

8

А. У. КОУТС

ЭКОНОМИСТ КАК ПРОФЕССИЯ

Представители каждой профессии живут в своем собственном мире. Язык, используемый ими, ориентиры, которым они следуют, их обычаи и традиции могут быть понятны до конца только тем, кто живет среди них.

Карр Сондерс и Уилсон
(*Carr Saunders, Wilson, 1933 : iii*)

8.1. Введение

Большинство экономистов считают себя профессионалами и хотели бы, чтобы и другие к ним относились так же, хотя многим было бы и затруднительно точно сказать, что подразумевается под этим термином. В этом нет ничего удивительного, поскольку термины «профессия» и «профессионализация» долгое время оставались предметом дискуссий среди специалистов, большинство из которых были социологами и поэтому не принимались всерьез экономистами. Более того, как мы еще увидим, существуют специфические причины, по которым профессию экономиста трудно определить и идентифицировать. Менее понятным и даже непростительным является то, что до сих пор существует очень мало серьезных исследований природы, исторической эволюции и значения профессионализации экономической науки, сделанных экономистами или представителями каких-либо других профессий. Конечно, состоялась широкая дискуссия вокруг этих проблем, разгоревшаяся в особенности во время так называемого «кризиса» конца 1960-х и начала 1970-х гг. (см., например, Heller, 1975; Coats, 1977; Bell, Kristol, 1981), однако большая ее часть либо носила случайный, личный, пристрастный характер, либо была по преимуществу методологической. Не было опубликовано всеобъемлющего исследования увеличения численности профессиональных экономистов в Велико-

британии и Соединенных Штатах — двух странах, играющих основную роль в развитии современной экономической теории; сравнительные исследования в этой области все еще находятся в зачаточном состоянии,¹ хотя и были осуществлены многообещающие, но, по сути, только «предварительные» исследования роли экономистов в правительстве, на которые мы еще будем ссылаться. Соответственно при нынешнем уровне наших знаний предлагаемый очерк волей-неволей должен получиться схематичным и «импрессионистическим».

Кое-какие вещи, однако, бесспорны. В течение последних приблизительно пятидесяти лет количество профессиональных экономистов значительно возросло по сравнению с временным интервалом, прошедшим от опубликования Адамом Смитом «Богатства народов» до начала указанного периода, и это можно приписать факторам, действующим как со стороны спроса, так и со стороны предложения. В Великобритании и в Соединенных Штатах до конца XIX в., а в большинстве других стран до значительно более позднего срока формальная система обучения экономической теории в таком виде, как она нам известна сегодня, либо вообще отсутствовала, либо была развита очень незначительно. Когда же социальные науки наконец выделились в группу идентифицируемых специализированных дисциплин, экономическая наука была в авангарде этого процесса отчасти потому, что она была объектом вполне отчетливых общественных интересов, но главным образом вследствие того, что она была основана на хорошо развитом и распознаваемом «корпусе» теоретического знания. Последняя черта в настоящее время рассматривается как непременное условие для любой «современной» профессии, претендующей на принадлежность к области науки, в отличие от таких традиционных профессий, как священнослужители, юристы или военные.

В чрезвычайном распространении по всему миру высшего образования после Второй мировой войны экономическая наука играла отнюдь не последнюю роль, и, естественно, этот процесс вызвал быстрый рост числа преподавателей и исследователей в области академической экономической теории. Однако это было лишь продолжением гораздо раньше начавшегося и более широкого процесса экономических и социальных изменений, а именно роста специализации и разделения труда в современных урбанизированных индустриальных обществах. Как верно заметил один наблюдательный социолог: «Процесс индустриализации общества есть процесс его профессионализации» (Goode, 1960 : 902). Другой же заметил:

¹ В своей классической работе Карр Сондерс и Уилсон (Carr Saunders, Wilson, 1933 : 2) сделали следующее наблюдение: «Адекватное исследование возникновения одной из великих профессий с раскрытием ее корней, уходящих в далекое прошлое, было бы работой целой жизни».

Развитие профессий и приобретение ими стратегического значения, вероятно, представляют собой наиболее важное изменение, которое возникло в структуре занятости современных обществ. Увеличение числа профессий привело к выдвиганию на первый план тех из них, которые прежде никогда не имели серьезного значения для идеологического мышления. Выкристаллизовавшись в конце XIX в., они имеют тенденцию доминировать в общественных дискуссиях XX в.

(Parsons, 1968 : 536)

Расплывчатое слово «идеологический» в данном случае очень важно понимать в двух обособленных, но взаимосвязанных смыслах. Первым и более очевидным является политический смысл. Так, по мнению представителей радикального, марксистского, институционалистского и других оппозиционных направлений в экономической теории, относящаяся к основному течению ортодоксальной неоклассическая доктрина явно или неявно предполагает принятие социально-экономического статус кво. Например, предельный анализ сосредоточивает внимание на мелких корректировках имеющего место состояния «неудовлетворенности» (discontents), тем самым фактически снимая более глубокий вопрос о существующем порядке. Можно утверждать, что когда в конце прошлого столетия маргинализм стал превращаться в общепринятую среди ученых-экономистов доктрину, этому сопутствовало сужение предмета исследования рассматриваемой дисциплины (выразившееся в замене термина «политическая экономия» на термин «экономика» (economics) или экономическая теория). Это изменение побудило экономистов передать в ведение других социальных наук исследование таких животрепещущих проблем, как распределение дохода и богатства, структура власти и социальная справедливость. Такое сужение изучаемого предмета является одним из знакомых нам признаков профессионализации. Конечно, некоторые экономисты энергично сопротивлялись такому сужению их предмета. Однако ему способствовала практика резкого разграничения между «наукой» (т. е. между теорией или анализом, который иногда называется «истинной» экономической наукой) и «искусством» политической экономии (т. е. рассуждениями о текущих экономических проблемах и политических мерах), таким образом, искусный экономист мог одновременно сохранить свой пирог и съесть его, т. е. он мог бы участвовать как независимый беспристрастный эксперт в дебатах по государственной политике, не жертвуя при этом своей научной чистотой.² В какой степени такое разграничение было принято непрофессионалами — это совсем другая проблема.

² В работе Фернера (Furner, 1975) содержится ценный анализ этой проблемы, где часто фигурируют экономисты. К сожалению, не существует сравнимого с этой работой более позднего или относящегося к Великобритании исследования.

Позднее, по мере увеличения возможностей занятости экономистов в неакадемической сфере, а именно в области бизнеса, банковского дела, в федеральных, региональных и местных органах власти и в международных организациях, все большее число экономистов стало работать в сфере конкретной политики. Последовавшая за этим политизация предмета экономической науки сильно затруднила практическое разграничение между экономической наукой и искусством. Процесс проникновения профессиональных экономистов в сферу политической деятельности в качестве глав государств, министров, ведущих экономических советников правительства, президентов крупных корпораций и т. д. хотя и шел уже полным ходом в некоторых странах начиная с Великой депрессии 1930-х гг., но в действительно заметное явление превратился только со Второй мировой войны. Экономисты участвовали в общественных дебатах по дискуссионным политическим вопросам на различных форумах самого разного уровня и сыграли главную роль в формировании и последующем функционировании международных экономических организаций, которые стали важной частью послевоенного мира.

Все эти факты позволяют усомниться в том, что экономическая наука представляет собой по преимуществу технократическую и аполитичную дисциплину. Действительно, как настойчиво утверждает один весьма пронизательный критик экономической науки, можно четко выделить не одну, а три идеологии, или мировоззрения, профессиональных экономистов, а именно консервативную, либеральную и радикальную, каждая со своими собственными идеологическими предпосылками, теориями и политическими предпочтениями. Если следовать определению того же автора, большинство экономистов-теоретиков — либералы (Ward, 1979). Это кажется вполне правдоподобным, если вспомнить предшественников этой науки из числа либеральных моральных философов XVIII в.

Однако существует и второе значение слова «идеологический», которое особенно важно в данном контексте. Это понятие профессиональной идеологии, которое можно определить как совокупность идей, убеждений, ценностей, стандартов и поведенческих стереотипов, на основе которых можно отделить представителей данной профессии от всех остальных. Как это подчеркнуто в эпиграфе, открывающем настоящую статью, профессиональная идеология является составной частью общей культуры, разделяемой представителями любой сферы деятельности, имеющей четко определенные границы. Ее можно выявить, выделив общепринятые цели, конвенции и методологические правила данной группы людей; ее укрепляет развитие специфического эзотерического языка, недоступного для непрофессионалов. В профессиональной идеологии воплощается также некое «подразумеваемое» знание, которое трудно исчерпывающе определить даже опытным профессионалам. Применительно к экономистам, главным

элементом этой идеологии является представление о нейтральном объективном научном эксперте, которое лежит в основе вышеупомянутого различия между «наукой» и «искусством», или, используя современный жаргон, между «позитивной» и «нормативной» экономической теорией (Hutchison, 1964). В сообществе экономистов академический идеал чистого исследователя, ищущего истину, объективного беспристрастного эксперта оказывается более важным, чем любая более прагматическая концепция профессионализма или служения обществу. Когда этот идеал выходит за пределы чисто академической сферы, он часто принимает форму страстной защиты эффективности и рыночных методов (Nelson, 1987), которым, по мнению некоторых критиков, отдается безусловный приоритет перед соображениями справедливости. Этому способствовали усилия, сделанные на грани XIX и XX вв. с целью разорвать связь между политической экономией и этикой. Эти профессиональные ценности, имеющие глубокие корни, утверждаются на страницах стандартных учебников и в явном или неявном виде внушаются людям в процессе их «введения в курс дела», обучения и социализации в рамках профессии. И хотя представление о профессиональной нейтральности может казаться далеким от реальности, оно явилось важным элементом в создании и поддержании профессиональной коллективной самоидентификации экономистов.³

Конечно, субъективные компоненты профессиональной идеологии мало что значат без учета такого внешнего к профессии аспекта, как превалирующее в обществе представление о ее культурном статусе, которое принимает формы назначения на требующие высокой квалификации должности с вознаграждением, превышающим средний уровень, делегирования ответственности и власти,

³ Профессиональную идеологию, конечно, можно определить весьма узко, как это имеет место в знаменитом разграничении, сделанном Йозефом Шумпетером, между идеологией математического мышления и идеологией сознания, испытывающего аллергию к математике (Schumpeter, 1949 : 351). Это идеологическое разделение на сегодняшний день имеет гораздо большее значение в экономической теории по сравнению с положением дел сорок лет назад, поскольку математическая грамотность теперь действительно стала условием допуска в экономическую профессию и необходимым «орудием» на ранних стадиях карьеры. Это серьезный момент, несмотря на шутливые ссылки на усиливающуюся «гонку вооружений» в эконометрике и на межпоколенческое «равновесие страха» между занимающими прочное положение учеными мужами и их молодыми, технически хорошо подкованными коллегами (Wiles, 1984 : 292). Из массы относящейся к делу литературы достаточно упомянуть работы Бауэра и Уолтерса и Ву (Bauer, Walters, 1975; Woo, 1986). Кроме того, ценные замечания по поводу связи между профессионализацией и математизацией в других дисциплинах можно найти в работах Уитли (Whitley, 1977, 1984).

а также высокой общественной оценки. Наличие эзотерических знаний и навыков обычно удостоверяется присуждением степеней, дипломов и других знаков отличия, получение которых требует длительного обучения; а контроль за входом в профессиональное сообщество либо в форме процесса обучения, либо в виде прямого регулирования количества выпускаемых сертификатов, либо того и другого, служит для того, чтобы ограничить предложение новых соискателей и таким образом сохранить привилегированное положение профессии.

Профессия — это не статический феномен, характеризующийся постоянным набором заданных характеристик.⁴ Профессии растут и развиваются с течением времени, а профессионализация — это динамический процесс, который содержит

...попытки перевести один набор редких ресурсов — специализированные знания и навыки — в другой — социальные и экономические вознаграждения. Поддержание редкости предполагает тенденцию к монополии: монополии экспертизы на рынке, монополии статуса в системе стратификации.

(Larson, 1978 : xvii)

В противовес циничной точке зрения, согласно которой сущностью профессионализма является власть, достигнутая в результате сговора против непрофессионалов, существует противоположное убеждение, согласно которому профессионал имеет моральные обязательства перед своими клиентами или перед обществом в целом, например обязательство ответственно применять свои знания ради служения другим людям.⁵ Какой бы точке зрения ни отдавалось предпочтение, очевидно, что экономика не достигла полного профессионального статуса; возможно, экономисты всерьез и не стремились к этому. Традиционно они находились в идеологической оппозиции к монополии, и это привело их к тому, что они стали ставить вопрос о достоинствах профессионализма более открыто и настойчиво, чем пред-

⁴ Было предложено множество таких «наборов». В одной из попыток многомерного анализа было идентифицировано шесть элементов и двадцать один субэлемент (Jenkins, 1970 : 59).

⁵ Некоторые аналитики рассматривают идеал служения обществу или общественного доверия как свойственное среднему классу объяснение, отражающее скорее самообман профессионалов, чем умышленные попытки ввести общественность в заблуждение. Значительная часть авторов колеблется между тем, чтобы рассматривать профессию как широкую образовательную и культурную страту или как вид занятости. Исторически первый подход более применим к континентальной Европе с ее «публичными» профессиями, тогда как второй более соответствует англо-американским «свободным» профессиям, хотя с развитием бюрократии и государства благосостояния различие между ними стало стираться.

ставители других социальных наук (Johnson, 1972 : 15).⁶ Интересен также следующий вопрос: в какой степени они стремились к обособленности от рынка (другая характерная черта любой профессии) (Herman, 1982).

Хотя ученые-экономисты, естественно, контролируют входные барьеры на пути вступления в профессию, влияя на процесс получения степеней, они всегда последовательно выступали против любого рода формальной профессиональной аккредитации. Ведущие британские и американские научные общества или профессиональные организации полагаются исключительно на экономические критерии, поскольку они открыты всем, кто желает платить членские взносы. Экономисты до сих пор не предпринимали коллективных усилий с целью определить стандарты профессионального поведения в университетах или где-либо еще. Даже сейчас, когда уровень технической оснащенности соискателей степени доктора (Ph. D.) из элитных университетов достиг таких высот, какие и не снились более пожилым профессионалам, в неакадемическом мире пока еще часто не наблюдается явного разделения между (а) обладателями магистерских и докторских (а не бакалаврских) степеней, (б) обладателями междисциплинарных, а не чисто экономических бакалаврских степеней с отличием (Towse, Blaug, 1988) и (в) лицами, занимающими высокие управленческие должности и находящимися на государственной службе при отсутствии какого-либо формального экономического образования. Скептики могут утверждать, что нежелание создавать жесткий входной контроль, код профессиональной этики или процедуру исключения тех, кто не может соответствовать приемлемым стандартам поведения или квалификации, объясняется не идеологической неприязнью, унаследованной от либеральной моральной философии, а скорее признанием того, что в экономике данный вид профессионализма просто нельзя ни навязать, ни даже, может быть, определить.⁷

⁶ Литература по профессиям и профессионализму весьма обширна, и в ней можно обнаружить конфликтующие точки зрения, а подчас и сенсации. В своем восхитительном обзоре ведущий эксперт в этой области Уолтер Метцгер употребляет термин «профессионализм» в отношении «всех систематических попыток приписать исторические тенденции — в особенности нежелательные — развитию профессий или недостаткам профессионалов (Metzger, 1987 : 13). Вне всякого сомнения, экономисты слишком сильно пострадали от того, что профессиональное знание стало пользоваться меньшим почетом.

⁷ Конечно, некоторое утешение можно найти в викторианской максиме, гласящей, что джентльмен не нуждается ни в каком моральном кодексе, так как нет такого кодекса, который помог бы превратить плута в джентельмена!

В основе этой ситуации лежит трудный эпистемологический вопрос о том, что же конкретно «знают» экономисты, чего не знали бы представители других профессий. Конечно, можно ожидать, что дипломированные экономисты знают основы экономического анализа, заключенные в бесчисленных стандартных учебниках (которые, между прочим, отличаются поразительным единообразием). По всей вероятности, они гораздо лучше, чем неэкономисты, понимают суть и работу ценового механизма, а также функционирование и взаимозависимость рынков, как в своей стране, так и за ее пределами, значение редкости и альтернативных издержек, природу и функции денег, банковского дела, финансов и т. д. И все же многие фундаментальные идеи экономистов являются элементарными и очень общими, хотя и могут широко применяться на практике. Достаточно ли этого, чтобы претендовать на положение эксперта в неакадемической сфере?

Исходя из пятидесятилетнего исторического опыта работы экономистов в правительстве на этот вопрос можно ответить утвердительно. В конце концов, несмотря на часто освещаемые в прессе конфликты и разногласия в среде профессионалов, устойчиво сохраняется спрос на экономистов в государственном секторе, и хотя в частном секторе их успехи и неудачи гораздо меньше известны, нет сомнения, что этот ответ применим и к нему. Однако нужно сделать некоторые важные оговорки, которые нельзя здесь полностью объяснить и обосновать.

Что касается работы в государственном секторе, то здесь обычно основное внимание сосредоточивалось на той роли, какую сыграли экономисты, занимая посты высших государственных советников и выполняя функции лиц, принимающих ключевые решения, хотя больший спрос, очевидно, предъявляется на чиновников бюрократической машины, деятельность которых менее эффективна. Эта деятельность чрезвычайно разнообразна, поэтому широкие обобщения должны вызывать сомнения. Тем не менее сущность, объем, и эффективность работы экономистов в государственном аппарате, очевидно, будут зависеть от таких факторов, как диапазон и многообразие мер экономической и социальной политики государства (идеология *laissez-faire* неблагоприятна для экономистов-чиновников), политический климат (существенным показателем здесь является степень стабильности), характер бюрократии (наиболее очевидные «препятствия» — коррупция, политизация и неэффективность) и готовность признать выводы экономической экспертизы (которая зависит от культуры общества, системы образования и степени согласия в научном сообществе экономистов) (ср. Coats, 1981, 1986; Pechman, 1989). Экономисты могут выполнять множество различных функций в разнообразных ситуациях, но обычно они оказываются более эффективными в подразделениях и учреждениях с относительно ясными экономическими целями и ответственностью. Они могут быть временными или постоянными

служащими, работающими либо в специализированных подотделах (например, в качестве разработчиков моделей и прогнозистов), либо в качестве «свободных художников», предлагающих свои услуги управляющим или иным специалистам (и в таких случаях конфликты профессиональных ценностей и идеологий могут стать значимыми). Большая часть работы более низкого уровня состоит в рутинном сборе данных, их представлении и анализе, что либо вообще не требует от экономиста применения специализированных знаний и навыков, либо требует их в совсем небольшом размере. И поскольку государственная служба, как и сама экономическая теория, приобретает все более и более «количественный» характер, отчасти в ответ на ненасытный спрос на экономическую и социальную статистику, экономисты часто работают совместно с другими специалистами, выполняющими количественные исследования: статистиками, математиками, исследователями операций или бухгалтерами. Именно в таких ситуациях результаты работы экономистов могут и должны дифференцироваться согласно способностям их авторов к количественному анализу, поскольку кроме технических и математических навыков они также обладают особым интеллектуальным аппаратом или «образом мышления», который обычно не присущ большинству неэкономистов.⁸ Ценность основных, на первый взгляд элементарных идей, составляющих интеллектуальный багаж экономистов, неоднократно подчеркивали многие авторитетные профессионалы исходя из своего опыта работы в правительстве. Весьма часто их приятно удивляла способность экономистов ставить такие глубокие и эффективные вопросы, которые другие были либо не в состоянии поставить, либо не имели на то желания. В этом контексте чрезмерное акцентирование внимания на количественных методах может быть профессионально и интеллектуально вредным, так как решения по сложным политическим проблемам довольно редко можно вывести из каких-то количественных параметров.

Как показывает сравнительное изучение национальных правительств и международных организаций, задачи, которые выполняются экономистом, находящимся на государственной службе, будут в значительной степени зависеть от масштаба, структуры и ответственности организации, в которой он работает. Множество экономистов работает в диапазоне от высших государственных советников, лиц, ответственных за проведение политики, до скромных «трудяг», обрабатывающих бюрократические «виноградники», многие из которых просто занимаются рутинными расчетами. Политические предложения могут возникнуть в любом из звеньев государственного аппарата и за его пределами, но многие из наиболее существенных политиче-

⁸ Политолог Роудс (Rhoads, 1985) дает пронизательный анализ достоинств и недостатков интеллектуального аппарата экономистов.

ских формулировок и предложений по их применению возникают на средних уровнях. По мере того как предложения проходят по официальным каналам, т. е. если от них не отказываются, они обычно модифицируются, оттачиваются, им придается другая форма. После того как четко сформулированное решение принято, его претворение в жизнь часто требует адаптации и интерпретации с тем, чтобы учесть специфические обстоятельства, которые не принимались во внимание составителями первоначальных проектов и теми, кто принимал решение. На каждом из указанных этапов экономисты вносят свой вклад.

Опытные экономисты, занятые на государственной службе, на своем опыте убедились: для того, чтобы добиться хороших результатов, они должны учитывать факты бюрократической и политической жизни. Как отметил Роберт Нельсон в своем недавнем содержательном обзоре большой массы литературы, они не могут функционировать просто как неуклонные и фанатичные защитники эффективности. В реальной жизни

...они должны также приспособлять защиту рыночных методов, эффективного использования ресурсов и других экономических подходов к политической среде... модифицировать предложения с тем, чтобы сделать их привлекательными с точки зрения справедливости или избежать нарушения реальных или мнимых «прав»... понять, что они члены организации, с которой должны быть в той или иной степени солидарны... а также развивать и применять свои навыки в бюрократической и политической тактике, что неизбежно переплетается с применением их экономического опыта.

(Nelson, 1987 : 50)

На государственной службе индивидуальность, интуиция, воображение, навыки общения, способность быстро работать и выносить решения могут играть большую роль, чем логика и техника анализа, и следствия из этих требований для высшего экономического образования еще будут рассмотрены нами позже. В данном случае ясно, что приверженность строгой форме профессионализма, предполагающей вездесущую рациональность, положительно может принести вред.⁹ Нередко можно услышать жалобы на то, что заработанный тяжким трудом профессиональный капитал дипломированных экономистов оказывается бесполезным или просто вредным на государственной службе. При этом привычный в академической среде упор на ориги-

⁹ Рассуждая по поводу иррациональных элементов в проведении политики, один очень опытный британский экономист, в прошлом правительственный советник, заметил, что «любое подразделение правительства по своей атмосфере зачастую довольно мало отличается от сумасшедшего дома. Здесь я использую этот термин не в уничижительном смысле; это просто один из фактов официальной жизни» (Cairncross, 1970). Увлекательные и содержательные истории о работе американских экономистов на государственной службе можно найти в работе Аллена (Allen, 1977).

нальность оказывается совершенно не к месту в организационной работе, где существенной является работа в одной команде. Некоторые выдающиеся экономисты, как, например, покойный Гарри Дж. Джонсон, утверждали, что хорошие экономисты, скорее всего, в правительство не пойдут, а если и пойдут, то не на длительный срок, поскольку их квалификация станет быстро устаревать. Другие же считают, что работа в государственном аппарате неминуемо возвращает экономистов по причине неизбежных в такой ситуации компромиссов.

8.2. Некоторые замечания относительно исторического развития профессии экономиста

Учитывая трудности, связанные с определением данной профессии, отметим, что история профессии экономиста-теоретика не имеет однозначного начала.¹⁰ Хотя французские физиократы могут рассматриваться в качестве первой современной «школы» экономистов, правда, скорее в интеллектуальном, чем в социологическом смысле этого термина, удобнее вести отсчет начиная с рикардianцев как первой группы британских экономистов, осознавших себя в качестве таковых и признанных важными слоями общества экспертами по экономическим вопросам. В очень значительной степени этот статус можно отнести на счет личного воздействия самого Давида Рикардо, бывшего брокера на фондовом рынке, олицетворявшего тип ученого-интеллектуала, работы которого основывались на идеях Адама Смита и развивали их. Рикардо получил широкое признание в качестве ведущего экономического авторитета того времени благодаря тому мастерству, ясности и беспристрастности, с которыми он в своих работах и выступлениях в палате общин анализировал спорные технические и политические проблемы денег, банковского дела и международной торговли. В то время наименование «экономист» еще не обозначало определенную профессиональную категорию, и хотя исследователи считают первым британским профессиональным экономистом Т. Р. Мальтуса или Дж. Р. Мак-Куллоха, поскольку оба они получали большую часть своего дохода за счет преподавания экономики или опубликования экономических работ, тем не менее не существовало четкой грани между теми, кто имел достаточную квалификацию, чтобы писать об экономических проблемах, и теми, кто ее не имел. И несмотря на хорошо известную насмешливую фразу Томаса Карлейля об «угрюмых профессорах мрачной науки», большинство ведущих экономи-

¹⁰ По мнению одного очень эрудированного историка экономической теории, софисты были первыми «профессиональными преподавателями» этого предмета (Gordon, 1975 : 2, 15).

стов того времени если и затрачивали какую-то часть своего времени на академические занятия, то очень небольшую. Поскольку преподавание политической экономики было крайне неадекватным, то не было сколько-нибудь значительного источника пополнения рядов перспективных экономистов-теоретиков. Клуб политической экономики в Лондоне, основанный в 1821 г., представлял собой организационный центр для обсуждения и распространения «здоровых» идей, прежде всего идей свободной торговли. Однако он был только одним из многих таких частных клубов, существовавших на территории Великобритании и за ее пределами, другие же предпосылки профессионализации экономической науки отсутствовали. Своим влиянием рикардianцы были в значительной степени обязаны тому, что в своих книгах, памфлетах, журнальных и газетных статьях, в официальных обсуждениях и в парламентских дебатах они апеллировали к авторитету науки. Однако для целей настоящего исследования наиболее существенной является такая их характерная черта, как попытка отделить себя как экспертов от дилетантов, особенно от презираемых «практиков». Джеймс Милль, союзник Рикардо, уверенно заявлял: «Блуждающий окажется в трудном положении, если с целью сделать правильный вывод он обратится за помощью к практикам. Не может быть хуже авторитета в любой ветви политической науки, чем мнение чистых практиков» (Mill, 1824, цит. по Coats, 1964 : 90). Милль настаивал на том, что «среди тех, кто располагает достаточным знанием предмета, чтобы относиться к их мнению сколько-нибудь серьезно, наблюдается удивительное единодушие», несмотря на некоторые разногласия «по второстепенным вопросам» (Mill, 1836, цит. по Coats, 1964 : 90). По прошествии же нескольких лет Роберт Торренс, примыкавший к рикардianской группе, даже заявил, что на должности в Министерство торговли следует назначать экономистов, поскольку

это место работы имеет профессиональный характер и требует специального обучения и знаний почти технического свойства... Хотя время для этого, может быть, еще не пришло, быстро приближается тот час, когда станут считаться необходимым отбирать сотрудников Министерства торговли из среды экономистов, подобно тому как епископов выбирают из церковной среды, а служащих судебного ведомства из адвокатуры.

(Torrens, 1826, цит. по O'Brien, 1965 : 32)

Нет необходимости говорить о том, что такой прогноз был чрезмерно оптимистичным. И все же он иллюстрирует определенную тенденцию в сознании представителей классической экономической теории, которая вскоре превратилась в застывшую ортодоксию в руках популяризаторов и пропагандистов. Несомненно, интеллектуальная основа для профессионализации была заложена, но до конца XIX столетия академические условия были недостаточны для обеспечения значительного предложения дипломированных экономистов как особой группы профессионалов, четко отличающихся от многих диле-

тантов-практиков, некоторые из последних приобрели значительный вес как в обществе, так и среди профессоров.

Маржиналистская революция 1870-х гг. оказалась водоразделом в развитии профессии экономиста-теоретика в том виде, в каком мы ее знаем теперь; она представляла собой сложный процесс, который предполагал изменения как в самой дисциплине (например, смещение акцента с политической экономии на «экономику» (economics), о чем было упомянуто ранее), так и в системе высшего образования, которая стала основным источником подготовки новых специалистов. В конце XIX и в начале XX столетий возникли необходимые институциональные условия для академической специализации, что выражалось в возникновении курсов со специализированными программами, выпускники которых получали ученую степень, в смещении акцента с преподавания на исследования, в возникновении новых журналов, посвященных исключительно экономической теории, и в основании новых научных обществ, которые в конечном счете приобрели квази-профессиональный характер, даже при том, что были открыты для всех желающих.¹¹ Из этих организаций особенно серьезное значение имели Американская экономическая ассоциация (1885) и Британская экономическая ассоциация (1891, позднее Королевское экономическое общество) (Coats, 1960, 1968b). Состав обеих организаций был крайне разнороден, особенно в начале их существования; в них доминировали теоретики; и обе они служили в качестве модели для создания сходных организаций в других странах.

В весьма оригинальной и глубокой работе Джона Малони (Maloney, 1985) рассматривается влияние маршаллианской парадигмы на процесс профессионализации в Великобритании. Он проводит различие между первичной профессиональной ортодоксией, «базирующейся на теоретической парадигме, позволяющей осуществить исследовательскую программу и объединить экономистов, которые поддерживают ее, пользуются ею и обладают достаточным мастерством», и вторичными профессиональными ортодоксиями, которые

хотя и зависят от первичной, характеризуются единодушием относительно некоего политического вопроса, который предполагает также учет внеэкономических аргументов и поэтому лишь в ограниченной степени допускает профессиональный подход. Это означает, что чисто технические аспекты экономической политики, ограничивающие любого желающего ими заниматься одинаковой строгой экономической терминологией, имеют в силу этого меньше возможностей для создания подлинных профессиональных ортодоксий.

(Maloney, 1985 : 230–231)

¹¹ Вообще говоря, в американской экономической науке профессиональная организация предшествовала доктринальной консолидации, тогда как в Великобритании наблюдалась прямо противоположная тенденция.

В Соединенных Штатах процесс формирования первичной профессиональной ортодоксии и приобретения ею доминирующего положения проходил медленнее по ряду причин, включая большие размеры территории и большее разнообразие природно-климатических условий, гораздо большее количество высших учебных заведений, их неоднородность и конкуренцию между ними, «живучесть» неортодоксальных экономических идей, в частности наследия немецкой исторической школы, и культуру, в гораздо меньшей степени по сравнению с британской опирающуюся на интеллектуальные и научные авторитеты (Coats, 1980). В обеих странах имела место и влиятельная вторичная профессиональная ортодоксия, основанная на идеях свободной торговли, которые служили напоминанием о тесной взаимозависимости теории и практики в развитии профессии экономиста.

Эта взаимозависимость ярко выявилась в Великобритании во время проходившей в начале нынешнего столетия интенсивной полемики относительно тарифной реформы. В 1903 г. четырнадцать ведущих экономистов поставили свою подпись под посланным в «Таймс» письмом с протестом против предложенной Джозефом Чемберленом реформы и выразили свою озабоченность по поводу «широкого распространения ложных мнений» в защиту протекционизма, доктрины, которая, по их утверждению, была дискредитирована «отчасти по тем же причинам, по которым, как теперь стало общепризнанным, была принята идея свободной торговли» («The Times», 1903. 15 August, цит. по Coats, 1964 : 100). Это яркий пример ортодоксии в действии: «здравая» идея, которая пропагандировалась ранее Клубом политической экономии, а впоследствии стала «общепризнанной», должна была быть достаточной для противостояния возрождению протекционизма, несмотря на заметное изменение исторических условий.

К сожалению, письмо четырнадцати профессоров не только вызвало вполне предсказуемый бурный протест сторонников Чемберлена, но также породило множество различного рода писем в «Таймс» от заслуженных ученых-экономистов, которые либо были противниками свободной торговли как доктрины и как политики, либо были ее сторонниками только отчасти. Некоторые из них настойчиво возражали против попыток опереться на авторитет науки, вступая в спор относительно политических вопросов (Coats, 1964 : 100–103).¹² Альфред Маршалл, наиболее влиятельный экономист того времени, вскоре горько пожалел о своем участии в этом споре, что шло вразрез с его привычкой осторожно воздерживаться от диспутов по спорным общественным проблемам. Вне всякого сомнения, реакция общества научила мно-

¹² Издатель «Таймс», поддерживавший предложения Чемберлена, бросил шутку по поводу «зрелища, которое представляли эти четырнадцать дровней, вылезших из своих пещер с монотонными заклинаниями против фор-

гих экономистов необходимости проявлять индивидуальную и коллективную осмотрительность и избегать демонстрации своих глубоких разногласий перед непрофессионалами.

В Соединенных Штатах в течение данного периода становления серьезные угрозы академической свободе породили дополнительный стимул к сдержанности, и со временем, после мучительного самоанализа, среди ведущих экономистов возникло своего рода профессиональное согласие относительно уместных форм и пределов профессионального участия в общественных делах (Furner, 1975). Ни в одной стране мира не было предпринято ни одной согласованной попытки выработать формальный кодекс профессионального поведения с целью защитить практикующих экономистов. И все же в обоих случаях, особенно это касается Соединенных Штатов, все сильнее становилось ощущение профессионального сообщества, образованного с целью сочетания интеллектуального престижа ученого и предоставление гарантий на рабочем месте со стремлением конструктивно влиять на ход дискуссий по современным экономическим проблемам и на их решение.

Кейнсианская революция конца 1930–1940-х гг. была другим важнейшим водоразделом в истории профессионализации экономической теории, как и в развитии экономических идей и политики. Несмотря на то что идеи Кейнса и его практические предложения оказались очень спорными, макроэкономический анализ в соединении с серьезным прогрессом в формировании официальной статистики обеспечили экономистов необходимыми средствами, чтобы продемонстрировать обществу свое значение. На этой основе серьезный толчок получило развитие неакадемической деятельности экономистов, прежде всего в правительственной сфере. Конечно, и раньше было немало примеров использования экономических экспертов правительствами, общественными комиссиями, банками и предприятиями. Обычно это носило случайный и даже личный характер, но иногда имело и более формальную и постоянную основу. Если бы американское участие в Первой мировой войне было более продолжительным, численность экономистов, занятых в федеральных органах власти, продолжало бы расти быстрыми темпами и уже в мирное время численность экономистов-государственных служащих продолжала бы

мирующей исследовательской традиции... прошло то время, когда профессора политической экономии могли навязывать свои мнения по поводу положения страны, опираясь исключительно на свой авторитет... Более научная концепция их собственной науки, претендующей на статус экспериментальной, а на практике никогда не являющейся таковой, избавила бы этих профессоров от болезненного открытия того факта, что они не убедили никого из тех, кого бы следовало убедить» («The Times», 1903. 18 August, цит. по Coats, 1964 : 101). Более подробно об этом можно прочитать в другой работе Коутса (Coats, 1968a).

оставаться высокой. Действительно, именно в начале 1920-х гг. американские экономисты-аграрники впервые стали занимать должности в федеральной администрации, и не случайно примерно десятилетие спустя их британские коллеги стали первой группой экономистов, имеющих постоянное место работы в правительстве (Coats, 1976, McDean, 1983). Великая депрессия привела к тому, что общество снова стало низко оценивать экономистов, поскольку их ответы на настоятельную и массовую потребность в объяснении и решении проблемы кризиса оказывались довольно путанными, зачастую противоречивыми и поэтому глубоко разочаровали как политиков, так и общество в целом. Однако экономический подъем и приближение войны радикально изменили отношение общества к экономистам.

В течение 1940-х гг. мировой центр экономической науки и экономического профессионального сообщества решительно и окончательно переместился из Европы, и в частности из Великобритании, в Соединенные Штаты, а в самих США в военное время идейным и профессиональным центром экономистов стал Вашингтон, куда переместилась, хотя и временно, редакция ведущего профессионального журнала «*American Economic Review*». Научные идеи и политические рекомендации Кейнса доминировали в экономической теории в течение первых двух послевоенных десятилетий, хотя в Соединенных Штатах в меньшей степени, чем в Великобритании. Сочетание в Соединенных Штатах многополярного распределения экономических ресурсов с вызовом со стороны различных ортодоксальных и неортодоксальных доктрин поддержало интеллектуальную жизнеспособность американской экономической науки.

В ретроспективе кажется, что американское послевоенное лидерство в экономике, так же как и в других науках, было неизбежным, если учесть подавляющее преимущество этой страны в обеспеченности материальными и человеческими ресурсами; последний ресурс чрезвычайно обогатился за счет притока эмигрантов из Европы, многие из которых пересекли Атлантику, спасаясь от нацистских преследований. Перечень президентов Американской экономической ассоциации свидетельствует о признании, которое некоторые из них, несомненно, заслужили; присутствие Поля Самуэльсона, Милтона Фридмана и Джорджа Стиглера в реестре Нобелевских лауреатов является подтверждением того, что в 1930-х гг. возникла целая когорта выдающихся американских экономистов, получивших образование в отечественных университетах в 1930-х гг. и достигших профессиональной зрелости в следующем десятилетии.

Здесь мы не станем углубляться в рассмотрение послевоенного развития экономических учений. В настоящем контексте наиболее важным последствием американизации (и постепенно также и интернационализации) экономической науки является то, что амери-

канские программы продвинутого экономического образования, теории и техники анализа, интеллектуальные ценности и профессиональные стандарты стали все больше и больше признаваться в мире, хотя и с различными временными лагами и различной степенью сопротивления.¹³ Этот процесс чрезвычайно усилился благодаря множеству факторов: ускоряющемуся росту глобальных коммуникаций, приезду огромного числа иностранных студентов, которые обучаются и получают профессиональные свидетельства в Соединенных Штатах и в меньшей степени в Великобритании и Западной Европе; целой армии американских и британских профессоров, которые преподают, обучаются и осуществляют исследовательскую и консультационную работу за рубежом; участвующимся международным конференциям, увеличению числа научных организаций и исследовательских групп, а также, что уже менее заметно, возникновению небольших, но влиятельных глобальных сетей, объединяющих специалистов в области экономики (например, в области экономики развития, международной торговли и денежного обращения) и кадровых работников-экономистов, занятых в национальных правительствах, международных организациях и других квазигосударственных учреждениях. Другой важной силой, способствовавшей интернационализации экономической науки, так же как и других дисциплин, стало все более расширяющееся и эффективное распространение исследовательских монографий, профессиональных журналов, официальных отчетов и в особенности относительно стандартизованных вводных и продвинутых учебников и вспомогательных пособий. Конечно, поток идей, методов, технологий и разного рода компьютерного оборудования и программного обеспечения не был абсолютно однонаправленным, и существует некоторая опасность переоценить степень единообразия, особенно если мы сосредоточим внимание на содержании общепринятых в разных странах стандартных учебных курсов макро- и микроэкономики. Однако, как уже было отмечено в начале этой главы, при нынешнем состоянии наших знаний мы располагаем удручающе небольшими систематическими данными относительно природы и различий в национальных «стилях» обучения, исследований и публикаций (Johnson, 1973).

8.3. Последние изменения и проблемы

В силу различных причин исторического и культурного плана, которые мы здесь не в состоянии адекватно рассмотреть, американцев уже давно в большей степени, чем их европейских коллег, увлекают

¹³ Глубокий и временами увлекательный анализ «американскости» американской экономической теории дан в оставшейся незамеченной статье Джонсона (Johnson, 1977b).

(и беспокоят) вопросы, касающиеся природы, развития и влияния различных профессий. Следовательно, в Соединенных Штатах такого рода проблемы порождают больше споров и исследований, чем где-либо еще.

Нет необходимости говорить, что эти споры во многом вызваны неудовлетворенностью статус-кво. Говоря об экономической теории, едва ли стоит удивляться, что эйфория кейнсианской эпохи 1945–1965-х гг. сменилась реакцией как в самом экономическом сообществе, так и за его пределами. Теоретическая критика кейнсианских идей со стороны монетаристов, посткейнсианцев, марксистов, радикалов, институционалистов и неоавстрийцев была усилена явной неспособностью представителей основного «неоклассического» течения решать проблемы «стагфляции». Однако наиболее отличительной особенностью этого «кризиса» была широко распространенная и глубоко укоренившаяся утрата профессиональными экономистами уверенности в себе. Проявлением этого стала настоящая оргия общественного самобичевания в виде серии президентских обращений и публичный лекций некоторых из наиболее уважаемых представителей профессии (Heller, 1975; Coats, 1977). Критика сосредоточивалась вокруг некоторых хорошо знакомых негативных черт профессионализма: косности, конформизма, сопротивления нововведениям (за исключением санкционированных), поддержания жестких дисциплинарных границ, исключения и (или) осуждения инакомыслящих и чрезмерно централизованного контроля над доступом к ресурсам, обучению и возможностям занятости.

Уместно будет отметить, что профессиональные стандарты, так же как и методологические правила, выполняют предписывающие, регулятивные и познавательные функции. Поэтому поиски научной истины или пользы обществу легко могут быть принесены в жертву интересам поддержания и увеличения особых привилегий, обеспечивающих высокое вознаграждение и защиту данной области от вторжения шарлатанов и специалистов в области родственных или смежных дисциплин или сфер занятости.

Эти и многие другие черты социологии экономической науки были проанализированы и представлены в обширных, спорных, а зачастую занимательных и богатых идеями публикациях, число которых слишком велико, чтобы их здесь цитировать. Не все из этого потока можно легко отвергнуть как работу чудаков, диссидентов и некомпетентных лиц, как делают некоторые критики. Какая-то часть этих публикаций исходит и от признанных лидеров нашей профессии.¹⁴ Некоторые авторы рассматривают эту литературу не как прояв-

¹⁴ Назовем такие имена, как Дж. К. Гэлбрейт, Н. Джорджеску-Рёген, Г. Г. Джонсон, Т. Коопманс и В. Леонтьев в Соединенных Штатах и П. Бауэр, П. Дин, Ф. Хан, Т. У. Хатчисон, Э. Г. Фелпс Браун, Дж. Д. Уорсвик и А. А. Уолтерс

ление патологии, а скорее как свидетельство цветущего здоровья (Heller, 1975). Тем не менее существует общее осознание того, что слишком большое количество публикуемых разногласий, особенно в отношении основных принципов, может подорвать научный авторитет экономической науки в глазах общества.

Многие наиболее откровенные критики состояния экономической науки выражают сожаление, что данная профессия слишком иерархична и элитарна и в ней доминирует относительно небольшой контингент ортодоксальных неоклассически ориентированных экономистов, группирующихся вокруг ведущих университетов. Как выразился один из президентов Американской экономической ассоциации, в наше время возник

деспотизм нового типа. Он заключается в приписывании научного превосходства всему тому, что наиболее близко по убеждениям и по методу тем, кто уже достиг вершин. Эта всеобъемлющая и тягостная тенденция зачастую весьма опасна, хотя часто бывает обоснованной или неосознанной.

(Galbraith, 1973)

Есть мнение, что профессиональный истеблишмент прямо или косвенно контролирует процесс отбора руководителей Американской экономической ассоциации, издателей и членов редакционных коллегий журналов ассоциации и других ведущих профессиональных журналов, получателей главных премий и наград, а также процесс размещения выделяемых на исследования средств через систему рецензий, используемую Национальным научным фондом и крупнейшими частными организациями, предоставляющими гранты. Представители этой элиты определяют также и основные требования к ключевым курсам в элитных университетах, контролируя тем самым процесс выдачи сертификатов, вход в профессию новых специалистов и перспективы их карьеры. Они делают это посредством как сети неформальных коммуникаций, которые влияют на кадровые назначения, так и публикаций, которые имеют большое значение при определении последующей карьеры ученого. Существует, конечно, множество незаметных подгрупп специалистов, колледжей, школ и сетей. Иногда какой-нибудь исключительный специалист, который имел несчастье обучаться или работать во второсортном университете, приобретает репутацию звезды и попадает в главную команду лиги. Но большая часть выпускников ведущих университетов стараются остаться частью элиты и в свое время производят «наследников», которые, в свою очередь, способствуют воспроизводству системы.

в Великобритании. В качестве примера социологически ориентированной критической литературы см.: Leontiev, 1971, 1982; Ward, 1972; Leijonhufvud, 1973; Johnson, 1977a, b; Stanfield, 1979; Katouzian, 1980; Canterbury, Burkhardt, 1983; Earl, 1983, 1988; Wiles, 1984; Coats, 1985; Burkhardt, Canterbury, 1986; Tarascio, 1986.

Такое положение дел подтверждается разнообразными ценными исследованиями. В частности, была подробно рассмотрена сеть журналов, которая составляет ядро принятой в данной профессии системы приобретения репутации. Одновременно в этой системе происходят процессы, посредством которых формируются и распространяются новые идеи. К рассмотренным темам относились исследование индексов цитирования с целью проанализировать процесс институционального признания авторов статей в ведущей периодике, что было необходимо для выявления степени закрытости профессиональной элиты; рейтинги престижности различных журналов: влияние публикаций в ведущих журналах на заработки и карьеру; математическое и техническое содержание статей; степень, в какой авторы пытались эмпирически опровергнуть и (или) проверить свои результаты; количество публикаций у «звезд» экономической науки; перемены моды; тенденции и циклы в экономической литературе и пр.¹⁵

Конечно, каждая человеческая организация, и не в последнюю очередь любая научная дисциплина, непременно должна иметь своих лидеров и их последователей, мастеров и рядовых исполнителей. Оценки и решения спорных вопросов не могут быть результатом конвенциональной демократической процедуры даже внутри сообщества компетентных людей. Более того, представители истеблишмента, уже достигшие успеха, естественно, стремятся укрепить систему, в которой они приобрели выдающееся положение и благодаря которой их собственные достоинства и способности были так высоко оценены и вознаграждены. Ярким примером этой тенденции является полный самодовольства анализ процесса, посредством которого раздача грантов частными фондами способствует концентрации исследований и талантов на уже признанных «лучшими» факультетах, что, в свою очередь, увеличивает возможности этих университетов привлекать способных преподавателей, нанимать исследователей-ассистентов, приобретать необходимое оборудование и осуществлять более успешные проекты, приводя, таким образом, к росту известности и рейтинга престижности своих университетов среди экономического сообщества (Stigler, 1967).

Хорошо или плохо работает система, определяется тем, какие существуют альтернативы; но эта проблема редко рассматривается, поскольку она требует гипотетического представления альтернативного состояния, с которым не легко справиться даже самым амбициозным клиометрикам. На практике профессиональная инерция обычно препятствует каким-либо драматическим изменениям: большинство ученых — реформаторы, но не радикалы. К сожалению, как критики, так и защитники существующего положения дел слишком часто основы-

¹⁵ Из огромного количества соответствующей литературы достаточно упомянуть: Bronfenbrenner, 1966; Siegfried, 1972; Lovell, 1973; Eagly, 1974; Stigler, 1982a, b; Liebowitz, Palmer, 1984.

вают свои оценки на личном опыте и на слухах, а не на надежных фактах. При этом существуют глубокие различия в профессиональных ценностях и стандартах, если не несоизмеримость парадигм.

Вместо того чтобы углубляться в этот вопрос, приводя суждения отдельных экономистов, которые едва ли являются беспристрастными, имеет смысл обратиться к беспристрастному социологу науки Ричарду Уитли, который осуществил обзор современной экономической теории с точки зрения своей весьма амбициозной и широкой типологии естественных и социальных наук. Уитли рассматривает отдельные науки как репутационные системы (*reputational systems*) организации работы и контроля в терминах специфических ключевых переменных, определяемых историей данной науки и содержанием ее предмета. При таком подходе англо-саксонская экономическая теория представляет собой уникальный случай (Whitley, 1984, 1986).¹⁶

Как и в физике, теоретическое ядро экономической теории излагается в учебниках, учебных программах, коммуникационных системах, определяет раздачу академических постов и почестей, но экономическая теория отличается от других наук тем, что, например, в отличие от физики в ней существует жесткое разделение теоретической и эмпирической работы. Это отчасти объясняется недостатком технического контроля за эмпирической работой, ограничивающим зависимость экономиста-прикладника от теоретика (в отличие от ситуации в физике), а также существованием другой «аудитории» за пределами теоретического истеблишмента и научного или профессионального сообщества. Конкуренция между производителями в рамках «основного ядра» хотя и интенсивна, но ограничивается техническими усовершенствованиями и распространением аналитической схемы на новые проблемы, которые можно решить и имеющимися техническими средствами. Доминирование утвердившихся теоретических целей, а также степень безличности и формализации процедур координации и контроля колеблются от одной области эмпирических исследований к другой, так как относительно трудно поддающаяся осмыслению и прогнозу природа эмпирических феноменов ограничивает возможности систематического сравнения и оценки решений задач посредством формальной системы коммуникаций. Разнородность прикладных областей ограничивается «жесткой демаркацией» типов проблем, считающихся допустимыми и важными; с другой стороны, отклонения на периферии могут быть в значительной степени проигнорированы интеллектуальной элитой, которая контролирует основные средства коммуникаций и учебные программы.

¹⁶ Ключевыми переменными в любой научной сфере, по мнению Уитли, являются степень функциональной и стратегической взаимозависимости среди ученых и степень технической и стратегической неопределенности задач.

Этот анализ согласуется со многими известными жалобами тех, кто не удовлетворен нынешним состоянием экономической науки, особенно чрезмерным акцентом на высоком уровне абстракции, математизации и формализации в продвинутых учебных программах (ср. Bauer, Walters, 1975; Hutchison, 1977; Blatt, 1983; Morishima, 1984; Grubel, Boland, 1986; Woo, 1986), а также тем, что основная масса исследований не пригодна для решения современных проблем, в особенности тех, что относятся к области политики. Тот факт, что одна из ведущих школ экономистов, расположенная в Чикаго, попыталась распространить свою «империалистическую» власть (Stigler, 1984), применяя стандартный экономический анализ к решению целого ряда проблем, в отношении которых прежде считалось, что они находятся за пределами ведения экономистов, подтверждает аргументы тех, кто жалуется на наблюдающуюся в экономической науке тенденцию к унификации.

Существуют, конечно, другие конкурирующие подходы в рамках основного течения экономической теории, где чикагский подход подвергается сомнению. Но этот плюрализм не отражает благоприятного положения дел, как отметил выдающийся экс-чикагский экономист, который с печалью признал:

Если говорить о том, что вызывает во мне огромный скептицизм относительно состояния нашей науки, так это тесная положительная корреляция между политическими взглядами исследователя (или, что еще хуже, взглядами руководителя его диссертации) и результатами его эмпирических исследований. Я начну верить в экономику как науку тогда, когда из Йэля будут поступать эмпирические исследования, демонстрирующие превосходство денежной политики для определенных периодов истории, а из Чикаго — исследования, указывающие на первостепенную важность фискальной политики.

(Patinkin, 1972 : 142, цит. по Hutchison, 1977 : 61)

Другой критик, также связанный ранее с чикагской школой, откровенно протестовал против преувеличенных разграничений в рамках дисциплины:

...увы, типичный экономист является, хотя и неосознанно, строгим догматиком, желающим, чтобы студенты и коллеги были добропорядочными членами той или иной церкви. В Соединенных Штатах агенты по сбыту учебных пособий жалуются на то, что профессор экономической теории не станет даже просматривать книгу, которая не исходит из правильной, с его точки зрения, церкви: он смущенно спрашивает, какую школу представляет книга — монетаристскую, неоклассическую, марксистскую или кейнсианскую... степень реальных разногласий между экономистами... фактически преувеличена... (это) делает еще более непонятным, почему они с такой яростью спорят вокруг второстепенных вопросов.

(McCloskey, 1985 : 184)

Мы не можем далее углубляться в анализ характера учебников, степени несогласия среди экономистов и их ценностей как профессиональных, так и любых других.

Неослабевающий интерес к состоянию экономической науки как дисциплины и профессии недавно привел к проведению официальных исследований, спонсированных Королевским экономическим обществом и Американской экономической ассоциацией — во втором случае эти исследования были вызваны тревожными результатами исследования процесса обучения в элитных университетах (Colander, Klamer, 1987, 1989). Британское исследование уже завершено, и его можно рассмотреть более кратко, поскольку основные результаты были опубликованы в мартовском выпуске «Economic Journal» за 1990 г. Это исследование является более масштабным по сравнению с американским, поскольку оно сосредоточивается на существующих уровне, предложении, спросе и структуре занятости британских экономистов, а также на некоторых характерных чертах экономических факультетов британских университетов и политехнических институтов, о чем говорится в работах Долтона и Мейкписа и Тауза и Блауга (Dolton, Makepeace, 1990; Towse, Blaug, 1990). С точки зрения историка, удивительно, что такого исследования не было проведено раньше (однако ср. работу Бута и Коутса (Booth, Coats, 1978)), тогда как исследования рынка экономистов, их окладов и возможностей занятости часто проводились в Соединенных Штатах; отчеты о таких исследованиях обычно представлялись на ежегодных заседаниях Американской экономической ассоциации. Американские специалисты по рынку труда нередко проявляли интерес к этим вопросам.

Наиболее поразительным результатом исследования Тауза—Блауга является установление факта ограниченного общего спроса на экономистов и предсказание его сокращения в недалеком будущем. Несмотря на потерю экономистами университетских должностей (особенно профессорских), последовавшую за сокращениями университетских штатов в 1981 г., до сих пор, видимо, сохраняется избыточное предложение профессиональных экономистов, так что отчеты об «отчаянном положении» экономических факультетов представляют собой преувеличение. Невероятно высокие оклады, получаемые на определенных постах в Лондонском Сити, не являются типичными, и никакого массового исхода академических экономистов в Сити не наблюдалось. В отличие от своих американских коллег многие неакадемические экономисты в Великобритании имеют только базовое образование зачастую неспециализированного типа, хотя авторы отмечают, что «не существует каких-либо оснований считать бакалаврский курс экономической теории достаточной профессиональной подготовкой для той сферы деятельности, в которой скорее всего будут востребованы знания выпускников» (Towse, Blaug, 1990 : 98). С другой стороны, некоторые выводы, несомненно, вызо-

вут сочувственный отклик по другую сторону Атлантического океана. В качестве примеров можно привести «постоянные жалобы, исходящие практически от каждого работодателя, о том, что вновь нанятые экономисты недостаточно знакомы с источниками данных и не имеют знаний в области национального счетоводства» (Towse, Blaug, 1990 : 98), а также точку зрения — широко распространенную как в области высшего образования, так и за ее пределами, — что «учебные программы в экономике являются слишком теоретическими, слишком непрактическими и совершенно не связанными с возможными направлениями использования экономической теории в бизнесе или управлении государством... (и что) обучение практически не ориентируется на фактические сферы занятости выпускников-экономистов» (Towse, Blaug, 1990 : 99).

При той распространенности, какую в Соединенных Штатах имеет профессия экономиста, исследование, проведенное Комиссией Американской экономической ассоциации по магистерскому образованию в экономике, неизбежно больше по размаху в сравнении с британским аналогом, хотя набор исследуемых проблем здесь более ограничен.¹⁷ Особого интереса заслуживает тот факт, что Комиссия сделала обзор не только шести так называемых элитных факультетов, но и выборку из других факультетов, представляющих соответственно девять, пятнадцать, двадцать и сорок две программы, прохождение которых необходимо для получения степени доктора философии. Никогда прежде такого систематического сравнения не осуществлялось.

Несмотря на громкий и непрекращающийся хор жалоб на современное состояние экономической науки в Соединенных Штатах — некоторые из них уже были упомянуты — и всеобщее желание изменить программы для получения степени доктора философии в области экономики, которое выразили при ответах на вопросы исследователей преподаватели, студенты-магистранты и лица, недавно получившие докторскую степень, все же сохранялось почти всеобщее согласие относительно целесообразности тех приоритетов, которые в настоящее время имеют место в учебных программах. Речь идет о преобладании экономической теории, вслед за которой идут эконометрика, эмпирическая экономика, прикладная экономика, анализ институтов, история экономики и экономической мысли. В отношении навыков в целом было признано, что в ныне существующих докторских про-

¹⁷ Я очень благодарен моим коллегам: председателю этой Комиссии Анне Крюгер и ее исполнительному директору Ли Хансену за то, что они любезно согласились предоставить неопубликованный предварительный отчет, а также приношу благодарность членам Комиссии: Алану С. Блайндеру, Клаудии Голдин, Т. Полу Шульцу и Роберту Солоу за дополнительные комментарии. В настоящее время окончательный отчет уже готов и должен быть опубликован в «Journal of Economic Literature» (Hansen, forthcoming).

граммах имеет место следующий убывающий порядок приоритетов: экономический анализ, математика, критические суждения, навыки прикладных исследований, расчетов, творческого мышления и общения. Однако гораздо меньше отвечающих соглашались принять такое положение как должное. Соглашаясь со многими публичными критиками экономической профессии, немало респондентов признало факт чрезмерного внимания к математике и расчетам и недооценку развития творческих способностей. Когда некоторым из недавно получивших докторскую степень задавали вопрос об относительной важности тех или иных навыков в их текущей работе, независимо от того, шла ли речь о преподавании, бизнесе или о государственной службе, они снова и снова давали математическим познаниям более низкие веса, а навыкам общения и творческим способностям — более высокие, чем в текущих магистерских программах. Таким образом, видимо, как и в Великобритании, «и преподаватели, и студенты-магистранты» чувствуют, что «набор реально необходимых навыков отличается от того набора навыков, на развитие которых ориентированы существующие магистерские программы» (Hansen, 1990). Факультеты, предлагающие докторские программы, имеют тенденцию набирать новых преподавателей преимущественно с теми же навыками, которые требовались и раньше, а не с теми, которые высоко ценятся потенциальными работодателями. Неясно, является ли это свидетельством профессиональной инерции или отсутствием подходящей альтернативы. Как утверждает в своем комментарии Роберт Солоу, результаты указывают на удовлетворение тем, что преподается, и умением преподавателей давать материал, хотя это не то, что следовало бы преподавать в лучшем, идеальном, мире: «Если бы я знал, как научить творческому мышлению и способности выдвигать критические суждения, я полагаю, я бы делал это. Я знаю, как распознать эти качества (как распознают, например, порнографию), и даже могу предложить соответствующие примеры, но это еще очень далеко от того, чтобы суметь им научить» (Hansen, 1990 : 448–450). В целом он ощущает, что результаты обзора являются «предсказуемо успокаивающими».

Конечно, по любым критериям члены Комиссии составляют часть профессиональной элиты, поэтому от них едва ли можно было ожидать радикальных предложений, особенно если учесть, что такие идеи вряд ли могут получить практическое воплощение. Пока еще слишком рано предсказывать результаты этого исследования, отличные от рекомендаций Комиссии, которые, несомненно, будут активно обсуждаться со многими участниками дискуссии. Дополнительные исследования, видимо, будут постепенно увеличивать накапливающийся, хотя и неравномерный, набор данных по экономической профессии в Соединенных Штатах. И в соответствии с вводным абзацем главы мы можем в заключение выразить надежду на то, что другие организа-

ции и ученые также заинтересуются этим в достаточной степени, чтобы предпринять серьезные исследования по истории, нынешним условиям и будущим перспективам данной профессии.

Литература

- Allen W. R.* Economics, economists, and economic policy: modern American experiences // *History of Political Economy*. 1977. Vol. 9. P. 48–88.
- Bauer P. T., Walters A.* The state of economics // *Journal of Law and Economics*. 1975. Vol. 8. P. 1–23.
- Bell D., Kristol I.* (eds). *The Crisis in Economic Theory*. New York : Basic Books, 1981.
- Blatt J.* How economists misuse mathematics / In A. S. Eichner (ed.). *Why Economics is Not Yet a Science*. Armonk, NY : M. E. Sharpe, 1983. P. 166–186
- Booth A., Coats A. W.* The market for economists in Britain (1945–1970) // *Economic Journal*. 1978. Vol. 88. P. 436–454.
- Bronfenbrenner M.* Trends, cycles, and fads in economic writing // *American Economic Review*. 1966. Vol. 56. P. 538–552.
- Burkhardt J., Canterbury E. R.* The orthodoxy and legitimacy: toward a critical sociology of economics / In W. J. Samuels (ed.). *Research in the History and Methodology of Economics*. 1986. Vol. 4. P. 229–250.
- Cairncross A. K.* Writing the history of recent economic policy / Unpublished, quoted by permission. 1970.
- Canterbury E. R., Burkhardt J.* What do we mean by asking whether economics is a science? / In A. S. Eichner (ed.). *Why Economics is Not Yet a Science*. Armonk, NY : M. E. Sharpe, 1983. P. 15–40.
- Carr Saunders A. M., Wilson P. A.* *The Professions*. Oxford : Clarendon Press, 1933.
- Coats A. W.* The first two decades of the American Economic Association // *American Economic Review*. 1960. Vol. 50. P. 555–574.
- Coats A. W.* The role of authority in the development of British economics // *Journal of Law and Economics*. 1964. Vol. 7. P. 85–106.
- Coats A. W.* Political economy and the tariff reform campaign of 1903 // *Journal of Law and Economics*. 1968a. Vol. 11. P. 181–229.
- Coats A. W.* The origins and early development of the Royal Economic Society // *Economic Journal*. 1968b. Vol. 78. P. 349–371.
- Coats A. W.* The development of the agricultural economics profession in England // *Journal of Agricultural Economics*. 1976. Vol. 27. P. 1–11.
- Coats A. W.* The current crisis in economics in historical perspective // *Nebraska Journal of Economics and Business*. 1977. Vol. 16. P. 3–16.
- Coats A. W.* The culture and the economists: American-British differences // *History of Political Economy*. 1980. Vol. 10. P. 298–314.
- Coats A. W.* (ed.). *Economists in Government: An International Comparative Study*. Durham, NC : Duke University Press, 1981.
- Coats A. W.* The American Economic Association and the economics profession // *Journal of Economic Literature*. 1985. Vol. 23. P. 1697–1727.

- Coats A. W. (ed.). *Economists in International Agencies. An Exploratory Study.* New York : Praeger, 1986.
- Colander D. C., Klamer A. The making of an economist // *Journal of Economic Perspectives.* 1987. Vol. 1. P. 95–111.
- Colander D. C., Klamer A. *The Making of an Economist.* Boulder, CO : Westview Press, 1989.
- Dolton P. J., Makepeace G. H. The earnings of economics graduates // *Economic Journal.* 1990. Vol. 100. P. 237–250.
- Eagly R. V. Contemporary profile of conventional economists // *History of Political Economy.* 1974. Vol. 6. P. 76–91.
- Earl P. E. A behavioral theory of economists' behavior / In A. S. Eichner (ed.). *Why Economics is Not Yet a Science.* Armonk, NY : M. E. Sharpe, 1983. P. 90–125.
- Earl P. E. On being a psychological economist and winning the games economists play / In P. E. Earl (ed.). *Psychological Economics. Development, Tensions Prospects.* Boston, MA : Kluwer, 1988. P. 227–242.
- Furner M. O. *Advocacy and Objectivity: A Crisis in the Professionalization of American Social Science 1865–1905.* Lexington, KY : University of Kentucky Press, 1975.
- Galbraith J. K. Power and the useful economist // *American Economic Review.* 1973. Vol. 63. P. 1–11.
- Goode W. Encroachment, charlatanism, and the emerging professions: psychology, sociology, medicine // *American Sociological Review.* 1960. Vol. 25. P. 902–914.
- Gordon B. S. *Economic Analysis Before Adam Smith. Hesiod to Lessius.* London : Macmillan, 1975.
- Grubel H. G., Boland L. A. On the efficient role of mathematics in economics: some theory, facts and results of an opinion survey // *Kyklos.* 1986. Vol. 39. P. 419–442.
- Hansen W. L. Educating and training new economics Ph.D.'s: how good a job are we doing? // *Commission on Graduate Education in Economics, Preliminary Report, American Economic Review, Papers and Proceedings.* 1990. Vol. 80. P. 431–450.
- Hansen W. L. (forthcoming). The education and training of economics doctorates: major findings of the American Economic Association's Commission on Graduate Education in Economics (report and tables), Madison, WI, January 1991 // *Journal of Economic Literature,* to be published.
- Heller W. W. What's right with economics? // *American Economic Review.* 1975. Vol. 65. P. 1–26.
- Herman E. S. The institutionalization of bias in economics // *Media, Culture and Society.* 1982. Vol. 4. P. 275–291.
- Hutchison T. W. *Positive Economics and «Policy» Objectives.* London : Allen & Unwin, 1964.
- Hutchison T. W. *Knowledge and Ignorance in Economics.* Oxford : Basil Blackwell, 1977.
- Jenkins H. G. Professional organizations / In J. A. Jackson (ed.). *Professions and Professionalization.* Cambridge : Cambridge University Press, 1970. P. 53–107.

- Johnson H. G.* National styles in economic research: the United States, the United Kingdom, Canada, and various European countries // *Daedalus*. 1973. Vol. 102. P. 65–74. Reprinted in Johnson, H. G. *On Economics and Society*. Chicago, IL : University of Chicago Press, 1975.
- Johnson H. G.* Methodologies of economics / In M. Perlman (ed.). *The Organization and Retrieval of Economic Knowledge*. Boulder, CO : Westview Press, 1977a. P. 496–509.
- Johnson H. G.* The American tradition in economics // *Nebraska Journal of Economics and Business*. 1977b. Vol. 16. P. 17–26.
- Johnson T. J.* *Professions and Power*. London : Macmillan, 1972.
- Katouzian H.* *Ideology and Method in Economics*. London : Macmillan, 1980.
- Larson M. S.* *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley, CA : University of California Press, 1978.
- Leijonhufvud A.* Life among the Econ // *Western Economic Journal*. 1973. Vol. 11. P. 327–337.
- Leontief W.* Theoretical assumptions and non-observed facts // *American Economic Review*. 1971. Vol. 71. P. 1–17.
- Leontief W.* Academic economics // *Science*. 1982. Vol. 217. P. 104–105. Reprinted in Eichner, A. S. (ed.). *Why Economics is Not Yet a Science*. Armonk, NY : M. E. Sharpe, 1983. P. VI–XI.
- Liebowitz S. J., Palmer J. P.* Assessing the relative impacts of economic journals // *Journal of Economic Literature*. 1984. Vol. 22. P. 77–88.
- Lovell M. C.* The production of economic literature: an interpretation // *Journal of Economic Literature*. 1973. Vol. 11. P. 27–55.
- McCloskey D.* *The Rhetoric of Economics*. Madison, WI : University of Wisconsin Press, 1985.
- McDean H. C.* Professionalism, policy, and farm economists in the early Bureau of Agricultural Economics // *Agricultural History*. 1983. Vol. 37. P. 64–89.
- Maloney J.* *Marshall, Orthodoxy and the Professionalization of Economics*. Cambridge : Cambridge University Press, 1985.
- Metzger W. P.* A spectre is haunting American scholars: the spectre of «professionalism» // *Educational Researcher*. 1987. Vol. 16. P. 10–19.
- Mill J.* War expenditure // *Westminster Review*. 1824. Vol. 2. P. 45.
- Morishima M.* The good and bad uses of mathematics / In P. Wiles and G. Routh (eds). *Economics in Disarray*. Oxford : Basil Blackwell, 1984. P. 51–77.
- Nelson R. H.* The economics profession and the making of public policy // *Journal of Economic Literature*. 1987. Vol. 25. P. 49–91.
- O'Brien D.* The transition in Torrens' monetary thought // *Economica* (N.S.). 1965. Vol. 32. P. 269–301.
- Parsons T.* Professions / In D. Sills (ed.). *The International Encyclopedia of the Social Sciences*. New York : Macmillan, 1968. Vol. 12. P. 536–547.
- Patinkin D.* Keynesian monetary theory and the Cambridge School // *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*. 1972. Vol. 25. P. 138–158.
- Pechman J. A.* *The Role of the Economist in Government: An International Perspective*. Washington, DC : Brookings Institution, 1989.
- Rhoads S. E.* *The Economist's View of the World. Government, Markets, and Public Policy*. Cambridge : Cambridge University Press, 1985.

- Schumpeter J.* Science and ideology // *American Economic Review*. 1949. Vol. 39. P. 345–359.
- Siegfried J. J.* The publishing of economic papers and its impact on graduate faculty ratings, 1960–1969 // *Journal of Economic Literature*. 1972. Vol. 10. P. 31–49.
- Stanfield R. J.* The social structure of the economics community / In R. J. Stanfield, *Economic Thought and Social Change*. Carbondale, IL : Southern Illinois University Press, 1979.
- Stigler G. J.* The Foundations and economics / In W. Weaver (ed.). *U. S. Philanthropic Foundations, Their History, Structure, Management and Record*. New York : Harper, 1967. P. 276–286.
- Stigler G. J.* Economics: the imperial science? // *Scandinavian Journal of Economics*. 1984. Vol. 86. P. 301–313.
- Stigler G. J., Friedland C.* The pattern of citation practices in economics / In G. J. Stigler (ed.). *The Economist as Preacher and Other Essays*. Chicago, IL : University of Chicago Press, 1982a. P. 173–191.
- Stigler G. J., Friedland C.* The citation practices of doctorates in economics / In G. J. Stigler (ed.). *The Economist as Preacher and Other Essays*. Chicago, IL : University of Chicago Press, 1982b. P. 192–222.
- Tarascio V. J.* The crisis in economic theory: a sociological perspective / In W. J. Samuels (ed.). *Research in the History of Economic Thought and Methodology*. 1986. Vol. 4. P. 283–295.
- Torrens R.* Letter to Wilmot Horton. 1826. 7 November.
- Towse R., Blaug M.* *The Current State of the British Economics Profession*. London : Royal Economic Society, 1988.
- Towse R., Blaug M.* The current state of the British economics profession // *Economic Journal*. 1990. Vol. 100. P. 227–236.
- Ward B.* *What's Wrong With Economics?* London : Macmillan, 1972.
- Ward B.* *The Ideal Worlds of Economics. Liberal, Radical, and Conservative Economics. World Views*. New York : Basic Books, 1979.
- Whitley R.* Changes in the social and intellectual organization of the sciences: professionalization and the arithmetic ideal / In E. Mendelsohn, P. Weingart and R. Whitley (eds). *The Social Production of Scientific Knowledge*. Dordrecht : Reidel. 1977. P. 143–169.
- Whitley R.* *The Intellectual and Social Organization of the Sciences*. Oxford: Clarendon Press, 1984.
- Whitley R.* The structure and context of economics as a scientific field / In W. J. Samuels (ed.). *Research in the History of Economic Thought and Methodology*. 1986. Vol. 4. P. 179–209.
- Wiles P.* Epilogue: the role of theory / In P. Wiles and G. Routh (eds). *Economics in Disarray*. Oxford : Basil Blackwell, 1984. P. 293–325.
- Woo H. K. H.* *What's Wrong With Formalization — in Economics? — An Epistemological Critique*. Newark, CA : Victoria Press, 1986.