

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В НОВЕЙШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ЗАПАДА (НА МАТЕРИАЛЕ ЛЕКЦИЙ НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ)

Худокормов Александр,
экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова

Apstrakt: *U radu se preko analize inauguracionih predavanja dobitnika Nobelove nagrade za ekonomiju objašnjavaju osnovne tendencije savremene Zapadne ekonomske misli. Analiziraju se njihovo brojevo i učestvo s aspekta nacionalne i teorijske pripadnosti (pojedinom ekonomskom pravcu). Ističe se dominacija američkih ekonomskih teoretičara, promjene u predmetu (uloga čovjeka u ekonomiji) i metodologiji istraživanja (uvažavanje neekonomskih faktora u ekonomiji), kao i značaj primjene matematike. Poređuje se uticaj pojedinih ekonomskih pravaca u savremenoj ekonomskoj teoriji Zapada.*

Ключные слова: *ekonomska teorija, škole ekonomske ekonomske teorije.*

Abstract: *This scientific work explains basic tendencies of contemporary Western economic thought by using analysis of inaugural lectures of the Nobel Prizewinners in Economics. Their number and input from the aspect of national and theoretic affiliation (to a certain economic course) are being analyzed. Domination of the American economic theoreticians, change in topic (role of a man in economy) and methodology of research (recognition of non-economic factors in economy), as well as significance of applying mathematics are being emphasized. Influence of certain economic courses on contemporary economic theory of the West is being compared.*

Key Words: *Economics, Schools of Economic Thought.*

JEL clasification: B 00; B 31; Original scientific paper; Recived: December 23, 2006

Чтобы ответить на вопрос, каковы тенденции развития западной экономической теории, следует обобщить гигантский объем литературы, неподъемный для отдельного исследователя и даже большого научного коллектива. Невольно приходится ограничить себя изучением какого-нибудь среза, какой-то выборки из трудов ведущих западных экономистов.

В нашем случае таким срезом (выборкой) является изучение инаугурационных лекций нобелевских лауреатов-экономистов.

1. Теоретическое доминирование США

Нобелевские премии присуждаются экономистам с 1969 г., т.е. уже 37 лет. За это время лауреатами стали 58 исследователей (подсчет проведен до декабря 2006 г.). Накоплен изрядный историко-экономический материал, который требует обобщения. Конечно, история присуждения Нобелевских премий по экономике отражает новейшую историю экономических учений лишь косвенным образом, высвечивает ее не непос-

редственно, а через отражение такого не всегда надежного зеркала, как решение Нобелевского комитета. Последний же состоит из людей со своими пристрастиями и предрасположениями. И все же нельзя не учитывать, что присуждение Нобелевской премии означает для всего экономического сообщества факт всемирного признания заслуг того или иного ученого. Следовательно, практика присуждения премий может рассматриваться в качестве немаловажного историко-экономического источника. Сама эта практика нашла отражение в таблице № 1, которую мы постарались сделать максимально информативной (помещена в виде приложения).

Первый вывод, который следует из наших наблюдений, заключается в том, что центр разработки теоретико-экономических инноваций в последнее десятилетие окончательно переместился в Соединенные Штаты. В экономической теории установилось национальное доминирование США.

Зададимся вопросом: в какой стране жили наиболее влиятельные западные экономисты вплоть до окончания II мировой войны? Ответ будет однозначным – в Великобритании. Для доказательства достаточно привести цепочку, связывающую воедино «властителей дум» в экономической теории с середины XVII по середину XX вв.

Данная цепочка выглядит так:

В. Петти -> А. Смит -> Д. Рикардо -> Дж. Ст. Милль -> А. Маршалл -> Дж. М. Кейнс.

Ни одна другая страна не может похвалиться плеядой экономистов такого влия-

ния и масштаба. Даже «французская цепочка» П. Бугильбер -> Ф. Кенэ -> О. Курно -> О. Вальрас заметно уступает в этом плане английской. Экономическое первенство Великобритании прекратилось еще в конце XIX в. Теоретическое первенство продлилось еще почти полвека, что еще раз напоминает, с одной стороны, о существовании «земных корней» истории экономических учений, а с другой стороны, о недопустимости истолкования связи между экономической практикой и теорией в духе вульгарного экономического материализма.

Что же касается США, то еще век назад эта страна была глубокой «теоретической провинцией». Первым действительно влиятельным американским экономистом (при всей специфике его научной позиции) стал один из завершителей маржиналистской революции Джон Бейтс Кларк, работавший на рубеже XIX и XX столетий. Ныне это звучит весьма странно, но является фактом: вплоть до начала XX в. ведущие американские экономисты стремились завершить свое образование в Европе. Европа была наставницей, а Северная Америка – ученицей.

Ныне положение изменилось: из 58 Лауреатов, получивших Нобелевские премии по экономике, 39 являются гражданами США и еще один экономист (Роберт Ауманн) имеет двойное гражданство США и Израиля. При этом, как показывает следующая таблица, доля граждан США среди нобелевских лауреатов-экономистов из десятилетия в десятилетие возрастает.

Таблица 2 : Доля граждан США в общей численности лауреатов Нобелевской премии по экономике

Период наблюдения	Общее число Лауреатов Нобелевской премии по экономике	В том числе граждан США
1969 – 1979 гг.	17	8 (47%)
1980 – 1989 гг.	10	7 (70%)
1990 – 1999 гг.	17	13 (76%)
2000 – 2006 гг.	14	12 (86%)
Всего за период присуждения премии	58	40 (70%)

Таблица 3 : Численность и удельный вес граждан США – бывших эмигрантов в общей численности американских граждан – лауреатов Нобелевской премии по экономике

Период наблюдения	Всего лауреатов Нобелевской премии по экономике – граждан США	В том числе бывших эмигрантов	
		Общая численность	Примерный процент от числа лауреатов – граждан США
1969 – 1979 гг.	8	3	38 %
1980 – 1989 гг.	7	2	29 %
1990 – 1999 гг.	13	1	8 %
2000 – 2006 гг.	12	1	8 %
За весь период присуждения премий	40	7	18 %

Другие страны имеют среди Нобелевских лауреатов по экономике намного более скромное представительство: Великобритания – 7 Лауреатов, Норвегия – 3, Швеция – 2, Голландия, Австрия, Россия, Франция и Индия – по одному Лауреату, и, наконец, Израиль представлен уже упоминавшимся Робертом Ауманном (двойное гражданство с США).

На первых порах мощнейшим фактором доминирования Соединенных Штатов в теории являлся фактор интеллектуальной эмиграции. Уже в 1920-е гг., привлеченные лучшими условиями труда и жизни, в США переехали уроженец г. Пинска Саймон (Симон) Кузнец и бывший петербуржец Василий Леонтьев; в конце 1930 – начале 1940-х гг. под давлением фашизации Западной Европы здесь оказались итальянец Франко Модильяни, бывший подданный Нидерландов Тьяллинг Купманс многолетний житель Парижа – Д. Канеман. После II мировой войны в США эмигрируют Жерар Дебре (страна исхода – Франция) и уроженец г. Будапешта (Венгрия) Джон Харшаньи.

Если принять во внимание общую численность граждан США – лауреатов по экономике и удельный вес среди них бывших эмигрантов¹, официально принявших аме-

¹ В состав бывших эмигрантов мы не включили лауреатов – граждан США, родившихся в англоязычных провинциях Канады, т.е. Уильяма Викри (премия 1996 г.) и Роберта Манделла (премия 1999 г.). Благодаря прозрачным границам между США и Канадой, эти ученые всю научную карьеру,

американское гражданство, результатом окажется заметное снижение доли последних (См. таблицу № 3).

Даже если учесть, что подданные Великобритании Рональд Коуз (премия 1991 г.) и Клив Гранжер (премия 2003 г.), а также норвежец Финн Кидлэнд (премия 2004 г.) много лет и даже десятилетий являлись членами научного сообщества США, т.е. жили и работали в этой стране, то и тогда доля эмигрантов среди лауреатов Нобелевской премии по экономике в 1990 – 2006 гг. окажется заметно меньше по сравнению с соответствующей долей в 1969 – 1989 гг.

Таким образом, состав Нобелевских лауреатов по экономике не только во все возрастающей степени «американизируется», но и по отношению к населению США все более «интериоризируется», то есть популяется во все большей доле «природными» (автохтонными) гражданами этой страны. Сказывается, видимо, повышенное внимание, уделяемое государством и гражданским обществом США сфере образования и науке в целом, в приложении к экономике – в частности. Среди мирового сообщества, включая обучение в высшей школе, вершили, находясь внутри научного сообщества Соединенных Штатов. Как видно из таблицы, в первые периоды наблюдений доля лауреатов-эмигрантов примерно вдвое превышала средний показатель за весь период присуждения премий по экономике (соответственно 38 % и 29 % против 18 % в среднем), тогда как на последних отрезках времени эта доля была более, чем вдвое ниже указанного среднего уровня (8 % против тех же 18 %).

Таблица 4 : Принадлежность лауреатов Нобелевской премии по экономике к ведущим направлениям и школам экономической теории Запада

<i>Институционализм</i>	<i>Неоинституционализм</i>	<i>Современное кейнсианство</i>
<p>Я. Тинберген (1969) Г. Мюрдаль (1974) А. Сен (1998)</p>	<p>Теория транзакционных издержек и прав собственности. Р. Коуз (1991) Экономический империализм. Дж. Стиглер (1982). Г. Беккер (1992) Теория общественного выбора. Дж. Бьюкенен (1986) Новая экономическая история. Д. Норт, Р. Фогель (1993)</p>	<p>Неоклассический синтез (макротеория): П. Самуэльсон (1970) Дж. Хикс (1972) Л. Клейн (1980) Дж. Тобин (1981) Р. Стоун (1984) Ф. Модильяни (1985)</p> <p>«Новое кейнсианство». Теория «ограниченной рациональности». Г. Саймон (1977) Концепции «асимметрии информации». Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стиглиц (2001)</p>
<i>Стокгольмская школа</i>	<i>Современная неоклассическая теория</i>	<i>Неоавстрийская школа</i>
<p>Г. Мюрдаль (1974) Б. Улин (1976)</p>	<p>Макротеория Монетаризм: М. Фридмен (1976) Р. Манделл (1999) Ближайший союзник – Э. Фелпс (2006) Новая классическая теория. Школа «рациональных ожиданий»: Р. Лукас (1985) Ф. Кидлэнд, Э. Прескотт (2004) Микротеория Теория цены и стоимости: П. Самуэльсон (1970) Дж. Хикс (1972) Теории благосостояния и общего рыночного равновесия: К. Эрроу (1972) Ж. Дебрё (1983) М. Алле (1988) Теории роста: Дж. Мид (1977) Р. Солоу (1987)</p>	<p>Ф. Хайек (1974)</p>

ва ученых-экономистов множится влияние «властителей дум», связанных узами гражданства с Соединенными Штатами.

Лидерство страны в получении Нобелевских премий само по себе поднимает международный престиж страны. Но лидерство по Нобелевским премиям в экономике, кроме всего прочего, обязательно включает момент национального идеологического влияния и тем отличается от лидерства в области физики, химии, биологии и от первенства в числе медалей на Олимпийских играх. По существу, речь идет о еще одном проявлении «мягкой силы»², которое наряду с «силами» иного рода обуславливает доминирование США в современном мире.

2. Представительство экономических течений и школ в среде Нобелевских лауреатов по экономике

Весьма содержательной является также проблема тематического разнообразия нобелевских лауреатов по экономике. В первые годы в составе лауреатов преобладали кейнсианцы – сторонники неокласси-

2 Разделение факторов глобального влияния на «мягкую» и «грубую» силу представил известный японский экономист Хейдзо Такэнака. В книге с характерным названием «Вставай, Япония!» (Токио, 2001) Х. Такэнака утверждает, что, обладая «грубой силой» (экономической и военной), США стали в XX веке мировым гегемоном. Но в новом столетии имидж США все более определяется наличием «мягкой силы», т.е. глобальными информационными и иными возможностями, позволяющими «устанавливать международные правила» и «вдохновлять мир». Проявления «мягкой силы» усматриваются Х. Такэнакой в сфере информации (широкие возможности пропагандировать свои ценности, свои взгляды на события в мире и т.д.), в силе интеллекта (лидерами нового мира становятся люди, обучавшиеся в американских университетах), в профессиональной силе (на международной арене работает множество американцев). (См. подробнее: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. IV / Отв. ред. Ю. Я. Ольсевич. М. Мысль. 2004. с. 840 – 841). Думается, что влияние, которым обладают в современном мире американские ученые-экономисты, умножает и информационную, и интеллектуальную, и профессиональную составляющую глобальной «мягкой силы» Соединенных Штатов Америки.

ческого синтеза: Пол Самуэльсон (премия 1970 г.) и Джон Хикс (премия 1972 г.). Присуждением премии лидеру неонавстрийской школы Фридриху фон Хайеку (1974 г.) и основоположнику современного монетаризма Милтону Фридмену (1976 г.) Нобелевский комитет обозначил начало неоконсервативного поворота в мировой экономической теории. В первой половине 1980-х гг. среди Нобелевских лауреатов-экономистов абсолютно преобладали последователи кейнсианского учения: Лоренс Клейн (1980 г.), Джеймс Тобин (1981 г.), Ричард Стоун (1984 г.), Франко Модильяни (1985 г.). И это в то время, когда в экономической литературе Запада возобладала в основном антикейнсианские мотивы, а ведущие модели экономической политики (тэтчеризм, рейганомика) опирались на теории, альтернативные кейнсианству.

Впрочем, естественно, что практика присуждения Нобелевских премий отражает эволюцию экономических теорий с некоторым запаздыванием. Ведь премии присуждаются ведущим экономистам за открытия, сделанные в прошлом, иногда весьма далеко. И все же вопрос «За что дают Нобелевскую премию в экономике?» для историка-экономиста не является беспочвенным: сама тематика работ Нобелевских лауреатов, а, значит, и содержание их инаугурационных лекций отражает, хотя и с некоторым запаздыванием, теоретическую «моду», характерную для мирового научного сообщества в тот или иной период времени.

В данную таблицу попали лишь те Нобелевские лауреаты-экономисты, что работали в сфере «высокой теории». Творчество экономистов-прикладников в ней отражения не получило. Это во-первых. Во-вторых, наследие некоторых ученых-экономистов не может быть отнесено однозначно к какому-то единственному течению. Так, А. Сен трудится в области теории благосостояния, традиционной для неоклассической микроэкономики, но он применяет к данной теории этический подход (оценивает ту или иную ситуацию с позиций справедливости и равенства), что в целом типично для ин-

ституциональной теории вебленовского типа. В свою очередь Т. Мюрдаль начинал как ведущий теоретик Стокгольмской школы – предшественницы кейнсианства, но в послевоенные десятилетия также эволюционировал в сторону институционализма. И, наконец, главные теоретики «неоклассического синтеза» П. Самуэльсон и Дж. Хикс, опирающиеся в макроэкономике на учение кейнсианства, в сфере микротехории выступают как лидеры в разработке неоклассической теории ценности и цены.

3. Микро- и макроэкономика

Из приведенной таблицы, в частности, видно, что 1990-е гг. отмечены взрывом интереса научной общественности к новой институциональной теории: в 1991-1993 гг. сразу четверо ведущих теоретиков неoinституционализма (Р. Коуз, Г. Беккер, Д. Норт и Р. Фогель) стали лауреатами Нобелевской премии. Если учесть, что до этого рубежа Нобелевскую премию получили один из инициаторов научной программы «экономического империализма» Дж. Стиглер (1982) и главный разработчик теории общественного выбора Дж. Бьюкенен (1986), неизбежен вывод, что новейшее течение мировой экономической мысли – неoinституционализм – уже к концу прошлого столетия обрел всеобщее признание и постепенно вошел в качестве составной части в основное ядро (мейнстрим) экономической теории Запада.

Институционализм серьезно изменил содержание *мейнстрима*, введя в его состав принципиально новые категории: транзакционных издержек, прав собственности, оппортунистического поведения, сети контрактов и др. Но вместе с тем изменилась и сама структура экономической теории. Место двухзвенной цепочки, основанной на противопоставлении соотносительных понятий микро- и микротехории, заняла более длинная четырехзвенная цепь:

Микроэкономика <- микроэкономика <-> макроэкономика -> макроэкономика

Особенно тщательно была разработана микроэкономическая теория. Суть ее состоит в попытках ученых-экономистов разобраться во внутреннем содержании таких важнейших субъектов рынка как фирма, домохозяйство (семья), государство.

Прежняя микротехория рассматривала их экономическое поведение как поведение целостных хозяйственных единиц, сосредоточивала внимание на изучении внешних для них экономических связей. Микроэкономическая теория называется так потому, что пытается заглянуть не вовне, а внутрь ведущих субъектов рыночной экономики, ее предмет – отношения, складывающиеся внутри фирмы, домохозяйства, государственного аппарата и т. д.

По общему согласию, датой рождения неoinституционализма и микроэкономической теории считается 1937 год, когда Р. Коуз опубликовал программную статью «Природа фирмы». Здесь будущий Нобелевский лауреат отвечает на вопрос: почему существует фирма, если налицо такая эффективная саморегулирующаяся система как рынок. Ответ Коуза звучит так: фирма существует, чтобы экономить транзакционные издержки, т. е. издержки по заключению сделок. Второй классической работой Коуза стала обширная статья 1960 года «Проблема социальных издержек», где изложена важнейшая теорема, названная впоследствии его именем³.

В 1970-х гг. последователи Р. Коуза американские экономисты А. Алчиан, Г. Демсец, а также Ч. Меклинг и М. Дженсен опубликовали ряд классических статей, посвященных структуре фирмы, где выдвинули так называемый «контрактный принцип»: фирма представляет собой инструмент экономики транзакционных издержек (по Коузу) и это правильно. Но фирма не командный монолит, управляемый из единого центра, как считал Коуз, а система межличностных контрактов. Одним из лучших средств экономики транзакционных издержек выступает «зонтичный контракт»: участники фир-

3 См. подробнее: История экономических учений (современный этап). Учебник / под ред. А. Г. Худокормова. М.: Инфра-М, 1999. с. 205-209.

мы освобождены от издержек заключения соглашений друг с другом, но делают это через «центрального агента» (управляющего). Подход к фирме как к подвижной «сети контрактов» позволил провести сравнительный анализ достоинств и недостатков различных сочетаний «пучка правомочий», и связанных этим различных форм фирмы – от частной индивидуальной, до коллективно-кооперативной, акционерной и, наконец, государственной⁴.

Приведем принципиально важную цитату, взятую из Нобелевской лекции Рональда Коуза (9 декабря 1991 г.): «Объектом изучения (в рамках традиционной теории – авт.) выступает система, которая существует в воображении экономистов, а не в реальной жизни. Поэтому результат подобных исследований я назвал «экономикой классной доски». Фирма и рынок появляются в них лишь в виде терминов, которым, однако, недостает содержания. В преобладающей части экономической теории фирма часто описывается как «черный ящик». Заслуга ученых, работающих в сфере микроэкономической теории, как раз и состоит в плодотворных попытках заглянуть внутрь «черного ящика».

Сказанное прямо относится к видному американскому экономисту Гэри Беккеру, получившему Нобелевский приз год спустя после Р. Коуза (в 1993 г.). Рассмотрим в качестве примера фундаментальный труд Беккера – «Трактат о семье» (1981). Домашнее хозяйство (а именно данный «черный ящик» исследует здесь автор) представлено как некая фабрика, затратами которой являются денежные доходы членов семьи, а главное – человеческое время. Что же касается «выпуска», то им в данном случае выступают такие ценности как вкусный обед, чистая комната, воспитанный ребенок и т.д.

«Экономический поход» к внутрисемейным отношениям позволяет Беккеру обосновать ряд нетривиальных выводов. Своеобразное объяснение получает, в частности, факт резкого понижения уровня рождаемости в экономически развитых странах.

Дети рассматриваются Беккером как блага длительного пользования, приносящие по преимуществу моральное удовлетворение. Их воспитание требует повышенного вложения денег и внимания ближайших родственников. Доходы семей в высокоразвитых странах в среднем непрерывно растут. Почему же тогда падает рождаемость? Потому, отвечает Беккер, что в еще большей степени дорожает такой ресурс как человеческое время. Эффект вздорожания ресурсов пересиливает эффект дохода. «Дороговизна» времени, пишет по этому поводу Г. Беккер, повышает затраты на детей и, таким образом, уменьшает на них спрос⁵.

Неоинституционалисты и первый среди них – Г. Беккер – используют аппарат экономической теории (понятия максимизации, эффективности, равновесия) для изучения как собственно рыночных, так и внерыночных явлений. В трудах самого Г. Беккера предметом исследования становятся расовая дискриминация, преступность, охрана здоровья, образование. Интервенция сравнительного анализа предельных затрат и выгод в приложении к смежным проблемам, являвшимся предметом анализа других общественных наук, получила в истории экономических учений наименование «экономического империализма». В приложении к внутрисемейным отношениям, составлявшим ранее предмет социологии, программа «экономического империализма» сформулирована Беккером следующим образом: «Исходным пунктом моего анализа является предположение, что при решении вопросов, заключить ли брак, иметь ли детей, развестись или нет, мужчины и женщины пытаются максимизировать полезность, сравнивая выгоды и издержки»⁶. В любом случае, утверждает Беккер, люди в семье принимают решение, чтобы повысить свое благосостояние. Поэтому «чем богаче супружеская пара, тем меньше вероятность ее распада... Богатые пары получают максимум полезности при сохранении брака, тогда как многие бедные пары – нет. Скажем, бедная женщина, верно, не раз задава-

4 См. подробнее: История экономических учений (современный этап). Учебник / под ред. А. Г. Худокормова. М.: Инфра-М, 1999. с. 209 – 214.

5 Мировая экономическая мысль. Т. 5. Кн. 1. с. 698.

6 Там же. с. 697.

лась вопросом: зачем ей нужен муж безработный? Эмпирические данные по многим странам показывают, что браки среди богатых гораздо устойчивее⁷.

Итак, на первом месте у каждого члена семьи стоят интересы собственного благосостояния. Но ведь и благосостояние можно понимать по-разному. Как установил Г. Беккер на брачном рынке, мужчины с большей вероятностью выберут жену, одинаковую по расовому признаку, социальному происхождению, умственному развитию, образованию. Но по такому показателю как личный денежный доход мужчины предпочитают жениться «вниз». Следовательно, благосостояние – это не только прямая денежная выгода, но еще и моральное удовлетворение для супруга от экономического доминирования в семье. Получается, что если жена начинает зарабатывать больше мужа, вероятность развода возрастает.

Г. Беккер вместе с еще одним Нобелевским лауреатом Теодором Шульцем (премия 1979 г.) является наиболее видным автором теории «человеческого капитала». В рамках этой концепции ими разрешён важнейший теоретический вопрос о целесообразности инвестиций в развитие человеческих способностей и дарований, в частности, денежных вложений семьи в получение детьми высшего образования. В рамках классической модели, предложенной Беккером в книге «Человеческий капитал» (1964), продемонстрировано, что лица, получающие высшее образование, только на первых порах (пока они обучаются в колледже) проигрывают в денежных доходах индивидам, решившим ограничиваться средним образованием. Этот временный проигрыш состоит не только из платы за обучение, но также из недополученного заработка, который студент ВУЗа мог бы иметь, если бы сразу после школы вышел на работу. Однако генеральное преимущество в доходах у лиц с высшим образованием, полученных за весь жизненный цикл, с лихвой перекрывает первоначальные потери. По подсчетам Беккера, в американском обществе инвестиции в человеческий капитал (образование) дают

⁷ Там же.

отдачу на уровне примерно 12 %, так что их эффективность выше, чем у большинства альтернативных вложений. Таким образом, в условиях США семьи, стремящиеся дать детям высшее образование, ведут себя в высшей степени рационально.

Данный вывод подтвержден и в Нобелевской лекции Г. Беккера: «Им (родителям – А. Г. Худокормов) выгоднее финансировать образование своих детей, так как это принесет больший доход, чем проценты по сбережениям. Они могут косвенным образом обеспечить свою старость, инвестируя средства в детей, а затем, в старости, сократив наследство»⁸. Таким образом, инвестируя в образование младших членов семьи, индивид максимизирует не только будущее благосостояние своих чад, но и свое собственное.

Завершая тему микроэкономики, обратим внимание на исследование главы Вирджинской школы, лауреата Нобелевской премии 1986 г. Джеймса Бьюкенена, приоткрывшего для нас «черный ящик» государственной машины, сосредоточив анализ на взаимоотношениях внутри государственного аппарата. Методология Дж. Бьюкенена близка методологии Г. Беккера: тот же критерий максимизации полезности прилагается им к сфере государственной власти. Как выражается сам Дж. Бьюкенен, «индивид, который выбирает между яблоками и апельсинами, остается тем же самым человеком, который делает выбор между рычагами, обозначенными «кандидат А» и «кандидат Б»⁹.

Любопытно, что своим дальним предшественником Дж. Бьюкенен объявляет шведа Кнута Викселля; в диссертации шведского экономиста «Исследования в области финансовой теории», Бьюкенен обнаруживает близкие себе базовые теоретические принципы: методологический индивидуализм, принцип *homo economicus* (человека экономического, т.е. индивида, постоянно соизмеряющего затраты и выгоды) и, наконец, подход к политике как к сфере обмена¹⁰.

⁸ Мировая экономическая мысль. Т. 5. Кн. 1. с. 700.

⁹ Там же с. 564.

¹⁰ В Нобелевской лекции Дж. Бьюкенена читаем: «Политика – это структура сложного обмена между

Что такое государство? Согласно Бьюкенену это, кроме всего прочего, совокупность государственных чиновников, стремящихся в первую очередь к максимизации собственного благосостояния и действующих во благо общества лишь в тех случаях, когда это не препятствует достижению их основной цели. Сфера политической деятельности является «сферой обмена» потому, что здесь государственные деятели выступают с политическими обещаниями, обменивая их на голоса избирателей. Подход Дж. Бьюкенена разделяется отнюдь не всеми. Тем не менее на его базе получили научную интерпретацию многие не изученные ранее явления: например, «политическая рента», которую чиновники разнообразных уровней извлекают из своего положения; «логроллинг» или его частный случай – «бочонок с салом» - словом, феномены, в которых отражается практика продвижения через демократические институты «нужных» законов путем взаимной поддержки и торговли голосами¹¹.

С помощью нового подхода Дж. Бьюкенен объясняет также ряд парадоксов из практики лоббирования в США. Смысл лоббирования заключается в том, что концентрированный интерес немногих (лоббистов) побеждает разпыленные интересы большинства. Поэтому влияние групп с особыми интересами гораздо больше доли их голосов; ведь выгоду при прохождении нужного законопроекта получает узкая группировка, а издержки распределяются на всё общество.

Влияние концентрированных интересов лоббистов объясняет, почему государство в индивидуальными, структура, в которой индивиды стремятся коллективно обеспечить свои собственные, частным образом определенные цели, которые нельзя реализовать посредством простых рыночных обменов». (Мировая экономическая мысль. Т. 5. Кн. 1. с. 566).

11 «Логроллинг» - от англ. Logrolling – «перекатывание бревна». Имеется в виду практика многократного «перекатывания» проекта закона от одной группы депутатов к другой с целью внесения поправок, обеспечивающих нужное количество голосов в поддержку; «бочонок с салом» - типичная форма логроллинга: чтобы проект закона (бочонок) «всплыл» (получил нужное количество голосов), в него добавляют все новые предложения («сало»), не редко слабо связанные с первоначальным законодательным проектом.

США защищает в основном старые отрасли (автомобильную, сталелитейную), а не молодые. При этом льготы гораздо чаще представляются отраслям, сконцентрированным в одном районе, чем разпыленным по всей стране (классический пример – Детройт, столица штата Мичиган, где расположены заводы «большой автомобильной тройки» (Дженерал Моторс, Форд и Крайслер)).

Наряду с микроэкономикой в последние десятилетия все больше сторонников приобретает макроэкономика, разработчики которой стремятся обогатить подход с позиции целостности анализом общественных институтов.

Традиционная макроэкономика, дававшая обзор национальных хозяйств, как говорится, с высоты птичьего полета, никогда не интересовалась институциональной структурой общества; в центре ее внимания находились агрегированные (лишенные социальной и исторической определенности) величины: совокупный доход, совокупный спрос, совокупные сбережения, потребление и т.д.

Лауреаты 1994 г., получившие Нобелевскую премию совместно, Дуглас Норт и Роберт Фогель, обогатили методологию целостности (холизма) анализом институтов, взятых в их временной, исторической определенности. Критикуя неоклассическую теорию в целом, как доминирующую часть послевоенного мейнстрима, Дуглас Норт в Нобелевской лекции (9 декабря 1993 г.) заявил, что эта теория «является неподходящим средством для анализа политики и выработки рекомендаций, стимулирующих экономический рост и развитие... Она, продолжал далее Д. Норт, содержит два ошибочных допущения: согласно первому, никакого значения не имеют институты, согласно второму, никакой роли не играет время»¹².

12 Мировая экономическая мысль. Т. 5. Кн. 1. с. 707 – 708. говоря об игнорировании фактора времени, . Норт имел в виду, очевидно, фактор исторической изменчивости, поскольку учение о дифференциации экономического поведения субъектов рынка в «кратком» и «долгом» периодах имелось уже у А. Маршалла.

Классической публикацией, ставящей на первое место исследование исторической изменчивости институциональной структуры общества, является программная статья Д. Норты «Институты и экономический рост: историческое введение», где дан сравнительный анализ хозяйственной и социальной истории Англии и Испании XVI-XVIII вв. Норт доказывает, что противодействие дворянства и купечества произволу королевской власти привело в Англию к раннему упрочению института частной собственности. Точно так же создание Банка Англии (1654г.) стало подлинной финансовой революцией, так как привело к резкому сокращению трансакционных издержек в обращении. Кроме этого в политической сфере решающим институциональным изменением стало возникновение правомочного парламента и ответственного перед ним правительства. Все эти институциональные сдвиги вкупе с колониальной экспансией и военными успехами способствовали превращению Англии в ведущую промышленную державу мира. И, напротив, средневековая институциональная застойность обусловила общую экономическую отсталость Испании в Новое время.

Решающим фактором экономической эволюции Д. Норт считает фактор, обозначенный им как *path dependence* (т.е. зависимость той или иной страны от пройденного исторического пути). В силу фундаментальных различий данного фактора в метрополиях совершенно различная ситуация сложилась в американских колониях Англии и Испании. Д. Норт пишет, что контраст между историями Северной и Южной Америки дает, вероятно, наилучший пример того, к каким последствиям для политического и экономического развития приводит различие путей институциональной эволюции¹³. Институциональный подход порывает таким образом с социальной и исторической стерильностью традиционного макроанализа. Новая институциональная теория в лице Р. Коуза, Г. Беккера, Дж. Бьюкенена, Д. Норты и др. преодолевает многие ограничения, присущие традиционной теории Запада, она

распространяет принципы социально-исторического анализа на те сферы, которые раньше считались полем исследований для марксизма и «старого» институционализма.

4. Behavioral Economics (поведенческая экономическая теория)

Сдвиги в экономической теории не ограничиваются изменением ее структуры. Существенные изменения происходят и на прежних теоретических площадках, внутри самой микро- и макротейории.

Весьма заметными, в частности, выглядят перемены в микроэкономическом анализе. 1970-1980-х гг. здесь зародилась, а ныне стала общеизвестной прямая альтернатива традиционной неоклассической микроэкономики в лице «*behavioral economics*», т.е. поведенческой экономической теории. Основоположником данной концепции является американский экономист, Нобелевский лауреат Герберт Саймон. В инаугурационной Нобелевской лекции (8 декабря 1977г.) Г. Саймон атакует прежде всего теоретические предпосылки традиционной маржиналистской микротейории: предположения о совершенной (абсолютной) рациональности экономических субъектов, о совершенной информации, абсолютной текучести (подвижности) факторов производства. Хорошо известно, что в классическом эссе 1953г. лидер современного монетаризма и неоконсерватизма М. Фридмен защищал указанные предпосылки на том основании, что исходные микроосновы модели не обязаны верифицироваться опытом; практической проверке подлежат лишь предсказания теории, выведенной из данных предпосылок. Если практика подтверждает их реалистичность, реалистичной считается теория, породившая адекватные прогнозы, а вместе с ней и абстрактные предпосылки, на которых она строится, пусть даже эти последние не согласуются с непосредственно наблюдаемой действительностью¹⁴.

¹³ Thesis 1993. Т. I, выпуск 2. с 88.

¹⁴ См. подробнее: Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // Thesis. 1994. Т. 2. вып. 4. с. 20-52.

Г. Саймон решительно возражает Фридену (он, в частности, указывает, что согласно фридменовскому подходу, «единственным правомерным шагом объявлялась верификация этих (исходных – авт.) гипотез достаточной точностью прогнозов на макроуровне. Это было бы так, – продолжает Г. Саймон, – если бы мы не обладали микроскопами, отсутствие которых делает невозможным прямое наблюдение за поведением на микроуровне. Между тем такие микроскопы у нас есть. Существует множество методов, благодаря которым мы имеем возможность секунда за секундой наблюдать за поведением в процессе принятия решений»¹⁵. Среди указанных относительно надежных методов наблюдения Саймон называет, во-первых, лабораторные и полевые исследования психологов, опровергающие выводы традиционной микротехории о том, что в условиях относительно простого выбора люди ведут себя исключительно рационально, т.е. стремятся к максимизации ожидаемой полезности. На самом деле, как показывают исследования психологов (Г. Саймон ссылается здесь на работы американских авторов Д. Канемана и А. Тверски), индивиды «даже не ведут себя так, как будто осуществляют эти вычисления, что напрямую опровергает положения неоклассической теории»¹⁶.

Во-вторых, Саймон ссылается на собственные исследования, направленные на изучения микропроцессов, протекающих в рамках принятия решений. В книге «Решение человеческих проблем» (1987 г.), написанной им в соавторстве с А. Ньюэллом, доказывалось, что «критерии разумной достаточности останавливают ... процесс сразу же, как только обнаруживаются удовлетворительные (а вовсе не оптимальные, как считали неоклассики – авт.) ... решения»¹⁷. Очевидно, указывает далее Саймон, что и в данном случае экономические субъекты руководствуются принципом ограниченной, но никак не абсолютной, или совершенной рациональности.

В-третьих, концепция абсолютной рациональности индивидов и подобные ей отвлеченные предпосылки традиционной микротехории опровергаются многочисленными эмпирическими наблюдениями – case studies – за процессами принятия решений внутри деловых организаций. Хотя данные этих наблюдений с трудом поддаются обобщению, они показывают, что разные организации используют для принятия решений весьма специфические процедуры, которые могут различаться и внутри отдельно взятой организации в зависимости от ситуации, с которой она столкнулась.

Все это доказывает, отмечает Саймон, что классическая теория фирмы, основанная на предпосылке совершенной рациональности, должна быть заменена альтернативной поведенческой теорией фирмы, базовыми характеристиками которой выступают избирательный поиск и ориентация на принцип разумной достаточности. По мнению Г. Саймона, разработка теории фирмы, альтернативной традиционной неоклассике, уже начата работе Р. Сайерта и Дж. Марча о незапрограммированных стратегических решениях, принимаемых в различных компаниях («Поведенческая теория фирмы» (1963); в труде У. Баумоля «Деловое поведение: стоимость и рост» (1959), содержащем концепцию максимизации фирмой продаж при ограничениях на прибыль. В этом же направлении развиваются исследования фирм, определяющих свои цели в терминах максимизации темпов роста (Ф. Маррис), модели выполнения поставленных фирмой целей Р. Размера, адаптивного обучения Р. Сайерта и М. ДеГроота, эволюционные модели Р. Нельсона и С. Уинтера, теории Я. Корнаи, О. Уильямсона, Х. Лейбенштейна и др.¹⁸.

Формирующая теория фирмы, основанная на поведенческой экономической доктрине, предстает, таким образом, как нечто гетерогенное, разнородное. Однако, согласно Г. Саймону, теории, входящие в ее состав, характеризуются некоторыми общими признаками: во-первых, все они «так или иначе отказываются от классического предположения о совершенной рациональ-

15 Мировая экономическая мысль. Т. V. кн. 1. с. 325.

16 Мировая экономическая мысль. Т. V. кн. 1. с. 345.

17 Там же. с. 346.

18 Там же. с. 348

ности процессов принятия организационных решений»; во-вторых, большинство из них отрицает принцип максимизации полезности в ближайшей перспективе и заменяет его допущением о том, что цели определяются контрольными цифрами (следовательно, все упомянутые выше теории – в большей или меньшей степени – «являются теориями выполнения поставленных целей»); в-третьих, некоторые из означенных теорий «учитывают наличие у организаций определенного опыта». Если внешняя среда стабильна, равновесие системы приближается к классическому, максимизирующему прибыль. Однако, данные теории исходят из того, что «волнения, происходящие в окружающей организацию среде, как правило, достаточно велики, что не даёт ... основания считать выводы классической теории адекватно приближенными к действительному поведению»¹⁹.

В завершающей части Нобелевской лекции Саймон вновь затрагивает проблемы методологии. Согласно его мнению, прогнозы, сделанные на базе поведенческой теории в отношении функционирования рынков и экономики «в целом чувствительны к нашим допущениям о механизмах процессов принятия решений». Более того, нет никаких сомнений в том, что допущения поведенческих теорий соответствуют реальности в большей, нежели допущения классической (неоклассической – авт.) теории, степени. Сочетание двух вышеупомянутых фактов напрямую опровергает идею М. Фридмана о безобидности нереалистичных допущений неоклассиков. Конечный вывод Г. Саймона звучит так: «Прогнозы классической и неоклассической теорий, а также полученные на их основе стратегические рекомендации должны приниматься нами с огромной осторожностью»²⁰.

Как уже отмечалось, Г. Саймон получил Нобелевскую премию в 1977 г. Затем в процессе всемирного признания «поведенческой теории» наступил как бы небольшой перерыв. Однако в последнее десятилетие этот процесс принял, если можно так выра-

зиться, взрывной характер: сразу несколько ведущих теоретиков *behavioral economics* (поведенческой экономической теории) получили высшие награды Нобелевского комитета. В их составе – Рейнгард Зельтен (один из трех лауреатов 1994 г.), а также Даниэль Канеман и Вернон Смит, награжденные на паритетных началах премией 2002 г.

Нобелевская лекция Р. Зельтена посвящена многошаговым игровым моделям и супериграм с запаздыванием, т.е. в основном эконометрическим проблемам. Однако, в статье с характерным названием «Ограниченная рациональность» (1990) Зельтен выступает уже как представитель *experimental economics* – экспериментальной экономической теории, входящей в качестве органической части в поведенческую экономикс²¹. На базе лабораторных экспериментов указанный автор создал модель принятия решений с учетом трех последовательно применяемых факторов: привычки, воображения и логического суждения. Сталкиваясь с проблемой выбора, индивид может принять решение, сообразуясь с любым вариантом: он может действовать по привычке, подключить воображение и, наконец, использовать все три фактора. «Ограниченная рациональность» проистекает из того, что окончательный выбор индивида не обязательно совпадает с наиболее полным набором задействованных факторов, решение может опираться на более примитивное их сочетание и даже на силу одной лишь привычки.

Вернон Смит в Нобелевской лекции совершенно в духе общей поведенческой теории противопоставляет конструктивистской рациональности, смоделированной на основе мыслительной, рассудочной деятельности²², рациональность «экологическую», согласно которой нарождающийся целостный общественный порядок «основывается на процессах проб и ошибок культурной и

21 См. об этом: История экономических учений. / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2000. с. 640.

22 Отвергаемая В. Смитом конструктивная рациональность близка по содержанию «совершенной рациональности» традиционной неоклассической теории.

19 Там же, с. 349.

20 Мировая экономическая мысль. Т. V. кн. 1. с. 350.

биологической эволюции. Эти процессы, уточняет В. Смит, приводят к выработке на семейном и социальном уровнях правил действия, традиций и нравственных принципов, которые образуют фундамент прав собственности в персонифицированном обмене и социальных связей при обмене между известными друг другу лицами»²³. Таким образом, люди действуют, согласно В. Смигу, не на основе рационального выбора, а повинувшись привычкам, традициям или нравственным устоям.

В. Смит заявляет о своей приверженности концепции «*рассеянного знания*» Ф. Хайма, т.е. знания, неподвластного отдельному человеческому рассудку. В заключении к Нобелевской лекции он утверждает, что «большая часть используемых нами зданий и способность принимать решения носят неосознанный характер»²⁴. Говоря о себе, как об исследователе, занятом «*экспериментальной экономикой*», В. Смит оперирует также близким ему понятием «*нейроэкономика*», при этом имеется в виду научная подотрасль, которая «концентрирует свои исследования на взаимосвязи работы системы ум / мозг ... и поведения при: (1) принятии индивидуальных решений, (2) социальном обмене, (3) участии в таких институтах как рынки». Очевидно, здесь формируется еще один подход в рамках поведенческой экономической теории, альтернативной неоклассике. «Рабочая гипотеза, указывает В. Смит, состоит в том, что «мозг развил различные, но взаимозависимые, адаптивные механизмы для решения каждой из этих задач с привлечением опыта, памяти и восприятия»²⁵. Подводя итоги исследованию основ поведенческой экономической теории, нельзя не сказать о том вкладе, который внесли в ее разработку представители «*когнитивной психологии*»²⁶. В Нобелевской лекции от 8 декабря 1992 г. один из ведущих психологов, работающий по современной экономической тематике – Д. Канеман воздал должное своему коллеге и другу, подчеркнув, что

работа, заинтересовавшая Нобелевский комитет, была написана им совместно с покойным А. Тверски (1937 – 1996). Проблематика лекции Канемана весьма разнообразна и обсудить ее целиком не представляется возможным.

Напомним лишь о некоторых психологических экспериментах, опровергающих традиционную неоклассическую идею «*абсолютной рациональности*» и, напротив, подтверждающих концепцию «ограниченной рациональности», лежащей в основе *behavioral economics*.

Студентам была предложена несложная задача: «Бита и мяч стоят в совокупности 1,10 долл. Бита дороже мяча на 1 долл. Сколько стоит в этом случае мяч?» изначально практически все склонялись к ответу «10 центов», поскольку сумма 1,10 долл. Естественно распадается на 1 доллар и 10 центов, и последние, по всей видимости, и являются искомой величиной. Обнаружилось, что подобному немедленному импульсу поддаются многие образованные люди: неправильный ответ дали 50 % (47 из 93) студентов Принстонского университета и 56 % (164 из 293) студентов университета штата Мичиган²⁷. Этот эксперимент, по мнению Д. Канемана, демонстрирует, насколько ослаблен самоконтроль за результатами умственной деятельности. «Люди не приучены и не привыкли к утомительным и требующим серьезных усилий рассуждениям и зачастую довольствуются внешне правдоподобными суждениями, приходящими на ум быстро»²⁸.

Еще один пример, приведенный в лекции Д. Канемана, касается способности людей правильно оценить ценность того или иного товара. Респондентам предлагалось оценить наборы столовой посуды, выставленные на распродажу. Один из наборов (комплект А) состоял из 24 предметов, каждый из которых был в хорошем состоянии. Другой также включал те же 24 предмета, к которым добавлялись 16 предметов, 7 из которых были в хорошем состоянии, а 9 имели те или иные дефекты. В тех случаях,

23 Там же. 755.

24 Там же. С. 685

25 там же. сс. 751 – 752.

26 Т.е. психологии, изучающей механизмы человеческого мышления.

27 См. там же с. 633.

28 См. 633 – 634.

когда каждый респондент оценивал лишь один комплект посуды, средняя готовность платить фиксировалась на уровне 33 долл. за меньший и 23 долл. за больший набор. И только в том случае, когда отдельно отобранные респонденты получали возможность оценивать оба комплекта, проявилась их общая готовность платить больше за больший набор²⁹.

Согласно Д. Канеману, эти и другие эксперименты «в контексте принятия решений ... бросают серьезный вызов модели рационально действующего участника рынка»³⁰. Поведенческая экономическая теория, зародившись в 1950 – 1960-е гг., ныне имеет уже значительное число сторонников. При своем появлении на свет она рассматривалась как альтернатива традиционной неоклассической микротеории и всему западному мейнстриму в целом. Однако, в настоящий момент нарождается тенденция включения, вхождения *behavioral economics* в состав «основного ядра» экономической теории Запада.

Тот же Т. Саймон, которого, по всей видимости, можно считать основоположником интересующего нас направления, описывая в Нобелевской лекции «провалы традиционной теории», тем не менее отмечает: «Вполне вероятно, что при определенной доработке классическая (неоклассическая - авт.) теория может быть использована применительно к широкому спектру ситуаций, в условиях которых неопределенность и непредвиденные обстоятельства не играют центральной роли»³¹. В другом пассаже эта же мысль выражена Саймоном следующим образом: «...Если внешняя по отношению к организации среда стабильна и не меняется на протяжении достаточно длительного периода времени, равновесие системы все более приближается к классическому равновесию, максимизирующему прибыль»³².

Таким образом, «классическое равновесие» по Маршаллу, Вальрасу и Парето может интерпретироваться как частный случай неравновесия, совершенная рациональность как

29 Там же. С. 671.

30 Там же. С. 640.

31 См. Мировая экономическая мысль. Т. 5. кн. 1. с. 328.

32 Там же. С. 349.

«момент» рациональности ограниченной, а неоклассическая теория фирмы, домохозяйства и т.д. как один из разделов более общей «поведенческой экономической теории». Правда, и при такой интерпретации сохраняется общий вопрос: к какому состоянию тяготеет та или иная микросистема рынка в долгосрочном плане или иначе: какая рациональность – «универсальная» или ограниченная – является типичной для экономического поведения субъектов рынка. Здесь разногласия среди западных экономистов не преодолены³³.

5. Новое кейнсианство против неоклассической ортодоксии (Макроэкономический аспект)

Течением, относительно недавно проявившим себя на авансцене западной экономической теории, выступает так называемое «новое кейнсианство», лидерами которого принято считать двух американских экономистов – Джорджа Акерлофа и Джозефа Стиглица (оба – лауреаты Нобелевской премии 2001 г.). Как теоретическое направление «новое кейнсианство» представляет собой своеобразный ответ течениям неоконсервативной мысли, сформировавшимся в рамках «неоклассического контр-наступления». Известно, что в 1970-х гг. – в десятилетие «кризиса кейнсианства» – под огонь неоконсервативных критиков попал в первую очередь «неоклассический синтез» – своеобразное смешение кейнсианской макроэкономики и неоклассической микроэкономической теории. Приведём для примера позицию шведского экономиста Йоргена Вейбулла – участника Нобелевского семинара, организованного по случаю присуждения Нобелевской премии по экономике гениальному американскому математику Джону Нэшу. Точка зрения Й. Вейбулла выражена следующим образом: «...Точно так же как Нэш доказывает, что ограниченно рациональные игроки движутся в сторону стратегической рациональности (выделено мною – авт.), Фридмен утверждает, что в условиях (нестратегической) рыночной конкуренции в долгосрочной перспективе выживают только максимизирующие прибыль фирмы». (Указ. соч. Т. 5. Кн. 2. с. 20). Мы сомневаемся, что подобная трактовка экономического оптимума и долгосрочного равновесия способна удовлетворить сторонников идеи «ограниченной рациональности».

ротории³⁴. Обе части «синтеза» опирались на качественно различные идейные предпосылки и разный аналитический аппарат, что и позволило лидерам «неоклассического возрождения» третировать «синтез», как «сборную солянку» (выражение Р. Лукаса), включавшую несостыкованные между собой положения и выводы.

«Новое кейнсианство», в лице Дж. Акерлофа и Дж. Стиглица реагирует одновременно и на несовершенство неоклассического синтеза и на «критику Лукаса». В инаугурационной Нобелевской лекции (8 сентября 2001 г.) Дж. Акерлоф отмечает, в частности, что, атакуя ортодоксальное кейнсианство, новая классическая теория Р. Лукаса, Т. Саржента и др. в свою очередь не смогла объяснить целый ряд весьма очевидных макрофеноменов, например: 1) существование вынужденной безработицы; 2) влияние кредитно-денежной политики на выпуск продукции и занятость; 3) неускорение дефляции при высоком (превышающем естественный) уровне безработицы; 4) широкую распространенность недонакопления пенсионных фондов (о чем свидетельствует высокая популярность программ социального обеспечения, т.е. «принудительных сбережений»); 5) исключительную неустойчивость курсов акций по сравнению с их реальной доходностью; и, наконец, 6) устойчивое наличие люмпен-пролетариата, т.е. постоянной и глубокой бедности в самых развитых странах в сочетании со злоупотреблением алкоголем, внебрачными рожденьями, преступностью и т.п.³⁵ Одновременно Дж. Акерлоф не замалчивает и не оправдывает теоретические слабости «неоклассического синтеза» П. Самуэльсона и других кейнсианских традиционалистов. Он специально подчеркивает, что неоклассический синтез «оставил в стороне подчеркнутую в Общей теории (Кейнса – авт.) роль психологических и социологических факторов, например, когнитив-

34 Ведущими разработчиками «неоклассического синтеза» в 1950 – 1960-х гг. были столь известные представители «ортодоксального», «хрестоматийного» (вошедшего во все учебники) кейнсианства, как П. Самуэльсон, Дж. Хикс, Дж. Тобин, Ф. Модильяни, т.е. нобелевские лауреаты соответственно 1970, 1972, 1981 и 1985 гг.

35 См. подробнее. Мировая экономическая мысль. Т. 5. кн. 2. с. 446 – 447.

ных смещений, взаимности, справедливости, группизма или социального статуса»³⁶.

Выходом из ситуации, которая характеризуется очевидной несостоятельностью как «неоклассического синтеза», так и альтернативных неоконсервативных теорий, могла бы стать, по Дж. Акерлофу, разработка поведенческой микроэкономики, которая использовала бы представления, основанные на психологическом и социологическом исследовании и одновременно перестраивала теоретические микрооснования, от которых отказались экономисты – неоклассики, «в духе общей теории Кейнса»³⁷.

Заслугой самого Дж. Акерлофа следует, видимо, считать разработку проблемы асимметрии информации в приложении как к микро-, так и к макроуровню экономического анализа.

В классической статье «Рынок лимонов» (1970) Дж. Акерлоф исследует тот сегмент рынка, что связан с куплей-продажей поддержанных автомобилей. Этот тип рынка является крайне неустойчивой подсистемой именно потому, что его участники обладают неравной информацией. Продавец поддержанной машины осведомлен о ее качествах намного лучше потенциального покупателя. Поскольку среди машин такого рода наряду и автомобилями нормального качества встречаются «подставы» со скрытым браком (на американском сленге – «лимоны»), у покупателя возникает подозрение, что предлагаемая ему машина это и есть скрытая подстава. В итоге на стороне покупателей складываются устойчивые негативные ожидания, согласно которым едва ли не все поддержанные машины – «лимоны». И тогда цены опускаются непропорционально ниже реального качества поддержанных автомобилей. Владельцам машин надлежащего качества становится невыгодно продавать свой товар. Плохие авто («лимоны») начинают вытеснять хорошие. Спрос на поддержанные машины падает еще больше. И в конце концов весь этот сегмент рынка может вовсе прекратить существование.

Поведенческая теория, за развитие ко-

36 Там же. с. 445

37 там же. с. 447

торой выступает Дж. Акерлоф, предлагает обновить инструментарий и при исследовании такой традиционной для кейнсианской макроэкономики проблемы как вынужденная безработица. Новая классическая теория (Р. Лукас, Т. Саргент, Э. Прескотт и др.) не признаёт самого существования данного феномена на том основании, что безработный может легко получить работу, предлагая свой труд за цену, немного меньше рыночной. В реальности же, как отмечал еще Кейнс, вынужденная безработица является следствием постоянных спросовых ограничений на рынке труда и потому носит устойчивый, хотя и циклически колеблющийся характер. По мнению Дж. Акерлофа, аргументация Кейнса может быть усилена аргументами поведенческой макроэкономики, в частности, теории поощрительной оплаты труда: «Разработанные модели показали, что такие факторы, как трудовая мораль, справедливость, инсайдерство или асимметричность информации дают работодателям существенные основания платить работникам больше, чем минимальную сумму, способную привлечь их. Такая поощрительная оплата выше очищающей рынок труда, поэтому рабочие места рационализуются, и некоторые работники не могут получить их. Именно такие работники и находятся без работы вынужденно»³⁸.

Разъясняя свою позицию, Дж. Акерлоф ссылается на несколько факторов социологического и психологического порядка. Во-первых, во взаимоотношениях фирмы и наемных сотрудников могут возникнуть связи, напоминающие обмен подарками: фирма платит работникам повышенные оклады, а те в свою очередь отвечают устойчивой верностью ее интересам. Кроме того, асимметрия информации может порождать оппортунистическое поведение среди работников и повышенный заработок в данном случае выступает как дисциплинарная мера. Далее, согласно психологической теории объективности, работники могут затрачивать меньше усилий с учетом того, насколько оплата их труда меньше уровня, который они считают справедливым. Сам же

Дж. Акерлоф предпочитает объяснять поощрительную заработную плату и связанную с ней вынужденную безработицу ссылками на феномен инсайдерства, или модель «инсайдер – аутсайдер» (когда инсайдеры – занятые работники – чинят препятствия фирме в найме аутсайдеров с более низкой заработной платой). Типичным примером этого является практика остракизма, которой регулярно подвергаются вновь нанятые рабочие – аутсайдеры, пытающиеся производить больше, чем признано «справедливым» их коллегами – инсайдерами. Таким образом, заключает Дж. Акерлоф, сговор инсайдеров против аутсайдеров вынуждает многие фирмы оплачивать труд выше рыночного уровня³⁹.

Нельзя не видеть, что анализ Акерлофа американизирован, т.е. жестко привязан к особенностям рынка труда в США. В самом деле, вряд ли мы найдем российского экономиста, пытающегося объяснить вынужденную безработицу в Российской Федерации ссылками на жесткость повышенной оплаты труда занятых российских работников. Хорошо видно также, что при любом объяснении вынужденной безработицы Дж. Акерлоф стремится связать анализ данного макроэкономического феномена с новым (психологическим, социологическим) подходом к микроэкономическим проблемам. При этом его подход отличается от традиционного маржинализма, присущего неоклассической теории.

Подобную связку поведенческой макроэкономики с изучением психологических, социологических явлений на микроуровне Дж. Акерлоф применяет и при анализе других феноменов, зачастую недооцененных или искаженных традиционными концепциями. Его нобелевская лекция завершается анализом причин устойчивого неравенства (в уровне доходов и социальном статусе) между белым большинством и негритянским меньшинством населения США. Отметим, что и в данном пункте исследования Дж. Акерлоф, как говорится, «мыслит национально», т.е. сугубо по-американски, ибо проблема устойчивой бедности и нищеты

38 Указ. источник. с. 451.

39 Там же. с. 452.

тракуется им скорее в социально-расовом, чем в социально-классовом духе.

Согласно приведенным Акерлофом данным, в 2000 г. процент живущих за чертой бедности у афроамериканцев составил в США 23,6 % и превысил примерно втрое аналогичный показатель для белого населения (7,7 %). Действительность, однако, хуже статистики. Как указывает Дж. Акерлоф, «эта проблема включает чрезвычайно высокий уровень преступности⁴⁰, склонности к алкоголю и наркотикам, внебрачных рождений, числа матерей-одиночек и зависимости от социальной помощи»⁴¹.

Возвращаясь немного назад, отметим, что новая классическая теория не в состоянии оценить всю глубину проблемы, поскольку она трактует бедность как следствие низкого начального уровня человеческого и ресурсного капитала и ничего не говорит о связи постоянной и глубокой бедности с поименованными выше факторами социальной деградации. Между тем, как указывает Дж. Акерлоф, понятие «саморазрушающее поведение» значительной части черного населения можно лишь с учетом такого психологического фактора как самоотожествление, а также роли решений, которые индивид принимает относительно того, кем ему быть. В теории бедности, разработанной Дж. Акерлофом совместно с Речэл Крентон, обездоленные расы или классы ставятся перед трудным выбором: либо выбрать «самоотожествление с доминирующей культурой» и столкнуться (с большой долей вероятности) с негативным отношением к себе со стороны семьи, близких и друзей, оставшихся за пределами этой культуры, либо отождествиться с исторически определенной альтернативой, каковой для многих меньшинств является контркультура⁴². В последнем случае «самореализация» и будет сплошь и рядом означать «саморазру-

шение». Конечно, требования контркультуры могут быть и «полегче», но все равно это экономически и физически истощающее поведение⁴³.

Согласно Дж. Акерлофу, теория «самоотожествления миноритарной бедноты», которую он сам рассматривает как составную часть поведенческой макротеории, подразумевает иную социальную политику, чем та, что вытекает из стандартной неоклассической теории. Последняя гласит: поднимите цену, т.е. тяжесть наказания, за совершенное преступление и преступность пойдет на убыль. Однако, как замечает Акерлоф, тюрьмы полны и преступления не прекращаются. Более того, «тюрьма сама по себе есть школа контркультурной самоидентификации и, следовательно, плодотворная почва для будущих преступлений»⁴⁴. Поэтому гораздо более эффективными, с точки зрения Дж. Акерлофа, являются меры по предупреждению преступности: лечение наркозависимости, реабилитационные программы, и общественные работы для «уличных» подростков, увеличение расходов на школьное образование в районах с негритянской беднотой, расходы на дополнительных учителей и на персональную работу по правильному самоотожествлению и т.д.⁴⁵

В заключении к нобелевской лекции Дж. Акерлоф указывает, что до сегодняшнего дня крупнейшим вкладом в поведенческую экономику была Общая теория Кейнса. Почти всегда Кейнс объяснял сбои рынка психологическими склонностями (в области потребления) и иррациональным поведением (например, при исследовании спекуляции на фондовом рынке). Однако после опубликования общей теории экономисты «укротили» кейнсианскую теорию. Как пишет сам Дж. Акерлоф, «они приручили её, переведя в гладкие математические формулы классической экономики»⁴⁶. По словам Дж. Акерлофа, прошло уже 30

40 По данным Дж. Акерлофа, около 4,5 % черных мужчин в США находятся в тюрьме или иных местах лишения свободы. Доли белых и черных заключенных относятся друг к другу как 1 : 8. шанс для черного юноши хотя бы раз попасть в тюрьму превышает ¼ (см. указ. источник. с. 473-474).

41 Там же, с. 473.

42 См. указ. источник. с. 474.

43 Там же.

44 Там же. с. 475.

45 Там же.

46 Указ. соч. с. 476; симптоматично, что «укротителями» Кейнса Дж. Акерлоф считает в первую очередь теоретиков «неоклассического синтеза» - Дж. Хикса и Д. Патинкина.

лет с начала революции в микроэкономике, связанной с внедрением поведенческой теории фирмы и экономического роста. Принятие новой макротеории идет с большими трудностями, «но революция грядет и здесь». Смысл грядущего переворота состоит, по Акерлофу, в том, что взаимность, справедливость, самоотжествление и психологические факторы «помогают объяснить существенные отличия реальной экономики от общеравновесной модели современной конкуренции» и, следовательно, «макроэкономика должна быть основана на подобных поведенческих соображениях»⁴⁷.

6. Заключение

Для полноты картины сформулируем некоторые выводы, в том числе и те, к которым помимо нас приходят исследователи творчества Нобелевских лауреатов по экономике. Так, ректор Российской экономической школы Сергей Гуриев отмечает известное смещение проблематики в работах Нобелевских премиариев. Он, в частности, указывает, что раньше премии присуждали экономистам, которые сделали свои открытия в 1950-1960 гг. Сейчас очередь дошла «до тех, кто разрабатывал поведенческую теорию, теорию асимметричной информации, несовершенства рынка; основные работы в этой области были сделаны в 1970-1980-х гг»⁴⁸.

С оценкой С. Гуриева по существу совпадает мнение Президента лондонского Института Адама Смита – Мэдсена Пири. В своем выступлении по поводу последних присуждений Нобелевской премии по экономике М. Пири заявил: «С конца 1990-х гг. в решениях Нобелевского комитета стал заметен человеческий фактор. Если раньше премия присуждалась за исследование основных (безликих – авт.) экономических и финансовых механизмов, то в последние годы лауреатами все чаще становятся ученые, учитывающие влияние людей на эко-

номические процессы»⁴⁹. Среди таких ученых М. Пири называет в первую очередь Джорджа Акерлофа, Майкла Спенса и Джозефа Стиглица (все трое – лауреаты 2001 г.), продемонстрировавших, по его словам, «изъяны в функционировании рынка, участники которого располагают разной информацией»⁵⁰. Далее им упоминаются имена лауреатов 2002 г. – Канемана и Вернона Смита, получивших Нобелевские премии «за использование психологических исследований в экономике»⁵¹. И, наконец, по мнению М. Пири, в этом же ряду стоят работы последних лауреатов (2005 г.) Роберта Ауманна и Томаса Шеллинга, показавших значение теории игр в таком тонком, сочетающем объективные и субъективные моменты процессе как принятие экономических решений.

Известные перемены происходят и в методологии, самом инструментарии экономического анализа. Напомним, что начало 1990-х гг. ознаменовано присуждением Нобелевских премий почти исключительно сторонникам неоинституционализма (Р. Коузу, Г. Бенкуру, Д. Норту, Р. Фогелю). Если вспомнить имена Дж. Стиглера и Дж. Бьюкенена, получивших высшие награды несколько ранее, неизбежен вывод, что в 1980-1990-х гг. одной из ведущих научных программ была программа «экономического империализма», применявшая методы экономического анализа к неэкономическим (политология, социология, правоведение, история, религиоведение, демография и др.) дисциплинам⁵².

Эта программа, конечно же, не исчезла со сцены истории экономической мысли.

49 Там же.

50 Там же.

51 Там же.

52 Как указывает тонкий знаток современного неоинституционализма Р. И. Капелюшников, программа «экономического империализма» исходит из того, что «ключевые понятия экономической теории – редкость, издержки, предпочтения, выбор и др. – применимы практически к любым формам жизни, а ее главные моделирующие принципы – оптимизации и равновесия – поддаются переносу практически на все социальные явления». (См.: История экономических учений. Учебное пособие / Под ред. В. Автономова и др. М.: Инфра-М, 2000. с. 720.)

47 Там же. с. 475-476.

48 «Ведомости». 11 октября 2005 г. с. 1.

Но наряду с ней получила развитие другая, во многом противоположная, научно-методологическая программа, которую кратко можно охарактеризовать как учет неэкономических факторов в экономической теории. Эта программа уже реализовывалась прежде, например, в трудах молодой исторической и социальной школы, традиционного институционализма, отчасти в общей теории Дж. М. Кейнса (упор на этический фактор хозяйственной жизни, на проблематику общественной психологии и т.д.), но никогда не было так, чтобы лидерами экономической науки становились профессиональные психологи (Д. Канеман и др.), т.е. ученые, формирующие, по сути, новую исследовательскую программу под названием «экономическая психология»⁵³.

Другой тенденцией, свидетельствующей о возрастающей роли неэкономических идей в науке-экономике, может служить еще более мощное, чем раньше, воздействие на нее математического аппарата. Общеизвестно, что экономисты, особенно западные, - это ученые, активно использующие высшую математику. Но начиная с Джона Нэша (лауреат 1984 г.), Нобелевскую премию по экономике стали получать профессиональные математики. И это - уже нечто новое, ранее небывалое.

Видный британский эконометрист Клив Гранжер, награжденный Нобелевской премией совместно с Р. Энгелем, предложил свою количественную оценку роли эконометрики в экономических исследованиях. В инаугурационной лекции (декабрь 2003 г.) К. Гранжер заявил: «Два первых лауреата 53 в Нобелевской лекции (8 сентября 2002 г.) Вернон Смит указывает, в частности, что «исследования в области экономической психологии дали замечательные примеры, где соображения «честности» противоречили допущениям рациональности стандартной социально-экономической модели» (См.: *Мировая экономическая мысль*. В 5 т. / Т. V. Кн. 2. с. 688). Далее В. Смит разъясняет, что он использует термин «экономическая психология» применительно к когнитивной психологии в той мере, в какой она используется для изучения экономических проблем (включая такую научную подотрасль как «поведенческая экономика»). Согласно оценке В. Смита, «основополагающие труды здесь принадлежат У. Эдвардсу, Д. Канеману, А. Раппопорту, П. Словику и А. Тверски, если перечислить наиболее выдающихся» (См. там же).

Нобелевской премии в области экономики - Р. Фриш и Я. Тинберген, которыми мы очень гордимся, были эконометристами. Сегодня нас уже восемь - восемь лауреатов Нобелевской премии, работающих в области эконометрики, что составляет 15 % от общего числа лауреатов... (8 из 53 к 2003 году - авт.). Далее он же уточняет: «В нынешнем тысячелетии мы представляем порядка 44 % (4 из 9 в 2003 г. - авт.) нобелевских лауреатов»⁵⁴.

К. Гранжер, к сожалению, не указал, кого именно из лауреатов он причисляет к эконометристам. Представляется, что его «средняя эконометрическая» существенно занижена. Но даже если увеличить этот «показатель» вдвое, то и тогда доля эконометристов среди лауреатов, награжденных в текущем веке, будет существенно выше. Поскольку Р. Ауманн и Т. Шеллинг - тоже эконометристы, «эконометрическая средняя» в 2000 - 2005 гг. возрастает до 50 % (шесть эконометристов из двенадцати лауреатов по экономике). В этом, согласно утверждениям К. Гранжера, заключена благотворная и (добавим от себя) рельефно выраженная тенденция.

54 *Мировая экономическая мысль*. Т. 5, кн. 2. с. 776.

ТАБЛИЦА № 1
ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ (1969 – 2006 ГГ.)

Год присуждения премии	Имя лауреата	Даты жизни	Место рождения	Гражданство (Подданство)	За что присуждена премия (Формулировка Нобелевского комитета)	Краткая классификация экономических взглядов
1969	Ян ТИНБЕРГЕН (Jan Tinbergen) Рagnar ФРИШ (Ragnar Frish)	12.04.1903 – 9.06.1994 3.03.1885 – 31.01.1973	г. Гага (Нидерланды) г. Осло (Норвегия)	Нидерланды Норвегия	«За развитие и применение динамических моделей при анализе экономических процессов»	Эконометрист. Сторонник макропланирования. Кейнсианец Эконометрист. Сторонник макропланирования. Кейнсианец
1970	Пол САМУЭЛЬСОН (Paul A. Samuelson)	род. 15.05.1915	г. Гэри, штат Индиана (США)	США	«За научную работу, развившую статическую и динамическую экономическую теорию и внесшую вклад в повышение общего уровня анализа в экономической науке»	Кейнсианец (Неоклассический синтез)
1971	Саймон КУЗНЕЦ (Simon Kuznets)	30.04.1901 – 9.07.1985	г. Пинск, Россия (ныне – Белоруссия)	США	«За эмпирически обоснованное объяснение экономического роста, которое привело к новому, более глубокому пониманию экономической и социальной структуры и процесса их развития»	Макростатистик. Система национальных счетов
1972	Джон ХИКС (John R. Hicks) Кеннет ЭРРОУ (Kenneth J. Arrow)	8.04.1904 – 20.05.1989 род. 23.08.1921	г. Уорик, близ Бирмингема (Великобритания) г. Нью-Йорк (США)	Великобритания США	«За новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния»	Кейнсианец (Неоклассический синтез) Неоклассическая микротеория Первоначально: неоклассик, теоретик общего рыночного равновесия. Ныне – критик неоклассического подхода.
1973	Василий ЛЕОНТЬЕВ (Wassily Leontief)	5.08.1906 – 7.02.1999	г. Санкт-Петербург (Россия)	США	«За развитие метода «затраты-выпуск» и его применение к важным экономическим проблемам»	Система «затраты-выпуск». Сторонник макропланирования.
1974	Гуннар МЮРДАЛЬ (Gunnar Myrdal) Фридрих Август фон ХАЙЕК (Friedrich August von Hayek)	6.12.1898 – 17.05.1987 8.05.1899 – 27.03.1992	дер. Сольварбо (Центральная Швеция) г. Вена (Австрия)	Швеция Великобритания	«За новаторские работы по теории денег и теории экономических колебаний, а также за глубокий анализ взаимосвязанности экономических, социальных и институциональных явлений»	Стокгольмская школа. Институционалист Неоавстрийская школа. Ультраллиберал

1975	Леонид Витальевич КАПТОРОВИЧ (Leonid Vitalievich Kantorovich) Тьялинг КУПМАНС (Tjalling C. Koopmans)	19.01.1912–7.04.1986 28.08.1910–26.02.1985	Санкт-Петербург (Россия) г. Гравеланд (Нидерланды)	СССР (Россия) США	«За вклад в теорию оптимального распределения ресурсов» Эконометрист, теория оптимального использования ресурсов	Экономист-математик. Создатель метода линейного программирования
1976	Милтон ФРИДМЕН (Milton Friedman)	31.07.1912–16.11.2006	г. Нью-Йорк (США)	США	«За достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработку монетарной теории, а также за доказательство сложности стабилизационной политики»	Неоклассик, основоположник монетаризма
1977	Джеймс МИД (James E. Meade) Бертиль УЛИН (Bertil Ohlin)	23.06.1907–22.12.1995 23.04.1899–3.08.1979	г. Суонидж, графство Дорсет (Великобритания) дер. Клиппане (Южная Швеция)	Великобритания Швеция	«За новаторский, основополагающий вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала»	Неоклассик Стокгольмская школа
1978	Герберт САЙМОН (Herbert A. Simon)	15.06.1916–09.02.2001	г. Милуоки, штат Висконсин (США)	США	«За новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях»	Основоположник поведенческой экономической теории (behavioral economics)
1979	Теодор ШУЛЬЦ (Theodore W. Schultz) Уильям Артур ЛЬЮИС (Sir Arthur Lewis)	30.04.1902–26.02.1998 23.01.1915–15.06.1991	близ г. Арлингтона, штат Южная Дакота (США) о. Сент-Люсия (Британская Вест-Индия)	США Великобритания	«За новаторские исследования экономического развития, в особенности применительно к проблемам развивающихся стран»	Основоположник теории «человеческого капитала». Неоклассик Экономика развития. Неоклассическая альтернатива кейнсианской модели «Большого толчка»
1980	Лоуренс Р. КЛЕЙН (Lawrence R. Klein)	род. 14.09.1920	г. Омаха, штат Небраска (США)	США	«За создание экономических моделей и их применение к анализу экономических колебаний и экономической политики»	Эконометрист, кейнсианец
1981	Джеймс ТОБИН (James Tobin)	род. 5.03.1918	г. Шампейн, штат Иллинойс (США)	США	«За анализ финансовых рынков и их связь с принятием решений о расходах, занятости, производством и ценами»	Макроэкономист. Кейнсианец
1982	Джордж СТИГЛЕР (George J. Stigler)	17.01.1911–2.12.1991	г. Ренгон, штат Вашингтон (США)	США	«За плодотворные исследования промышленных структур, функционирования рынков, причин и результатов государственного регулирования»	Экономическая теория информации. Неоклассический подход.
1983	Жерард ДЕБРЕ (Gerard Debreu)	04.07.1921–31.12.2004	г. Кале (Франция)	США	«За внедрение новых аналитических методов в теорию общего равновесия и новое точное формулирование теории общего равновесия»	Неоклассик

1984	Ричард СТОУН (Richard Stone)	30.08.1913 – 6.12.1991	г. Лондон (Великобритания)	Великобритания	«За фундаментальный вклад в развитие системы национальных счетов, существенно усовершенствованной основы эмпирического экономического анализа»	Разработка систем национальных счетов. Кейнсланец
1985	Франко МОДИЛЬЯНИ (Franco Modigliani)	18.06.1918 – 25.09.2003	г. Рим (Италия)	США	«За новаторский анализ сбережений и финансовых рынков»	Кейнсланец. Неоклассический синтез
1986	Джеймс БЬЮКЕНЕН (James M. Buchanan)	род. 02.09.1919	г. Мерарисборо, штат Теннесси (США)	США	«За исследования договорных и конституирующих основ теории принятия экономических и политических решений»	Неоинституционалист. Теория общественного выбора.
1987	Роберт СОЛУУ (Robert M. Solow)	род. 23.08.1924	г. Нью-Йорк (США)	США	«За вклад в теорию экономического роста»	Сторонник «неоклассического синтеза». Теория экономического роста
1988	Морис АЛЛЕ (Maurice Allais)	род. 31.05.1911	г. Париж (Франция)	Франция	«За новаторский вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов»	Неоклассик
1989	Трюве ХААВЕЛЬМО (Trygve Haavelmo)	13.12.1911 – 28.07.1999	г. Скедсмо (Норвегия)	Норвегия	«За видоизменение им вероятностных основ эконометрики и за его анализ одновременных экономических структур»	Эконометрист. Макроэкономист.
1990	Гарри МАРКОВИЦ (Harry M. Markowitz)	род. в 1927	г. Чикаго (США)	США	«За новаторские работы в области теории финансов», в частности «за создание теории выбора портфельных инвестиций»	Финансовая экономика. Неоклассическая микротеория
	Мертон МИЛЛЕР (Merton H. Miller)	16.05.1923 – 03.06.1973	г. Бостон, штат Массачусетс (США)	США	«За новаторские работы в теории финансов», в частности «за фундаментальный вклад в теорию финансирования корпорации»	Финансовая экономика. Неоклассическая микротеория
	Уильям ШАРП (William F. Sharpe)	род. 16.06.1934	г. Бостон (США)	США	«За новаторские работы в теории финансов», в частности «за фундаментальный вклад в теорию формирования цены финансовых активов»	Финансовая экономика. Неоклассическая микротеория

1991	Рональд КОУЗ (Ronald H. Coase)	род. 29.12.1910	г. Уиллден, пригород Лондона (Великобритания)	Великобритания	«За открытие и прояснение им значения транзакционных издержек и прав собственности для институциональной структуры и функционирования экономики»	Основоположник неинституционализма.
1992	Гэри БЕККЕР (Gary S. Becker)	род. 02.12.1930	г. Поттсвилль, штат Пенсильвания (США)	США	«За расширение области микроэкономического анализа за счет широкого круга проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая рыночное поведение»	Неинституционалист. Микроэкономист. Метод «экономического империализма»
1993	Дуглас НОРТ (Douglass C. North) Роберт ФОГЕЛЬ (Robert W. Fogel)	род. 05.11.1920 род. 01.07.1926	г. Кембридж, штат Массачусетс (США) г. Нью-Йорк (США)	США США	«За обновление историко-экономических исследований методами экономической теории и количественного анализа для объяснения экономических и институциональных изменений»	Неинституционалист. Макроэкономист. Эволюционный подход. Неинституционалист. Клиометрика
1994	Джон ХАРШАНИ (John C. Harsanyi) Джон НЭШ (John F. Nash Jr.) Рейнхард ЗЕЛБЕН (Reinhard Selten)	род. 29.05.1920 род. 13.06.1928 род. 10.10.1930	г. Будапешт (Венгрия) г. Буффалд, штат Западная Виргиния (США) г. Бреслау (Германия), ныне г. Вроцлав (Польша)	США США ФРГ	«За новаторский анализ равновесия в теории некоалиционных игр»	Эконометрист. Неоклассическая микротория. Математик. Теория игр. Эконометрист. Поведенческая экономическая теория
1995	Роберт ЛУКАС (Robert E. Lucas Jr.)	род. 15.09.1937	г. Якима, штат Вашингтон (США)	США	«За развитие и применение гипотезы рациональных ожиданий, и в связи с этим трансформацию макроэкономического анализа и углубления понимания экономической политики»	Неоклассик. Школа «рациональных ожиданий». Динамический подход к рыночному равновесию.
1996	Джеймс МИРРЕЛС (James A. Mirrlees) Уильям ВИКРИ (William Vickrey)	род. 05.07.1936 21.06.1914 – 11.10.1996	г. Миннигэфф, Шотландия (Великобритания) г. Виктория, пров. Британская Колумбия (Канада)	Великобритания США	«За фундаментальный вклад в экономическую теорию стимулов в условиях асимметрии информации»	Макроэкономисты. Гос. финансы. Модель оптимального прогрессивного налогообложения (Миррлис и Викри)

1997	Роберт МЕРТОН (Robert C. Merton) Майрон СКОУЛЗ (ШОУЛЗ) (Myron S. Scholes)	род. 31.07.1944 род. 07.01.1941	г. Нью-Йорк (США) г. Тимминс, пров. Онтарио (Канада)	США США	«За разработку нового метода оценки стоимости деривативов (вторичных ценных бумаг)»	Финансовая экономика. Математические модели фондового рынка (Мертон и Скоуз)
1998	Амартя СЕН (Amartya Sen)	род. 03.11.1933	г. Шантиникетан (Бенгалия Британской Индии)	Индия	«За его вклад в экономику благо состояния и восстановление этического подхода к жизненно важным экономическим проблемам»	Экономика общественного выбора и благосостояния. Эволюция от неоклассики к институционализму.
1999	Роберт МАНДЕЛЛ (Robert A. Mundell)	род. в 1932	г. Кингстон, пров. Онтарио (Канада)	США	«За анализ денежно-кредитной и бюджетной (фискальной) политики в условиях различных режимов валютных курсов, а также анализ оптимальных валютных зон»	Монетарист-международник.
2000	Джеймс ХЕКМАН (James Heckman) Дэннел МАКФАДДЕН (Daniel McFadden)	род. 19.04.1944 род. 29.07.1937	г. Чикаго (США) г. Роли, штат Северная Каролина (США)	США США	«За разработку теории и методов анализа статистической выборки» «За развитие теории и методов анализа дискретного выбора»	Эконометрист. Микроэкономика Эконометрист. Микроэкономика
2001	Джордж АКЕРЛОФ (George A. Akerlof) Майкл СПЕНС (A. Michael Spence) Джозеф СТИГЛИЦ (Joseph E. Stiglitz)	род. 17.06.1940 род. в 1943 род. 09.02.1943	г. Нью-Хэйвен, штат Коннектикут (США) г. Монклер, штат Нью-Джерси (США) г. Бэри, штат Индиана (США)	США США США	«За анализ рынков в условиях асимметричной информации»	«Новое кейнсианство». Поведенческая макроэкономика. Теория асимметрии информации. (Акерлоф, Спенс, Стиглиц)
2002	Дэннел КАНеман (Daniel Kahneman) Вернон СМИТ (Vernon Smith)	род. 1934 род. 01.01.1927	г. Тель-Авив (Израиль) г. Уичита, штат Канзас (США)	США США	«За внедрение в экономическую науку психологических исследований, в особенности – в отношении формирования человеческих суждений и принятия решений в условиях неопределенности» «За проведение лабораторных экспериментов, используемых в эмпирическом экономическом анализе, особенно при изучении альтернативных рыночных механизмов»	Психолог, работающий в сфере экспериментальной экономики (часть Behavioral Economics) Экспериментальная экономика

2003	Роберт ЭНГЕЛЬ (Robert F. Engle) Клаив ГРАНЖЕР (Clive W.J. Granger)	10.11.1942 09.1934	г. Сиракузы (Филадельфия, США) г. Свонси, Уэльс, Великобритания	США Великобритания (работает в Университете Сан Диего, Калифорния, США)	«За методы анализа экономических временных рядов с переменной волатильностью (ARCH)» «За методы анализа экономических временных рядов с общими трендами (коинтеграция)»	Эконометрист. Финансовая экономика Математик. Эконометрист. Специалист по прогнозированию.
2004	Финн КИДЛЭНД (Finn E. Kydland) Эдвард ПРЕСКОТТ (Edward C. Prescott)	род. в 1943 26.12.1940	Ферма около г. Бьеркейм, близ г. Ставангера, Норвегия г. Нью-Йорк (США)	Норвегия (с 1969 г. живет и работает в США) США	«За их вклад в динамическую макроекономику; анализ последовательности экономической политики во времени и движущих сил экономических циклов»	Неоклассик. Школа «рациональных ожиданий». Динамические модели рыночного равновесия. (Кидлэнд, Прескотт)
2005	Роберт АУМАНН (Robert J. Aumann) Томас ШЕЛЛИНГ (Thomas C. Schelling)	род. 1930 род. 1921	Франкфурт-на-Майне, Германия г. Окленд, Калифорния (США)	США и Израиль США	«За улучшение понимания природы конфликтов и сотрудничества через анализ теории игр»	Эконометрист Эконометрист (Оба – специалисты по теории игр)
2006	Эдмунд Фелпс (Edmund S. Phelps)	род. 1933	н.д.	США	«За исследование взаимосвязей между краткосрочными и долгосрочными эффектами в макроэкономической политике»	Неоклассик Макроэкономист.

