

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

В.В. Арсланов

*PhD (History), старший научный сотрудник,
Институт экономики РАН (Москва)*

«ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ»: КРАТКАЯ ИСТОРИЯ (МЕЗ)АЛЬЯНСА ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ В КНИГЕ ТОМА БЕРГИНА „FREE LUNCH THINKING: HOW ECONOMICS RUINS THE ECONOMY“

Аннотация. В статье рассматривается новая книга британского журналиста Тома Бергина о современной экономической науке в контексте экономической политики западных стран. В центре внимания — роль неоклассической школы в формировании представлений политиков об эффективном вмешательстве государства в экономику и принятии решений в области налогообложения, промышленной политики и регулировании рынка труда. Автор объясняет доминирование экономики, ориентированной на предложение, политическими изменениями, связанными с рецессией 1970-х гг., а также обсуждает ряд примеров несоответствия между прогнозами и реальными эффектами экономической политики и утверждает, что эти просчёты обусловлены принципами неоклассической теории.

Ключевые слова: экономическая политика, снижение налогов, экономика предложения, дерегуляция, рынок труда, инвестиции, экстерналии.

JEL: B13, B23, C53, D01, D40, H21, H23, H24, H30, L51, N12, N14.

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_2_111_119.

В январе 2020 г. на Давосском форуме состоялась заочная полемика двух во всем не схожих людей, которые так и не познакомились лично. Министр финансов США и один из ближайших соратников Дональда Трампа Стивен Мнучин высокомерно посоветовал шведской эоактивистке Грете Тунберг, критиковавшей администрацию Трампа за выход из Парижского соглашения по климату, пройти университетский курс экономики, прежде чем участвовать в дебатах с политиками и предпринимателями¹. Не прошло и года, а Мнучин, уже бывший министр финансов, мог в прямом эфире наблюдать, как Джо Байден подписывает указ о возвращении США в Парижское соглашение. Грета Тунберг ещё не закончила школу, но совет Мнучина вряд ли повлияет на её выбор специализации в университете [Bergin, 2021. P. 286]².

За тридцать один год до упомянутого эпизода один абитуриент Университетского колледжа Дублина решил изучить экономическую науку, чтобы разобраться, как функционирует экономика. Закончив университет, он отправился на собеседование в крупную частную компанию, надеясь с пользой для себя и фирмы применить полученные знания. Однако на владельца компании не произвела впечатления теоретическая подкованность молодого человека, и на работу дипломированного экономиста не взяли. Неудачливого соискателя звали Том Бергин. Ныне он корреспондент агентства Рейтер, известный журналист, лауреат престижных премий. В новой книге, вышедшей в начале 2021 г. под названием „Free Lunch Thinking: How Economics Ruins the Economy” («Бесплатный завтрак в головах. Как экономическая наука разрушает экономику»), Бергин обличает гордыню академиче-

¹ www.nytimes.com/2020/01/23/climate/greta-thunberg-steve-mnuchin.html.

² Далее при цитировании книги в круглых скобках указываются только страницы издания.

ских экономистов, а также насмешливо пишет о людях, которые получали зарплату, чтобы объяснять дублинским студентам экономику, но лишь запутывали их абстрактными формальными моделями и не имеющими отношения к реальности графиками (Р. 11; Р. 155).

Помимо сугубо личных причин сомневаться в практической пользе экономических теорий у Бергина есть более конкретная претензия к экономистам — то, что многие из них выступают в роли адвокатов вредной, с его точки зрения, идеи налогового минимализма. Несколько лет назад, исследуя по заданию Рейтер проблему уклонения крупных корпораций от уплаты налогов, Бергин заинтересовался причинами поразительного упорства, с которым политики ряда западных стран на протяжении десятилетий отстаивают идею нежелательности повышения налогов, в особенности налогов на прибыль корпораций. В какой-то момент он понял, что в своей вере в губительность налогов для экономики политики опираются на мнение учёных-экономистов. По признанию Бергина, факт мощного влияния доктрины минимизации налогов на политическую риторику и практику стал для него откровением. Когда бывший секретарь британского казначейства Дэвид Гок сказал ему в интервью, что среди экономистов бытует мнение, будто налоги на прибыль компаний уменьшают желание предпринимателей инвестировать в бизнес, журналист счел это утверждение «сомнительным трюизмом» (Рр. 12–13). Сам он, в результате наблюдений за деятельностью корпораций, пришел к убеждению в обратном. Изначально Бергин замыслил книгу о взглядах экономистов на налогообложение (Р. 288), но в итоге охватил ряд других стереотипных представлений, относящихся к рынку труда, здравоохранению, государственному регулированию, которые объединены парадигмой неоклассической экономики.

Уже по названию человек, знакомый с современной экономической наукой, может заподозрить автора в предвзятости к её представителям. Бергин действительно то и дело употребляет слова «ортодоксия» и «экономическая теория» как синонимы, не приводя примеров «неортодоксальных» направлений, о самом существовании которых читатель может догадаться лишь по разрозненным ремаркам. При этом кульминация каждой из восьми глав, над которыми витает призрак отца-основателя неоклассической теории Альфреда Маршалла, достигается путем развенчания одного за другим влиятельных в экономическом сообществе «мифов³ на основе эмпирических исследований *других* экономистов, чья академическая родословная, к сожалению, остается за рамками книги. Тем более что интеллектуальную биографию своих протагонистов, демиургов современного мейнстрима, Бергин освещает, как правило, подробно. Между тем само существование *других* исследований противоречит нелестной авторской характеристике современной экономической науки как домена неоклассической теории. Поэтому правомерен вопрос, как, в принципе, в условиях интеллектуальной монополии возможно появление и распространение альтернативных мнений.

Из картины, предложенной Бергином, можно понять, что безраздельное господство неоклассики, точнее одного из её вариантов — экономики, ориентированной на предложение („supply-side economics“), существовало не всегда. Эта научная школа начала вытеснять другие экономические теории в 70–80-е гг. прошлого века, когда политики на фоне стагфляции и других затянувшихся трудностей стали внимательнее прислушиваться к экономистам, которые утверждали, что понимают, как работают рынки. Таким образом, автор косвенно признает, что, во-первых, всего несколько десятилетий тому назад было бы неверным сводить всю экономическую науку к рыночному фундаментализму и, во-вторых, для возвышения «ортодоксии» существовали конкретные исторические причины. В первой главе Бергин цитирует Грегори Мэнкью, который в своем популярном учебнике микроэкономики, вышедшем в 1997 г., высмеял постулаты экономики, ориентированной

³ Так, один раздел называется «The myths of tax responsiveness».

на предложение, назвав её «экономикой фантазии» («fad economics») — словосочетанием, которое Бергин вынес в заголовок соответствующего раздела главы о кривой Лаффера (Р. 40). Получается, что и после победы нового учения его господство не было абсолютным.

Но, пожалуй, самое заметное противоречие в отождествлении экономической науки и апологетики рынка и свободной конкуренции можно найти в главе 7 «Расхождение между Пигу и Коузом: Вредно ли регулирование для экономики?», где Бергин противопоставляет ученика Маршалла Артура Пигу отцу классической экономической теории Адаму Смиту. Согласно Бергину, в отличие от Смита, отвергавшего идею государственного регулирования, Пигу вслед за Маршаллом, признававшим существование отрицательных эффектов рынка — экстерналий, доказывал необходимость вмешательства государства для коррекции «провалов рынка» в интересах общества (Рр. 226–228). Но как тогда увязать тот факт, что ученик и преемник Маршалла на кафедре политической экономии Кембриджского университета выступал за государственное регулирование, с утверждением о преемственности между Смитом, Маршаллом и Чикагской школой — форпостом экономики, основанной на предложении: «Ядро их [экономистов Чикагской школы. — В.А.] мышления было тем же, что у Адама Смита и его интеллектуальных потомков из неоклассической школы» («At its core, this thinking was that of Adam Smith and his intellectual descendants of the Neoclassical school») (Р. 43)? Бергин, по-видимому, не замечает, что в его изложении интеллектуальная эволюция Рональда Коуза не укладывается в схему линейного развития экономики «от Смита до Фридмана» (Рр. 229–235). Воспоминание Джорджа Стиглера о знакомстве «чикагцев» с Коузом, которое приводит Бергин, свидетельствует о более сложном процессе трансформации экономики и дает основание для иной интерпретации генезиса современного мейнстрима, чем та, на которой настаивает Бергин. В начале беседы, по словам Стиглера, американцы восприняли аргументы английского апологета свободного рынка весьма скептически. Но после двухчасовой дискуссии расклад голосов изменился с 20 против и 1 за Коуза на 21 за Коуза (Р. 231).

Бергин подчеркивает, что в превращении Коуза из социалиста в либерала-рыночника решающую роль сыграл его наставник в Лондонской школе экономики (ЛШЭ) Лионель Роббинс, который был «critical of some of Alfred Marshall's work [...] particularly critical of Marshall's former student John Maynard Keynes» («критически настроен по отношению к некоторым работам Альфреда Маршалла [и...] особенно критически к бывшему ученику Маршалла Джону Мейнарду Кейнсу») (Р. 229). Это неприятие Кейнса и Кембриджской школы Роббинсом выразилось в приглашении им на постоянную должность в ЛШЭ Фридриха Хайека, с которым Коуз вскоре подружился. Примечательно, что фигуры двух знаменитых антагонистов, оказавших мощное влияние и на теорию, и на экономическую политику XX в. — Кейнса и Хайека — появляются лишь к концу книги, и то на втором плане. Бергин не задаётся вопросом, насколько велико значение их интеллектуального наследия, возможно потому, что этот вопрос повлек бы за собой ещё более сложный — о роли экономистов Австрийской школы в интерпретации идей Смита и Маршалла. В любом случае, по главе о Пигу и Коузе видно, что эволюция англоязычной экономики XX в. была сложнее, чем простое поступательное движение от Маршалла до Чикагской школы.

Для названия своей книги Бергин использовал известный афоризм Милтона Фридмана, что в экономике не бывает бесплатных завтраков, и поставил это утверждение, по сути, в центр своих размышлений, придя к выводу, что мнение Фридмана отнюдь не стало общепринятым. Современная экономическая наука, пишет Бергин, «may disparage the concept of free lunches, yet, today, one often gets a sense from key economists and policy-makers that a free lunch isn't that far away. Economics aims to show how we can generate growth by identifying more efficient ways of organising society, thereby making us richer and, hopefully, happier, with the least amount of sacrifice on our part. Such a utopia is achievable, economists believe, because they understand the mechanisms that drive everything from business investment

and production decisions to consumer purchase choices, to individual attitudes to savings» («может пренебрежительно относиться к идее бесплатных завтраков, однако сейчас часто может казаться, что, с точки зрения ведущих экономистов и находящихся у власти политиков, до бесплатных завтраков не так уж и далеко. Экономическая наука стремится показать, как увеличивать темпы роста, используя более эффективные способы организации общества, чтобы мы богатели и, хочется надеяться, становились счастливее при наименьших затратах с нашей стороны. Экономисты верят, что эта утопия достижима, потому что понимают механизмы самых разнообразных явлений, от инвестиций в бизнес и решений в сфере производства до предпочтений потребителей и отношения частных лиц к своим сбережениям») (Р. 3).

Иллюзия возможности бесплатных завтраков исходит, по сути, из веры её сторонников в силу знания. Постигнув, как работают рыночные механизмы, считают они, можно практически даром, без особых затрат и издержек, стимулировать экономический рост и сделать любое общество богаче и благополучнее. Если бы это было так, политикам следовало бы не вкладывать миллиарды в стратегии развития и программы модернизации промышленности, а просто довериться учёным, владеющим бесценным секретом умножения народного богатства. Экономисты-теоретики в отличие от рядовых граждан или представителей других научных дисциплин знают — либо думают, что знают, — как люди реагируют на стимулы. Уверенность в способности прогнозировать человеческое поведение позволяет им преподносить рекомендации по экономической политике как результаты вычислений, сделанных с помощью формальных моделей, которые, в свою очередь, основаны на законе эластичности кривых спроса и предложения — экономическом аналоге закона всемирного тяготения.

При чтении рассуждений Бергина о вере экономистов в точность их моделей на ум порой приходят параллели с астрологами. Принципиальная разница состоит в том, что для экономистов определяющий поведение фактор находится не вне, а внутри человека: согласно экономистам неоклассической школы, поведение человека предсказуемо, потому что оно рационально (Р. 159). Джордж Стиглер приравнивал рациональность индивида к эффективности его действий, отмечая, что «экономический агент знает свою среду и вероятные последствия своих действий лучше, чем внешний наблюдатель, каким бы умным он ни был» [Stigler, 1982. Р. 16]. Собственно, это предположение, которое Стиглер назвал «чикагским кредо», и представляет собой ядро экономической науки, а приверженность ему объясняет, по мнению Бергина, многочисленные заблуждения и предубеждения, которые он разбирает в своей книге (Р. 33).

Пример такого заблуждения — популярное представление об отрицательном влиянии налогов на рост инвестиций. Как выразился экономический советник Трампа и один из идеологов его налоговой реформы Кевин Хассетт, налог на прибыль компаний — экономический эквивалент кандалов (Р. 247). С точки зрения неоклассической экономики готовность инвестировать прямо зависит от ожидаемой доходности вложений, которая, в свою очередь, определяется пороговой ставкой доходности. Снижение налогов увеличивает доходность будущих инвестиций и, соответственно, вероятность инвестирования в экономику в целом. Новые инвестиции с лихвой компенсируют потери государственного бюджета от уменьшения налоговых поступлений и приведут к ускорению экономического роста и росту занятости (Р. 265). Увеличение налогов, напротив, снизит доходность инвестиций, уменьшит желание инвестировать в бизнес-проекты, и экономический рост замедлится. Этот простой механизм основан на трактовке рационального поведения как *реакции на ценовые сигналы*: чем дороже продукт (которым может быть и инвестиция), тем меньше готовность за него платить. Так, повышение налогов на бензин снижает (в теории) потребительский спрос на неэкологичные автомобили, тем самым стимулируя производ-

ство экологических (Р. 209)⁴. Важная особенность этого принципа неоклассической экономики — его универсальность, позволяющая строить прогнозы относительно эффектов тех или иных решений, не принимая в расчёт социально-политический контекст. Достоинство таких прогнозов состоит в том, что они легко проверяются макроэкономическими данными. За примерами далеко ходить не надо: когда в 2015 г. Великобритания снизила налог на прибыль корпораций до 20%, темп роста её ВВП составлял 2,4%, а в следующие четыре года, вопреки прогнозам⁵, не поднимался выше 1,9%, пока в 2020 г. под давлением коронавирусного кризиса не попал в зону отрицательных величин⁶. В марте 2021 г. правительство Бориса Джонсона нарушило священную для тори со времен Маргарет Тэтчер заповедь не повышать налоги и приняло решение поднять с апреля 2023 г. ставку корпоративного налога с 19% до 25%⁷. Как отмечают аналитики, консерваторы могли отреагировать на кризис традиционным для них способом, сократив государственные расходы и ещё больше снизив налоги. Но в тот раз они решили отступить от экономической ортодоксии⁸. Статистика по росту ВВП подсказывает, что причина разворота в бюджетной политике не только в пандемии. У политиков есть основания полагать, что предприятия и инвесторы могут повести себя не так, как предсказывают экономисты, и не отреагировать на стимулы «рационально». Ведь сходные прогнозы не подтвердились и в других развитых странах, например во Франции⁹ и в США.

Бергин обращает внимание на то, что экономисты любят сравнивать свою науку с физикой и преподносят математические модели как гарантию объективности своих оценок и предсказаний. «Самые лучшие и талантливые экономисты исходят в своей работе из того, что экономика — это физика общества», — цитирует Бергин Роберта Солоу (Р. 10). И подчеркивает, что в экономике, в отличие от физики, невозможно гарантировать чистоту эксперимента и проверить теорию с соблюдением всех начальных условий в каждом опыте (Р. 15). Поэтому решающим тестом экономических теорий должны быть статистические данные. Собственно, это признают и сами сторонники «ортодоксии», когда, например, критикуют кейнсианские модели как противоречащие эмпирическим данным. Однако регулярные отклонения реальных показателей от прогнозов для экономистов, как выясняется, — ещё недостаточно веская причина, чтобы отказаться от теории. В её защиту они могут сказать, что несовершенна только конкретная модель или в какой-то из параметров закралась ошибка. Но для науки, претендующей на точность утверждений, сопоставимую с законами физики, подобные объяснения не выглядят убедительными, и потому экономистам не стоит сетовать на журналистов, которые считают научность экономики химерой¹⁰. Характеристика экономики как дисциплины, основанной на вере¹¹, бьет по самооценке экономистов, ведь исходным импульсом современной англоязычной экономической теории было явное желание её публичного признания в качестве строгой науки и скрытое стремление стать главной общественной наукой.

⁴ Согласно приводимым Бергином данным, на практике дело обстоит иначе.

⁵ www.businesstimes.com.sg/government-economy/uk-growth-forecasts-cut-as-osborne-lowers-corporation-tax.

⁶ www.statista.com/statistics/263613/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-the-united-kingdom.

⁷ www.cnn.com/2021/03/03/uk-hikes-corporation-tax-to-25percent-as-pandemic-supports-hits-407-billion.html. В 2017 г. налог на прибыль был снижен до 19%.

⁸ *Wolf M. Rishi Sunak takes an axe to Thatcher's low-tax ideology // Financial Times. 6.3.2021. www.ft.com/content/35e66e37-7635-4a17-8b14-6d41ebb4f6c4*.

⁹ www.reuters.com/article/france-tax-idUSL5N26M3SG.

¹⁰ Сомнительность многих экономических моделей критикуют, впрочем, и сами экономисты: так, Пол Ромер обвиняет мейнстрим в мошенничестве посредством манипулирования моделями (Р. 281).

¹¹ „Economics, essentially a faith-based discipline, represented itself as a hard science. The real world was reduced by the 1990s to a set of complex mathematical equations that no one, least of all democratically elected politicians, dared challenge.” (Stephens Ph. Why economists kept getting the policies wrong // Financial Times, 18.02.2021. www.ft.com/content/a7229df1-5260-4104-a89c-fb4a77271310).

Здесь снова полезен экскурс в историю. Рассматривая другой «миф» экономической теории — о негативном влиянии повышения минимальной заработной платы на занятость, Бергин отмечает, что в конце XIX в. в работе Комиссии по потогонным ремеслам (низкооплачиваемому физическому труду)¹² при Палате лордов не принимал участие *ни один* экономист. Отсутствие специалистов по экономике среди консультантов комиссии, продолжает он, объяснялось, вероятно, тем, что в конце XIX в. политическая экономия ещё не сформировалась как особая дисциплина, отличная от философии, и к авторам трудов по политической экономии редко обращались с практическими вопросами (р. 152). Это не совсем так, поскольку в английских университетах к тому времени уже существовали кафедры политической экономии, читались курсы лекций и выпускались учебные пособия по экономике. Кроме того, существовал Политико-экономический клуб. То есть уже были люди, занимавшиеся политической экономией профессионально, но ещё не было факультетов и учебных программ, рассчитанных на подготовку специалистов по этой дисциплине. Причина неучастия экономистов в работе комиссии, как представляется, была не в том, что английская политэкономия ещё не обособилась от философии, а в том, что ей не хватало символического капитала — общественного признания и авторитета, влияния на умы, достаточного, чтобы политики и законодатели могли в своих доводах ссылаться на мнение профессиональных экономистов. В этой связи примечательны слова пятого президента Американской экономической ассоциации Артура Хэдди, который в своем обращении к коллегам в 1899 г. заявлял, что «влияние в общественной жизни — самое важное применение наших научных занятий» (“influence in public life [...] is the most important application of our studies”, цит. по: [Leonard, 2015. P. 52]). В конце XIX в. экономисты не обладали таким влиянием и, соответственно, значительным политическим весом. По-видимому, осознание рядом учёных этого досадного факта стало одним из импульсов «перезапуска» английской политэкономии в начале 1890-х гг. именно как новой науки (economics), ориентированной на методы точных дисциплин, главным образом, на математический анализ в отличие от «эссеистской» (по выражению Маршалла) классической политэкономии XIX в.

Ситуация кардинально изменилась к 1977 г., когда президент США Джимми Картер создал независимую экспертную комиссию по изучению вопроса о минимальном размере оплаты труда, которая состояла из академических экономистов (Р. 156; по подсчётам Бергина, комиссия обошлась американскому бюджету в 50 млн долларов в пересчёте на цены 2020 г.). На сей раз люди, «who claimed to understand how markets worked» («утверждавшие, что понимают, как работают рынки») (Р. 156), смогли оказать прямое влияние на принятие политических решений. Бергин констатирует, что примерно с того времени в политическом дискурсе западных стран установился консенсус по ряду некогда спорных тезисов: рынки эффективны в распределении ресурсов; реакции людей на определенные экономические сигналы последовательны и предсказуемы; государство, как правило, плохо справляется с исправлением провалов рынка (Р. 10). „The result over the past four decades has been remarkable unanimity — in the West, at least — on such policy issues as deregulation, tax cuts for businesses and a weakening of trade unions. These policies have been followed not just by the political right [...] but also by parties on the left of the political centre.” («В результате установилось, — по крайней мере, на Западе, — удивительное согласие по таким вопросам, как дерегуляция, снижение налогов на предприятия и ослабление профсоюзов. В позициях по этим вопросам были едины не только правые, но и левые партии») (Р. 10).

Ничего особо оригинального в этом наблюдении нет, но книга Бергина заслуживает внимания исследователей экономических учений обсуждением каналов и механизмов «нормализации» идей определенной школы, которые прочно укрепились в общественном мнении в качестве прописных истин. «Измерить» влияние этих идей на предпочте-

¹² warwick.ac.uk/services/library/mrc/archives_online/digital/tradeboard/sweated.

ния избирателей крайне сложно. Тем не менее у политиков вошло в обычай подкреплять подобные суждения ссылкой на консенсус или хотя бы на мнение большинства экспертов. Это свидетельствует об успешном внедрении экономического мейнстрима в общественные дискуссии. Подпали политики западных стран под чары либеральных экономистов, суливших простое и практически «бесплатное» решение проблем замедления роста и увеличения безработицы, или движение политиков и экономистов было встречным? Кроме стагфляции, обусловленной, по мнению Бергина, скачком цен на нефть, политиков беспокоил уровень производительности труда. Идея прямой связи между низкими налогами и высокой производительностью, отмечает он, и до кризиса 1973 г. не была чужда западным политикам (Р. 56), но благодаря таким экономистам, как Роберт Манделл и Артур Лаффер, этот экономический аналог образа вечного двигателя обрел теоретическое обоснование. Из расчётов Лаффера вытекало, что при снижении налогов у работников появится стимул трудиться больше, так как их чистый потенциальный доход будет расти. Вопрос, однако, состоит в том, как понять, что люди стали трудиться больше. Надо, предложил Лаффер, изучить динамику доходов, потому что количество отработанных часов отражается на зарплате. Несмотря на то, что ещё в 1978 г. экономисты критиковали эту гипотезу как не имеющую эмпирического обоснования (Р. 65), Лаффер заручился доверием Рональда Рейгана и разработал акт 1981 г. о снижении налогов. После того как многочисленные исследования показали, что увеличение дохода далеко не всегда коррелирует с рабочим временем, что снижение налогов увеличивает социальное неравенство, но отнюдь не всегда стимулирует производительность и что повышение налогов не приводит к тому, что люди расслабляются, теория Лаффера утратила поддержку научного сообщества. Индивиды, возможно, и рациональны, но их мотивы не столь просты, как предсказывают экономические модели. «The problem is, though, — пишет Бергин, — that claims of a miraculous, welfare-enhancing discovery [...] invariably attract greater attention than those which offer no easy solutions. For this reason, the constant drip-drip over the past few decades of papers that have echoed the basic supply-sider argument have left their mark on the public consciousness» («Проблема, однако, состоит в том, что заявления о чудесном, увеличивающем благополучие, открытии [...] неизменно привлекают больше внимания, чем [публикации], которые не дают простых ответов. Поэтому непрерывный поток статей, излагающих основные аргументы экономики предложения, в течение последних нескольких десятилетий оставил отпечаток на общественном сознании» Р. 51).

Ключевую роль в продвижении экономики, ориентированной на предложение, Бергин отводит обозревателю Wall Street Journal Джуду Ванниски, который ещё в начале 1970-х гг., когда мэтр американской экономической науки Пол Самуэльсон публично высмеивал идеи Лаффера, увлекся ими и начал их пропагандировать (Рр. 32–34). В вышедшей в 1978 г. книге «The Way The World Works» («Как устроен мир») Ванниски доказывал, что причиной Великой депрессии был не провал рынка, а протекционистский закон Смита-Хоули, и следовательно, в крупнейшем экономическом кризисе XX в. виновато государство. Момент для публикации книги был как нельзя более удачный, ибо в обществе на фоне нового кризиса усиливался скепсис по отношению к государственному регулированию экономики. Если прежде люди винили в своих невзгодах толстосумов с Уолл-стрит, то в конце 1970-х гг. они начали видеть основную угрозу собственному благосостоянию в «большом государстве». Бергин признает, что экономика, ориентированная на предложение, резонировала с настроениями публики, разочаровавшейся в эффективности государства. При этом реальное состояние американской экономики было не столь уж плохим, и рост ВВП оставался примерно таким же, как в среднем за XX в. Однако люди «felt poorer because they were witnessing the end of an unprecedented economic boom» («чувствовали себя беднее, потому что были свидетелями конца беспрецедентного экономического

бума») (Р. 41). Таким образом, именно восприятие населением реальности оказалось в тот период решающим фактором для смены экономической политики.

Бергин отмечает, что далеко не все экономисты принимают на веру догмы экономического мейнстрима и попытки проверить общепринятые идеи могут приводить к смене парадигмы. Так, озабоченные нехваткой эмпирических подтверждений теории предельной производительности, молодые американские экономисты Дэвид Кард и Алан Крюгер смогли продемонстрировать нестыковки между предсказаниями, сделанными на основе этой теории, и реальностью (Р. 168). Возможно, дело не столько в абстрактности экономических моделей, сколько в нежелании адептов неоклассической теории признавать её изъяны? Подсказку дает один из собеседников Бергина Ричард Фриман, который объясняет популярность неоклассической теории умением её представителей строить количественные модели экономических процессов (Р. 175).

Для многих людей со средним и низким уровнями дохода эффекты реформ по принципам экономики предложения оказались в целом негативными; более того, инвестиций богатейших слоев населения было недостаточно, чтобы компенсировать потери бюджета от снижения налогов (Р. 278). Но проблема в том, что люди ждут от политиков быстрых результатов и разочаровываются в мерах, которые не приносят ощутимого улучшения их благосостояния в краткосрочной перспективе. Насколько велика роль эмоционального восприятия реальности избирателями, показала победа в США на президентских выборах Трампа, построившего свою кампанию на утрированно пессимистичной оценке американской экономики. Кроме того, неоклассическая теория подкупает рядового гражданина доходчивым и наглядным объяснением социальных и экономических процессов.

У этой доходчивости есть цена — редукционизм. Экономисты предпочитают объяснения, которые обходятся минимумом деталей. В статье «Методология позитивной экономической науки» Фридман заметил, что хорошая гипотеза объясняет «многое малым, т.е. извлекает общие и решающие элементы из массы сложных и детализированных обстоятельств [...] и позволяет делать верные предсказания на основе одних лишь этих элементов» [Фридман, 1994. Р. 29]. Бергин объясняет популярность моделей, упрощающих до абсурда реальность, принципом «*ceteris paribus*» (лат. «при прочих равных»), который позволяет абстрагироваться от «несущественных» подробностей и делать обобщения, применимые к большим группам однородных явлений. Классическое обоснование такого подхода в экономическом анализе дал Маршалл: «силы, с которыми [экономистам — В.А.] приходится иметь дело, столь многочисленны, что лучше всего рассматривать их отдельными группами [...]. Мы исключаем влияние всех других факторов оговоркой “при прочих равных условиях”, хотя и не считаем их инертными, а лишь временно игнорируем их действие» [Маршалл, 1993. Р. 53].

В многословных методологических рассуждениях столпов современной неоклассики теряется тривиальная мысль, что игнорирование второстепенных факторов не гарантирует верность гипотезы. Складывается впечатление, что максимально упрощенное моделирование служит не средством, а целью экономической науки. Как пишет Бергин, экономисты склонны рассматривать факторы, которые нельзя встроить в модели, например, изменчивые общественные настроения, как незначительные по сравнению с ценами, и «consequently the *ceteris paribus*’ qualification is not usually seen as a limitation on the application of the concept of elasticity» («соответственно, обычно не считается, что оговорка „*ceteris paribus*“ ограничивает применение понятия эластичности [спроса и предложения]») (Р. 61). Впрочем, научной карьере многих экономистов, пренебрегавших разного рода «детальями» человеческого поведения, кроме пресловутой реакции на ценовые стимулы, это не помешало, а некоторые из них даже стали лауреатами премии памяти Альфреда Нобеля по экономическим наукам. Дж. Стиглер однажды признал, что экономистам присуща «a deplorable habit of giving emphatic advice on public policy without bothering — even if they

live long after — to see whether their predictions of the effects of the policy were correct» («заслуживающая порицания привычка настойчиво советовать, что должно сделать государство, не беспокоясь, — даже если они живут достаточно долго, — верны ли их предсказания эффектов этих действий» [Stigler, 1982. P. 13]).

Расплачиваться за просчёты и упущения в экономических моделях приходится политикам (например, Маттео Ренци, осуществившему под влиянием экономистов непопулярную реформу трудового законодательства), а чаще всего — малообеспеченным гражданам, вынужденным в своей повседневной жизни справляться с последствиями жёсткой бюджетной экономии (P. 280). Вот им, пожалуй, в первую очередь и стоило бы прочитать книгу Бергина.

ЛИТЕРАТУРА

- Маршалл А. (1993). Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.
Фридман М. (1994). Методология позитивной экономической науки // Thesis. №. 4. С. 20–52.
Bergin T. (2021). *Free Lunch Thinking. How Economics Ruins the Economy*. London: Random House Business.
Leonard T. (2015). Progressive Era Origins of the Regulatory State and the Economist as Expert // *History of Political Economy*. Vol. 47. Pp. 49–76.
Stigler G. (1982). Economists and Public Policy // *Regulation* Vol. 6. No.3. Pp. 13–17.

Арсланов Василий Викторович

arslanov@gmail.com

Vasily V. Arslanov

PhD (Economics), senior research fellow of the Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (Moscow)

arslanov@gmail.com

„CETERIS PARIBUS“: A SHORT HISTORY OF THE (MIS)ALLIANCE OF ECONOMICS AND POLITICS IN “FREE LUNCH THINKING: HOW ECONOMICS RUINS THE ECONOMY” BY TOM BERGIN

Abstract. The article discusses a new book of the British journalist Tom Bergin about contemporary economics in the context of economic policy in the West. The book focuses on the role the Neoclassical school has played in shaping the views of policymakers on effective government intervention and making decisions on taxation, industrial policy, and labour market regulation. The domination of supply-side economics is explained by the political changes linked to the 1970s recession. On a number of cases, the author points to a discrepancy between forecasts and actual effects of various economic policies and attributes the failure of those policies to the principles of Neoclassical economics they are based on.

Keywords: *economic policy, tax cuts, supply-side economics, deregulation, labour market, investment, externalities.*

JEL: B13, B23, C53, D01, D40, H21, H23, H24, H30, L51, N12, N14.

REFERENCES

- Bergin T. (2021). *Free Lunch Thinking. How Economics Ruins the Economy*. London: Random House Business.
Freedman M. (1994). Metodologiya pozitivnoy ekonomicheskoy nauki. [Freedman M. Methodology of positive economics] // Thesis No.4. Pp. 20–52. (In Russ.)
Leonard T. (2015). Progressive Era Origins of the Regulatory State and the Economist as Expert // *History of Political Economy*. Vol. 47. Pp. 49–76.
Marshall A. (1993). *Printsipy ekonomicheskoy nauki*. [Principles of economics]. Moscow: Progress. (In Russ.)
Stigler G. (1982). Economists and Public Policy // *Regulation*. Vol. 6 No.3. Pp. 13–17.