Ефимов Экономическая наука под вопросом

«Профессия экономистов как университетских преподавателей возникла во второй половине XIX века в связи с появлением так называемого социального вопроса. Три течения экономической мысли, а именно классическая политэкономия, за которой последовали неоклассический «экономикс», марксизм и исходный институционализм, начало которому положила немецкая историко-этическая школа, дали три разных ответа на этот вопрос.

Классическая политэкономия и экономикс, оправдывали общественный порядок раннего промышленного капитализма, породившего социальный вопрос, считали вредным какое-либо государственное или общественное вмешательство, направленное на разрешение этого вопроса. Марксисты, как и ранние экономисты, верили, что существующие экономические законы не могут быть ни отменены, ни скорректированы в рамках капитализма, но, в отличие от них, клеймили их антагонистический характер. По Марксу, противоречия между работодателями и наемными работниками являются непримиримыми, и этот строй, должен быть заменен другим, где этого разделения нет. Шмоллер отказался как от понятия естественных экономических законов, так и от непримиримого антагонизма между работодателями и их наемными работниками. В центре внимания немецкой историко-этической школы стали институты, а решение социального вопроса виделось Шмоллером в переходе к социальному государству с его справедливыми институтами, которые реформируют, а не ликвидируют частную собственность и наемный труд. Для успешности продвижения к социальному государству необходимо было детальное знание о реформируемой действительности, на получение которого и была направлена деятельность профессиональной организации немецких экономистов.

При этом немецким экономистам неизбежно пришлось решать важнейшие методологические вопросы относительно природы социальных регулярностей, роли статистических данных при выявлении этих регулярностей и того, как соотносятся человеческая свобода воли и социальные регулярности. Стандартные ответы экономистов того времени на эти вопросы, с которыми согласны и многие экономисты нашего времени, состоят в том, что экономика подвержена неким естественным законам, которые существуют независимо от воли человека и что эти законы носят количественный статистический характер, которые могут выявляться статическими методами. Шмоллер и его коллеги пришли к революционному для экономической науки методологическому положению, что источниками регулярностей в функционировании определенного экономического объекта, например, национальной экономики, являются формальные и неформальные правила, которым следуют сообщества людей, привязанных к этому объекту. Причем как за формальными, так и неформальными правилами стоят разделяемые этими сообществами определенные верования и убеждения, нередко берущие свое начало в истории сообществ. Вот на выявление этих правил и верований и убеждений и должна быть нацелена исследовательская деятельность экономистов. Будучи вовлеченными, в основном, в развитие абстрактных экономических теорий, поддерживающих ту или иную доктрину, экономисты не знают деталей экономической реальности. Хорошо известно высказывание одного из последних руководителей СССР Ю.В. Андропова: «Если говорить откровенно, мы еще до сих пор не изучили в должной мере общество, в котором живем и трудимся».

А не изучили потому, что руководство страны такой задачи перед экономистами и другими учеными не ставило. В СССР экономисты, особенно теоретики, занимались в основном интерпретацией произведений классиков марксизма-ленинизма, а также решений партии и правительства. Ну а в 1990-е годы они перешли на изучение и интерпретацию западного «экономикс» и его насаждение как доктрины в России.

Россия нуждается в сообществе экономистов преподавателей и исследователей, ориентированных, прежде всего, на выполнение своей социальной функции способствования решению жгучих проблем страны, продвигающее к социальному государству, а не на свою принадлежность к «международному научному сообществу». К счастью, у российских экономистов есть с кого брать пример в такой переориентации своей деятельности. Немецкая историко-этическая экономическая школа конца XIX - начала ХХ веков и влиятельное, возникшее между двумя мировыми воинами, институционалистское направление в американской экономической дисциплине как раз и были нацелены не на поддержку капиталистической идеологии, а на детальное изучение его негативных проявлений и его реформирование в интересах не избранных, а большинства.

Психоанализ и религия:

Для религии опасность представляет не наука, а практика повседневного существования. Здесь человек перестал заниматься поисками высшей цели в жизни и сделал из себя инструмент, служащий экономической машине, его же руками и построенной. Он заботится об эффективности и успехе, а не о счастье и развитии души. Если говорить точнее, в наибольшей степени религиозной установке угрожает то, что я называю "рыночной ориентацией" современного человека (\*).   
  
      (\* См. главу о рыночной ориентации в книге: "Man for Himself". \*)   
  
      Рыночная ориентация стала доминировать только в нашу эпоху. На рынке личностей появляются все профессии, занятия и статусы. Наниматель, нанимаемые и свободная рабочая сила - все они зависят от тех, кто будет пользоваться их услугами.   
      Здесь, как и на рынке товаров, *потребительной* стоимости недостаточно, чтобы определить *меновую* стоимость. "Личностный фактор" важнее, чем умения, а в оценке рыночной стоимости он очень часто играет решающую роль. Хотя и верно, что даже самая привлекательная личность не может обойтись без каких-то умений, - иначе наша экономическая система не могла бы функционировать, - редко когда успех приносят исключительно умение и честность. Формула успеха включает и такие компоненты, как "продавать себя", "ломать собственную личность", "быть здравым", "амбиция", "добродушие", "агрессивность" и т. д., проштампованные на упаковке, в которую завернута пользующаяся успехом личность. Важны также и другие неосязаемые вещи, такие, как происхождение, клубы, связи и влияние; они рассматриваются, так или иначе, в качестве достоинств предлагаемого товара. Исповедовать религию и практиковать ее - одно из требований, необходимых для достижения успеха. Каждая профессия и сфера имеет свой выигрышный личностный тип. Продавец, банкир, прораб и камердинер - каждый из них по-своему и в разной степени отвечает предъявляемым требованиям, но их роли узнаваемы, они подходят под установленную мерку, они "требуются".   
      Отношение человека к себе неизбежно обусловливается этими стандартами успеха. Чувство собственного достоинства основывается главным образом на том, сколько стоят человеческие способности и какое применение они находят в обществе; достоинство зависит от его продажной стоимости на рынке, или мнения, которое имеется у других о "привлекательности" того или иного человека. Человек чувствует себя товаром, предназначенным привлекать покупателей на самых благоприятных, дорогих условиях. Чем выше предлагаемая цена, тем выше устанавливаемая ценность. Человек-товар с надеждой выставляет бирку, пытается выделиться из ассортимента, лежащего на прилавке, он старается быть достойным самого дорогого ценника; но если его не замечают, а других берут, то он может быть обвинен в неполноценности и никчемности. Какими бы высокими ни были его человеческие качества и умения, ему может не повезти, и тогда его обвинят в том, что он вышел из моды.   
      С раннего детства человек узнает, что быть модным — значит пользоваться спросом и что ему тоже придется "выйти" на рынок личностей. Но добродетели, которым человек научен, - честолюбие, чувствительность к чужому настроению, способность приспособиться к требованиям других - носят слишком общий характер, чтобы обеспечить успех. Он обращается к популярной литературе, газетам, фильмам за более конкретными образцами и находит лучшие, последние модели для подражания.   
      Ничего удивительного, что в этих условиях чувство самоценности человека жестоко страдает. Условия для самоуважения - не в его власти. Человек зависит от других в одобрении и постоянной потребности в одобрении; неизбежным результатом являются беспомощность и неуверенность. В рыночной ориентации человек теряет тождество с собою; он становится отчужденным от себя.   
      Если высшая ценность человека - успех, если любовь, истина, справедливость, нежность, милосердие ему не нужны, то, даже *проповедуя* эти идеалы, он не будет к ним *стремиться*. Полагая, что поклоняется богу любви, он в действительности поклоняется идолу - идеализации его реальных целей, порожденных рыночной ориентацией.