

**ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
МЫШЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМА ДИАЛОГА
НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**
(опубликовано в: Финансовое пространство. – Киев: УБД НБУ, 2013. - № 3. –
9 с. //www.nbu.gov.ua; http//fp.cibs.ck.ua)

*«Разумные» люди приходят к неразумным выводам...
В чем же тогда разумность этих людей,
если выбранная дорога не ведет к храму?..*

Аннотация. В статье автор затрагивает широкую проблему гносеологических возможностей современной экономической науки, обращаясь к категории рациональности. На конкретных примерах анализируются условия перехода рациональности к иррациональности, которая усиливает эффекты нестабильности современного мирового хозяйства.

Ключевые слова: экономическая наука, рациональность, иррациональность, кризис, нестабильность.

The summary. In article the author mentions a wide problem of gnosiological possibilities of a modern economic science, addressing to a category of rationality. On specific examples conditions of transition of rationality to irrationality which strengthens effects of instability of the modern world economy are analyzed.

Keywords: an economic science, rationality, irrationality, crisis, instability.

Рациональность (лат. *ratio*) – разумность, т.е. характеристика знания с точки зрения соответствия наиболее общим принципам человеческого мышления, претендующего на адекватность принятых решений существующим условиям. Невзирая на многовековую историю эволюции человеческого рода по совокупности результатов этой эволюции трудно не заметить ее крайне противоречивых *итогов*, а также не задуматься, а действительно ли человек в отдельности или сообща мыслит и поступает абсолютно рационально? Действительно ли человек, вооруженный сегодня компьютерными технологиями имея имперские замыслы и амбиции, может предвидеть неблагоприятные для себя события и сообразуясь с этим принять соответствующие решения, минимизируя, например, хотя бы кризисные явления? Вопрос можно поставить и несколько шире, а почему все-таки в человеческом обществе, где правит разум, случаются не просто экономические кризисы, а постоянно ведутся острые политические баталии, переходящие, к сожалению, в войны? Какая рациональность закладывается в экономические войны или войны реальные, объяснение которых может сопровождаться не одно столетие? Почему, в конце концов, ни один экономический кризис не был предсказан экономической наукой,

придав принимающим решения рациональную основу для верного оптимального поведения в обществе в целом или в фирме?

Как стало известно, королева Великобритании после кризиса 2008 года, собрав титулованных некоторых экономистов в известной Лондонской школе экономике, спросила у них, а почему экономисты «проворонили кризис». По словам профессора Луиса Гарикано (Luis Garicano), которому королева адресовала свой вопрос во время своего посещения Лондонской школы экономики, «люди делали то, за что им платили, и поступали в соответствии со своими побуждениями. Однако, с социальной точки зрения, во многих случаях им платили за то, чтобы делать неправильные вещи». В этой фразе можно увидеть, где и какая конкуренция подвела к широко обсуждаемому кризису современности, который, кстати, еще и не завершился. Естественно, сегодня те же экономисты, как правило, из стран как самых влиятельных игроков в мировом сообществе, никогда не определяют правильно и искренне природу и причину не только экономического кризиса, но и других существующих проблем. Дело в том, что выход из мирового общего кризиса не имеет одного пути или инструментов, мер для всех стран в одинаковой степени выгоды. К сожалению, сложившаяся даже не конкурентная, а нестабильная современная мировая политико-экономическая среда породила ситуацию, когда одна группа стран или же некая одна страна, предлагающая некие меры по изменению ситуации, «выживает» за счет других стран. Рациональность одних стран не совпадает с рациональностью других, в результате чего достигаются разные результаты хозяйствования. Иначе говоря, институционально созданная и юридически подкрепленная неопределенность и нестабильность ситуации является именно теми условиями, позволяющими через вновь созданные действенные инструменты перераспределять добавленную стоимость и богатство. На текущий период 2/3 населения мира владеют лишь 3 процентами мирового богатства или 86 % этого же богатства находится в собственности 10 % населения. Не думается, что это население, владеющее такими ресурсами, аккумулируют доли интеллекта и разума соответствующие, параметрам присваиваемого богатства. Риторика об активности, предприимчивости и пр., порождающей неравномерное распределение, не может считаться сколь-нибудь серьезной. И если период истории первоначального накопления капитала нами может вычитываться из каких-либо литературных источников, то мы являемся очевидцами очередного передела собственности и можем отделить зерна от плевел при определении доли какой-то рациональности, активности, предприимчивости и результатов передела этой собственности. Когда мы критикуем с разной долей эмоциональности рациональность политического мышления, то мы просто напроосто упускаем из вида тот очевидный факт, что это мышление, речь идет о действующем политико-экономическом мышлении почти во всех постсоциалистических странах, не что иное, как производная от зафиксированного собственника, если хотите – от капитала. Иррациональность массового поведения населения, позволившая своей безучастностью без революций и пр. «взять собственность» в свои руки также очевидна, она строится на иррациональной формуле, но воспринимаемой на уровне эмоций: частная собственности всегда наиболее эффективна. Не вступая в

дискуссию по этой теме, заметим, что Р. Коуз со своей теоремой, которую вроде бы никто не отрицает, значительно поколебал высказанный выше тезис. И в условиях частной собственности права собственности не являются четко специфицированными, а сама организация рынка требует значительных затрат и охраны. Правда, кто за него платит и согласен платить – это уже вопрос другой.

Иначе говоря, **факт** влияния научно-мыслительного процесса, его результатов на наше бытие, хозяйственное и экономическое поведение вряд ли кто будет отрицать. Это, по сути, те **«случайные величины»**, на которые мало обращают внимание, но от которых, если обратиться к Фришу и Слуцкому, при определенных условиях формируется кумулятивный эффект развития даже если не будет никакого ресурсного обеспечения. Есть прямая связь, которую никто не будет отрицать, между уровнем развития экономической науки, ее соответствующих элементов и форм, и уровнем национального благосостояния. «Истинная редкость в мире – это не ресурсы и даже не добродетели, а понимание происходящего..., - как пишет П. Кругман, - Единственными важными структурными преградами на пути к процветанию мира являются устаревшие доктрины, которые затуманивают мышление людей [1, с. 296].

Экономическая наука – больше чем наука. Это и аналитика, и теория, и религия, и искусство, и политика, и мировоззрение, и деятельность, и, безусловно, мудрость, и ориентир справедливости. «Справедливость... представляет главную основу общественного устройства. Если она нарушается, – подчеркивает А. Смит, – то громадное здание, представляемое человеческим сообществом, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в прах» [2, с. 101]. Собственно, не впадая в большой пессимизм, можно сказать, что современная хозяйственная практика вряд ли отвечает, а точнее – вообще не отвечает, *тем предпосылкам о рациональности*, которые ранее закладывали теоретики мейнстрима в свои исследования и, естественно, рекомендации. И если экономические кризисы могут с более или менее точной вероятностью указать на уровень эффективности эволюционирующей некой политико-экономической модели, отрицая не перспективные, то в экономической науке к факту сложившегося в ней неблагоприятного положения с точки зрения адекватности отражения ею той же хозяйственной реальности надо подойти через активное обсуждение и оценку всего теоретического арсенала и оценку влияния института экономической науки через политический процесс на хозяйственное бытие. Как показывает история науки, это процесс весьма сложный, противоречивый и не всегда оперативный.

Если классическая политэкономия под влиянием научно-естественного сциентизма той эпохи *априори* заложили полную, хотя и не прописанную заранее рациональность мышления, предполагая при этом по преимуществу все же оптимальный конструктивизм державного (!), даже не государственного, а именно национального интереса, то неоклассики осознанно заложили в свою исследовательскую парадигму такие предпосылки как полнота информации индивида о рынке, узкий корыстный интерес, его универсальные счетно-аналитические способности. И если рациональность классической политэкономии базировались на необходимости познания и признания объективных

экономических законов, то неоклассика закладывает в исследовательский процесс субъективистский индивидуализм, распространив мотивы и признаки его поведения на коллективы, на все общество. Доминирующая познавательно-эвристическая функция науки сменяется узко прагматическим значением исследовательского процесса. Но все-таки целое не есть механическая сумма частного, а мышление и поведение даже большой группы индивидов, руководствующихся своими узкоутилитарными стратегиями, еще вовсе не обеспечит общего благосостояния и целостности. Ссылка на западные страны может быть принята во внимание, но лишь как дополнительная информация к более глубокому анализу, поскольку содержание работы Эрнандо де Сотто «Загадка капитала, или почему капитал торжествует на Западе и терпит поражение в остальном мире» обостряет данную проблему.

Впервые на несоответствие предпосылки об уровне рациональности и хозяйственных процессов обратил внимание Г. Саймон, сформулировав гипотезу о *«неполной рациональности»*, зависимой от когнитивных способностей индивида, процедуры исследования и других условий. Что значит несоответствие? Это значит, что в рамках определенных традиций теория «развивалась?» на собственных, неверно сформулированных предпосылках о «разумности человеческого поведения», а практика функционировала, конечно, не сама по себе (!), но не в соответствии с выработанными принципами и прогнозами. Особенно это касается предпосылки о равновесии рыночной экономики, после каждой новой представленной модели «неожиданно» случался очередной экономический кризис. Например, кризис 1929-1933 гг. абсолютно не подтвердил прогнозы известных Дж. Кейнса, И. Фишера, Р. Хоутри и У. Митчелла. Иначе говоря, это был кризис всей неоклассической теории и особенно ее монетарной ветви. На тот период профессор И. Фишер был одним из самых популярных и авторитетных экономистов. Еще 17 октября 1929 г. он утверждал: «Цены акций достигли того, что можно назвать постоянно высоким плато» [3, р. 210]. Но уже 24 октября 1929 г. пришло первое катастрофическое известие с бирж об обвале цен на акции. И. Фишер потерял не только свой научный авторитет, но и все свои сбережения.

Серьезную брешь в теорию экономической рациональности внесли Д. Канеман и А. Тверски – Нобелевские лауреаты по экономике 2002 г. На эмпирическом уровне ими было доказано, что решения индивидами принимаются далеко не в соответствии с теми условиями, которые бы оптимально соответствовали сложившимся конкретным институциональным рамкам. Канеман с коллегами экспериментально доказали не просто нелогичность поведения людей, но и показал, что *человеческими поступками (следовательно, экономическими тенденциями, а, следовательно - и всей Историей человечества) руководит не только и не столько разум людей, сколько их глупость*. Более мягко данная формулировка может звучать иначе: индивиды, хозяйствующие субъекты и пр. обладают весьма разными когнитивными способностями и способностями действовать в соответствии с принятыми решениями. Но это не просто нелогичные поступки сами по себе. Они есть следствие сложившейся политико- и социально-экономической системы, в строительство которой экономисты внесли

и сейчас активно вносят свой довольно немалый вклад. Экономист-теоретик, прежде всего, формирует фокус мышления политиков, населения и пр., в котором парадигмальные атрибуты имеют доминирующее значение. Например, действительно ли у всех сегодня свободный и одинаковый выбор? Действительно ли мозг любого человека работает как вычислительная машина? Действительно ли человек руководствуется чисто эгоистическим мотивом по максимизации индивидуальной полезности даже в ущерб полезности нравственной?

Различных экспериментов названными выше авторами было проведено немало:

Студентам математического факультета предлагали решить примерно такую задачу: Лена - зрелая женщина, которой стукнул тридцать лет и энергии у нее много. На досуге она говорит красивые тосты и при этом может, не моргнув глазом, опрокинуть лихо стакан виски. Кроме того, ее раздражают любые проявления дискриминации и возбуждают демонстрации в защиту индийских слонов. Вопрос: Какой из двух вариантов вероятнее: 1 - то, что Лена - кассир в банке или 2 - то, что Лена - кассир в банке и феминистка? Оказалось, что свыше 70% участников эксперимента выбирали второй вариант, потому что предварительное описание Лены соответствовало их представлениям о феминистках, хотя это описание не имело отношения к делу и носило отвлекающий характер, как серебристая блесна с незаметным крючком для щуки. Студенты, изучавшие теорию вероятностей, знали, что вероятность наступления простого события выше вероятности наступления составного. Иначе говоря, общее количество кассиров больше, чем количество кассиров-феминисток. Но пошли на поводу лирикой о блесне и попались на крючок, хотя, как понятно, правильный ответ - 1) Отсюда вывод: *стереотипы, довлеющие над людьми, легко затмевают трезвый рассудок.*

Закон подарка. Представьте себе, посетителя, входящего в кафе, встречает администратор возгласами: «О, сбылось! - наконец-то к нам пожаловал тысячный посетитель! Вам за это положен торжественный приз - чашка с блюдцем!». Посетитель принимает дар с натянутой улыбкой без явно выраженных признаков восторга, поскольку понимает, что чашка ему как-то не нужна. Принимая свой заказ и закусывая, посетитель, глядит на ненужный подарок и уже размышляет про себя о том, куда его пристроить. Но, прежде чем он успевает выпить кофе, к нему подбегает тот же администратор и извиняющимся тоном говорит уже о том, что, простите, дескать, просчитались - оказалось, что вы у нас - 999-й, а тысячный - вон тот вошедший гражданин в шляпе - хватает чашку и убегает с криками «Кого вижу!» и так далее. Видя такой оборот, посетитель начинает беспокоиться: «Что-то тут не так. Вы куда?! Вот, опять!» - его раздражение нарастает до определенного уровня, хоть чашка нужна ему не больше, чем ведро или что-то иное.

Вывод: *степень удовлетворения от приобретения (чашки, кружки, и прочего имущества) меньше степени огорчения от адекватных потерь.* Люди готовы воевать за свой карманный грош и менее склонны нагибаться за рублем.

Ситуация следующая характеризует разные точки отсчета при принятии решения относительно возможных убытков. Представьте, что вы пришли в театр, и обнаружили. Что потеряли билет, за который заплатили 10 долл. Возмещать вам эти деньги никто не собирается поэтому вам, чтобы пройти в театр надо заплатить еще 10 долл снова. Заплатите ли вы еще эти деньги?

Эту же ситуацию несколько модифицируют тем, что говорят: войдя в театр, вы обнаружили, что потеряли 10 долл. Заплатите ли вы за билет в этом случае? Канеман и Тверски отмечают, что 54% в первом случае отказались от повторной покупки билета и 82 % во втором случае согласились приобрести билет в ситуации потери денег. Авторы это объясняют «тематической организацией мышления»: мысленно потеря билета увеличивает расходы до неприемлемого уровня, в то время как просто потеря денег не учитывает эти целевые расходы.

Пример из прошлой советской и текущей практики. Когда работники получают неожиданно незаработанные премии, они на это, мягко говоря, реагируют благосклонно, хотя

могут и удивиться. И история почти не знает случаев отказа от премий или других незаслуженных вознаграждений. Однако сколько можно привести конфликтных примеров, когда эти части зарплаты через месяц или два просто не выплачиваются, не говоря уж о том, что не требуют возврата ранее выплаченного. Просто не платят уже того, что не заработано. Социалистическую экономику в прошлом не любит старшее поколение потому, что обещали коммунизм, а получили ... не совсем ожидаемое. К сожалению, мало кто при этом может сказать: но ведь советский народ и работал не так эффективно, как предполагалось.

Вывод следует следующий. Иррациональность людей такова, что они охотней верят в то, что знают ответы на любые непознаваемые вопросы и отказываются признавать очевидность того, что на деле не видят дальше собственного носа (как правило, аргумент тут бывает один: «это моя вера!»). Здесь данная формула является единственным и решительным аргументом. *Р. Шиллер, получивший в этом 2013 г. очередную Нобелевскую премию, это сформулировал так: людям вообще свойственно ошибаться и наслаждаться при этом сообщая, нежели мучиться с истиной в одиночку.*

Что же получили в итоге, если оценивать современную практику и почему доминирует иррациональное, усиливая эффекты общей дестабилизации. Во-первых, человек хозяйствуя, породил экономику, из которой выделились деньги, банки, финансы и многие производные. Последних сегодня больше реального мирового богатства (350 трлн. долл) приблизительно в пять раз – 1500 трлн долл. И этот фиктивный сектор стал преобладающим в формировании тех условий поведения, которыми руководствуются люди. В иррациональном мире можно выиграть – не заработать, только действуя иррационально. «Игра» на бирже рассчитана на обычную случайность, но слухи о выигрышах привлекают большое внимание к этому, по сути, неэкономическому процессу. Об этом пишет постоянно Дж. Сорос. А вот как сказал уже цитируемый лауреат Р. Шиллер «Иррациональное изобилие»: Одно из величайших заблуждений в истории экономической мысли состоит в том, что любое изменение на фондовом рынке имеет разумное объяснение. Во-вторых, законы права подавили и узурпировали законы экономические, законы Хозяйства. Сегодня экономические законы потеряли «объективный характер» в трактовке современных экономистов и приобрели статус именной: закон Бивериджа, Питу, Тобина и т.д. Поэтому сфера права и политики получили хорошую основу собственной интерпретации социально-экономических явлений. А в результате, как пишет Нобелевский лауреат по экономике за 2008 г. П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы – только что из колледжа – в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» [4, с. 55]. Итог: законы права не нарушены, хотя экономические законы «возмутились» бы, что и проявляется в периоды кризисов. За последние же никто не отвечает – ведь кризис же... В-третьих, мы уже писали о сложившемся распределении богатства на текущий период 2013 г. : 86 % богатства мира находится в собственности 10 % населения мира, а 2/3 населения мира имеют в собственности всего лишь 3 % богатства. Добавим: в России 1 % богатых владеют 71 % личного богатства. Самыми богатыми (?) странами (2012 г.) «признаются Катар (88 222

долл. на душу населения) Люксембург (81486 долл), Сингапур (56694 долл), Норвегия (51959 долл), десятку замыкают Нидерланды (40973 долл). А еще недавно была Исландия с ее 140 000 долл на душу населения. *Парадокс* - эти страны имеют доходы, занимаясь лишь трансакционными операциями и извлекая институциональную ренту в процессе обмена. Но ведь богатство создается в сфере производства, а чтобы получить доход, надо еще пройти стадию обмена.

В-четвертых, этот пункт можно назвать парадоксом Роберта Солоу (он же — компьютерный парадокс, сформулирован еще в 1987 году. Автор пишет, что мы видим компьютеры повсюду, но только не в официальных цифрах роста производительности, к чему стремились, когда начинали компьютеризацию. Статистика показала, что инвестиции в компьютеризацию производства, с одной стороны, не приводили к увеличению прибыли или улучшению производительности труда; с другой стороны, как ни странно, приводили к еще большим инвестициям в компьютеризацию производства. Мы до сих пор возлагаем на развитие и внедрение компьютерных технологий в реальную хозяйственную значительно большие надежды, чем они могут повлиять на качество и количество социально-экономических изменений.

Есть эта проблема рационально-иррационального и в белорусской экономике. Действительно, Беларусь одна из немногих бывших республик, которая сохранила свое отечественное производство. Но парадокс в том, что чем больше мы экспортируем, предполагая что мы поступаем рационально, тем больший отрицательный торговый баланс – 1 долл экспорта требует примерно около 90 центов импорта. Критика звучит справа и слева: но как преодолеть эффект исторической колее?

Пожалуй, больше иррационального, чем рационального и в принятом на вооружение показателя ВВП. Собственно, это оценочно-полезностный показатель, где стоимости места нет. Точнее – почти нет. Но проблема здесь в том, что чем ВВП больше, тем как бы (?) лучше. Но где предел роста? Как писал К. Боулдинг (США), что тот, кто верит в непрерывный экономический рост – тот либо безумец, либо лжец... Мы еще не замечаем и того, что ВВП будет больше, чем, например, будет больше аварий на дорогах, поскольку будут затраты на восстановление дорог и автомобилей. Но как следует из последнего анализа кризиса, в каждом проценте роста богатые существенно выигрывают, а средний класс проигрывает. Необходимый, но подтвержденный деньгами продукт, также не включается в величину ВВП.

Иррациональность уже достигла и самой науки, которая по странной какой-то случайности приобрела статус «экономической теории». Есть физика (не физическая теория), химия (не химическая теория), биология и пр. Однако научный статус экономике, пожалуй, приставка «теория» никак не добавляет. Как строится современная мировая экономическая теория. «К сожалению, мы не используем знания, которыми обладаем, – пишет П. Кругман, – поскольку слишком многие люди, облеченные властью, ...многочисленный класс говорящих и пишущих, формирующих общественное мнение, по разным причинам предпочли забыть уроки истории и выводы нескольких поколений экономистов и заменить давшиеся большим трудом познания идеологически удобными

предубеждениями [5, с. 9-10]. Так известный лауреат оценивает ситуацию интеллектуального экономического потенциала, сложившего на текущий период.

Наконец, последнее. Глобальную экономику мы уже не отрицаем, хотя странного и мифического в нем больше, чем в самой мировой хозяйственной системе [6, с. 106-108]. Построили глобальную экономику, в которой стала доминировать *глобальная рента как форма дохода*. Капитал, как исторически вызревшая экономическая форма, утратил свои преимущества эффективного развития. Стагнация частично пока разрешается новым экономическим империализмом, в основе которого лежит институциональное неравенство и неэквивалентность торгово-валютных отношений. Возникли и новые *переходные экономические формы*, которые мало изучены или изучаются не системно. Произошел также подрыв института частной собственности: его сегодня невозможно сохранить в рамках классических законов экономики – сберегать нельзя инвестировать. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, – пишет Дж. Кейнс, – трудно ожидать хороших результатов» [7, с. 224]. И далее, как следует по тексту: если что и погубит капитализм, то его рантьерская способность. И действительно, рентные доходы разного вида в структуре мировых доходов растут. Но это уже не рыночный доход, в получении которого когда-то была заложена рациональность сложного утилитаризма: богатым можно быть, но только за счет производства благ и услуг для других.

Т. Веблен о противоречии производственных и денежных сфер заметил весьма смело для своего времени следующее: «Денежная деловитость, в целом не совместима с производственной эффективностью» [8]. Нельзя не замечать и того, что люди создали деньги, но не они владеют деньгами, а деньги людьми, что в принципе нарушает разумность человеческого существования. Но все-таки, время – не деньги, как принято утверждать сегодня. Время – это, прежде всего, жизнь, ибо деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит ... Людям же свойственно или приятно заблуждаться вместе, например, ругая предстоящую девальвацию, чем истиной владеть одному ... За истину – ты в ответе. У экономиста-теоретика это чувство ответственности заменено на полезность, на деньги и пр. Итог развития, таким образом, нуждается не только в переосмыслении, но уже и в реконструкции. Теоретической в том числе, где рациональность будет соответствовать человеческой природе бытия, а не братья некой кем-то заданной мифической предпосылкой.

Литература

1. Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 2009.
2. Смит А. Теория нравственных чувств. М., 1997.
3. Anderson В. М. Economics and the Public Welfare. Indianapolis, 1979.
4. Кругман П. Великая ложь. М., 2004.
5. Кругман П. Выход из кризиса есть. М., 2013.
6. Лемешенко П. С. Глобализация: миф, виртуальность или реальность? // Проблемы современной экономики. СПб, 2005. № 1-2.
7. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978.

8. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.