

Кирута А.Я.

Кирута А.Я. Вопреки обыкновению, я заранее написал на обсуждаемый доклад эту филопику на десять с половиной страничек. Все доклад похвалили, а я в данном случае выступаю как «белая ворона», поскольку принципиально не согласен с подходом авторов и с теоретическими положениями, высказанными в докладе. Я считаю, что основной материал доклада представляет собой беспочвенную схоластику. Разумеется, в кратком выступлении я не смогу изложить все, что я предварительно написал, поэтому изложу мой текст с существенными сокращениями.

Первое возражение состоит в том, что доклад насковзь пронизан рыночным редукционизмом, в контексте которого проблемы неравенства утрачивают свое содержание.

Почему теория конкурентного равновесия и основанная на ней теория благосостояния не могут быть использованы как инструменты для серьезного исследования неравенства? Я не отрицаю возможности извлечь из этих теорий отдельные наводящие соображения, я сам это делал. Я говорю о невозможности построения систематического исследования неравенства на основе теории конкурентного равновесия.

Ответ очень простой. Дело в том, что неравенство имеет социальное значение и влияет на поведение людей постольку, поскольку люди и группы людей сравнивают свое социально-экономическое положение с положением других людей и групп. В результате таких сравнений они испытывают удовлетворение или напряженность и недовольство, или социальную депривацию и фрустрацию.

Влияние неравенства на общество выражается в мотивации экономического и социального поведения и в действиях, порождаемых тем восприятием социальной ситуации, которое возникает при сравнениях.

В модели конкурентного равновесия ничего подобного нет в принципе. В этой модели общество атомарно, поскольку каждый агент воспринимает только свои личные параметры издержек и потребления при своих бюджетных ограничениях. То есть в этой теоретической схеме все агенты в принципе абсолютно нейтральны по отношению к любым проявлениям неравенства.

В модели конкурентного равновесия какое-либо социальное предпочтение просто отсутствует. Именно поэтому авторы вынуждены вводить социальное предпочтение экзогенно, вменяя это предпочтение государству. В докладе, как и в предыдущих работах Р.С. Гринберга и А.Я. Рубинштейна, для оправдания такого подхода используется понятие несводимости социального предпочтения к совокупности индивидуальных предпочтений. Это понятие вводится как искусственный «довесок» к модели рынка, необходимый для того, чтобы обозначить роль государства, а механизм формирования социального предпочтения, единственным носителем которого оказывается государство, никак не объясняется.

Разумеется, есть теории, где предпочтения агентов зависят от всего состояния экономики. Однако они сталкиваются с массой трудностей. В этом случае основные выводы теории конкурентного равновесия и благосостояния утрачивают свою силу. В начале 80-х годов В.Л. Макаров и В.А. Васильев предприняли попытку распространить рыночную теорию благосостояния на этот случай. Однако оказалось, что в общем случае для формулировки теорем о благосостоянии необходимо сделать цены индивидуальными (т.е. ввести ценовую дискриминацию), а также ввести множество взаимных трансфертов между агентами в соответствие с множественными «информационными» взаимными оценками. Иными словами, хотя формальную теорию построить можно, в общем случае неоклассическая рыночная парадигма полностью разваливается.

Буквально два слова о роли математических теорем в политико-экономических исследованиях. Хороший пример – теорема Эрроу о невозможности демократического выбора решений, обобщающая парадокс Кондорсе о противоречивости выбора по правилу большинства. Парадокс Эрроу приводит к вопросу: почему же на самом деле демократии успешно и эффективно функционируют? Частный ответ состоит в том, что в достаточно однородном обществе такой парадокс не возникает. Однако это ставит возможность демократии в зависимость от степени однородности индивидуальных предпочтений. Общий ответ, на мой взгляд, состоит в том, что демократическое принятие решений не описывается той выхолощенной формальной схемой, в рамках которой справедлив парадокс Эрроу. В демократическом обществе существует сложная система институтов, которая позволяет преодолевать противоречия, описываемые в этом знаменитом парадоксе.

Я привел этот пример к тому, что, на мой взгляд, неоклассическая теория, на которую опирается обсуждаемый доклад, несмотря на всю ее влияние, имеет в своей основе столь же выхолощенную формальную схему.

Теперь о теоретической второй части доклада. Авторы говорят о невидимой руке, об энергетике невидимой руки и фактически предлагают ввести нечто аналогичное на уровне социальных предпочтений, которые в их подходе являются «несводимыми». Здесь надо подробно разбирать утверждения авторов. Я не буду вдаваться в детали, напомним только, в неоклассической модели рынка нет места для социального предпочтения, а «несводимость» попросту означает предположение, что социальное предпочтение, носителем и выразителем которого является государство, не может быть выведено из совокупности индивидуальных предпочтений его граждан.

Здесь авторы впадают в противоречие. С одной стороны, они выражают согласие с Бьюкененом, который говорит, что не бывает общественного интереса, который не сводился бы к предпочтениям каких-то людей. С другой стороны, в выбранном подходе авторы не могут отказаться от своей пресловутой несводимости, поскольку иначе они «потеряют» государство. И тогда в докладе говорится, что эта несводимость возникает не априори, а апостериори, т.е. делается своеобразная уступка. Это означает всего-навсего утверждение, что люди не способны ничего предвидеть, что люди не способны рационально организовывать свое будущее поведение и могут только постфактум выражать какие-то мнения по поводу того, что произошло, т.е., грубо говоря, «махать кулаками после драки». Это «махание кулаками» представляется как некая социальная невидимая рука – прямой аналог невидимой руки рынка. И действие этой невидимой социальной руки авторы называют механизмом социального иммунитета.

Это говорится тогда, когда предприниматели и банкиры (но не экономисты) пишут книги под названием «Видимая рука рынка». Я хочу сказать, что взгляд работающих предпринимателей на рынок и рыночные отношения, на институциональные отношения принципиально отличается от того, что описывается в неоклассическом мейнстриме. Я здесь пропустил один важный момент того, что я хотел сказать.

Я хотел сказать, что бизнес успешно вытесняет рыночный механизм цен, замещая его нерыночными организационными структурами и институтами, во всех случаях, когда бизнесу это выгодно. И он делает это гораздо лучше, чем бюрократия. То есть в отличие от бюрократии бизнес успешно пользуется институциональной психологической мотивацией построения организационных структур и мотивацией труда. Это бюрократы воображают, что они могут все измерить и бюджетировать по результатам, а предприниматели понимают, что это вздор.

Рыночные свободы необходимы для процветания бизнеса, но в рамках этих свобод он умеет выбирать действия, которые не описываются неоклассическими механизмами. Теория фирм и эволюционная экономика вовсе не случайно стоят особняком от неоклассического мейнстрима – основного источника рыночной идеологии. Внутри фирм и корпораций

действуют не рыночные, а институциональные отношения.

На самом деле, представления авторов о «механизме социального иммунитета» весьма банальны: люди каким-то образом формируют и выражают свои социальные требования, а государство – этаким рыночный Левиафан – каким-то образом эти требования суммирует, после чего, авторитетные лица принимают решения. Далее говорится: поскольку «далеко не все способны воспринять общественную потребность», реализация общественного интереса (разделяемого большинством) «всегда основана на власти принуждения» (по отношению к тем, кто его не разделяет – с.18).

Картинка, которая вырисовывается, будет похуже «Утопии» Томаса Мора. Иммунитет – это механизм гомеостазиса в агрессивной среде. Он, в принципе, никогда не создает ничего нового. Хуже того, иммунитет направлен на уничтожение всего «чуждого» и, если социальный иммунитет будет направлен против создания чего-то нового внутри общества, он породит тяжкую аутоиммунную болезнь! Институты государственного иммунитета в современной России – это Минюст, Прокуратура, ФСБ, ОМОН, Спецназ, Федеральная служба финансового мониторинга, ФАПСи, Налоговая полиция и все такое. Интересно, какие институты в России могли бы стать выразителями социального иммунитета: Госдума, Совет Федерации, Общественная палата, политические партии?

Не бывает такого, чтобы от одиночек помимо институциональных и организационных структур какая-то информация переходила на верхний уровень государства, и на основе этого принимали решения государственные авторитеты. Так в принципе никогда не бывает. Говорить о социальном иммунитете, ничего не сказав о том, в каких общественных институтах он может быть воплощен, это просто пустой звук.

Поразительно, но о налогах в докладе упоминается только мимоходом. Во второй части доклада говорится: «Социальный иммунитет выявляет несводимые общественные интересы и формирует цели государства, власть принуждения обеспечивает ему необходимые доходы и выполнение установленных общих правил» (с.16). В современной теории политико-экономического равновесия (Перотти, Табеллини и др.) налоги устанавливаются по результатам голосования, на основе некоторого демократического консенсуса. Однако теоремы о благосостоянии в модели Эрроу-Дебрё совместимы только с двумя видами налогов: это налоги на прибыли фирм и фиксированные (независимые от дохода) налоги на физических лиц (или дотации). Все остальные виды налогов, широко применяемые в экономической практике во всех странах мира, будучи введены в такую модель, неизбежно повлекут за собой неэффективность состояния равновесия. Не потому ли авторы обходят тему о налогах, что налоговая практика несовместима с теорией конкурентного равновесия и с теоремами о благосостоянии? Эта несовместимость – ещё один аргумент в пользу того, что эти теории не адекватны. Либеральный рыночный редукционизм охотно ссылается на результаты, которые говорят в его пользу, но всегда умалчивает о результатах, которые ему противостоят. Наши взгляды на роль государства были сформулированы в докладе А.Ю. Шевякова, и я не буду их повторять.

Я не буду дальше критиковать, но очень важен принципиальный момент, о котором надо сказать. Это то, что касается нормального и избыточного неравенства, и то, что сказано о нем в докладе Р.С.Гринберга и А.Я. Рубинштейна.

Что такое ценности и ценностные суждения? Ценности – это императивы, которые ограничивают субъективную мотивацию, заставляя индивидов, группы людей или общество действовать в интересах долгосрочного выживания и процветания человеческого рода, нации или государства или еще чего-то. Ценности вырабатываются и институционализируются в историческом процессе проб и ошибок. Ценностные суждения – это утверждение о том, что способствуют или, напротив, противостоят этим долгосрочным интересам.

Этическая оценка соотношения между экономической эффективностью и справедливостью (будь то по Самуэльсону или кому угодно другому) – это фикция неоклассической теории. Эта теория устроена так, что любые вопросы о справедливости являются внешними по отношению к ее выводам, поскольку она никак не отражает того фундаментального обстоятельства, что несправедливость наносит ущерб долгосрочным интересам, тогда как справедливость способствует их реализации.

Моя позиция состоит в том, что в долгосрочном аспекте справедливость и эффективность совпадают. Это означает, что нарушение справедливости, даже если оно сопровождается видимым временным повышением эффективности, неизбежно повлечет за собой снижение эффективности в дальнейшей перспективе. И такое снижение в дальнейшем может быть весьма драматическим. То есть за временное повышение эффективности ценой нарушения справедливости надо платить. Платить надо не за равенство, как утверждается в обсуждаемом докладе, платить приходится за нарушение справедливости. Эта расплата может откладываться, но, чем дольше она отсрочивается, тем больше в итоге придется заплатить.

Теперь дальше. Размер неравенства важен постольку, поскольку в рамках экономических балансов по социальным группам он предопределяет структуру неравенства. Бессмысленно говорить, что неравенство одного размера лучше или хуже неравенства другого размера, если не говорить о том, какими социально-экономическими свойствами обладает распределение благ, соответствующее тому или иному размеру.

Когда мы подходим к неравенству как к функциональной характеристике состояния общества, оказывается, что обычная оценка общего неравенства без подразделения на структурные компоненты, как мы это делаем, не отражает функциональных свойств. Подразделение на структурные компоненты – на нормальное и избыточное неравенство в нашем определении – эти свойства отражает.

Для того чтобы оценки неравенства что-то объясняли, должна быть выделена часть общего неравенства, отражающая действие продуктивных факторов, и часть, отражающая действие контрпродуктивных факторов. Именно это мы и делаем. То, что это удалось сделать с помощью границы бедности – определенная удача, и это служит подтверждением того, что мы идем по правильному пути.

Медведев В.А. Думаю, что все, что не успел досказать А.Я.Кирута, можно будет включить в стенограмму.