

Концептуальные ловушки фундаментальной экономической теории и методологические ошибки прикладных экономических наук.

Введение

Теоретическая экономическая наука (мировая и национальная) снова оказалась в состоянии глубокого кризиса. Построенная на догмах западных микро- и макромоделей и их синтезе она повторила их ошибки – из нее ушла моральная составляющая, которая была уже доминантной в дорыночных теориях. Поставив во главу угла «человека экономического», абсолютизирующего рациональное поведение в погоне за максимизацией доходов и полезности, экономическая наука отбросила нерыночные категории, которые сложно детерминируются и еще сложнее интегрируются в процесс принятия рациональных решений. Несомненная заслуга современного неоклассического синтеза в том, что в рамках этой абстрактной модели поведения экономического человека можно определить и математически изложить состояние равновесия для тех экономических процессов, в которых экономический субъект занимает одну из рыночных сторон – покупателя или продавца. Однако из современной рыночной доктрины напрочь исчезли мотивации и поведения экономических субъектов нематериального (не денежного) характера.

Среди экономических рыночных категорий нет таких, как социальная справедливость, вдохновение как причина творческого труда, совесть, доверие и разумное воздержание потребностей и т.д. Дальнейшее абстрагирование от этих категорий как параметров принятия экономических решений (как на микро, так и на макроуровне) приводит к дальнейшему нарастанию разрыва между теорией экономических отношений и практикой функционирования реальной экономической системы. Экономическая практика снова многократно опередила экономическую мысль, которая пытается объяснить и прогнозировать законы экономического поведения и развития, использует логичный, рационально понятный, но безнадежно устаревший исследовательский аппарат неоклассической доктрины. Тому виной схоластический подход, когда берется на веру, казалось бы, очевидный, но в корне ошибочный посыл.

О необходимости обновления курса экономической теории

О необходимости обновления курса экономической теории речь идет уже давно. Каждый раз, когда с помощью экономических постулатов и принципов функционирования теоретической экономической системы нельзя объяснить процессы, происходящие в реальной экономике, или принятие решений экономических субъектов. Очевидно, что это процесс неизбежный и до неприличия перманентный. [1]

Вот и в настоящее время все чаще и чаще экономисты-теоретики сталкиваются с диалектическим противоречием между теоретическими моделями мейнстрима и практикой функционирования национальных социально-экономических систем.

Перед тем как перейти к определению инновационных подходов к исследованию «экономической теории» необходимо четко разделить структурные элементы, на которых базируется классическая «хрестоматийная» теория и новых подходах, которые требуется включить в систему оценки для «адаптации» теории к текущему состоянию самой системы.

Концептуальные ловушки прикладного применения основных экономических категорий

1. В основе экономической теории лежит принцип ограниченности ресурсов, один из элементов «проблемы выбора» исходя из которой, и делается вывод о необходимости экономить, читай «рационально использовать». Считается, что общество понимает

ограниченность ресурсов как конечное число элементов, следовательно, при принятии экономических решений принимает ограниченность ресурсов – как систему ограничений модели принятия решений, следовательно, принимает абсолютно рациональные решения с точки зрения оптимальности использования ресурсов. Этому же способствует и долгосрочное равновесие на рынке совершенной конкуренции, где, как известно, достигается оптимум использования ресурсов с нулевой экономической прибылью. На практике же получается ситуация, при которой ограниченность ресурсов влияет на принятие экономических решений, но лишь ограниченность тех ресурсов, в отношении которых лицо, принимающее решения (ЛПР) обладает одним, либо несколькими, либо всем пучком прав собственности. В настоящее время нет исследований или анализа того, сколько процентов населения принимают экономические решения, оптимизирующие использование ресурсов, в отношении которых они не обладают правами собственности, но на наш взгляд, этот процент очень невелик.

Таким образом, речь идет об *абсолютной и относительной ограниченности* ресурсов. Первая реализуется в предмете классической экономической теории, вторая используется в принятии решений экономических субъектов.

Любой здравомыслящий человек понимает, что все экономические ресурсы – являются численно ограниченными величинами, однако он принимает экономически рациональные решения, не имея в голове «глобальную переменную величину запаса» оставшегося в распоряжении человечества количества каждого ресурса, он принимает свои экономически рациональные решения исходя из «локальной величины запаса» экономического ресурса, правами собственности на который он располагает. При этом отдельный рационально мыслящий человек не стремится максимизировать отдачу от ограниченного ресурса в долгосрочном периоде (в течение всего периода полного использования количества ресурса), он решает краткосрочную задачу оптимизации использования располагаемых ресурсов на жестко структурированный отрезок времени (периоды получения перманентного дохода, месяц, год, и т.д.).

Подводя итог незыблемости принципа ограниченности ресурсов, мы вынуждены сделать ремарку о том, что при его использовании в описании теории поведения экономических субъектов мы должны сделать поправку на тот факт, *какая из «ограниченностей имеется в виду (абсолютная или относительная)*.

2. Дефиниция человека как субъекта в экономической теории, и его мотивация.

Со времен А. Смита политическая экономия, а за ней и экономическая теория описывают экономическое поведение человека как – рациональный экономический эгоизм, абстрагируясь от целого пласта человеческого бытия.[2]

С антропологической точки зрения человек – это триединство физического тела, духа и души, кроме того, человек – существо социальное. Отбросив эти состояния, мировая экономическая мысль сконцентрировала свое внимание лишь на физической сущности бытия человека. Именно отсюда вытекает следующий незыблемый принцип экономической теории – принцип безграничности (и принципиальной неудовлетворимости) потребностей человека. То есть в погоне за удовлетворением потребностей создается новый виток потребностей, за ним следующий и т.д.

В математике бесконечность – это число, в экономике «безграничность потребностей» - это условие, которое мало детерминировано и вообще слабо поддается определению. Такой подход имел бы некоторый смысл в том случае, если бы эта бесконечность потребностей выражалась бы бесконечностью существования самого экономического субъекта. А это не так, период жизни любого человека – конечное число, значит и потребностей у него будет конечное число, у кого-то больше, у кого-то – меньше.

С другой стороны, из глубины веков в человеческом сознании культивируется мысль о самоограничении, а стремлении к излишеству – как поведению бесперспективном, греховном. Первой заповедью для человечества было указание на Библейский запрет некоторых из потребностей (не ешьте плодов от дерева познания добра и зла) [3]. В

последующем список таких потребностей значительно расширился, а их потребление стало большим социальным злом.

Поэтому, все более очевидной становится концептуальная ловушка, в которой мы оказались именно на современном этапе развития общественных (в том числе и производственных отношений). [1]

Кроме этого, все потребности, которые детерминированы в курсе экономической теории – это потребности материальные, потребности рационального эгоиста (хомо экономикус). Остальные стороны человеческого бытия отброшены, а, следовательно, не представлены в виде потребностей, детерминирующих поведение субъекта.

К сказанному можно добавить, что из всего человечества лишь примерно десятая его часть приходится на развитые страны, в этих странах в большей или меньшей мере действуют рыночные механизмы, а их жители имеют хотя бы некоторый экономический уровень знаний, лишь некоторые из них могут полностью изложить и применить микроэкономические модели максимизации прибыли и полезности, описывающие поведение рационального «экономического человека». Поведение оставшейся (большей) части населения выходит за рамки этого «рационального алгоритма», так как детерминировано другими, зачастую неэкономическими факторами (интуиция, опыт, вера, обычаи, чувственно-иррациональное поведение и многое другое).

Кроме всего прочего, модель поведения экономического человека не рассматривает динамическое изменение сущности и структуры самого субъекта. Когда удовлетворение текущего набора потребностей изменяет суть мотивации самого человека (см. мой диссер, об актуальности и удовлетворенности). То есть в процессе повторяющегося процесса возникновения, процесса и момента удовлетворения потребностей меняется сам субъект отношений – то есть человек (выполняющий тот или иной набор действий в процессе экономических отношений).

В этом и есть стремление человека к *инновационному развитию*, самосовершенствованию, совершенствованию окружающей среды и собственных отношений.

Вывод здесь можно сделать такой. В современной экономической системе человек, как субъект экономических отношений, вырос из состояния «рационального экономического эгоизма» и сейчас должен быть детерминирован как *«триединный субъект социально-экономических отношений, с ограниченным набором уникальных потребностей действующий в условиях абсолютной ограниченности ресурсов, принимающий ограниченно рациональные решения, используя принцип относительной ограниченности ресурсов»*. В настоящее время даются новые определения для такого человека – «человек социальный», «человек этический» и др. На наш взгляд наиболее подходящим может быть определение «новый человек» или «чувственно-рациональный человек». Объяснением такому выбору может быть попытка определения человека будущего. Это социальный, творческий, разумный, этический, гуманистический, верящий в высший разум, этический индивид.

Для описания мотивации поведения данного индивида необходимо расширить понимание мотивации «хомо экономикус» мейнстримом до модели «чувственно-рационального человека».

3. Проблема выбора, и суть вмененных издержек в экономических системах.

На наш взгляд проблема выбора не утратила и не утратит своей актуальности в инновационной экономической системе. Однако так как усложняется субъект экономических отношений, то усложнится и сам выбор, и выбор альтернативы, и связанные с ней альтернативные издержки.

Поведение нового человека, будет накладывать свой отпечаток всю совокупность и множественность его я: социальное, моральное, экономическое и др., поэтому само понятие «вмененных издержек» уже не укладывается в определение «доход или товар, от которого пришлось отказаться», оно значительно шире – это *изменение внутренней*

структуры и состояния человека в результате альтернативного действия – осуществленного, либо отклоненного. Вмененные издержки дополняются еще и духовно-эмоциональным состоянием, возникающем и модифицируемом в результате производственной, экономической социальной и иной деятельности человека.

4. Субъекты рыночных отношений.

В рыночной экономической модели, на которой построена методология экономической теории, описывается поведение покупателя и продавца. То есть весь спектр социально-рационально-эмоциональных отношений между людьми абстрагировался до товарных отношений, которые строятся между покупателем и продавцом блага. Это абстрагирование объясняется поведение «рационального экономического эгоиста», а объектом отношений является *товар*.

То есть, любая вещь, являющаяся объектом собственности экономического субъекта рассматривается как товар (объект отношений обмена) либо как актив (способный создавать доход – приносить ренту самостоятельно или с совокупности с другими активами). Такой подход к объекту собственности полностью отвечает рыночным принципам поведения покупателя продавца. Однако в собственности любого современного человека есть объекты, которые по разным причинам не примут форму товара, так как их цена (меновая стоимость) значительно ниже «чувственно-эмоциональной оценки» (полезности) данного объекта – это могут быть различные объекты, для каждого они свои, старые фотографии родных, ордена и медали погибшего отца, и другие.

Чем больше объектов собственности, которые владелец исключает из совокупности «товар-активы», тем в меньшей степени он остается «покупателем-продавцом» и в большей степени приближается к определению чувственно-рациональный человек.

Это значит, что, либо мы должны рассматривать все объекты отношений как товар и проецировать на них рыночные отношения (что представляется не верным), либо отказываться от отношений покупателя и продавца (что представляется пока затруднительным), либо расширять суть и формы этих отношений до современного определения чувственно-рационального человека.

Вызывает интерес еще одна сторона отношений «покупатель-продавец», определение субъекта «продавец». Понятно желание неоклассической теории уйти от приоритета производства над обменом, и перейти к оценке внешних отношений типа «покупатель-продавец». Весь спектр производственных отношений был ужат до поведения «продавца». Однако необходимо отметить, что производство и продажа есть суть различных процессов общественного воспроизводства.

Если рассматривать современную экономическую систему, отношения «производитель-продавец» сильно запутаны, и разделяются по «глубине канала распределения». Товар, физически произведенный предприятием, покупается оптовой или франчайзинговой фирмой или фирмой-экспортером, для которого этот товар будет промежуточным. В последующем этот физический товар будет обрастать добавленной стоимостью, и через определенное количество посредников придет к потребителю с новой ценой (первоначальной стоимостью производства и добавленной стоимостью посредников). Чистые отношения «покупатель-продавец» характеризуют последнюю фазу этой цепочки, где покупатель-потребитель товара приобретает его у последнего посредника. Только здесь может действовать (на наш взгляд) правило максимизации полезности, определяющее поведение и цену спроса покупателя, правило оптимального объема производства, то есть равенства предельного дохода и предельных издержек ($MR=MC$), и то лишь в том случае, когда отсутствует монопольная власть, все субъекты руководствуются в своем поведении лишь рациональным началом и отсутствует всякое влияние нерыночных институтов. Что в условиях современной экономической системы – является абстрактно-фантастической нереальностью.

Микроэкономическая «Теория производства» в большей степени описывает поведение

производителя на различных рынках совершенной и несовершенной конкуренции исходя из свободы поведения производителя, известного уровня издержек, стабильно уровня спроса и предпочтения покупателей. Однако если спрос на товар формирует не потребитель этого блага, а фирма-посредник и руководствуется она не максимизацией полезности, а частными экономическими интересами (не всегда максимизирующими прибыль), выходит что спрос на товар для данной фирмы выражается не рыночным законом спроса, сформированного совместным действием эффектов дохода и замещения, а производным спросом последующих фирм-посредников и потребителей данного товара. Этот факт должен значительно усложнить процесс достижения равновесия фирмы на различных рынках совершенной и несовершенной конкуренции.

5. Принцип экономической свободы.

Еще один принцип рыночной экономики – это экономическая свобода рыночных субъектов. То есть хрестоматийно определенная экономическая свобода покупателя – это свободный, собственный выбор что покупать, по какой цене у кого, когда и сколько. А свобода производителя-продавца – это что производить (суть предмета и его свойства), сколько, когда, кому продавать, сколько, по какой цене и когда. Даже беглый взгляд на эту формулировку свобод покупателя и продавца оставляет больше вопросов, чем ответов.

Во-первых, современная экономическая система далека от принципов совершенной конкуренции с ее «стихией рынка и хаосом свободных экономических отношений». Современные экономические системы развиваются на принципах рынка несовершенной конкуренции – олигопольно-монополистических. А, как известно, ограниченное число крупных экономических игроков создает предпосылки для «тайного сговора», то есть, *совместного планирования*. Это значит, что экономические субъекты не свободны в своем поведении и не управляемы «невидимой рукой», они подчиняются логике достигнутых соглашений о *совместной производственно-экономической деятельности*. Получается, что один из видов рыночного хозяйства разрушает главный принцип рынка – принцип свободы. Тем не менее, и в этих условиях рыночный механизм действует, а сама рыночная экономика доказывает собственную состоятельность не один десяток лет.

Во-вторых, из хрестоматийного принципа экономической свободы нет ограничений и исключений свободы поведения экономического субъекта, кроме как случая, когда эти исключения экономически оправданы (максимизируют его целевую функцию в краткосрочном или долгосрочном периоде). Однако, это не так – существует целый ряд устойчивых правил и ограничителей поведения человека (включая аппарат принуждения) не ставших детерминантами рыночного экономического поведения мейнстрима. К ним можно отнести этические нормы и правила, менталитет, неопределенность, асимметрию информации, ограниченную рациональность и др. Эти правила и ограничители называются институтами их изучением занимается новое перспективное направление экономической теории – «новая институциональная экономическая теория».[4]

Заключение

Из указанного выше можно сделать важный вывод – если в своем поведении экономические субъекты не в полной мере свободны и их поведение взаимообусловлено, значит маржинальный математический аппарат экономической теории недостаточен, он требует использования ролевых методов, в частности, *теорию игр*.

Из тех элементов «ядра теории» мейнстрима (современного Экономикс) мы рассмотрели лишь некоторые из них, в границах статьи просто не хватит места критически оценить, определить роль и место важнейших экономических категорий: конкуренция – как движитель рыночного механизма, соотношение рыночного спроса и предложение, неединственность рыночного равновесия, процесс эксплуатации в современных рыночных экономических система. Это будет сделано в последующих работах. Но даже сделанный анализ позволяет констатировать, что фундаментальная экономическая наука переживает свои догматы. Все чаще она не может выполнить свою функцию, как фундаментальной науки – выявление зависимостей, принципов

экономического развития и объективных экономических законов.

Из этого вытекают еще большие проблемы гносеологической функции прикладных экономических наук, использующих экономико-математический аппарат современной экономической теории.

Тем не менее, выход есть. Современная институциональная экономическая теория (речь о ней шла выше), которая с начала 90-х годов прошлого века получила серьезное развитие в России, Франции и США, используя принципы научного плюрализма, сформировала целый ряд направлений – теорий.[4]

Эти теории наполняют и расширяют категориальный аппарат экономической науки, создают гибкие модульные экономические структуры, упрощающие детерминацию большого количества экономических категорий, особенно, для прикладных экономических наук.

Кафедра экономической теории Брестского государственного технического университета призывает всех желающих к широкому обсуждению и совместному научному исследованию современных экономических процессов и отношений, для которых применение аппарата неоклассической экономической теории затруднительно, либо не актуально.

Омельянюк Александр Михайлович УО Брестский государственный технический университет, заведующий кафедрой экономической теории, к.э.н., доцент.

Литература

1. Караваева В.С., Омелянюк А.М. Об обновлении курса экономической теории // Вестник экономической интеграции. 2008. №1.
2. Адам Смит, Исследования о природе и причинах богатства народов, ОГИЗ, Москва, 1935 г., том II, стр. 30, 32.
3. Библия. Книги ветхого завета. М., 1996 г.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2005. – 416с.