И. А. Болдырев,
ассистент кафедры экономической
методологии и истории ГУ–ВШЭ

Языковые игры и экономическая теория мейнстрима (*несколько иллюстраций*)[1]

В настоящей работе предлагается новая модель, основанная не на психологических нюансах, а на прочном фундаменте экономической теории, и получить с ее помощью можно не одну, а целый ряд эмпирически верифицируемых гипотез. Я покажу также, что следующие из этой модели выводы с успехом подтверждаются фактическим материалом.
...
Гигиене полости рта посвящена обширная литература. Просто удивительно, что экономисты этих работ почти совсем не знают, хотя в большинстве своем зубы чистят.
А. Блайндер
(«Экономическая теория чистки зубов»)

Общеизвестно, что современная экономическая наука неоднородна. Речь идет не только о давно известных неортодоксальных направлениях (таких, как старый институционализм, неорикардианство или посткейнсианство), но и о неоднородности мейнстрима, а также о том, что за последние 15-20 лет получили интенсивное развитие совершенно новые направления исследований: поведенческая, эволюционная, экспериментальная, гендерная экономика и даже «нейроэкономика». У тех, кто задумывается над современным состоянием экономической теории, может возникнуть впечатление, будто экономисты *говорят на разных языках* и внутри своих сообществ воспроизводят принятые в них языковые практики. Экономисты-математики говорят на понятном и знакомом для них языке моделей, эконометристы – на языке статистических оценок, марксисты – на языке диалектики и классового неравенства, неоинституционалисты – на языке контрактов, трансакционных издержек и стимулов, и т. д. Конечно, не последнюю роль здесь играет экономическое образование, прививающее будущим исследователям тот или иной язык.

[1] Выражаю глубокую признательность за высказанные замечания и комментарии О. И. Ананьину, А. Г. Манакову.

Основная цель настоящей работы – показать, как язык некоторых направлений экономической теории связан с научной деятельностью экономистов и каковы последствия такой связи, прежде всего в плане формирования определенной структуры реальности, изображенной (или неявно предположенной) в экономических моделях мейнстрима. Не претендуя на исчерпывающее раскрытие данной темы, мы рассмотрим несколько примеров, используя в качестве исходного пункта понятие *языковой игры*.

Термин «языковая игра», введенный Л. Витгенштейном в «Философских исследованиях», означал «целостные и законченные системы коммуникации, подчиняющиеся своим внутренним правилам и соглашениям, нарушение которых означает выход за пределы конкретной “игры”»[2]. Конечно, у Витгенштейна точное значение этого понятия весьма туманно, а используется оно в совершенно разных контекстах, поэтому мы предпочтем следовать определению, данному А. Ф. Грязновым, – оно вполне пригодно для наших целей.

В контекст гуманитарных наук термин «языковые игры» был введен в работе, посвященной преимущественно методологическим проблемам науки. Речь идет о книге французского философа Ж.-Ф. Лиотара (1924-1998) «Состояние постмодерна» (1979). Эта работа, изначально замышлявшаяся как аналитический доклад, принесла автору большую известность и вызвала к жизни трактовку большей части франкоязычной философской и культурологической литературы 1960-80-х годов как «постмодернистской».

Главным лозунгом Лиотара стала констатация наступления «постсовременной» (или «постмодернистской») эпохи, основной характеристикой которой он счел «недоверие в отношении метарассказов (или метанарративов)»[3]. Речь идет о том, что если раньше научное знание имело под собой прочную основу (метанарратив), в свете которой и внутри которой наука обретала некий заранее выделенный смысл (например, постижение истины или преодоление социального зла) и обоснование, то в эпоху постмодерна единые устои научного знания рушатся, оно распадается, поскольку интегрирующая сила метанарративов больше не действует. Знание перестает легитимироваться отсылкой к некоторому абсолютному идеалу. Удовлетворительного объяснения причин этой

[2] *Грязнов А.Ф.* Языковые игры // Современная западная философия. Словарь. М.: Политиздат, 1991. С. 402.
[3] *Лиотар Ж.-Ф.* Состояние постмодерна. СПб.: Алетейа, Институт экспериментальной социологии, 1998. С. 10.

фрагментации знания Лиотар не дал, но очевидно, что ответ следовало бы искать в неких глобальных социальных трансформациях, заставляющих по-новому относиться к гуманитарному знанию.

В этой новой исторической ситуации, по Лиотару, остро встает вопрос о *легитимации* научного знания, осуществлявшейся ранее в рамках тех или иных метанарративов. Наука, как считает Лиотар, уже не может легитимировать себя своими собственными средствами, ей требуется легитимация извне. Лиотар анализирует два основных вида легитимации: через постижение истины и через осуществление справедливости[4], – и выдвигает новый тип легитимации, который он называет «легитимацией через паралогию». Легитимным он предлагает считать то, что *рождает новые идеи*, а именно (в рамках его терминологии), новые приемы в уже существующих языковых играх или же новые правила (по сути дела, переопределяющие игры[5]). В любом случае, он подчеркивает возникновение в науке нестабильности и хаоса, интереса к неопределенности в противоположность модернистским воззрениям о стабильности структур реальности и знания (обеспечивавшихся метанарративами).

Лиотар предлагает особый метод исследования знания, каковым и являются *языковые игры*. Будучи основным элементом социальной коммуникации, языковые игры, по Лиотару, формируют границы существующих социальных институтов. В ходе игры определяются правила (в том числе и правила легитимации), которым в дальнейшем подчиняется функционирование института[6]. К таким институтам относится и институт научного знания, а также (добавим от себя) любая более или менее целостная научная теория.

Интересно, что Лиотар со ссылкой на фон Неймана и Моргенштерна отождествляет (языковую) игру с *совокупностью правил*, но вместе с тем подчеркивает, что такая формула чужда духу Витгенштейна, для которого понятие игры не может быть определимо, поскольку определение уже предполагает включенность в некоторую

---

[4] Первый («идеалистический») метанарратив наиболее отчетливо выражен в системе Гегеля. Процесс саморазвития Духа обосновывает любое частное знание как ступень собственного самопознания (по такой модели выстраивался и немецкий университет как структура, в которой объективировался этот подход к науке), а система знания наиболее полно отражается в форме «Энциклопедии философских наук». Второй («гуманистический») метанарратив восходит к работам Канта. Знание здесь становится легитимным, если оно служит целям активного деятельного субъекта, цель которого – претворение в действительность принципов нравственности и справедливости. Лиотар вводит и третий тип легитимации – через результативность. В соответствии с ним, новое знание должно быть более эффективным по сравнению с предшествующим.

[5] Любопытно, что Лиотар указывает на аналогичное обоснование ценности экономико-математического моделирования игр, согласно которому теория игр также порождает новые идеи.

[6] Не случайно Витгенштейн называл языковые игры «формами жизни» (см., например: «Философские исследования», §23. (*Витгенштейн Л.* Философские исследования // Избранные сочинения. Т. 1. М.: Гнозис, Логос, 1994. С. 90).

языковую игру[7]. Иными словами, здесь метаязык, по Витгенштейну, невозможен. Эта проблема и неоднозначность позиции Витгенштейна нас в данном случае не интересуют. Главное для нас – это возможность описать науку как *совокупность языковых игр*.

Вероятно, понятие языковой игры как *совокупности правил, по которым экономисты создают научные модели,* кому-то покажется чересчур расплывчатым или излишним по отношению, например, к понятию метода науки («у разных наук разные методы») и т. д. Тем не менее, в понятии «языковая игра» получают выражение две интуиции: во-первых, разные экономические теории говорят «на разных языках», и эти языки можно описывать как некоторые устойчивые ансамбли правил; во-вторых, от других разнородных систем правил языки (или языковые игры) отличает то, что внешним критерием их сравнения оказывает некая (в данном случае – экономическая) реальность.

Почему можно утверждать, что подход с позиции языковых игр обладаем преимуществами по сравнению, скажем, с анализом сменяющих друг друга парадигм у Т. Куна или «жесткого ядра» и защитного пояса у И. Лакатоша? Ведь в современной дескриптивной философии и методологии науки (особенно конструктивистской) уже давно заняли достойное место изучение реальной деятельности научного сообщества, социология науки и пр. Мы полагаем, что в условиях фрагментации науки, в условиях неравномерности развития различных школ сопоставление науки с языком позволяет показать, как устроена сама научная теория (совокупность моделей), по каким правилам она строится (и уже выстроена). Очевидно, в рамках любой экономической теории[8] естественным образом возникают определенные правила, по которым *внутри* данной теории строятся научные модели. Выявить факторы изменения этих правил, их связь как с

[7] См.: *Лиотар Ж.-Ф.* Указ. соч. С. 32; *Витгенштейн Л.* Указ. соч. § 65-84.

[8] Отдельно стоит сказать о различении теории и моделей. Экономическая теория мейнстрима сегодня представляет собой определенный набор канонических моделей и их расширений. Теорию, конечно, можно мыслить как нечто большее, чем просто механическую сумму моделей, однако в нашем случае, при анализе теории «на микроуровне», приходится редуцировать теорию к моделям, и именно они составляют для нас элементарный предмет анализа.

категориальным видением экономической реальности (научной онтологией), так и с перспективами развития экономического знания, – сверхзадача этого методологического подхода.

Подход с точки зрения языковых игр – один из способов (возможно, не самый удачный, однако, на наш взгляд, вполне приемлемый) описания той «слепой зоны», которая возникает между фактами социологии и истории науки, то есть между факторами, влияющими на деятельность ученого, и *результатами* этой деятельности. Описательная констатация влияния парадигмы на работу исследователей недостаточна, сколь бы подробным ни было такое описание. Мы полагаем, что его следует дополнить обобщением реальных правил этой работы, и именно здесь оказывается полезным сопоставление науки с языком.

Такая методологическая позиция неизбежно сталкивается с проблемой релятивизма, которая, впрочем, не является сейчас предметом нашего исследования[9]. Наша задача – показать на примерах, как может реализовываться постмодернистская методологическая стратегия. Конечно, нам могут поставить в упрек, что мы при этом почти не касаемся содержательной стороны экономико-теоретических исследований, иными словами – их связи с реальной экономикой. Однако предмет нашего анализа – реальность науки, научной деятельности и научной картины мира. Иными словами, мы ставим, прежде всего, методологическую задачу: показать, как «делается» наука, и реконструировать те правила, по которым «играют» ученые, когда пишут и публикуют свои работы, концентрируясь не только на исследовании готового знания, но и на анализе процессов его порождения.

Примеры, которые мы выбрали, касаются совершенно разных концепций в рамках экономической теории мейнстрима – теории международной торговли, экономической истории и «вальрасианского марксизма». Однако все эти концепции разработаны весьма уважаемыми

[9] Подробнее см.: *Болдырев И.* Экономическая методология и постмодернизм // Вопросы экономики. 2006. № 11. Постмодернизм в экономической науке в целом связан, прежде всего, с критикой ее претензий на объективность и общезначимость, а также с тем, что была поставлена под вопрос концепция экономического субъекта как некоторого однородного рационального агента.

учеными, поэтому такая «случайная» выборка представляется нам оправданной и в смысле репрезентативности, и в плане содержательной новизны их идей. Рассмотрение методологической позиции Кругмана вкупе с «риторической» интерпретацией одной из его теоретических статей позволит увидеть некие уже зафиксированные в других методологических исследованиях правила языковых игр (которые там просто иначе называются); описание и краткий анализ статьи Грейфа позволят понять, как к уже выявленным правилам игры добавляются (на другом теоретическом материале) заранее заданные идеологические оппозиции; наконец, рассмотрение работ Дж. Рёмера покажет, как можно искусственно переносить правила игры из одной теории в другую.

Примеры из международной экономики

Одним из тех, кто много занимался анализом языка неоклассической науки, является У. Милберг. В серии статей, посвященных международной экономике и, в частности, современной теории международной торговли, Милберг пытается показать, какие риторические приемы используют ученые для построения своих моделей, какими метафорами они пользуются и как те языковые игры, в которые они играют, влияют на содержание их трудов. В одной из статей, которую мы рассмотрим подробнее[10], он показывает, что через язык, используемый экономистами, неявно транслируются определенные идеологические взгляды. Автор научного текста, как утверждает Милберг со ссылкой на работы французских постструктуралистов, пользуется некими кодами, которые порождают значение текста для читателя. Эти коды Милберг и пытается выявить, исходя из предпосылки о том, что язык того или иного дискурса не может быть нейтральным, что он содержит некоторую идеологию. «Экономическому дискурсу», как он считает, присущи 6 различных способов передачи

[10] *Milberg W.* The Language of Economics: Deconstructing the Neoclassical Text // Social Concept. 1988. Vol. 4, No 2. P. 33–58.

значения текста, 6 кодов: автономия, «закрытие», «иерархия дискурса», «иллюзионизм», «референциальность» и универсализм. Что означают эти коды?

Автономия. Речь идет о том, что индивид в экономической науке рассматривается как нечто целостное, единое, он рационален и лишен внутренних противоречий. Ошибаться автор текста может лишь в силу математической погрешности, а экономический агент, которого он исследует, – лишь из-за недостатка информации.

Под *закрытием* Милберг понимает постоянную ссылку экономистов на равновесный результат, стремление «закольцевать» свой анализ, прийти к определенному равновесию как к чему-то заранее обещанному и ожидаемому со стороны читателя.

Иерархия дискурса в представлении Милберга связана с тем, что дискурс автора «выше», чем дискурс его модели, поскольку он всегда старается осознать ее ограниченность, условность своих предпосылок, возможные противоречия и т. д. Тем не менее, осознавая все недостатки модели, автор все равно работает с той моделью, которую предлагает читателям и в которой неизбежно появится равновесный результат.

«*Иллюзионизм*» – это подмена, совершаемая автором: придуманные им самим, сконструированные понятия он выдает за нечто объективное, независимое от его воли. Мир, созданный в его сознании, «развивается» как бы сам из себя.

Референциальность характеризуется постоянными отсылками к другим текстам. Тот или иной тезис имеет смысл лишь в контексте других тезисов, на которые и ссылается автор. Понять текст может лишь тот, кому известна эта система отсылок. Конечно, можно в постмодернистском духе заявить, что сеть отсылок будет бесконечной, и процесс никогда не закончится[11], но нам в данном случае важна не дурная бесконечность

[11] Так происходит в постмодернистской литературе: тексты начинают соотноситься друг с другом и замыкаются в собственной системе отсылок.

апелляций к другим построениям, а реально существующий феномен постоянного цитирования и отсылки к авторитету.

Универсальность Милберг описывает как черту теоретического языка, направленного на универсализацию теории. Иными словами, ученый стремится придать своей теории максимальную общность, подобную общности законов природы. Среди конкретных проявлений такой тенденции Милберг называет, например, применение непрерывных функций для описания дискретных взаимосвязей или просто использование определенных функциональных форм для получения нужного результата.

Очевидно, во-первых, то, что одна и та же форма аргументации, применяемая ученым, может описываться несколькими видами подобных «кодов». Во-вторых, список Милберга неполон и не является единственно возможным. Мы используем его лишь в качестве примера, поскольку Милберг – один из немногих, исследователей дискурса экономистов[12], для кого предметом анализа является не просто экономическая теория в целом, а конкретный материал научных статей. Именно к нему мы и обратимся, рассмотрев несколько примеров, используемых Милбергом, а затем предложив свои примеры и их интерпретацию.

Однако прежде следует отметить одно обстоятельство: те коды, которые выявляет Милберг, вполне можно назвать *правилами языковой игры*, в которую «играют» экономисты-неоклассики. Из анализа, который последует ниже, будет понятно, как и почему они соблюдают эти правила и каков способ существования языковых игр в научной практике.

Милберг анализирует статью весьма известного экономиста из MIT и Принстона П. Кругмана «Модель инноваций, передача технологий и всемирное распределение дохода», напечатанную в одном из самых

---

[12] См. также: Klamer A., McCloskey D. N., Solow R. M. (eds.) The Consequences of Economic Rhetoric. Cambridge: Cambridge University Press, 1988; Samuels W. J. (ed.) Economics as Discourse: An Analysis of the Language of Economists Boston: Kluwer, 1990; Henderson W., Dudley-Evans T., Backhouse R. (eds.) Economics and Language. L.: Routledge, 1993.

солидных научных журналов[13]. Рассмотрим подробнее, чем здесь занимается Кругман. Мы опишем и прокомментируем содержание его работы не только потому, что ее анализом занимается Милберг, но и потому, что, во-первых, модель, предложенная Кругманом, является весьма типичной не только для теории международной торговли, но и для современной неоклассики в целом и, во-вторых, потому что ниже мы рассмотрим методологическую позицию самого Кругмана.

Заметим, что само название статьи взывает у Милберга ассоциации с кодом (правилом) «универсальности» – речь идет не о соотношении благосостояний нескольких стран, как это было принято в литературе по международной торговле, а о распределении дохода во всем мире. Впрочем, это замечание почти исключительно относится к стилю: речь идет о мире модели, которую строит Кругман. Стилистически же здесь важно то, что читатель об этом еще не знает.

В статье предпринимается попытка ввести в модель международной торговли параметры технологических изменений. Кругман подчеркивает, что речь идет о постоянной смене технологии, о постоянных инновациях, а не о технологических шоках, которые рассматривались в теории международной торговли прежде. Результаты инноваций Кругман интерпретирует не как рост производительности труда, а *как рост числа новых продуктов* (продуктового разнообразия)[14]. Кругман строит модель, в которой есть только две страны: гипотетический «Север» (страна, занимающаяся инновациями) и столь же гипотетический «Юг» (который просто заимствует те или иные новые продукты у Севера). Инновация здесь – это *только*

[13] См.: *Krugman P.* A Model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income // Journal of Political Economy. 1979. Vol. 87, No 2. P. 253–266. Заметим, что Кругман – не только экономист и автор всемирно известного учебника по международной экономике (*Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика: теория и политика, 5-е изд. М.: Юпитер, 2003), но и активный публицист, ведущий колонку в New York Times.

[14] Такой подход на первый взгляд выглядит весьма странно. Однако в то время он все больше набирал силу, особенно после публикации работы А. Диксита и Дж. Стиглица. Их модель уже стала классической. См.: *Dixit A., Stiglitz J.* Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. Vol. 67, No 3. P. 297–308.

разработка новых продуктов[15], причем на Севере они появляются сразу же, а на Юге – с запозданием[16]. Именно то обстоятельство, что Юг «не успевает» придумывать новые продукты и систематически проигрывает в гонке с Севером, обусловливает само наличие торговли. Предполагается, что в каждой стране есть только один фактор производства – труд – и функции издержек (а значит, и производственные функции) идентичны[17]. Производительность труда в случае тех товаров, которые производятся в обеих странах, предполагается одинаковой, поэтому различия в заработной плате обусловлены только тем, что Север может производить товары, которые не умеют делать на Юге. Товары делятся на «старые» («придуманные» некоторое время назад) и «новые». Технология производства старых товаров известна в обеих странах, а потому и Север, и Юг могут их производить независимо от инфраструктуры (и вообще независимо ни от чего). Новые же товары могут производиться только на Севере[18]. Такова предпосылка, обосновывать ее можно по-разному. Заметим: видимо потому, что эта предпосылка выглядит весьма правдоподобной, Кругман апеллирует к некой реальности и показывает, почему логически это может быть так.

Производственный процесс предельно упрощен: с помощью единицы труда производится единица любого товара, предполагаются условия совершенной конкуренции, а потому цены всех товаров будут равны соответствующим ставкам заработной платы. Вводя особую функцию полезности, одинаковую для всех индивидов (к ее обсуждению мы вернемся ниже), Кругман показывает, что равновесное соотношение ставок заработной платы на севере и на Юге напрямую зависит от соотношения количеств

---

[15] Не будем подробно комментировать, насколько спорно такое представление об инновациях и насколько сомнительна его практическая значимость. Ниже будет показано, что такое представление было использовано в том числе и из-за удобства математической репрезентации. Кругман же пишет, что такая предпосылка нужна ему для наиболее ясного и «не перегруженного деталями» разъяснения необычных аспектов его модели (*Krugman P.* A Model of Innovation… P. 259).

[16] Еще одно очевидное упрощение.

[17] Таким образом Кругман уходит от предпосылок стандартной модели международной торговли – модели Хекшера–Олина.

[18] Кругман предполагает, что соотношение ставок заработной платы таково, что Северу невыгодно производить старые товары.

новых и старых товаров. Чем интенсивнее инновации на Севере, тем больше Север выпускает новых благ и тем выше относительная зарплата. Инновации и передача технологий описываются параметрами n_N и n_S (то есть числом товаров, которые производятся соответственно Севером и Югом). Отметив, что о факторах, воздействующих на интенсивность инноваций, пока мало что известно, Кругман останавливается на одной-единственной интуиции: число новых продуктов зависит от числа уже существующих. Иными словами, чем больше продуктов уже есть, тем быстрее будут изобретать новые. Эта простая и мало что говорящая нам взаимосвязь[19] выражается простым дифференциальным уравнением:

$$\dot{n} = in.$$

Что касается описания процесса передачи технологий, то здесь Кругман тоже поступает очень просто: новые продукты становятся старыми по следующему закону:

$$\dot{n}_S = tn_N.$$

Если из скорости инноваций вычесть скорость передачи технологий, то мы получим закон, по которому меняется число новых продуктов:

$$\dot{n}_N = in - tn_N.$$

Не вдаваясь в тонкости, отметим, что Кругман исследует равновесное состояние – *равновесную долю новых товаров*. В равновесии соотношение новых и старых товаров равно i/t. От этого соотношения зависит соотношение заработных плат. Оказывается, что чем быстрее происходят инновации и чем медленнее осуществляется передача технологий, тем больше разрыв между уровнями заработной платы на Севере и на Юге. Если инновации вообще прекращаются, а передача технологий продолжается, то преимущества Севера вообще исчезают. Чтобы выжить в этом соревновании, Север должен постоянно «бежать на месте», то есть вводить все новые и новые продукты.

[19] Кругман без обиняков заявляет: она нужна ему лишь для одного: для достижения долгосрочной равновесной траектории.

Милберг последовательно анализирует текст статьи Кругмана и выделяет в ней описанные выше коды. Проявления автономии он усматривает в том, что Кругман явным образом осознает ограниченность своего анализа и тем самым отводит от самого себя обвинения в неадекватности своего исследования; несмотря на то, что предпосылки его модели весьма условны, он тем не менее полагает, что результаты будут значимы и в более общем случае. Более того, Милберг подчеркивает, что автор дистанцируется от своей же теории, показывая, что она есть лишь один из способов интерпретации реального мира. Этот же код Милберг усматривает и в используемой Кругманом функции полезности, принадлежащей идентичным автономным индивидам, с заранее заданными предпочтениями.

Правило закрытия проявляется в том, что Кругман с самого начала знает результат, который хочет получить: в частности, речь идет о некотором точно определенном формате международной торговли. Он выбирает особую форму функции полезности:

$$U = \{\sum_{i=1}^{n} c(i)^{\theta}\}^{1/\theta}, 0 < \theta < 1,$$

где $c(i)$ – полезность индивида от i-го товара.

При этом такая функциональная форма нужна Кругману изначально, чтобы сконструировать равновесие в своей модели. Последний вывод статьи Кругмана – о потенциальном вреде протекционизма для развивающихся стран и о пользе постоянного заимствования технологий – видится Милбергу в том числе и как средство успокоить читателя: несмотря на то, что модель построена в необычном для моделей торговли стиле, в ней тоже обосновывается необходимость политики свободной торговли и критикуется протекционизм, что *с идеологической точки зрения* является наиболее распространенной позицией теоретиков международной торговли (среди неоклассиков). Результаты же модели непосредственно следуют из тех посылок, которые Кругман ввел в самом начале.

Проявления иерархии дискурса в статье Кругмана – указание на неизбежную ограниченность анализа, а признание того, что претензий на общность в статье нет, является для Милберга свидетельством (по крайней мере риторическим) невозможности использования иного набора предпосылок для получения схожего результата. В той же плоскости лежат и рассуждения о полном несоответствии реальности используемой функции полезности (в которую все товары входят с одним и тем же весом, а значит, являются совершенными субститутами). Милберг подчиняет этому правилу и другие случаи «общения» автора с читателем и комментирования самого себя.

Характерным признаком «иллюзионизма» Милберг считает само разделение на Юг и Север, чрезвычайно абстрактное (речь фактически идет о двух странах и об однородной технологии, то есть о весьма и весьма специальном случае) и вместе с тем воспроизводящее некоторые элементы реальности (прежде всего, разрыв между развитыми и развивающими странами). Сам Кругман подчеркивает полезность своей модели для анализа реальной ситуации в международной торговле. Однако в экономике, которую он рассматривает, нет не только капитала[20], но и фирм, которые должны были бы заниматься описываемыми в модели инновациями (заметим: Кругман несколько раз подчеркивает, что *факторов инновационных процессов он не знает* и в модели задает их экзогенно). Речь идет о неких однородных индивидах, анализ поведения которых пригоден для любого момента истории.

Один из наиболее выигрышных «кодов», лежащий на поверхности множества экономических статей, – это, конечно, правило референциальности. Даже первые слова статьи («Общим местом является тот факт, что…») можно интерпретировать именно в таком духе – читателю

[20] Справедливости ради заметим, что в расширении модели у Кругмана присутствует капитал, но в столь же абстрактной форме. Результаты его анализа ожидаемы: чем быстрее технологический прогресс, тем выше предельный продукт капитала и тем более интенсивен приток капитала в страну (не наоборот!); капитал как совершенно мобильный фактор будет всюду приносить одинаковый доход, но доход труда будет выше на Севере, поскольку Север пользуется монопольной властью производить новые продукты.

заранее объясняют, что речь идет о некоторых общеизвестных вещах. Экзогенность инноваций, использование определенной формы для функции полезности индивидов, наконец, поддержка свободной торговли – все это, по Милбергу, приметы того, как отдельные, далеко не очевидные положения статьи помещаются в пространство давно известного, в пространство перекрестных ссылок и иерархических апелляций к авторитету.

Наконец, универсализацию Кругманом своей модели Милберг видит как в названии статьи (*всемирное* распределение дохода), так и в других высказываниях Кругмана: о задачах всякой теории торговли, о предпосылках, связанных со злосчастной функцией полезности, о рабочих и капитале в отсутствие капиталистов.

Подводя итоги своего анализа, Милберг соотносит неоклассический текст с литературным текстом, написанным в традиции классического реализма – в обоих типах текстов речь идет о заранее заданных индивидах, которые подчиняются некоторым ограничениям, накладываемым на них обществом. Подобные ограничения обсуждаются, их состав меняется, но результат все равно неизбежен – это равновесие как одновременное удовлетворение заданных индивидами целей. Разумеется, такое сопоставление не всюду и не всегда правомерно, но главное здесь не взаимосвязи экономической теории и литературы – мы пытаемся понять, каков статус выявляемых Милбергом кодов. Для него самого этот статус однозначен – они *транслируют идеологию «либерального гуманизма»*. При этом он разоблачает кажущуюся невинность и объективность такого анализа, когда автор пытается найти для себя и читателя некую общую основу, общий язык, в котором весьма абстрактные (и потому специальные!) представления о фирмах и потребителях выдаются за всеобщие.

В другой работе, посвященной международной экономике, Милберг исследует риторические приемы, используемые специалистами по международной экономике для доказательства значимости своих

исследований применительно к разработке экономической политики[21]. Оказывается, что существует *асимметрия* между строгостью теоретического и эмпирического анализа, с одной стороны, и произвольностью выбора риторической практики, в рамках которой обосновываются те или иные меры экономической политики, – с другой. (Отсюда делается вывод о том, что теоретический дискурс неубедителен, что для обоснования международной экономики как «полезной» науки нужны другие риторические практики). Милберг анализирует, например, так называемую «новую международную экономику», появившуюся в конце 1970-х годов в результате неудовлетворенности экономистов стандартной неоклассической моделью международной торговли (моделью Хекшера-Олина)[22]. В рамках этой новой парадигмы учитываются такие факторы, которые не принимались во внимание в рамках традиционных неоклассических моделей: положительная отдача от масштаба, несовершенная конкуренция, стратегические взаимодействия между фирмами и государствами. Заметим, что когда сам Кругман отстаивает формальное моделирование в экономике[23], он как раз подчеркивает, что упрощенные неоклассические модели уже «не в моде», и, предлагая список десяти экономистов, получивших за последние годы одну из самых престижных наград в США – медаль Дж. Б. Кларка (награду

---

[21] Вот примеры таких риторических стратегий: «Теория без лишних слов» – практические выводы следуют непосредственно из логики теоретической модели. Попытки оценить адекватность модели или проверить наличие/отсутствие необходимых для ее успешного применения условий не предпринимаются – просто сообщаются те или иные результаты. В основе такого подхода, как считает Милберг, лежит понятие Парето-оптимальности, которое используется для доказательства необходимости проведения той или иной политики, например, в рамках модели показывается, что определенная тарифная политика ведет к ухудшениям или улучшениям по Парето (Можно привести множество примеров аналогичной объяснительной стратегии из других областей экономической теории, скажем, из новой политической экономии. См., например, известную работу: *Besley T., Coate S.* Sources of Inefficiency in a Representative Democracy: A Dynamic Analysis // *American Economic Review.* 1998. Vol. 88, No 1. P. 139–156); «Эмпирика без лишних слов» – рекомендации для экономической политики следуют из логики теоретической модели и обосновываются исходя из ее эмпирического тестирования путем выдвижения на ее основе опровержимых гипотез и их проверки; «Случайная эмпирика»: речь идет о том, что политические рекомендации следуют из логики теоретической модели и из подтверждения адекватности ее результатов реальности. Автор при этом прибегает к некоторому общеизвестному и легко наблюдаемому явлению или приводит стилизованные факты и т.д. – апелляция к реальности здесь зачастую оформляется как аллегория (См.: *Milberg W.* The Rhetoric of Policy Relevance in International Economics // Journal of Economic Methodology. 1996. Vol. 3, No 2. P. 237–259).

[22] Одним из основных представителей, лидеров нового направления опять-таки является П. Кругман. См., например: Krugman P. (ed.) Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge, MA: MIT Press, 1986.

[23] *Krugman P.* Two Cheers for Formalism // Economic Journal 1998. Vol. 108, No 451. P. 1829–1836.

Американской экономической ассоциации), показывает, что среди них двое занимались несовершенными рынками, двое – эконометристы, двое – специалисты по информационной асимметрии, макроэкономист и специалисты по экономике труда, каждый из которых, как подчеркивает Кругман, ориентированы на практику. Свою собственную работу он оценил в таком же ключе, заметив, что он в своих исследованиях ориентировался на анализ несовершенной конкуренции в международной торговле.

К обсуждению методологической позиции Кругмана мы еще вернемся, здесь же приведем замечания Милберга: в рамках «новой международной экономики» создавались теоретические модели, в которых доказывалось, что так называемая «стратегическая торговая политика» (то есть селективный протекционизм) при определенных условиях повышает благосостояние страны. Однако такая позиция шла вразрез с общепринятым и укорененным в международной экономике представлением о свободной торговле. Это представление Милберг в другой своей работе[24] называет метанарративом рынка: экономика как система свободного рынка, как он считает, – это базовая метафора в теории международной торговли. Милберг показывает, что слепое следование этой метафоре неплодотворно для анализа новейших тенденций в мировой торговле[25], где господствуют ТНК, корпорации делят между собой услуги и информацию, а постоянные кризисы и несоблюдение нулевого торгового баланса не позволяют всерьез обсуждать понятие равновесия.

Важно, что метанарратив «свободного рынка» вступил во вполне объяснимый конфликт с теорией несовершенной конкуренции применительно к эффективной торговой политике. Окончательная позиция авторов оказалась неясной, и разработанные ими модели просто «повисли в

[24] *Milberg W.* Decentering the Market Metaphor in International Economics // Cullenberg S., Amariglio J., Ruccio D. (eds.) Postmodernism, Economics and Knowledge. L.: Routledge, 2001. P. 407–430.

[25] В частности, в ситуациях, когда торговых партнеров связывают особые отношения (например, если у них есть общая собственность или между ними заключены долгосрочные контракты) или когда одним из субъектов торговых отношений является государство.

воздухе», а Кругман предложил вернуться к традиционной («либеральной») теории сравнительных преимуществ применительно к торговой политике[26].

Итак, мы собрали достаточное количество информации и можем подвести предварительные итоги. Первое и главное правило, которому следуют современные экономисты, создавая формальные модели, – это *изучение равновесия и априорное стремление получить равновесный результат*. Для этого вводятся серьезные упрощения, зачастую сам автор признает, что модель не соответствует действительности, но тем не менее продолжает строить и обсуждать ее. Мы видим, что Кругман в разобранной выше статье предлагает некий эксперимент. Правило его языковой игры выглядит так: что будет, если я введу некие похожие на истину предпосылки, выстрою простой механизм и на его основе буду изучать *простые* эффекты. Формализм помогает выделить эти эффекты и показать *элементарные* причинно-следственные связи. Результаты, о которых теоретик, возможно, и не знает заранее, представляются как факты модели, играющие важную роль в экономической политике (вспомним, однако, исследование Милберга: для политики нужны другие риторические приемы, то есть другие правила!).

Но есть и иная тенденция, иное правило в этой языковой игре – правило *универсализации*. Мы полагаем, что именно оно наиболее интересно из всего, что анализировал Милберг. И здесь вполне уместными оказываются его рассуждения об идеологических искажениях экономического текста: увлекшись собственной техникой, экономисты подчас забывают, что они не только не знают, как система приходит к равновесию, но и не могут соотнести текущую ситуацию со своим сконструированным равновесием. Даже такое равновесие, о котором пишет Кругман, оказывается чрезвычайно сложным, и нарисованный на бумаге мир неявно подменяет собой мир настоящий, что экономист и спешит объявить теоретическим анализом. Мы убедились, что результаты такого анализа местами сомнительны, местами

[26] Упомянутая выше риторическая асимметрия выразилась здесь в несоответствии весьма сложной и изощренной модели экономики и крайне примитивной модели государства.

банальны даже для случая «игрушечной модели». Но Милберг идет дальше – он обсуждает *способы существования моделей в обществе*. И здесь языковая игра теории переходит в языковую игру экономической политики и консультирования, начинают работать правила универсализации, обобщения, экстраполяции. Модель в этих условиях превращается в некий инструмент, который на начальном этапе исследования был испробован и использован, чтобы сделать следующий (уже идеологический) шаг. Потом, возможно, от модели откажутся или модифицируют ее, построят для других целей новую модель, и т. д. Тем разительнее противоречие между временным, мимолетным характером модели, выстроенной *ad hoc*, и внутренне присущим «модельной» языковой игре правилом универсализации, стремления получить объективный, общезначимый результат даже в условиях весьма специального набора предпосылок. Кроме того, зачастую (это хорошо подмечено у Д. Макклоски) даже незначительное расширение этого набора предпосылок расценивается при получении аналогичного результата как большое научное достижение[27].

Важно отметить еще один момент: языковые игры *не сводятся к риторике и риторическим приемам*, хотя, безусловно, включают их в себя. Поэтому хотя анализ, предпринятый Д. Макклоски, А. Кламером, У Сэмюэлсом, У. Милбергом и др. сохраняет свою значимость, уже из работы милберга видно, что описываемые им «коды» гораздо шире простых риторических приемов, к тому же последние могут и не использоваться повсеместно, языковые же игры, как нам представляется, гораздо больше распространены именно в силу своей связи с деятельностью ученого qua ученого, а не просто выступающего в качестве умелого ритора.

В рассуждениях Милберга легко заметить раздражение по поводу формализма и вообще по поводу узости неоклассического подхода. Он явно или неявно пытается при помощи риторического анализа выполнить и

[27] Нам приходят в голову в этой связи чисто математические исследования Р. Аумана и Г. Скарфа, посвященные теории ядра и рынкам с континуумом участников.

критическую функцию, ведя полемику против риторики мейнстрима. Так или иначе, мы полагаем, что прежде чем «выносить приговор», необходимо выслушать и другую сторону, а именно самого Кругмана, который в двух работах реконструирует свою методологию и отстаивает формализм в экономической науке.

В первой из статей Кругман обсуждает судьбы «экономики развития» в той ее версии, в которой она разрабатывалась П. Розенштейном-Роданом и А. Хиршманом[28]. Речь идет о теории развития, согласно которой достаточно провести модернизацию в большом масштабе (теория «большого толчка»), и она будет свободно воспроизводиться (рабочие высокотехнологичных секторов будут больше получать, расширяя тем самым область рыночных отношений, и благодаря возрастающей отдачи от масштаба экономика выйдет на автономный, «самоподдерживающийся» путь модернизации). Но вся эта теория либо в относительно простой ее версии (Розенштейн-Родан), либо при условии сужения анализа до нескольких тесно связанных друг с другом отраслей, которые затем должны «вытянуть» за собой всю экономику (Хиршман) оказалась, по Кругману, в изоляции, поскольку в 1950-х годах в экономическом дискурсе признавались *иные правила игры*: никакой возрастающей отдачи от масштаба! Это было связано, прежде всего, с *формально-математическими* трудностями (сложно моделировать олигополистическую рыночную структуру на уровне всей страны). Кругман утверждает, что это было временным явлением: он считает, что в экономической науке просто *ужесточились стандарты научности*, поэтому временно (!) вместе с грязной водой (туманными вербальными рассуждениями) выплеснули и ребенка (ценные идеи в теории экономического развития). Ученые, работавшие над экономикой развития в тот период, не могли располагать инструментарием формального анализа возрастающей отдачи от масштаба, разработанным в теории отраслевых рынков в 1970-е годы, а значит, просто не могли соблюсти правил новой

[28] http://web.mit.edu/krugman/www/dishpan.html

языковой игры (требовавшими формального моделирования), в которую их поэтому «не пускали»[29]. И здесь Кругман отмечает, что, отказавшись от моделей, Хиршман и Мюрдаль совершили стратегическую ошибку, ибо будущую экономическую науку Кругман видит лишь как *набор моделей*, позволяющих воспроизводить и преподавать те или иные результаты в прозрачной форме.

Но что это за модели? И почему Кругман считает формальное моделирование ключевым элементом научной работы экономиста? Пытаясь обосновать формализм, Кругман делает несколько интересных замечаний, которые проливают свет на некоторые другие правила языковых игр экономического мейнстрима.

Во-первых, Кругман прекрасно осознает, что модель никогда не отразит реальность целиком, а значит, что-то в ней обязательно будет упущено. Иными словами, строя модель, теоретик всегда идет на компромисс. Но условия этого компромисса диктуются прежде всего тем, какой техникой моделирования владеет теоретик, что он *умеет делать*. Модель – это продукт, который, как и любой другой, производится в контексте ограниченности ресурсов ученого. Итак, вот важное правило, которое кажется банальным, но тем не менее играет важную роль в рассматриваемом нами методологическом контексте: строиться будут те модели, которые теоретику *проще* построить.

Во-вторых, выбор того, какую из доступных моделей строить, Кругман отдает на откуп «просвещенного угадывания». Что касается качества модели, то в контексте исследования сложных систем (а именно к такому исследованию Кругман относит экономическую и другие социальные науки) модель оказывается «хорошей», если она способна объяснить или рационально представить нечто в неожиданном для исследователя свете. Сам

[29] Кругман даже описывает наиболее вероятную реакцию рецензента научного журнала на работы, написанные в рамках традиции теории развития 1940-1950-х гг.: «А, Вы допускаете экономию на масштабе, то есть несовершенную конкуренцию? *Но никто не знает, как моделировать это*, а потому смысла в Ваших рассуждениях нет» (курсив мой – *И. Б.*). То есть, если нет модели – нет и теории, вот ключевое правило игры в научной практике того времени.

процесс создания модели описывается у Кругмана следующим образом: вводится набор заведомо ложных предпосылок, чтобы сложная система превратилась в нечто, с чем вы можете справиться. Какие упрощения ввести? Отчасти можно угадать, интуитивно представить себе, какие факторы более важны, а какие – менее. Отчасти же этот выбор упирается в доступную технику анализа. В другой работе Кругман дополняет эти соображения: экономист начинают обычно с некой смутной идеи, затем строит модель, в которой эта идея передается на модельном языке, а затем «дает слово» самой модели, чтобы ее логика могла изменить или подтвердить исходные интуиции[30].

Построение моделей часто называют особым искусством, и лишь недавно методологи начали изучать этот процесс (прежде всего, на историческом материале). Так, М. Боуманс описывает создание первых моделей деловых циклов, утверждая, что этот процесс включал в себя множество гетерогенных факторов (данные, стилизованные факты, теоретические утверждения, метафоры), а модель должна была удовлетворять нескольким критериям (математическая корректность, решение теоретических проблем, возможность формулировки целей экономической политики и т.д.[31]) Однако, во-первых, сегодня критерии несколько изменились (в том числе и потому, что усложнилась структура экономического знания), а во-вторых, и эти критерии можно мыслить как правила соответствующих языковых игр.

Кругман убежден: использование моделей ставит препятствия постижению реального мира лишь на время, пока техника не станет более

---

[30] См.: *Krugman P.* Two Cheers for Formalism. Еще один любопытный набор эвристических рекомендаций дает Х. Вэриан: он предлагает черпать идеи для моделей из реальной жизни (из газет, журналов (не академических), из общения с бизнесменами и т.д.) Строя модель, Вэриан предлагает задать вопросы типа: Что за агенты принимают решения? С какими ограничениями они сталкиваются? Как они взаимодействуют? Что должно измениться, если результаты их выбора не согласуются друг с другом? Далее он рекомендует проработать простой пример (2 агента, линейная функция полезности и т.д.), и чем проще будет этот пример, тем лучше. Потом простой пример рекомендуется обобщить, и здесь помогает наработанная теоретическая техника (рассмотренный простой случай оказывается частным случаем более общей модели, которая уже известна и законам которой подчиняется частная модель, и т.д.). Подробнее см.: *Varian H. R.* How to Build an Economic Model in Your Spare Time // Passion and Craft: Economists at Work, edited by M. Szenberg, University of Michigan Press, 1997.

[31] См.: *Boumans M.* Built-in Justification // Morgan M. S., Morrison M. (eds.) Models as Mediators: Perspectives on Natural and Social Science Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

изощренной (то, что к тому времени изменится сам реальный мир, Кругмана, по-видимому, не интересует). Альтернатив моделям Кругман не видит, считая, что модели строят все, только не все отдают себе в этом отчет, и некоторые, вместо того чтобы пользоваться моделями как метафорами, вовсю эксплуатируют метафоры, бессознательно используя их как модели. Кругман видит свою задачу в том, чтобы при помощи моделей (используемых как метафоры) представить ясную картину происходящего, оформить свои интуиции. Он обращается к тем, кто пренебрегает моделями или критикует их, и предлагает им задуматься над тем, есть ли у них какая-то более удачная альтернатива[32], и не путать качество анализа с методологическими проблемами формализма. Еще один аргумент в пользу последнего – прогресс самой науки[33], ее обогащение новыми идеями, которые научном (а не в журналистском) мире должны оформляться именно в модельной форме, дабы обрести прозрачность для критики, развития и т. д.

Итак, правила научного дискурса экономистов мейнстрима, поясненные несколькими примерами, стали для нас более явными. Стала явной и еще одна особенность в использовании этих правил: они неизбежно направляют мысль в определенное русло («иллюзионизм» модели, поиск равновесия, стремление сначала разработать модель, а потом как-то «проверить», протестировать ее, связать ее с реальностью[34]) как в силу содержательной идейной («идеологической») общности мейнстрима, так и в силу технических ограничений анализа («делаем то, что умеем»). И хотя чаще всего экономисты не ищут подходящие модели, а выстраивают их каждый раз заново (или существенно модифицируют уже имеющийся набор идей), правила, описанные выше, обычно выполняются.

---

[32] Кругман не отрицает, что идеи Хиршмана внесли вклад в науку, жалея о том, что они ушли на периферию. Но вместе с тем никакого иного способа выражения экономических идей, кроме формального моделирования, он не признает.

[33] Кругман отнюдь не отрицает пользы вербального выражения тех или иных идей при *передаче* научных результатов, при взаимодействии с более широкой общественностью. Но внутри самой науки иной альтернативы он не видит.

[34] Увы, сейчас появилась и противоположная тенденция: стремление, увидев уже выявленную эмпирическую тенденцию, искусственно подогнать под нее «свежеиспеченную» модель. Тем разительнее выступает навязчивое стремление строить «одноразовые» модели.

Языковые игры и экономическая история

В качестве примера того, как «работают» правила языковых игр мейнстрима в другой области исследований, мы выбрали весьма известную статью ведущего современного специалиста по экономической истории А. Грейфа[35].

Грейф ставит задачу: понять почему те или иные общества не могут заимствовать и внедрить у себя те или иные институциональные механизмы, присущие более «экономически успешным» обществам. Для этого он апеллирует к особому понятию – «культурные верования (убеждения, представления)» (cultural beliefs), которые определяет как идеи и мысли, общие для нескольких индивидов и воздействующие на их взаимодействия друг с другом, с богами и другими группами людей[36]. В этом понятии он пытается отразить довольно очевидную интуицию: культурные и социальные нормы влияют на экономическое развитие. Задача Грейфа – проиллюстрировать этот банальный тезис на историческом материале и конкретизировать его.

Грейф начинает свой анализ с ключевого противопоставления – «индивидуалистских» и «коллективистских» обществ, которые он соотносит с развитыми и развивающимися странами. Для коллективистских обществ характерна особая социальная структура, индивид встроен в ту или иную социальную группу. В рамках коллективистского общественного устройства особую роль приобретают тесные экономические связи между агентами внутри некоторого сообщества, поддерживаемые неформальными институтами. При этом нет нужды тратиться на формальное поддержание контрактов, поскольку они и так будут поддерживаться внутри сообщества.

---

[35]Известной ее можно назвать хотя бы уже потому, что в течение 1990-2000-х годов она перепечатывалась 3 раза, а после этого Грейф (совсем недавно) выпустил книгу: *Greif A.* Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. Первое издание статьи см.: *Greif A.* Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical nd Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // The Journal of Political Economy, vol. 102, No. 5 (October 1994): pp. 912–950.

[36] Вместе с тем речь идет именно о верованиях, то есть о том, что не проверяемо эмпирически и не доказуемо аналитически.

Вместе с тем из сказанного следует, что коллективистское общество будет закрыто для чужаков. Для индивидуалистического общества характерны противоположные закономерности. Экономические взаимодействия осуществляются между индивидами из разных групп, велика мобильность индивидов между группами, а принуждение к выполнению контрактов обеспечивается формальными механизмами. Разумеется, в индивидуалистическом обществе большую роль играет личная инициатива, поскольку индивид не может полагаться на родственные или клановые связи.

Грейф тут же признает, что такая классификация не может быть применена к реально существующим обществам, поскольку в каждом из них есть индивидуалистские и коллективистские черты, однако мы видим уже здесь, что сама классификация исключительно априорна и что Грейфа больше всего заботит не то, соответствуют ли его наблюдения реальности, а то, насколько логично и непротиворечиво описание каждого их типов обществ, как связаны между собой их характеристики, вытекает ли одна из другой. Таким образом, главным критерием для априорной классификации является ее логическая непротиворечивость, внутренняя связность.

Тем не менее далее рассматриваются два реально существовавших общества: купцов-генуэзцев XII в. («индивидуалистов») и купцов-магрибов XI в. («коллективистов»). Предполагается, что такое исследование должно выявить исторические истоки формирования того или иного типа социальной организации и факторов ее зависимости от предшествующего развития (path dependence).

Исследуя понятие культурных представлений[37], Грейф выделяет ряд проблем, с которыми сталкивается исследователь, вводя это понятие. Видимо, он понимает, что такая конструкция может оказаться неким черным ящиком, с помощью которого можно объяснить все что угодно: вот, дескать, у нас такие-то культурные представления, значит, и общество именно таково. Чтобы не делать из культурных представлений подобного понятия, которое

[37] В дальнейшем мы будем называть их именно так, не забывая о связи слова “belief” с понятием верования.

объясняет все и не объясняет ничего, Грейф специально рассматривает некое подмножество таких представлений, которые он называет *рациональными* культурными представлениями, определяемыми как ожидания индивидов в отношении действий, предпринимаемых другими индивидами в различных обстоятельствах. Подчеркнем, что при этом он постулирует *идентичность* культурных представлений на всем множестве индивидов и то, что эти одинаковые представления *известны всем*, ибо передаются в ходе социализации. Это упрощение позволяет рассматривать рациональные культурные представления как такие представления, при которых каждый игрок (индивид теперь превращается в игрока) наилучшим для себя образом реагирует на них. Поскольку так поступают все, то набор этих представлений оказывается «самоподдерживающимся», самовоспроизводящимся, то есть *равновесным*. Отсюда и возможность формализации: подмножество культурных представлений превращается у Грейфа в набор вероятностных распределений на равновесной комбинации стратегий, каждое из которых отражает ожидания игрока относительно действий других игроков. Но культурные представления – это не стратегии, они являются неотъемлемым свойством индивидов, влияющим на принятие решений в ходе того или иного стратегического взаимодействия. Влияют они и на институты принуждения к соблюдению контрактов. Эти институты, по Грейфу, состоят из культурных представлений и «правил игры», которые меняются эндогенным образом, через возникновение новых организаций, меняя объем доступной игрокам информации или объем выплат за те или иные действия.

Изменения, выражающиеся в появлении новых игроков – организаций, – должны быть выгодны тем, кто проводит их в жизнь, а такие ожидания зависят от культурных представлений. Эволюция организаций сама, в свою очередь, влияет на историческое развитие (на правила игры и возникающую на их основе социальную структуру). На социальную структуру помимо культурных представлений оказывают воздействие форматы экономических и социальных взаимодействий, которые влияют и на ценностные,

нравственные механизмы принуждения, определяемые Грейфом как склонность получать полезность от действия в соответствии со своими ценностями[38].

Для иллюстрации этих соображений Грейф и использует исторический анализ двух сообществ купцов. Рассматриваемые сообщества, как он утверждает, действовали в похожих экономических условиях. Купцы могли либо сами путешествовать в разные страны (то есть рисковать, тратить время и т.д.), либо нанимать агентов, тем самым способствуя, например, диверсификации своей торговли. Отношения «купец–торговый агент» должны были получить официальный статус, легитимацию в рамках некоего института. Возникала так называемая агентская проблема, и Грейф предлагает рассмотреть пути ее решения. Для этого в знакомом нам стиле (следуя правилам своей языковой игры) он рассматривает игру, в которой, по его словам, выражена «суть проблемы»[39]. Пусть в экономике M купцов и A агентов, причем $M<A$. Игра длится бесконечное число периодов (игроки живут вечно!), β – дисконт-фактор. Безработный агент получает за период резервную полезность $\phi_u \geq 0$. Один купец может работать только с одним агентом. Если купец не нанимает агента, то получает прибыль $k>0$. W – заработная плата, которую агенту назначает купец. Если агент решает не обманывать купца, то купец получает (γ-W), где $\gamma > \phi_u + k$ – совокупная выгода от сделки, а агент – свою заработную плату. У агента есть основания доверять купцу, поскольку в реальной исторической ситуации так и было (агент физически получал товары для сбыта). Если же агент решает обмануть купца, то его выигрыш составляет $\alpha > \phi_u$. Эту сумму купцу платить агенту невыгодно, то есть $k > \gamma - \alpha$. Обозначим за σ вероятность того, что купец после

[38] Заметим, что воздействие здесь однонаправленное: форматы экономических взаимодействий влияют на системы ценностей, а те, в свою очередь, формируют внутренний механизм принуждения к соблюдению правил.

[39] Тот факт, что купцы средневековья превращены в рациональных агентов, которые играют в многопериодную некооперативную игру, мог бы показаться странным. Однако сегодня *такая языковая игра* (в метатеоретическом смысле, о котором мы говорим здесь) чрезвычайно распространена, и «играть» по математическим правилам начинают даже библейские персонажи. См.: *Brams S. J.* Biblical Games: Game Theory and the Hebrew Bible. Cambridge, MA: MIT Press, 1982. (2nd revised ed. Cambridge, MA and L.: MIT Press, 2003).

выплаты выигрышей вынужденно прекращает деловые отношения с агентом (из-за неопределенности и воздействия внешних обстоятельств)[40]. Теперь ситуация еще более конкретизируется. Грейф ставит задачу выявления минимального уровня зарплаты (предлагаемого всеми купцами), при котором наилучшим ответом агента будет: быть честным, под угрозой того, что если он обманет, то его «уволят», а если будет честен, то его наймут еще раз. Для этого Грейф предлагает сосредоточиться на тех вероятностях, которые зависят от стратегий игроков (понятно, что можно ввести сколько угодно вероятностей, но Грейф сужает проблему, чтобы сделать ситуацию более прозрачной). Пусть честный игрок – это тот, кто в последнем периоде игры, когда его нанимали, был честным, а обманщик – тот, кто в аналогичный период обманывал. Пусть h_h – вероятность того, что в текущем периоде честного игрока наймут, а h_c – вероятность того, что наймут обманщика. Грейф формулирует следующую теорему: минимальная зарплата, при которой наилучшим ответом агента будет честная игра, равна $W^* = w(\beta, h_h, h_c, \sigma, \phi_u, \alpha) > \phi_u$, причем функция w монотонно убывает по переменным β и h_h и монотонно возрастает по остальным переменным. Убывает минимальная зарплата потому, что соответствующий рост дисконт-фактора и/или вероятности найма честного агента увеличивает его пожизненную ожидаемую полезность относительно соответствующей полезности обманщика, тогда как рост остальных переменных повышает пожизненную ожидаемую полезность обманщика, и это вынуждает повышать минимальный уровень зарплаты[41].

И здесь Грейф делает следующее замечание: «интуитивно» понятно, пишет он, что в коллективистских обществах все, что произошло между купцом и агентом, становится всеобщим достоянием, для индивидуалистских

---

[40] Грейф отмечает, что из-за этой неопределенности купцы не могут в модели (и не могли в действительности) привязывать зарплату агента к его поведению в прошлом. Все, на что они способны, – исходя из его прошлого поведения выбрать или не выбрать его в следующий раз. Зарплата предполагается, таким образом, экзогенной, независимой ни от политических или правовых установлений, ни от действий судебных властей, а также постоянной.

[41] Доказательство этой теоремы тривиально, но весьма громоздко (что неудивительно ввиду громоздкости изначального построения).

же обществ это не так. Это сомнительное различие, которое возникло исходя из априорной схемы, Грейф предлагает формализовать, вводя *индивидуалистские и коллективистские стратегии*. Купцы-индивидуалисты нанимают агентов случайным образом, а коллективисты – только тех, кто никогда не обманывал[42]. Получаются два типа равновесий – индивидуалистские и коллективистские. В индивидуалистском равновесии купцу неважно, обманывал ли агент в прошлом или нет, он не будет инвестировать и в соответствующую информацию, чтобы узнать, как обстоят дела у его коллег. В коллективистском равновесии купец будет обязательно инвестировать в информацию, поскольку иначе будет обманут (даже если заплатит агенту равновесную зарплату). При таком равновесии игроки чувствительны к тому, что происходило и происходит в их обществе.

Грейф проецирует свою модель на магрибов и генуэзцев, подчеркивая, что магрибы сохраняли тесные социальные связи и их община отвечала за каждого своего члена, тогда как для генуэзцев характерно было индивидуалистское равновесие[43]. Он приводит целый ряд косвенных исторических свидетельств[44] в пользу того, что, скорее всего, генуэзцы выбирали именно такой тип равновесия. Некие изначально заданные исторические условия влияют на выбор индивидуалистского равновесия, а переход к другому равновесию оказывается после этого маловероятным (в частности, становится невыгодно инвестировать в информацию). Ключевыми социально-организационными признаками того или иного равновесия Грейф считает тот или иной уровень инвестиций в информацию и наличие института коллективного наказания за отклонение от определенных норм[45].

---

[42] В обоих случаях агентам платят W^*, но при коллективистской стратегии зарплата агента ниже. Агентов нанимают до первого обмана.

[43] Грейф приводит странное теологическое обоснование: дескать, в XI-XII вв. христианство помещало индивида, а не социальную группу в центр своей теологии, а значит, и идеологии. Подобный аргумент (даже применительно к Италии – до Данте) по меньшей мере некорректен.

[44] Например, активность генуэзцев в торговле, открытость их для новых жителей (которые не были, по Грейфу, включены в сети передачи информации).

[45] Магрибы, как пишет Грейф, инвестировали в информацию. Правда, непонятно, много ли они тратили времени и денег на то, чтобы узнать последние сплетни из разных стран, о которых они и так бы узнали (по крайней мере, то, что можно узнать в личной беседе), ведь группы торговцев, по словам самого Грейфа, были малочисленны.

И если у магрибов этот уровень был высок и существовали прецеденты коллективного наказания, то у генуэзцев все было наоборот: они не любили разглашать свои деловые секреты. Главная проблема, которая встает перед таким подходом, – это проблема эндогенности, поскольку непонятно, вызваны ли были особенности социальной организации магрибов и генуэзцев некими факторами, воздействовавшими на формирование равновесий в описываемых Грейфом играх, или они были обусловлены иными обстоятельствами (уходящими в прошлое). Культурные представления в этом процессе являются как причиной, так и результатом тех или иных взаимодействий. На историческое развитие они влияют совместно с организациями, определяемыми Грейфом как эндогенно формируемые структуры, с помощью которых и в рамках которых меняются правила игры в обществе.

Мы не будем далее прослеживать анализ Грейфа – это увело бы нас слишком далеко от нашей основной темы. Результат его исследования в том, что еще больше конкретизируется оппозиция «индивидуализм-коллективизм», в частности, к уже указанным характеристикам обоих типов обществ добавляются другие характеристики, в частности, наличие сегрегации. Коллективистские общества, в отличие от индивидуалистских, склонны к (обычно неэффективному) замыканию на самих себе и к тесному внутригрупповому взаимодействию, но при этом не требуют дорогих формальных институтов для принуждения к соблюдению контрактов. Нетрудно разглядеть здесь развитие веберовского анализа капитализма как идеологии суверенного и самостоятельного, инициативного, склонного к инновациям индивида. Однако ключевую роль в таком анализе играет изначальное представление, которое Грейф спроецировал на прошлое, построил исходя из него ряд моделей и применил их к двум выделенным группам торговцев.

К тем правилам игры, о которых мы говорили выше, можно, таким образом, добавить стремление теоретиков вписать свою работу не только в

актуальный теоретический контекст (что вполне объяснимо), но и в контекст неких заведомо ясных и очевидных оппозиций[46], причем эти оппозиции зачастую носят явно идеологический характер (иначе они потеряли бы изрядную долю привлекательности). Грейф, конечно, оговаривается, что он не может судить о сравнительной эффективности двух типов социальной организации в краткосрочном периоде, исходя из их эпохи, но поскольку индивидуалистическое общество генуэзцев сильно напоминает общество современных западных стран, а коллективистское общество магрибов – современные развивающиеся страны, в долгосрочном периоде первый тип социальной организации (а значит, и культурные представления) эффективнее. Вместе с тем Грейф, по сути, воспроизводит еще один очевидный вывод: институциональные (организационные) инновации могут оказаться неэффективными, сталкиваясь с иными культурными представлениями, то есть системами ожиданий у разных индивидов в разных обстоятельствах.

Отметим, что мы не собирались критиковать подход Грейфа (тем более что в рамках некоторых языковых игр он почти безупречен), предлагать какие-то иные способы анализа, и т. д. Речь шла лишь о том, чтобы показать, как современная экономическая наука поступает с казалось бы чуждым ей (в данном случае – историческим) материалом. Вряд ли анализ Грейфа сильно помог историкам, изучающим эту эпоху, или экономистам, которых волнуют практические проблемы современности. В его статье развиваются понятия *современной* теории, и интересна она поэтому именно современным теоретикам. Грейф выделяет некую сугубо экономическую проблему (в данном случае, такой экономической проблемой par excellence становится агентская проблема), теоретическую сущность которой считает неизменной в разных исторических контекстах (именно поэтому такой подход к истории был бы неприемлем, скажем, для Фернана Броделя или Карло Гинзбурга –

[46] Можно вспомнить в этой связи противопоставление «открытых» и «закрытых» обществ в работе Бергсона «Два источника морали и религии» (1932) или в знаменитой книге К. Поппера «Открытое общество и его враги» (1945), а также противопоставление «общности» и «общества» у Ф. Тённиса.

перед нами другая «языковая игра»). Здесь важно еще и то, что Грейф неявно претендует на знание *сути экономического*[47], что ключевая экономическая проблема – это именно проблема доверительного взаимодействия между агентами, а потому экономическая история должна строиться именно так, как это представлено в его статье.

Но вместе с тем Грейф продемонстрировал, как некая заведомо данная идеологическая оппозиция может быть воспроизведена на примере двух торговых сообществ Средневековья, для которых проблемы неполноты информации, агентская проблема, проблемы стратегических взаимодействий, конечно же, выглядели совершенно иначе, чем в сегодняшнем мире[48]. Можно, подобно Милбергу, сказать, что Грейф транслирует нам идеологию либерального гуманизма. Мы попытались показать, что raison d'être его анализа во многом сводится именно к этому идеологическому жесту.

Перенос правил игры: аналитический марксизм

Впрочем, возможна и совершенно другая логика. Правила языковой игры современной экономической теории могут (по крайней мере теоретически) «работать» и в другом идеологическом контексте. Иными словами, один и тот же аппарат можно применять для «обоснования»[49] совершенно различных политических и идеологических доктрин. И здесь прекрасным примером может служить весьма любопытный феномен – так называемый аналитический марксизм (его называют также «вальрасианский» марксизм или «марксистская теория рационального выбора»[50]. Возникнув в конце 1970-х годов, это движение, объединявшее довольно известных экономистов, социологов, политологов, философов и историков, выступило с

---

[47] О произвольности границы экономического/неэкономического см.: *Boss H.* Theories of Surplus and Transfer: Pirates and Producers in Economic Thought. Boston: Unwin Hyman, 1990.

[48] Грейф прекрасно осведомлен об этом. Тут возникает отдельная проблема интерпретации (возникшая еще в связи с исследованиями первобытных народов, например, в социальной и экономической антропологии), которую мы подробно обсуждать не будем.

[49] Слово «обоснование» мы пишем в кавычках, поскольку все анализируемые нами примеры (это касается и Кругмана, и Грейфа и аналитических марксистов) относятся скорее к области «высокой теории», концептуального строительства, а от него очень далеко до какого-либо эмпирического доказательства, которого можно было бы ожидать в других случаях.

[50] Общую характеристику и историю аналитического марксизма см. в: *Райт Э. О.* Что такое аналитический марксизм? // Вопросы экономики. №9.

программой «онаучивания» марксизма. Ставилась задача интерпретации ключевых понятий марксизма (таких, как производительные силы и производственные отношения, класс, классовая борьба, эксплуатация, противоречия, революция) в терминах современной теории рационального выбора и теории игр. Кроме того, аналитические марксисты отказались как от диалектического метода, так и от трудовой теории стоимости.

Насколько плодотворной оказалась такая теоретическая программа и соответствует ли она духу и букве учения Маркса, мы обсуждать не будем (работы аналитических марксистов вызвали бурные методологические споры и полемику как среди неоклассиков, так и в леворадикальных кругах). Наша задача – понять, как определенные научные стандарты неоклассической экономической науки, ее правила игры были *сознательно* использованы для анализа понятий совершенно другой теории, развивавшейся обособленно[51]. Для примера рассмотрим работы Дж. Рёмера, одного из лидеров аналитического марксизма, посвященные феномену *эксплуатации*[52].

При анализе этого феномена (определяемого в первом приближении как неэквивалентный обмен между рабочим и капиталистом) Рёмер пытается прояснить, какие характеристики экономической системы являются существенными для выявления эксплуатации и как обобщить эту теорию, чтобы она могла объяснить эксплуатацию не только в капиталистической, но и в других экономических системах. Для этого он осуществляет мыслительные эксперименты, постепенно усложняя институциональный контекст, в котором рассматривается экономическая система, и анализируя наличие эксплуатации в этих системах. Целью анализа эксплуатации для него является объяснение исторического феномена классовой борьбы между

[51] Заметим, что мало кто из видных марксистов XX в. отказывался от диалектического метода, равно как и от трудовой теории стоимости.

[52] См., в частности: *Roemer J.* New Directions in the Marxian theory of Exploitation and Class // Roemer J. (ed.) Analytical Marxism. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 81–114; *Roemer J.* Origins of exploitation and Class: Value Theory of Pre-Capitalist Economy // Econometrica. 1982. Vol. 50, No 1. P. 163–192. Сейчас Рёмер уже не пишет работ по аналитическому марксизму. Последний по времени сборник экономических работ (в рамках этого направления) под его редакцией вышел в 1994 г. (См.: Roemer J (ed.) Foundations of Analytical Marxism. Aldershot: Edward Elgar, 1994). Впрочем, формальная теория эксплуатации, разработанная Рёмером, продолжает обсуждаться в мейнстриме. См., например: *Veneziani R.* Exploitation and Time // Journal of Economic Theory. 2007. Vol. 132, No 1. P. 189–207.

богатыми и бедными. (Поэтому Рёмеру нужна именно трудовая теория стоимости как основа для анализа исторического процесса. Другие теории исторического процесса, как он считает, должны порождать другие теории стоимости. Но борьбу между капиталистами и рабочими можно объяснить, лишь выбрав в качестве товара-измерителя труд.)

Вначале Рёмер вообще абстрагируется от рынка труда и рассматривает докапиталистическую экономику, в которой действуют N производителей с единой технологией. У каждого из них есть некоторый первоначальный запас благ (*разный* для всех агентов) и единица рабочей силы. Труд однороден. Произведенных благ каждому из агентов при данных ценах должно хватить на то, чтобы заменить в следующем периоде блага, потраченные на производство (ресурсы), и удовлетворить одинаковые для всех нужды (а точнее единственную нужду – выжить). При таких ограничениях каждый производитель минимизирует объем труда, который он вкладывает в производство. Поскольку производители различаются только по первоначальным запасам благ, при такой постановке задачи эти запасы превращаются в их капитал, который позволяет производить блага для выживания, работая меньше (или, другими словами, используя более капиталоинтенсивную технологию). Различие в запасах и является основной причиной различия оптимизационных задач каждого из агентов.

Если рассуждать более формально, то рассматриваемая модель выглядит следующим образом. Пусть $A=[a_{ij}]$ – леонтьевская матрица[53] коэффициентов затрат размером $n \times n$, описывающая производство, L – вектор прямых трудовых производственных затрат размером $1 \times n$. Иными словами, в данной экономике n благ, и каждое j-е благо производится при помощи A_j (j-й столбец матрицы A) затрат благ и L_j (j-й элемент вектора L) единиц труда (которые можно измерять, например, в днях). У каждого из агентов имеется одинаковый n-мерный вектор-строка, описывающий их

[53] Эта матрица предполагается неразложимой, то есть во множестве отраслей нет изолированных, не связанных друг с другом подмножеств – каждая отрасль использует продукцию всех остальных n-1 отраслей.

нужды – объем благ, необходимый для выживания, – $b \in \Re^n_+$. Вектор первоначальных запасов каждого из благ для ν-го агента обозначим $\omega^\nu \in \Re^n_+$. Тогда при данном n-мерном векторе цен p агент ν выбирает вектор производства $x^\nu \in \Re^n_+$, такой, что:

$$Lx^\nu \to \min_{x^\nu \in \Re^n_+}$$

при ограничениях[54]:

$$\begin{aligned} &p(I - A)x^\nu \geq pb \\ &pAx^\nu \leq p\omega^\nu \\ &Lx^\nu \leq 1 \\ &x^\nu \geq 0 \end{aligned}$$

Первое ограничение означает, что производимого агентом должно хватать на покупку благ, необходимых для поддержания жизни, во втором отражено то, что при данном выпуске затраты не должны превышать первоначального запаса, а третье указывает на то, что производитель располагает единицей труда.

Равновесием в такой модели будет вектор цен p, при котором все рынки «расчищаются» (избыточный спрос равен 0). Что это за рынки? Предполагаются, что сначала агенты приходят на рынок, чтобы выменять свои первоначальные запасы благ на те блага, которые необходимы им для оптимального производства, а в конце периода они торгуют тем, что произвели, дабы покрыть свои нужды для поддержания жизни. Рёмер заменяет понятие равновесия понятием «*воспроизводимое решение*», при котором все запасы возмещаются и удовлетворяются нужды агентов в поддержании жизни. Описанную экономику, в которой нет ни рынка труда (каждый работает сам на себя), ни института кредита, Рёмер обозначает как $E(p)$, где p – воспроизводимое решение, то есть все агенты оптимизируют свои производственные планы, кроме того, выполняются еще два условия: пусть $x = \sum_\nu x^\nu; \omega = \sum_\nu \omega^\nu$, тогда

[54] I, как обычно, означает единичную матрицу.

$$Ax \le \omega \text{ и}$$

$$(I - A)x \ge Nb\,.$$

Первое условие означает, что совокупный спрос на ресурсы можно удовлетворить существующими капитальными запасами, а второе условие характеризует собственно «воспроизводимость», то есть достаточность чистого выпуска для удовлетворения совокупного потребительского спроса.

Каждый производитель живет один период и должен оставить своим потомкам не меньше благ, чем получил сам (это отражено в определении воспроизводимого решения)[55].

Рёмер без доказательства приводит следующий факт. Если $\{p, x^1, ..., x^N\}$ – воспроизводимое решение, то

$$x = (I - A)^{-1} Nb; Lx = NL(I - A)^{-1} b = N\Lambda b\,,$$

где $\Lambda = L(I - A)^{-1}$ – вектор трудовых стоимостей, воплощенных в производстве товаров, $N\Lambda b$ – «общественно необходимое рабочее время», которое для каждого агента составляет Λb, то есть труд, вложенный в производство объема товаров, необходимого для выживания, «общественно необходимый труд»[56]. Таким образом, это общество не производит никакого излишка.

Ключевым пунктом анализа такой экономики у Рёмера является то, что все воспроизводимые решения он делит на «эгалитарные» и «неэгалитарные». Воспроизводимое решение называется эгалитарным в том

---

[55] Воспроизводимое решение мыслится Рёмером как определенное значение вектора цен и действия агентов, к нему ведущие. Он доказывает, что для такой экономики оно оказывается стационарным состоянием, поэтому временное измерение можно игнорировать (если некий набор цен и объемов выпуска является воспроизводимым решением в период *t*, он является таковым и в период *t*+1).

[56] Именно леонтьевская технология дает Рёмеру возможность строго определить общественно необходимое рабочее время. Для более общих (выпуклых) производственных множеств результаты во многом сохраняются, хотя описываемый ниже принцип соответствия класса и эксплуатации, служащий для Рёмера индикатором корректности всей конструкции, в общем случае не соблюдается. Чтобы «спасти» этот принцип, Рёмер вынужден определять затраченное рабочее время особым образом – не как такое значение прямых трудовых затрат на производство данного набора благ, которое является минимальным на всем производственном множестве, но лишь среди тех технологий, с помощью которых данный набор производится с максимальной нормой прибыли при данных ценах. Трудовая стоимость некоторого набора благ тогда будет определяться как минимальное значение прямых трудовых затрат на множестве прибылемаксимизирующих технологий. Однако здесь трудовая стоимость зависит от вектора равновесных цен и логически является не первичной, как традиционно считается среди марксистов, а вторичной по отношению к ценам. Общественно необходимое рабочее время, как пишет Рёмер, теперь интерпретируется как время, необходимое для производства лишь тем капиталистам, которые используют прибыльные технологии.

случае, если $\forall \nu \quad Lx^{\nu} = \Lambda b$, то есть каждый работает столько, сколько необходимо обществу. В противном случае оно считается неэгалитарным. Рёмер показывает, что неэгалитарные воспроизводимые решения для $E(p)$ существуют. Если $\{p, x^1, ..., x^N\}$ – такое решение, то для некоторых агентов μ, ν $Lx^{\nu} < \Lambda b < Lx^{\mu}$, то есть одни работают меньшее, а другие – большее время, чем общественно необходимое время труда. Тогда одни агенты *эксплуатируют* других, ведь они могут работать меньше за счет того, что другие работают больше, поскольку в условиях цен p они используют для воспроизводства такой ситуации свое благосостояние. Относительно «богатые» выбирают более капиталоинтенсивные, а относительно «бедные» – более трудоинтенсивные технологии. Пусть в экономике только два агента, и агент j эксплуатирует агента i. Предположим, что j решил убить i и присвоить себе гое запасы, а затем попытался воспроизводить себя в одиночестве[57]. Но без i ему придется работать Λb, то есть больше, чем с i, а значит, он каким-то образом присваивает себе труд последнего.

Главными институтами, которые обеспечивают наличие эксплуатации в данной модели, как указывает Рёмер, являются конкурентные рынки и неоднородное распределение прав собственности на блага. Эксплуатация есть, но нет прибавочного продукта: каждый агент в каждом периоде потребляет b (если, конечно, не считать прибавочным продуктом досуг, которым пользуется эксплуататор), экономика не растет, а лишь воспроизводится. Кроме того, *отсутствует рынок труда*. Эксплуатация не происходит в процессе производства, поскольку в ходе производства агенты никак не взаимодействуют друг с другом. Нет никакой классовой дифференциации, мы видим лишь *логическую возможность* наличия эксплуатации даже в такой примитивной экономике.

Пусть теперь у нас есть рынок труда – экономика остается той же, но только теперь у агентов есть еще одна возможность: они могут покупать или

[57] У «бедных» агентов слишком мало ресурсов, чтобы воспроизводить себя в автаркии, поэтому они тоже получают выгоды от торговли. Таким образом, эксплуатация и взаимовыгодный обмен не исключают друг друга.

продавать рабочую силу. Теперь богатые нанимают бедных, чтобы те работали и могли прокормить себя. Каждый агент выбирает три переменных: x^ν – вектор таких технологий (activity levels), которые он обслуживает самостоятельно, y^ν – вектор технологий, для обслуживания которых он нанимает рабочую силу, и z^ν – объем продаваемого им рабочего времени. Теперь задача агента такова: минимизировать общий объем затрачиваемого труда (своего и наемного) при данном финансовом ограничении (его затраты на себя и на содержание наемных рабочих должны окупаться его текущим благосостоянием). Формально задача выглядит следующим образом:

$$Lx^\nu + z^\nu \to \min_{x^\nu, y^\nu \in \Re^n_+, z^\nu \in \Re_+}$$

при ограничениях:

$$\begin{aligned} &p(I-A)x^\nu + (p-(pA+wL))y^\nu + wz^\nu \geq pb \\ &pAx^\nu + pAy^\nu \leq p\omega^\nu \\ &Lx^\nu + z^\nu \leq 1 \end{aligned}$$

Первое ограничение («воспроизводимость») в левой части содержит сумму чистых доходов агента, производящего/продающего x^ν, y^ν и z^ν, которых, согласно этому ограничению, должно хватить для выживания агента. Заработная плата выплачивается в конце периода.

Аналогично предыдущему случаю, для этой экономики, которую можно обозначить как $E(p,w)$, определяется *воспроизводимое решение*. Оно представляет собой вектор (p,w) и оптимальное решение $\{x^\nu, y^\nu, z^\nu\}$ для каждого из агентов. При этом для того, чтобы этот набор параметров был воспроизводимым решением, требуется выполнение следующих условий: если $x = \sum_\nu x^\nu; y = \sum_\nu y^\nu; z = \sum_\nu z^\nu$, то

1. $A(x+y) \leq \omega \equiv \sum_\nu \omega^\nu$ (общий спрос на производственные ресурсы можно удовлетворить из существующих запасов)

2. $(I-A)(x+y) \geq Nb$ (решение воспроизводимо, то есть чистый общий выпуск удовлетворяет совокупный спрос)

3. $Ly = z$ (рынок труда находится в равновесии – предложение на нем равно спросу).

Рёмер доказывает целый ряд фактов, относящихся к воспроизводимым решениям в такой экономике. Приведем только один из них, который он называет «фундаментальной марксистской теоремой» – эквивалентность положительной прибыли и наличия эксплуатации.

Пусть мы рассматриваем так называемого «недоброжелательного» (nonbenevolent) капиталиста, то есть такого капиталиста, который выбирает из всех доступных ему оптимальных решений такое: $\{0, \arg\min pAy^{\nu}, 0\}$. Иными словами, он не работает, не продает свой труд, производит все только при помощи рабочих, минимизируя свои капитальные затраты и создавая минимальную занятость. Пусть далее $w \geq A(I-A)^{-1}(Nb)$, (p, w) является воспроизводимым решением для $E(p, w)$. Тогда эквивалентными оказываются следующие утверждения: возможны положительные прибыли (то есть $p \neq w\Lambda$); в условиях (p, w) существует эксплуатация; как минимум один агент–производитель не работает[58].

Как и в экономике $E(p)$, в экономике $E(p, w)$ все агенты делятся на тех, кто работает меньше или больше, однако если ранее каждый пользовался своими средствами производства, то теперь помимо этого появляется возможность покупать и продавать свой труд. Рёмер в этой связи вводит новое важное деление агентов – на *классы*. Каждый агент выбирает некий вектор $\langle x^{\nu}, y^{\nu}, z^{\nu} \rangle$, комбинируя те параметры, которые мы описали выше. Эти комбинации и характеризуют его классовое положение. Таких положений может быть, как известно, 8, но Рёмер доказывает[59], что в равновесии каждый из агентов принадлежит одному из пяти возможных классов, которые мы приводим в таблице.

Таблица

[58] Мы не будем приводить здесь доказательства этой теоремы. Подробнее см.: *Roemer J.* Origins of exploitation and Class: Value Theory of Pre-Capitalist Economy. P. 172–173.
[59] Доказательство чисто математическое, и мы его опускаем.

класс	x^v	y^v	z^v	
(Землевладелец)	0	+	0	Чистый капиталист
(Кулак)	+	+	0	Малый капиталист
(Крестьянин-«середняк»)	+	0	0	Мелкий буржуа
(Бедный крестьянин)	+	0	+	Смешанный пролетарий
(Безземельный работник)	0	0	+	Пролетарий

В левом столбце указаны классовые позиции агентов в соответствии с представлениями Мао о классовой структуре китайского села, а справа – классовая структура, вводимая Рёмером. Три средних столбца характеризуют оптимальное решение агентов. Например, для «мелкого буржуа» оптимальным будет работать самому, не покупая и не продавая труд, а пролетарий, наоборот, будет только продавать свой труд, не имея собственного производства. Можно также доказать, что упорядочение агентов по их благосостоянию будет соответствовать их делению на эти классы. Кроме того, Рёмер вводит так называемый принцип соответствия класса и эксплуатации, согласно которому каждый агент, который покупает труд (то есть представители 1 и 2 классов) является эксплуататором, а те, кто продает труд (классы 4 и 5) – эксплуатируемыми[60]. Иными словами, здесь формализуется марксистская идея о том, что купля-продажа труда соотносится с эксплуатацией.

Новизну своих взглядов Рёмер видит в том, что и класс, и эксплуатация появляются в его модели *эндогенно*, на основе оптимизирующего поведения агентов и изначальной дифференциации их благосостояния. Агентам в такой ситуации ничего не остается, кроме как стать членом «оптимального» для них класса[61]. Богатые всегда оказываются эксплуататорами, а бедные – эксплуатируемыми, *даже если соблюдаются неоклассические принципы рационального поведения*.

[60] Положение класса 3 здесь неопределенно.
[61] Если бы в модели не было дифференциации благосостояния, то не было бы и эксплуатации, а все агенты принадлежали бы к промежуточному классу мелкой буржуазии.

Роль рынка труда в возникновении классов вполне может играть и рынок кредита, где «бедный» агент может занять недостающий капитал по некоторой равновесной ставке процента. Тогда вектор $\langle x^{\nu}, y^{\nu}, z^{\nu} \rangle$ для каждого агента преобразуется следующим образом: x^{ν} – вектор производственных процессов, которые агент обслуживает с помощью собственного капитала, y^{ν} – скалярный объем ссудного капитала, который агент отдает другим производителям, и z^{ν} – вектор производственных процессов, которые агент обслуживает с помощью заемного капитала. Роль заработной платы играет равновесная ставка процента r, и такая экономика обозначается $E(p,r)$. Можно доказать, что экономики $E(p,w)$ и $E(p,r)$ изоморфны – у них одни и те же воспроизводимые решения, при идентичных начальных условиях каждый из агентов одной экономики имеет полностью тождественного себе «клона» в изоморфной экономике.

Если далее рассматривать эксплуатацию в экономике, главной целью которой является не поддержание жизни, как раньше, а накопление, то здесь каждый из агентов стремится максимизировать свой доход. Пусть агенты ограничены своим первоначальным запасом (у каждого он разный), при этом их классовая позиция определяется, как и выше, их положением на рынке труда. Рёмер предлагает рассмотреть доходы каждого из агентов, которые он получает из прибыли и зарплаты, и все возможные наборы благ, которые он может купить на свой доход и на каждый из которых затрачено определенное количество рабочего времени. Если максимальное рабочее время, воплощенное в одном из этих наборов, меньше, чем то время, которое работал агент, то он является эксплуатируемым, если же минимальный из этих показателей больше того, который он потратил на работу, то он является эксплуататором. Такое определение не зависит ни от понятия поддержания жизни (subsistence), ни от того, какой именно набор будет потребляться агентом. Для такой экономики будет по-прежнему верен принцип соответствия между классом и эксплуатацией, хотя здесь также возникает

множество агентов, которые не являются ни эксплуататорами, ни эксплуатируемыми.

Кроме того, Рёмер предлагает «общую» теорию эксплуатации, в которой, как он пишет, в центре анализа находятся не столько «исторические» явления, характерные для антагонизмов капиталистического общества, сколько этическая проблема[62]. И здесь главным инструментарием у Рёмера выступает не теория общего равновесия, а теория кооперативных игр. Эксплуатация в терминах прибавочной стоимости уступает место эксплуатации в терминах отношений собственности. Некоторая группа (коалиция) агентов считается *эксплуатируемой*, если у нее имеется реально достижимая альтернатива, в рамках которой ее члены могут увеличить свое благосостояние. Различные спецификации этой альтернативы связаны с различными спецификациями игры, в которую играют коалиции агентов в экономике. Пусть для некоторой коалиции S платеж, который она получает, «выходя» из игры, равняется $v(S)$. Коалиция S называется эксплуатируемой, если при данном распределении дохода в экономике $v(S)$ больше текущего дохода коалиции[63]. *Ядром* в этой игре называется набор таких распределений дохода, при которых ни одна из коалиций не является эксплуатируемой. Если описывать эту модель конкретнее, скажем, для описания экономики с частной собственностью, то для нее ядром будет такое множество распределений, в которых ни одна коалиция не может улучшить свое положение, если захочет «выйти» из общества, забрав свои первоначальные запасы ресурсов[64]. Рёмер вводит также «общественно необходимую»

---

[62] Мы приводим здесь краткое описание этой теории для полноты картины, поскольку именно она получила наибольшую известность и вызвала критику. Подробнее см.: *Roemer J.* A General Theory of Exploitation and Class. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982; *Devine J., Dymski G.* Roemer's "General" theory of exploitation is a special case // Economics and Philosophy. 1991. Vol. 7. P. 235–275.

[63] Точнее: коалиция S называется эксплуатируемой, если, во-первых, S может улучшить свое положение, получив больший выигрыш, и, во-вторых, если дополнение S (то есть все остальные агенты) может, напротив, лишь ухудшить свою ситуацию по сравнению с текущей. Первого условия достаточно в том случае, если игра супераддитивна (то есть если ее характеристическая функция – аналог функции выигрыша для кооперативных игр – устроена таким образом, что объединение любых двух коалиций приносит им полезность, не меньшую, чем сумма полезностей, получаемых каждой из коалиций в отдельности) и если текущее распределение Парето-оптимально.

[64] Эта модель, по Рёмеру, хорошо отражает «феодальную» эксплуатацию. Для «капиталистической» эксплуатации он использует другие правила выхода – каждый агент забирает с собой свой подушевой доход

эксплуатацию, при которой после изъятия своих ресурсов агенты ухудшают собственное благосостояние в силу изменения стимулов.

Итак, перед нами формальный анализ ключевых марксистских понятий. Рёмер пишет, что без формализма он не пришел бы к полученным результатам – формальные модели для него не только язык, удачно приспособленный для убеждения других в правильности собственных интуиций, но и «мотор открытия» (по Маршаллу и Лиотару), способ порождения новых идей. Важное правило, которое Рёмер признает сам и которое сознательно применяет со ссылкой на И. Лакатоша, – использование таких моделей, в которых соблюдался бы принцип соответствия эксплуатации и класса. Иными словами, выбирается некий базовый принцип, и под него «подверстываются» доказательства. Порой делается по-другому: определение объекта формулируется так, чтобы для него можно было бы доказать некоторый заранее известный (предполагаемый) факт (“proof-generated definition”). Именно поэтому Рёмер пишет, что с эпистемологической точки зрения принцип соответствия класса и эксплуатации является постулатом, хотя и доказывается в качестве теоремы. Но не являются ли постулатами в том же смысле теоремы благосостояния в неоклассической экономике и многое другое? В этом смысле Рёмера нельзя упрекать в политической ангажированности – он действует сообразно тем правилам языковых игр, которые существуют в мейнстриме. Аналитический марксизм был создан для того, чтобы переформулировать марксистские понятия на более «рациональном» языке, и этим языком не случайно оказался язык математики.

Выводы

как долю совокупных *отчуждаемых* производственных активов общества (неравенство способностей остается неустранимым), то есть агенты получают равный доступ к производительным силам. Можно доказать, что в простых моделях такое определение эксплуатации эквивалентно традиционному пониманию эксплуатации в марксизме (в терминах общественно необходимого рабочего времени и прибавочной стоимости). При этом в неоклассической теории утверждается, что конкурентные равновесия принадлежат ядру, но в наиболее абстрактной формулировке имеется в виду на самом деле отсутствие «феодальной» эксплуатации в капиталистической экономике.

Подведем итоги нашей работы. Мы попытались реконструировать определенные правила, в соответствии с которыми представители различных направлений экономического мейнстрима производят и воспроизводят научное знание. Нам представляется, что совокупность правил такой деятельности (которые, как видно, почти инвариантны по отношению к предмету анализа, – ведь примеры, рассмотренные нами, взяты из совершенно разных научных направлений), или, иными словами, языковая игра порождает онтологии экономических моделей (экономические онтологии), понимаемые как системы наиболее общих представлений об экономической реальности («картины экономической реальности», в терминологии О. И. Ананьина[65]). Выявление онтологий предполагает «очищение» экономических теорий от содержательных закономерностей и описание наиболее общих категорий и их структурных взаимосвязей в рамках теоретической картины мира. Существенным является именно тот факт, что *онтологии задаются правилами деятельности ученых*, которые, в свою очередь, во многом обусловлены традициями школ, требованиями научных журналов и т. д. Однако такая очевидная причинно-следственная связь мало бы нам дала, если бы мы пропустили важнейшее связующее звено: процесс производства знания, ведь, во-первых, изначально заданные приоритеты, стереотипы или традиции научной работы не могут автоматически порождать новое знание (хотя можно сказать, что оно в скрытом виде «свернуто» в тех или иных предпосылках), и, во-вторых, ученые могут радикальным образом *менять* правила игры, создавая качественно иные онтологии[66]. Каковы же результаты деятельности в соответствии с рассмотренными нами правилами, каковы наиболее общие

[65] См.: *Ананьин О. И.* Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ. М.: Наука, 2005. С. 46. Когда мы говорили о влиянии языковых игр на содержание теорий, речь фактически шла о том, что они содействуют формированию онтологии.

[66] По-видимому, соотношение между языковой игрой и порождаемой ею онтологией должно быть так или иначе зафиксировано: в рамках одной и той же языковой игры создается одна и та же онтология (хотя теоретические выводы могут даже быть диаметрально противоположными) – об этом свидетельствует беглый взгляд на теорию мейнстрима, определенная цельность которой (на уровне самых общих онтологических категорий) очевидна. Онтологическую общность демонстрируют и теории, изначально создававшиеся для решения различных задач: предсказание, сравнительная статика и т. д.

черты научной онтологии мейнстрима? Этот вопрос требует отдельного и весьма подробного исследования, поэтому мы можем дать на него лишь *предварительный* ответ, высказав некоторые гипотезы на этот счет.

Правила языковых игр влияют на выбор модели, а, как мы увидели во всех рассмотренных нами примерах, чаще всего это – математическая модель (именно поэтому столь важными для языковых игр, как мы видели выше, оказываются понятия равновесия и оптимальности). Иными словами, в соответствии с этими правилами, *в качестве онтологии в экономике мейнстрима выступает математика*[67]. «Математические» языковые игры как бы задают тот мир, в котором действуют экономисты. Здесь можно провести аналогию со знаменитой гипотезой Сепира–Уорфа, согласно которой структура языка определяет мышление и способ познания реальности (а значит – в случае научного мышления и научной онтологии – и саму реальность). Именно поэтому Кругман, следуя правилам своей языковой игры, выбирает ту или иную функцию, именно поэтому возрастающая отдача от масштаба некоторое время оказывалась на обочине теоретических дискуссий (в рамках исследований экономического развития) и именно поэтому купцы Средневековья вынуждены в модели Грейфа следовать правилам дискурса «принципала-агента».

Что же означает в этом контексте «экономическая онтология[68]»? Скажем в первом приближении, что такие вопросы, как «уровень абстракции», рассмотрение определенной проблемы «в иной плоскости» и т. д. – это вопросы онтологии научной модели, и очень часто из-за того, что их не решают, теоретики ведут бессмысленные споры. К подобным спорам ведут и дискуссии, которые проходят с использованием различных языковых игр. Полемистам кажется, что они говорят на одном языке, а оказывается, что

---

[67] Сказанное касается не только математической экономики, но и эконометрики. В самом деле, в эконометрике анализируются ряды значений определенных параметров, которые так или иначе характеризуют состояния мира. Значит, эконометрическая техника и эконометрические «правила игры» непосредственно связаны с предполагаемой онтологией модели. О математике как онтологии в более общем (и математическом, и философском) смысле см.: *Badiou A.* L'être et l' événement. P.: Seuil, 1988.

[68] Во избежание недоразумений заметим, что слово «онтология» используется в гуманитарном знании двояко: и как определенного рода анализ (учение), и как предмет этого анализа. Приблизительной аналогией может послужить использование таких слов, как «статистика» и алгебра» в математике.

языки разные, следовательно, различны и научные онтологии (а потому, как правило, в рамках различных правил языковой игры отличаются и методы познания, и каноны научной достоверности).

Итак, языковые игры мейнстрима формируют онтологию, и ее природа заложена в математическом способе рассмотрения экономических проблем. Математический метод как средство фиксации наиболее общих онтологических характеристик реальности позволяет не только транслировать знание, но и в явном виде задавать онтологические параметры научных моделей, а также *переходить из одной онтологии в другую*. Мы это видели, в частности, на примере Рёмера, который, в соответствии со стандартным математическим подходом, пытается понять, насколько те или иные свойства сконструированной им реальности устойчивы (инвариантны) при переходе из одного институционального контекста в другой[69].

Могут возразить, что экономическая теория мейнстрима создавалась на математической основе и что изначально роль онтологии выполняли наиболее общие представления теоретиков об экономическом (а не математическом!) мире, а затем уже эти понятия формализовывались. Однако речь идет не о ретроспективном анализе и реконструкции исторического развития экономического мейнстрима, а о выявлении онтологических категорий в рамках уже сложившейся системы экономического знания и бытующих в ней практик. Искусственный мир, работать в котором экономистов учат сегодня, начиная со старших классов школы, – в его самых общих определениях и есть объект онтологического анализа, как мы его видим[70].

---

[69] Еще один типичный пример – синтез теории общего равновесия и теории игр в рамках концепции равновесия по Нэшу. В математике таких примеров гораздо больше.

[70] Этот мир есть мир моделей как относительно самостоятельных объектов анализа, обособленных как от теории, так и от голой эмпирики, служащих инструментами измерения или интерпретации реальности, коррекции теорий, изучения выводов из них, полем для эксперимента. Мы уже отмечали выше, что в первом приближении онтологию экономической теории мейнстрима можно отождествить с онтологией экономических моделей (например, тех, что были рассмотрены нами в данной работе). О моделях см.: Morgan M. S., Morrison M. (eds.) Models as Mediators: Perspectives on Natural and Social Science Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

Понятие языковой игры, на наш взгляд, удачно описывает два типа контекстов: те контексты, в которых существует то или иное понятие в рамках определенной теории, и контексты, внутри которых существует и развивается сама теория. Мы полагаем, что «точки роста» современной экономической теории находятся в «складках» между языковыми играми, в пространствах, не получивших исчерпывающего и общепринятого описания. Поэтому ключевым фактором ее развития является междисциплинарный диалог, то есть «перевод» с одного языка на другой, поиск эквивалентов в разных языковых играх и возможного общего языка, а также различных случаев «непереводимости». Не менее важен и диалог между различными традициями *внутри* экономической науки, который также тесно связан с понятием языковой игры. Однако эти два фактора существенно обусловлены третьим обстоятельством: необходимостью *четкой фиксации научных онтологий* (для которой, разумеется, пока не выработано общепринятого языка[71]). Именно тогда реально существующий плюрализм в экономической науке перестанет быть для одних – назойливым «раздражителем», для других – вавилонским столпотворением и синдромом безнадежной болезни релятивизма.

[71] Впрочем, попытки двигаться в этом направлении постоянно предпринимаются. См., например: The Economic World View. Studies in the Ontology of Economics, ed. U. Mäki. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.