляются в них лишь в виде терминов, которым, однако, недостает содержания. В преобладающей части экономической теории фирма часто описывается как „черный ящик“» [39, с. 21-22].

В этом контексте необходимо остановиться на некоторых результатах, полученных в рамках неонституционализма и позволяющих по-новому взглянуть на проблему поведения индивидов в условиях иерархического строения экономики.

Так, теория общественного выбора показала, что экономические агенты, например государственные чиновники, стремятся к максимизации общественной полезности только в том случае, когда это совпадает с их индивидуальными целями. Также была отмечена ситуация политического лоббирования, когда концентрированный интерес небольшой группы может побеждать разпыленные интересы большинства. При этом выгоду получают члены небольшой группы, а издержки несет все общество [1, с. 374].

Г. Беккер в своих построениях исходит из того, что «разнообразные личностные характеристики одних индивидов воздействуют на функции полезности других индивидов» [1, с. 232]. Это объясняет феномены альтруизма и благотворительности, которые, на первый взгляд, противоречат принципам рациональности. Для иерархического анализа экономики важнейшим выводом из теории Беккера является «теорема об испорченном ребенке»: «Если один из членов семьи достаточно сильно заботится об остальных, чтобы выполнять роль ее главы, то тогда все члены семьи будут руководствоваться теми же мотивами, что и он, максимизируя семейные возможности ...» [1, с. 252]. В результате модели отдельных индивидов сводятся к модели лишь одного участника — главы семьи. На наш взгляд, эта теорема может быть применена и к анализу государственной экономической политики.

Теорема о невозможности коллективного выбора Эрроу, уже упоминавшаяся выше, представляет собой обобщение известного парадокса Кондорсе и показывает, что в демократическом обществе невозможно агрегирование предпочтений таким образом, чтобы общественный выбор удовлетворял требованиям универсальности, полноты, монотонности, независимости. Даже если микроэкономические предпочтения удовлетворяют этим аксиомам неоклассической теории, то на макроэкономическом уровне какое-то из предпочтений должно быть нарушено.

Также наш обзор развития экономической теории XX в. был бы неполным, если бы мы не отметили, что в рамках неонституционального направления возник макроэкономический (мегаэкономический) под-

ход (мегаэкономика) [39, с. 20]. Под последним А.Г. Худокормов понимает не изучение мировой экономики и международных отношений, а разработки Д. Норта по анализу общественных институтов, снижающих транзакционные издержки (центральный банк, институт частной собственности) [39, с. 28].

Суммируя вышесказанное, можно с уверенностью утверждать, что проблемы взаимосвязей микро- и макроэкономики, микрофунда-

мента для макроэкономики, единства методологии микро- и макроэкономической теории не решены до сих пор, находятся в центре внимания современной экономической науки. Но важнее то, что эти вопросы не вписываются в предмет исследования ни микро-, ни макроэкономики. На наш взгляд, разработка этих вопросов должна находиться в центре внимания специального раздела теории, а именно — иерархического анализа экономики.

### Список источников

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. — М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Бланиар О. Ж. Неоклассический синтез // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла. — М.: Инфра-М, 2004. — С. 619-626.
3. Боулз С., Поланья-Рейес С. Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплементы? Ч. 1. // Вопросы экономики. — 2013. — №4. — С. 24-48.
4. Боулз С., Поланья-Рейес С. Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплементы? Ч. 2. // Вопросы экономики. — 2013. — №5. — С. 73-108.
5. Будущее институциональной теории. Круглый стол ГУ — ВШЭ // Вопросы экономики. — 2009. — №1. — С. 139-151.
6. Вехи экономической мысли. Т. 2: Теория фирмы. — СПб.: Экономическая школа, 2000. — 534 с.
7. Голиченко О. Г. Экономический рост в условиях несовершенной конкуренции. Подходы к многоуровневому моделированию. — М.: Наука, 1999.
8. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. I. Нестандартные предпочтения // Вопросы экономики. — 2011. — №4. — С. 47-77.
9. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения // Вопросы экономики. — 2011. — №5. — С. 56-74.
10. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка // Вопросы экономики. — 2011. — №6. — С. 82-106.
11. История экономических учений / Под ред. В. Автономова. — М.: Инфра-М, 2001. — 784 с.
12. История экономических учений. Современный этап / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. — М.: Инфра-М, 1998. — 733 с.
13. Итуэлл Д. Кейнсианство // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла. — М.: Инфра-М, 2004. — С. 454-457.
14. Кирдина С. О своевременности современной экономической теории // Вопросы экономики. — 2010. — №6. — С. 136-148.
15. Классики кейнсианства: в 2-х т. — М.: ОАО «Издательство “Экономика”», 1997. — 414 с.
16. Клауэр Р. Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка // Истоки. Вып. 3 / Под ред. Я. И. Кузьмина. — М.: Высшая школа экономики, 1998. — С. 308-333.
17. Кюнцель С. Эволюционное моделирование и критический реализм // Вопросы экономки. — 2009. — №1. — С. 101-118.
18. Майерсон Р. Равновесие по Нэшу и история экономической науки // Вопросы экономики. — 2010. — №6. — С. 26-43.
19. Макроэкономика / Гальперин В. М. и др; общ. ред. Л. С. Тарасевича. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. — 656 с.
20. Миллер Р. Л., Ван-Хуз Д. Д. Современные деньги и банковское дело. — М.: Инфра-М, 2000. — 856 с.
21. Млодинов Л. (Нео)сознанное. Как бессознательный ум управляет нашим поведением. — М.: Livebook, 2012. — 360 с.
22. Мэнкью Н. Г. Макроэкономист как ученый и инженер // Вопросы экономики. — 2009. — №5. — С. 86-103.
23. Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т. 1, 2. / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта. — СПб.: Экономическая школа, 2002.
24. Перский Ю. К., Шульц Д. Н. Взаимодействие микро- и макроэкономики: иерархический подход. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005.
25. Перский Ю. К., Шульц Д. Н. Иерархический анализ экономики. Методы и модели. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.
26. Перский Ю. К., Шульц Д. Н. Развитие представлений об иерархическом устройстве экономики в истории экономической мысли // Вестник ПГУ. — 2013. — Вып. 4(19). — С. 13-19. — (Экономика).



27. Попков Ю. С. Теория макросистем. Равновесные модели. — М.: Едиториал УРСС, 1999.
28. Пороховский А. А. Вектор экономического развития. — М.: ТЕИС, 2002. — 303 с.
29. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный подход. — М.: Дело, 1996.
30. Самуэльсон П. Основания экономического анализа. — СПб.: Экономическая школа, 2002. — 604 с.
31. Самуэльсон П. Экономика : в 2-х т. — М.: Вильямс, 1993. — 740 с.
32. Современная экономическая мысль / Под ред. С. Вайтрауб. — М.: Прогресс, 1981. — 845 с.
33. Столбов М. Современная макроэкономика: основные вызовы и возможные векторы изменений // Вестник Института экономики РАН. — 2012. — №3. — С. 15-28.
34. «Странная парочка» нобелевских лауреатов [Электронный ресурс]. URL: <http://subscribe.ru/archive/business.globales/200210/15104845.text> (дата обращения: 18.11.2013).
35. Фаджиоло Д., Ровентини А. О научном статусе экономической политики. Повесть об альтернативных парадигмах // Вопросы экономки. — 2009. — №6. — С. 24-47.
36. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки / Коландер Д. и др. // Вопросы экономки. — 2010. — №6. — С. 10-25.
37. Хауитт П. Макроэкономика. Отношение с микроэкономикой // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла. — М.: Инфра-М, 2004. — С. 485-492.
38. Хикс Дж. Господин Кейнс и классики. Попытки интерпретации // Истоки. Вып. 3 / Под ред. Я.И. Кузьмина. — М.: Высшая школа экономики, 1998. — С. 293-307.
39. Худокормов А. Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада : учеб. пособие. — М.: Инфра-М, 2013. — 416 с.
40. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора. Прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. — 2012. — №10. — С. 52-75.
41. Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. — М.: ГУ ВШЭ, 2004.
42. Aoki M. New approaches to macroeconomic modeling. — Cambridge : Cambridge University Press, 1996.
43. Arrow K. J. Social Choice and Individual Values : 2nd edition. — New York : John Wiley & Sons, 1963. — 124 p.
44. Barro R., Grossman H. A General Disequilibrium Model of Income and Employment // Econometrica. — 1946. — Vol. 14. — №2. — P. 93-108.
45. Goodfriend M., King R. The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy // NBER Macroeconomics Annual, 1997. — P. 231-282.
46. Klein Lawrence R. Macroeconomics and the theory of rational behavior // Econometrica. 1946. — Vol. 14. — No. 2.
47. Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and Economics of Keynes. — New York : Oxford University Press, 1968. — 466 p.
48. Malinvaud E. The Theory of Unemployment Reconsidered. — Oxford: Blackwell, 1977.
49. New Keynesian Macroeconomics. Vol. 1. Imperfect Competition and Sticky Prices / Ed. by G. Mankiw, P. Romer. — The MIT Press, 1991. — 444 p.
50. New Keynesian Macroeconomics. Vol. 2: Coordination Failures and Real Rigidities / ed. by G. Mankiw, P. Romer. — Cambridge MA : The MIT Press, 1991. — 464 p.
51. Phelps E. Microeconomic foundation of employment and inflation theory. — London: Macmillan, 1971.
52. Rational Expectations and Econometric Practice / Ed. by Lucas R., Sargent T. — Minneapolis : The University of Minnesota Press, 1984. — 689 p.
53. Rotemberg J., Woodford M. Oligopolistic pricing and the effect of aggregate demand on economic activity // Journal of Political Economy. — 1992. — Vol. 100. — P. 1153-1207.
54. Starr R. M. General Equilibrium Theory: An Introduction. — Cambridge : Cambridge University Press, 2001. — 280 p.

УДК 330.8; 330.101.54

**Ключевые слова:** иерархический анализ экономики, микрофундамент макроэкономики, метод репрезентативного агента, поведенческая экономика