

СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИБЕРАЛИЗМ

А.М. ЛИБМАН

Социальный либерализм, общественный интерес и поведенческая экономика*

Статья продолжает анализ темы социального либерализма (см. “ОНС”, 2012, № 6). Автор рассматривает идейные основания экономической социодинамики А. Рубинштейна, используя в качестве методологического инструмента категорию общественного интереса. Кроме того, экономическая социодинамика сопоставляется с другим вариантом модернизации неоклассической теории – “либертарианским патернализмом”.

Ключевые слова: социальный либерализм, экономическая социодинамика, общественный интерес, либертарианский патернализм.

The article continues the analysis of social liberalism. The author considers the principles of economical sociodynamics, developed by A. Rubinstein. The category of public interest is used. Besides, economical sociodynamics is compared with the other form of modernization of the neoclassical theory – “the libertarian paternalism”.

Keywords: social liberalism, economical sociodynamics, public interest, libertarian paternalism.

“Социальный либерализм” – поиск оптимального баланса между принципами свободы выбора, лежащими в основе либерализма, и учета “общего блага” (определения которого, в свою очередь, разнятся) – обсуждается в социальных науках, наверное, уже больше столетия. Оценки возможности существования “социального либерализма” разнятся от восприятия последнего как оксюморона до утверждений о неизбежности включения в современный либерализм социальной компоненты. А. Рубинштейн в своей работе [Рубинштейн, 2012] пытается сформулировать экономическую методологию социального либерализма на основе разработанной им совместно с Р. Гринбергом концепции экономической социодинамики (КЭС). Ее главный принцип – несводимость групповых интересов к индивидуальным.

Настоящая работа представляет собой попытку диалога с Рубинштейном. В частности – о концепции “общественного интереса” и пределах ее применения. Кроме

* Автор выражает признательность А. Рубинштейну за многочисленные замечания к тексту работы; все ошибки и неточности остаются, конечно, на совести автора.

Ли б м а н Александр Михайлович – доктор экономических наук, PhD (Economics), старший научный сотрудник Института экономики РАН, младший профессор Франкфуртской школы финансов и управления.

того, я предлагаю на рассмотрение другую попытку модернизации неоклассической теории, представляющую интерес с точки зрения обсуждаемого вопроса, – “либертарианский патернализм”.

Общественный интерес и позитивный анализ

При обсуждении концепции общественного интереса целесообразно четко разграничивать две перспективы: позитивный анализ (объяснение существующих обществ и экономик) и нормативный анализ (оценку результатов функционирования тех или иных политик и институтов, исходя из набора заданных критериев). КЭС вводит “общественный интерес” прежде всего как инструмент позитивного анализа, без которого понять масштабы и направления государственного вмешательства невозможно. Важно подчеркнуть: в этом случае речь идет, по сути дела, о замене одного комплекса допущений (методологического индивидуализма) другим (принципом несводимости). Хотя первый комплекс допущений и “привычнее” для большинства экономистов, это еще не может считаться *ex ante* достаточным аргументом в его пользу.

При этом Рубинштейн оправданно указывает на ограничения методологического индивидуализма как фундамента экономических моделей. Во-первых, в то время, как в своем чистом виде методологический индивидуализм претендует на объяснение любых общественных явлений как результата взаимодействия индивидов, не менее справедливо и утверждение, согласно которому действия индивидов так или иначе определяются обществом. Речь идет не только об ограничениях выбора (которые, естественно, обусловлены социальными институтами), но и о самих предпочтениях, которые “конструируются” обществом. В экономической теории модели обычно предполагают неизменность экзогенно заданных предпочтений, поэтому этот канал влияния остается без внимания; однако речь идет лишь об упрощении модели, и не более того¹.

Во-вторых, уровень агрегирования в модели определяется и сугубо практически-ми соображениями – далеко не всегда требуется детальное “микрофундирование” для того, чтобы получить интересные и эмпирически тестируемые результаты; речь идет о поиске необходимого и достаточного уровня сложности моделей. Правда, во многих отраслях экономической науки (в том числе и таких, как – после теории рациональных ожиданий Р. Лукаса – макроэкономика и – после новой экономики международной торговли М. Мелитца – международная экономика) “магистральным” направлением становится как раз все более активное использование микроэкономических инструментов, то есть более жесткое следование принципу методологического индивидуализма. Но и в этом случае оптимальные уровни агрегации (фирма, домохозяйство, страна или индивид) может различаться.

При этом в КЭС предполагается, что общественный интерес формируется в результате функционирования двух ветвей принятия решений (рыночной и политической), принципиально не сводимых друг к другу. На самом деле для позитивного анализа наиболее дискуссионным можно считать именно это утверждение. Что касается особой “политической” ветви, в которой происходит взаимодействие “других” людей по поводу “других событий”, и где имеет место “другое поведение” по сравнению с рыночным, следует отметить, что четкая дифференциация сфер взаимодействия – и само выделение “политического” как особой арены действий – свойственно далеко не всем человеческим обществам. Во многих из них грань между “политическим” и “рыночным” механизмами принятия решений носила расплывчатый характер. Например, классическая картина разнообразных архаических империй описывает их чисто “перераспределительными” обществами, в которых рынок как механизм формирова-

¹ Экономисты в принципе предпочитают не обсуждать природу человеческих предпочтений, оставляя эту тему, например, психологам; насколько оправданы такие ограничения при построении моделей, обсуждается, в частности, в [Либман, Хейфец, 2011].

ния предпочтений в принципе отсутствует или очень тесно переплетен с политикой². Возможно, при анализе таких обществ можно просто зафиксировать, что та или иная ветвь принятия решений в них малоразвита или играет подчиненную роль по отношению к другой; КЭС же рассматривает “общий случай” равноправия обеих ветвей – вопрос состоит в том, может ли частная (и следовательно, более простая) теория использоваться для эмпирического анализа?

Впрочем, суть развития и состоит в усиливающейся функциональной дифференциации сфер общества, в том числе между политической и рыночной ветвями принятия решений³. Правда, даже в современных обществах грань между ними может оказаться расплывчатой. Политические решения принимаются парламентом при активном участии групп интересов, а последние представляют тех же самых игроков (например, бизнес или профсоюзы⁴), что участвуют и в рыночном взаимодействии. Не говоря уже о том, что референдум, действительно применяющийся крайне редко в одних странах, оказывается рутинным средством принятия решений в других (например, в Швейцарии или – на местном уровне – в США). Практически во всех развитых странах сегодня реализуются эксперименты с разного рода “демократией участия”, основанной на большем вовлечении простых граждан в процесс принятия решений – в основном, опять же, на местном уровне.

Наконец, действительно ли при принятии политических решений речь идет о “другом поведении”, не таком, как на рынке? Ведь те или иные решения относительно производства общественных благ обладают очень четкой индивидуальной полезностью для отдельных политиков (скажем, повышают их шансы на переизбрание или открывают возможности для поиска ренты). Действительно, во многих случаях участники “рыночной” ветви принятия решений не имеют предпочтений относительно решений, принимаемых “политической” ветвью (хотя это тоже справедливо далеко не всегда), но зато они всегда имеют предпочтения относительно “комплементарных” к политическим решений. Например, последствием любых решений о государственных расходах является изменение налогового бремени, а это уже фактор, напрямую влияющий на каждого участника рыночных отношений. Вся исследовательская программа теории общественного выбора строится именно на объяснении политических решений на основе этой логики⁵. Другой пример – теория “административных рынков”, использовавшаяся для описания политических решений в советской экономике [Кордонский, 2000]. Данный подход предполагает, в конечном счете, “растворение” политической ветви принятия решений в рыночной, где политика превращается в еще один рынок.

Аналогичные вопросы можно задать и в отношении “рыночной” ветви принятия решений – правда, их чаще задают социологи, а не экономисты. Рынки также могут рассматриваться как арены борьбы за власть, подчиняющиеся логике политических решений [Fligstein, 2002; Oleinik, 2010]. Так что и здесь, возможно, четкая грань между политической и рыночной ветвями исчезает.

² Другое дело, что образ перераспределительных империй нередко является упрощенным – это особенно справедливо для Китая, одного из наиболее часто упоминающихся примеров обществ, основанных на перераспределении. На самом деле Китай имеет давнюю традицию автономных от государства рынков [Pomeranz, 2000].

³ Можно спорить, являются ли архаические империи или современные развитые страны “общим случаем”, под который должна быть “заточена” теория, но подход, ориентирующийся преимущественно на функционально дифференцированные общества, имеет полное право на существование (собственно говоря, большинство работ в общественных науках относится к этой группе).

⁴ Последние могут анализироваться как носители группового интереса с точки зрения КЭС, а могут – как примеры монополистических фирм на рынке труда, стремящихся к максимизации ренты.

⁵ При этом следует подчеркнуть, что современная политическая экономика призывает не ограничиваться картиной подобного “эгоистичного” политика и учитывать в анализе и наличие у политиков предпочтений относительно целей общества в целом [Либман, Хейфец, 2011]; так что правильнее было бы говорить о том, что участники политического процесса принимают решения на основе смешения индивидуальных интересов и предпочтений относительно общественного блага.

Даже с приведенными выше оговорками, с позитивной точки зрения призыв к учету “политической” ветви принятия решений и стремление отказаться от моделирования ее как “еще одного” рынка, вне всякого сомнения, заслуживает внимания. Собственно говоря, в какой степени политика может восприниматься как “обмен” или “рынок” – предмет острых дискуссий: если для теории общественного выбора (и прежде всего, парадигмы Дж. Бьюкенена [Buchanan, 1987]), как уже говорилось, политика – особый случай обмена, то, скажем, для экономики конвенций [Boltanski, Thevenot, 2006] политическая сфера руководствуется собственными нормами справедливости, отличными от рыночных. Вопрос, на мой взгляд, носит *эмпирический* характер (насколько адекватно рыночная модель описывает поведение игроков в политической сфере) – и остается одним из наиболее дискутируемых в политической экономике и, особенно, в политологии, где анализ с точки зрения рациональных индивидов – лишь одна из альтернатив.

Общественный интерес и нормативный анализ

Однако социальный либерализм представляет собой не столько позитивную исследовательскую повестку дня, сколько набор *нормативных* рекомендаций государственной политики, а в этом отношении концепция общественного интереса вызывает больше вопросов. Для нормативного анализа необходим набор *критериев*, на основе которых осуществляется оценка тех или иных институтов или политик. В принципе жесткое следование принципу “свободы от ценностных оценок” подразумевает, что экономисты обязаны использовать те критерии, которые предлагает им общество, а не формулировать собственные критерии. На практике – ситуация более сложная; в большинстве своем экономисты используют набор нормативных критериев, в котором “благополучие индивида” (например, в критерии В. Парето⁶) является главной мерой любых экономических институтов и политик⁷.

В КЭС “принцип несводимости” означает, однако, что индивидуальная полезность не может использоваться для *оценки* результатов функционирования “политической ветви”, в основе которой лежит общественный интерес (подчеркну: речь идет о качественно другом утверждении, чем представление о том, что общественный интерес не может быть *выведен* из рыночного взаимодействия). Следовательно, здесь необходимы другие критерии. При этом, на мой взгляд, эти критерии должны носить принципиально *эмпирический* характер, то есть позволять “протестировать”, в какой степени политическая ветвь “приближается” к общественному интересу или “удаляется” от него. Такой анализ важен потому, что существует множество способов организации политической ветви – именно их сопоставление находится в центре обширной литературы, как в экономической науке [Voigt, 2011], так и в сравнительной политологии. Разумно утверждать, что некоторые из них справляются со своей задачей “лучше”, чем другие.

Для сравнения, коротко опишу, каким образом проблема этого сопоставления решается в рамках “индивидуалистской” парадигмы. Прежде всего, что касается “рыночной” ветви принятия решений, представления об оптимальности рыночного равновесия (при определенных условиях) строятся на оценке его последствий для индивидуального благосостояния участников рынка⁸. Однако после формулировки этих теоретических результатов современные экономисты основное внимание уде-

⁶ В прикладных исследованиях и прикладных моделях речь может идти о других мерах (эквивалентная или компенсирующая вариация дохода), все равно имеющих индивидуалистическую природу.

⁷ Связанные с этим проблемы обсуждаются в [Block, 2011]. Конечно, экономисты обсуждают и другие критерии, скажем, неравенство доходов, инновационную активность в обществе и т.д., но все же в центре внимания находится обычно именно эффективность.

⁸ Или (в неоклассике) первой теоремы благосостояния, или (в австрийской школе) идей о рынке как процедуре познания и выявления рассеянной информации, или (в марксизме, например) представления о рынке как механизме эксплуатации.

ляют эмпирическому анализу – например, как различные структуры рынков влияют на уровень цен, объемы потребления или масштабы производства. Естественно, для того чтобы перейти от этих эмпирических выводов к нормативным, необходим ряд дополнительных допущений (например, о том, что рост потребления ведет к росту индивидуальной полезности). Но, как будет показано ниже, и в этой области теперь есть определенные эмпирические инструменты (например, экономика счастья). Конечно, и они не свободны полностью от допущений, но они хотя бы открывают возможность для дальнейшей дискуссии и уточнений⁹.

Что касается “политической” ветви, то и здесь эмпирическая экономика “вооружена” целым рядом способов сравнения политических систем. Во-первых, возможно сравнивать их с точки зрения динамики роста – впрочем, сегодня едва ли кто-либо сомневается в том, что анализ прироста ВВП – это лишь первая ступень анализа. Во-вторых, традиционным инструментом выступают опросы, в которых выявляется удовлетворенность той или иной системой принятия политических решений – экономисты, впрочем, относятся к этим методам с большим скепсисом, чем политологи, особенно если речь идет о политике, как в свободных обществах (где ответы могут носить стратегический характер), так и в несвободных (где ответы могут “приукрашивать” действительность). В-третьих, замечательным инструментом определения предпочтений является миграция: люди стремятся “переезжать” из стран и регионов, политикой которых они не удовлетворены, туда, где политика их устраивает. В-четвертых, для того чтобы понять предпочтения людей относительно производства общественных благ, можно посмотреть на стоимость рыночных благ, комплементарных к общественным¹⁰ или являющихся субститутами общественных. Наиболее яркий пример первых – жилье; рост качества государственной политики сопровождается ростом стоимости жилья при прочих равных, поскольку большее число людей стремится переехать в эту юрисдикцию, а вторых – спрос на системы сигнализации и частную охрану можно считать мерой потенциального спроса на работу полиции. Конечно, и эти подходы сталкиваются с множеством проблем, однако суть развития эмпирической экономики как раз и состоит в их постепенном преодолении.

КЭС в своем современном виде не предлагает эмпирически тестируемых гипотез или критериев, позволяющих сравнивать функционирование политической ветви принятия решений и латентный интерес общества. Строго говоря, невозможно сказать, например, какая избирательная система, какая политическая система (парламентская, президентская или смешанная), какая организация государства (унитарная или федералистская) и даже какой политический режим (демократия или автократия, к примеру) являются в некотором смысле *предпочтительными*. Хотя Рубинштейн и пишет, например, о роли гражданского общества как способе приближения к “латентному” интересу или о механизме “социального иммунитета”, эти выводы основаны, скорее, на общих соображениях, чем на эмпирическом анализе. На мой взгляд, это ограничивает применимость КЭС – данный подход не позволяет отвечать на широкий спектр вопросов, вызывающих интерес с точки зрения нормативного анализа. Следует признать, однако, что этот вывод не относится к дискуссии о месте КЭС в экономической науке как таковой, а вытекает из соображений о соотношении теоретических

⁹ Надо отметить, что для целого ряда “индивидуалистских” подходов (скажем, австрийской школы, которая скептически относится к подобному тестированию) тест “эффективности” рынка в принципе невозможен, поскольку он предполагает, что исследователь обладает лучшим “знанием”, чем то, которое было агрегировано рынком в процессе своего функционирования, что в принципе невозможно. Отсюда нередко звучащие утверждения об эффективности рынка “по определению”. На мой взгляд, такие ограничения анализа столь же неприемлемы, как и ограничения анализа в КЭС – ценность теории определяется исключительно ее способностью генерировать эмпирически тестируемые гипотезы.

¹⁰ Хороший пример – спрос на непотребляемые общественные блага, вошедший в экономическую науку после катастрофы танкера *Exxon Valdez*, результатом которой стало массовое загрязнение побережья Аляски: выяснилось, что хотя большинство американцев никогда не бывали в этом штате и не стремятся побывать там, они готовы инвестировать значительные средства в защиту его экологии.

и эмпирических исследований, что, в свою очередь, очень большая и сложная тема, детальное обсуждение которой лежит за пределами данной статьи.

В основе КЭС, как уже говорилось, лежит отказ от одного из допущений неоклассики – методологического индивидуализма. Гораздо больше внимания в экономической науке уделяется сегодня модификации другого предположения – рациональности индивидов. В этой области ключевой вклад принадлежит поведенческой экономике, и прежде всего так называемому “либертарианскому патернализму” (*libertarian paternalism*) [Коландер, 2009]. Здесь использовать индивидуальную полезность как меру качества экономической политики (как в стандартной теории “провалов рынка” или “социальных дилемм”) невозможно потому, что в отсутствие полной рациональности и четкой структуры предпочтений индивид принимает “сомнительные” решения даже в “идеальных” с точки зрения ограничений условиях.

Перспектива поведенческой экономики

Прежде всего, однако, важно понять, почему человек в поведенческой экономике склонен принимать идущие ему же самому во вред решения. Данное направление экономической науки акцентирует внимание на трех типах “ограничений”, влияющих на человеческое поведение. Во-первых, “ограниченная сила воли” (*bounded willpower*) не позволяет человеку “заставить себя” следовать оптимальной стратегии поведения в каждый момент времени: например, заблаговременно приступить к выполнению сложного задания, соблюдать диету или просто проснуться вовремя. В результате, даже если “слабовольный” индивид и в состоянии выбрать “оптимальную” цель, достичь он ее не сможет¹¹. Во-вторых, “ограниченный эгоизм” (*bounded self-interest*) ведет к тому, что в отличие от стандартных моделей экономической теории индивиды добровольно готовы жертвовать определенную долю своего дохода в пользу менее защищенных членов общества. Наконец, в-третьих, ограниченные когнитивные способности (*bounded cognition*) не позволяют человеку увидеть весь спектр возможных решений, и следовательно, он может “проглядеть” оптимальный вариант. Чем более сложна ситуация принятия решений, тем выше вероятность субоптимального (с точки зрения предпочтений самого индивида!) выбора.

Список проблем может быть и расширен. Например, один из выводов нейроэкономики – направления, интегрирующего выводы экономической теории и науки о мозге, – постулирует наличие в человеческом мозгу “дуализма желаний и предпочтений” (*wanting – liking dualism*). Суть его состоит в том, что за “желания” (то есть выбор человеком своих действий) отвечает одна подсистема мозга (*wanting system*), а за “предпочтения” (то есть оценку последствий выбора) – другая (*liking system*). В результате выбор человека нередко не согласуется с его желаниями [Herzmann-Pillath, 2010]¹². Другой, еще более экстремальный пример, – существование ситуаций, в которых люди *сознательно* предпочитают деструктивный вариант взаимодействия с окружающими, даже если он не приносит им никакой реальной выгоды. В экспериментальной экономике это явление называют “радостью разрушения” (*joy of destruction*) [Abbink, Sadrieh, 2009]; речь может идти и о формировании устойчивых институциональных сред, реализующих подобное стремление к причинению вреда окружающим [Mildenberger, 2012]¹³. Я, однако, сосредоточу внимание на трех “исходных” проблемах поведенческой экономики.

¹¹ Простейший пример – “гиперболическое дисконтирование”, при котором выгоды от текущего действия оцениваются значительно выше, чем будущие убытки. Исследования показывают, что слабость воли становится проблемой прежде всего при росте числа доступных вариантов выбора [O’Donoghue, Rabin, 2001].

¹² Принято говорить о “полезности опыта” (*experienced utility*) и “полезности решения” (*decision utility*) – человек в *принципе* стремится к первой, но в своих решениях руководствуется второй.

¹³ Подчеркну, что речь не идет о “войне всех против всех” по Т. Гоббсу – если в последней участники преследуют цель максимизации собственного благосостояния за счет окружающих, что вообще-то может привести к формированию эффективных равновесий [Piccione, Rubinstein, 2007], “радость разрушения” состоит именно в причинении вреда – даже если последний не приносит никакой выгоды, кроме “морального удовлетворения”.

Ограниченный эгоизм обычно не рассматривается как основание для государственного вмешательства. Наоборот, в этом случае активность государства может разрушить существующие схемы добровольной взаимопомощи в обществе; например, масштабные перераспределительные программы “вытесняют” частную благотворительность [Bowles, Polania-Reyes, 2012]. Однако два других типа проблем – ограниченная сила воли и ограниченные когнитивные способности – уже становятся вызовом для спонтанной саморегуляции общества [McFadden, 2006]. Неспособность человека противостоять “искушению” также лежит в основе многих форм “традиционного” патернализма – от ограничений на потребление алкоголя, табака и наркотиков¹⁴ до норм, касающихся использования ремней безопасности в автомобилях и самолетах. Другое дело, что признание существования проблем не дает ответа на вопрос о том, какими критериями должно руководствоваться государство при принятии решений в области экономической политики и какие инструменты должны при этом использоваться.

“Либертарианский патернализм”

“Либертарианский патернализм” предлагает два решения описанных проблем. Во-первых, действия государства могут быть направлены на *уменьшение разнообразия* доступных его гражданам вариантов действий – конечно, только в ситуациях, когда возникает проблема когнитивных ограничений. Яркий пример (особенно часто упоминающийся после кризиса конца 2000-х гг.) – рынок ценных бумаг. Неоклассическая теория предполагает, что эффективность этого рынка неразрывно связана с его “полнотой”, то есть наличием на нем максимально широкого спектра бумаг¹⁵. Поведенческая экономика, напротив, указывает на неспособность инвестора “разобраться” в чрезмерном разнообразии предлагающихся возможностей для вложения средств [Benartzi, Thaler, 2002]. Соответственно, задача государства состоит в ограничении “финансовых инноваций”, доступных на рынке. Подчеркну, что речь не идет об устранении выбора как такового, а лишь о сокращении спектра доступных возможностей.

Второй, и главный, инструмент в арсенале “либертарианского патернализма” – манипулирование так называемой “опцией по умолчанию” (*default option*) [Sunstein, Thaler, 2003; Thaler, Sunstein, 2003; 2009]¹⁶. Речь идет о предоставлении индивиду права “отказаться от выбора”. Простейший пример “опции по умолчанию” – хорошо знакомый всем без исключения “комплексный обед”, или “бизнес-ланч”, подающийся во многих ресторанах. В этом случае клиенту предлагаются два варианта выбора: или самостоятельно, после изучения меню и рассмотрения всех вариантов, выбрать предпочтительные блюда, или “довериться” ресторану и заказать “стандартный” набор блюд с небольшими вариациями. Аналогичные “опции по умолчанию” существуют в Интернет-торговле (когда клиент может настроить способ доставки товара и оплаты, а может – выбрать стандартные), при покупке сложных товаров (например, автомобилей или недвижимости) и т.д. “Либертарианский патернализм” предписывает государству, по мере возможности, отказаться от прямого ограничения выбора субъектов и вместо этого лишь предлагать им “опцию по умолчанию”.

“Опции по умолчанию” обладают двумя преимуществами. Во-первых, они снижают неопределенность, позволяя каждому индивиду самостоятельно выбрать тот уровень “сложности” окружающего мира, с которым он в состоянии (или желает, с

¹⁴ В [Abel-Koch, 2011] показывается, что при наличии товаров, вызывающих зависимость, утверждение стандартной экономической теории о росте благосостояния в условиях свободной торговли неверно. Общая модель анализа государственных интервенций в условиях ограниченной рациональности, основанных на традиционных инструментах (например, налогах), приводится в [O'Donoghue, Rabin, 2003].

¹⁵ Строго говоря, “полный” (*complete*) рынок – это рынок, на котором для каждого из возможных вариантов будущего существует ценная бумага, обеспечивающая при наступлении данной альтернативы фиксированный доход.

¹⁶ Собственно говоря, для создателей концепции “либертарианского патернализма” последний связан именно с “опциями по умолчанию” – как *свободном от насилия* инструменте регулирования человеческой деятельности, хотя сегодня термин используется иногда и в более широком значении.

учетом необходимости затраты когнитивных усилий) справиться. То есть соблюдаются и предписания либерализма (свобода выбора), и патерналистская защита индивида (право при желании от этого выбора отказаться). Конечно, вопрос состоит в том, в состоянии ли индивид (с ограниченными когнитивными способностями) оптимальным образом определить целесообразность следования “опции по умолчанию”, но в любом случае выбор для него становится проще. Во-вторых, как показывают многочисленные исследования, “опция по умолчанию” нередко определяющим образом влияет на человеческое поведение. Например, покупки в супермаркете или заказ блюд зависят от того, в каком порядке они выставлены на витрине. То есть государство в состоянии реализовывать главный принцип патернализма – “опеку” индивида, “защиту” его от нежелательных вариантов выбора – без введения эксплицитных запретов и позволяя желающим легко избежать этой опеки.

Однако подход “либертарианского патернализма” связан и с рядом серьезных недостатков. Во-первых, манипулирование “опцией по умолчанию” может осуществляться политиками в собственных интересах. В этом случае выбранный в качестве “стандартного” вариант может оказаться именно опцией, обеспечивающей максимальный приток ренты политику. Если вспомнить, что во власти государства обставить выбор “опции по умолчанию” всеми возможными бюрократическими препонами, проблема становится еще более очевидной. Нельзя забывать и о том, что политики сами сталкиваются с когнитивными ограничениями, как и обычные граждане [Berggren, 2012], и сами следуют неадекватным оценкам [Stevenson, 2005]. Во-вторых, возможно, в каких-то ситуациях как раз и желательно *заставить* человека самостоятельно сделать выбор, взять на себя ответственность за свои поступки. В противном случае варианты “опции по умолчанию” попросту лишаются шанса на развитие, а кроме того, человек не может полностью реализовать свой потенциал¹⁷.

Избежать проблемы позволяют заранее оговоренные принципы выбора “опции по умолчанию”. Можно выделить несколько возможных подходов к институциональному дизайну в этих обстоятельствах. Во-первых, “опция по умолчанию” может соответствовать варианту, который выбрало бы большинство в любом случае. Правда, если мы вводим когнитивные ограничения индивидов, выбранный большинством вариант не всегда оптимален, а в отсутствие выявляющего предпочтения механизма определить этот вариант невозможно¹⁸. Во-вторых, “опция по умолчанию” может быть построена таким образом, что индивиды все же будут вынуждены делать выбор между различными вариантами – но он будет явным и открытым, и индивид будет предупрежден обо всех возможных последствиях. Наконец, можно выбрать и такую “опцию по умолчанию”, которая будет минимизировать число желающих воспользоваться альтернативными вариантами. Все эти подходы, очевидным образом, также не свободны от проблем и противоречий.

Наконец, “либертарианский патернализм”, концентрирующий внимание на “опции по умолчанию”, – лишь одна из порожденных “поведенческой экономикой” логик государственного вмешательства. Подход так называемого “асимметричного патернализма” [Camerer... 2003] предлагает, например, ограничивать государственное вмешательство ситуациями, когда ограничения, вводимые государством, ведут к значительным выигршам для индивидов, страдающих от “поведенческих ограничений”, но не оказывают значимого негативного влияния на полностью рациональных агентов. Таким образом, во внимание принимаются экстерналии, которые “мягкое” регулирование создает для

¹⁷ В этой связи можно вспомнить, что пенсионная реформа в России 2000-х гг. первоначально была основана именно на “опции по умолчанию” – выборе между частными пенсионными фондами и – если индивид отказывался делать выбор – государственным пенсионным фондом, управляемым Внешэкономбанком. Подавляющее большинство россиян предпочли “опцию по умолчанию”.

¹⁸ Мой аргумент в данном случае совпадает с логикой критики модели рыночного социализма в известной дискуссии О. Ланге и Ф.А. фон Хайека: хотя плановая экономика, в которой объемы производства и потребления продукции совпадали бы с равновесными в условиях рынка, и была бы эффективной, определить эти равновесные объемы производства и потребления в отсутствие рынка невозможно.

рациональных индивидов. “Либертарианская экономика благосостояния” (*libertarian welfarism*) предлагает использовать инструменты “либертарианского патернализма”, но не столько исходя из проблем, порождаемых отклонениями от рационального поведения для *конкретного индивида*, сколько рассматривая, компенсируется ли *ущерб* для одного индивида *выгодой* для другого [Kogobkin, 2009]. Естественно, при этом следует учитывать все “стандартные” проблемы подобного подхода, связанного с сопоставлением “потерь” и “выгод” различных индивидов. Указанные сложности и привели к доминированию в экономическом анализе критерия Парето.

“Либертарианский” и “асимметричный” патернализм подвергаются достаточно серьезной критике прежде всего с точки зрения “традиционного” либертарианства. Во-первых, не ясно, в какой степени патернализм, основанный на манипуляции “опцией по умолчанию”, действительно свободен от насилия над индивидом, или речь идет просто о скрытой форме насилия, не совместимой с либертарианскими ценностями [Klein, 2004]. Если рассматривать свободу выбора как нормативную ценность (как это делают многие либертарианцы¹⁹), такое ограничение неприемлемо. Во-вторых, нет никаких оснований с нормативной точки зрения придавать больший вес “сожалению в будущем” по сравнению с “удовольствием в настоящем”. Иначе говоря, если субъект предпочитает нарушить диету сегодня, но пожалеет об этом завтра, не ясно, почему именно “завтрашняя” оценка субъектом своих действий должна лежать в основе нормативных рекомендаций для государственного вмешательства [Hill, 2007]. Возможный ответ на эту критику связан с признанием того, что человек способен критически осмысливать не только свои действия, но и свои предпочтения, то есть “выстраивать иерархию” предпочтений, которым он следует. Соответственно, если в результате этого критического осмысления долгосрочным предпочтениям приписывается более высокий вес, они и оказываются более важными.

Помимо этого, можно выделить и ряд других критических замечаний как к самой идее государственного вмешательства на основе выводов поведенческой экономики (включая традиционные формы государственного регулирования), так и “либертарианского патернализма” в частности, связанных уже не с либертарианской философией, а с прикладными проблемами реализации этих инструментов. Проблемы ограниченной рациональности особенно ярко проявляются в ситуации, когда стимулы для сбора информации у потребителей ограничены, а продавцы товаров обладают мощными стимулами инвестировать средства в “переубеждение” потенциального покупателя (или же подобные меры “переубеждения” связаны с небольшими издержками). Однако один из основных выводов политической экономики состоит как раз в том, что индивиды обладают минимальными стимулами к сбору информации именно при участии в политической жизни, прежде всего при голосовании (ведь шанс каждого отдельного избирателя решающим образом повлиять на итоги выборов стремится к нулю). К тому же переубедить небольшую группу бюрократов, осуществляющих регулирование, проще, чем миллионы потребителей²⁰. Так что способность государственного регулирования “исправить” проблемы, порожденные ограниченной рациональностью, представляется сомнительной [Glaeser, 2005]. При этом эффективность “либертарианского патернализма” может быть ограничена лишь определенными условиями: например, однородностью игроков или высокой ценностью информации, доступной регулятору [Carlin, Gervais, Manso, 2009]. Более того, “либертарианский патернализм” превращается в косвенный инструмент поддержания *status quo* в обществе, препятствуя эволюции и формированию эффективных норм [Schnellenbach, 2012^a]. Точно так же снижаются стимулы для индивидов тратить усилия на обучение и совершенствование используемых ими подходов к принятию решений, то есть па-

¹⁹ Классификация либеральных направлений с этой точки зрения в современной российской социальной мысли приводится в [Новиков, 2006].

²⁰ Или же требуется ввести допущение, что государственная служба каким-то образом отбирает наиболее “умных” и “способных” представителей общества – вывод, явным образом не соответствующий действительности.

тернализм, призванный скорректировать проблемы “ограниченной рациональности”, сам препятствует появлению рационального субъекта [Klick, Mitchell, 2006]. Наконец, эффекты могут меняться в зависимости от роли широкой общественной дискуссии в процессе определения “опций по умолчанию” [Anand, Gray, 2009]. Да и вообще не ясно, нуждается ли рынок для успешного функционирования в рациональности индивидов [Sugden, 2008]²¹.

Нормативные критерии и поведенческая экономика

Однако главная проблем интеграции “поведенческой экономики” в нормативный анализ (как и других модификаций неоклассики) связана с проблемой нормативных критериев оценки экономической политики. Стандартный критерий Парето, по определению, не может стать адекватной базой для анализа, в котором вместо четко определенных предпочтений каждого из игроков появляются противоречивые и “нуждающиеся в корректировке” действия индивидов, а предпочтения “в настоящее время” отклоняются от предпочтений “в будущем”. Нередко дискуссия о “либертарианском патернализме” звучит таким образом, что любое поведение, “отклоняющееся” от рационального, рассматривается как подлежащее “корректировке” (за счет, например, определения “опций по умолчанию”). Однако поскольку вмешательство государства также связано с издержками, необходимым становится использование более совершенных критериев. Найти их – непростая задача, а их отсутствие становится еще одним основанием для оправданной критики “либертарианского патернализма” и родственных подходов [Schnellenbach, 2012^b].

Насколько можно судить, в литературе сейчас используются два подхода: анализ счастья (точнее говоря, “субъективной удовлетворенности” – *subjective well-being*) и “поведенческая экономика благосостояния”. Логика анализа счастья достаточно проста. В настоящее время стандартной уже стала практика регулярных опросов, в которых жителей различных стран и регионов спрашивают, в какой степени они “в целом” удовлетворены своей жизнью. Полученную оценку и называют оценкой “счастья”²². Как показывает обширная литература²³, полученные оценки, хотя и не являются полностью устойчивыми, все же следуют ряду четких закономерностей, что позволяет предположить: субъективная удовлетворенность – не просто случайный “артефакт” опросов, а характеристика, действительно отражающая положение индивидов. Соответственно, если допустить, что индивиды не обладают устойчивыми предпочтениями или, как минимум, страдают, “отклоняясь” от рационального поведения, возможной целью государственной политики могла бы стать “максимизация счастья”, измеренного описанным выше образом. Подобный подход едва ли можно считать новым – о “народном счастье” политики говорят вот уже который век, но в данном случае речь идет не просто о риторике, а о конкретном эмпирически измеримом показателе.

Однако реальная применимость “счастья” как критерия экономической политики нередко вызывает сомнения [Frey, Stutzer, 2008]. Главная проблема состоит здесь в том, что как только “счастье” окажется официально зафиксированной целью экономической политики, чиновники и политики получают сильный стимул к манипуляции этим показателем (например, к искажению результатов опросов, “подгонке” выборки и т.д.). Аналогичные проблемы существуют и для стандартных показателей экономической

²¹ В предельном случае можно утверждать, что рациональность является не столько свойством отдельных индивидов, сколько “критерием выживания” в рыночной экономике, поэтому сам механизм конкуренции на практике будет ограничивать масштабы “отклонений”, предсказанных поведенческой экономикой.

²² Другие способы оценки “счастья” обсуждаются, например, в [Frey, Stutzer, 2008] и представляют собой прекрасное описание развития эмпирических исследований, о которых говорилось в первой части работы (скажем, использование нейроэкономики как инструмента подтверждения выводов отдельных опросов).

²³ Детальный обзор исследований “счастья” выходит за рамки настоящей работы; достаточно лишь упомянуть, что этой теме уже сегодня посвящены не только многочисленные публикации, но и специализированный журнал – *Journal of Happiness Research*.

политики (достаточно вспомнить недавний опыт Греции в отношении показателя “внешней задолженности” или систематическую манипуляцию статистикой роста на уровне китайских провинций и префектур, где этот показатель – главный критерий карьерного продвижения для местных чиновников). Однако показателем “счастья” манипулировать еще проще. Сказанное, конечно, не означает, что исследования счастья не могут стать источником полезной информации для дизайнера политики и институтов; речь идет скорее о применимости данного критерия для оценки работы конкретных правительств и ведомств.

Поведенческая экономика благосостояния, в отличие от экономики “счастья”, порождена не эмпирическими исследованиями, а теоретической литературой, и представляет собой попытку модификации формального аппарата экономики благосостояния для учета основных выводов поведенческой экономики. Если экономика “счастья” (как и родственные ей подходы) пытается определить своего рода “подлинную полезность” индивидов, то поведенческая экономика благосостояния [Bernheim, Rangel, 2007, 2008; Bernheim, 2008] ориентируется на построение критериев благосостояния на основе *выбора*, совершаемого индивидами, без ссылки на определяющие его “предпочтения”, и эксплицитно учитывает разного рода “нестандартные” модели выбора (связанные, в том числе, с ограничениями поведенческой экономики, описанными выше). Насколько мы можем судить, данное направление, хотя и содержит инструменты для прикладного нормативного анализа, все же пока остается чисто теоретическим направлением.

Перечисленными двумя подходами возможные критерии благосостояния для поведенческой экономики не ограничиваются. В качестве таковых могут использоваться, например, “информированный выбор”. При этом в основе оценки благосостояния лежит выбор индивидов, но только при условии, что он был реализован на основе всесторонней информации; или реальные ограничения, определяющие возможные достижения индивидов (этот подход, например, предлагает А. Сен)²⁴. В некоторых исследованиях предпринимается попытка сравнительного анализа этих подходов [Loewenstein, Haisley, 2008]. На практике все перечисленные поведенческие “альтернативы” критерию Парето страдают от целого ряда проблем, ограничивающих их практическую применимость²⁵. Таким образом, вопрос о “нормативных основаниях” разных версий “либертарианского” или “асимметричного” патернализма остается открытым.

* * *

Подведу итоги. Использование концепции “общественного интереса” в *нормативном* анализе (в отличие от холизма в анализе *позитивном*) с неизбежностью сталкивается с серьезными трудностями, самая важная из которых – поиск эмпирических критериев для сопоставления тех или иных политик с точки зрения “общественного интереса”. Вне всякого сомнения, любая эмпирика в общественных науках так или иначе основана на теоретических предпосылках (в зависимости от того, какие именно предпосылки применяются, одни и те же выводы могут выглядеть прямо противоположным образом²⁶). Однако, на мой взгляд, экономическая наука, в отличие, скажем, от математики или права, *обречена на то, чтобы носить эмпирический характер* – или она превратится в разновидность социальной философии (подчеркну,

²⁴ Другие работы пытаются напрямую моделировать динамику предпочтений и выводить из нее нормативные критерии [Cordes, Schubert, 2011].

²⁵ Следует упомянуть и более фундаментальную критику: не совсем понятно, на каком основании экономисты в *принципе* присваивают себе право поиска “подлинной” меры “полезности”, то есть формулируют критерии оценки экономических явлений – это, скорее, задача философов и социальных мыслителей [Gul, Pesendorfer, 2005].

²⁶ Например, отсутствие кооперации традиционные экономисты объясняли дилеммой заключенного, а современные экономисты-экспериментаторы – “слабоволием” индивидов [Kocher... 2012].

что это мое нормативное ценностное суждение). Для нормативного анализа вопросов, связанных с общественным интересом, отказ от такой эмпирической ориентации в худшем случае ведет к злоупотреблениям, когда *любая* политика может быть провозглашена “латентным” интересом общества, а в лучшем – лишает нас возможности заниматься сравнительным анализом политических систем, одной из важнейших сфер современной политической экономики. Поэтому даже несовершенный и ограниченный эмпирический анализ лучше его отсутствия.

Проблемы поиска эмпирических критериев благосостояния стоят и перед поведенческой экономикой, и перед “либертарианским патернализмом”. В отличие от КЭС, данные подходы носят гораздо более прикладной и “инструментальный” характер, в меньшей степени претендуя на формулировку мировоззренческих основ, как это делает социальный либерализм. Более того, надо сказать, что многие выводы современной поведенческой экономики в нормативном плане почти полностью идентичны утверждениям мериторики Р. Масгрейва [Гринберг, Рубинштейн, 2000], хотя это и обсуждается гораздо реже, чем стоило бы [D’Amico, 2009; Kirchgassner, 2012]. Однако поведенческая экономика и порожденные ею разновидности патернализма в гораздо большей степени склонны опираться на конкретные эмпирические исследования – в отличие от мериторики, делая акцент не на опросах, а на нейроэкономике и лабораторных экспериментах – и формулировать конкретные эмпирически тестируемые гипотезы. Конечно, методы тестирования этих гипотез (те же эксперименты или сочетание экономической науки и науки о мозге) не бесспорны, но сама ориентация на эмпирику представляется крайне важной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Экономическая социодинамика. М., 2000.
- Коландер Д.* Революционное значение сложности и будущее экономической науки // Вопросы экономики. 2009. № 1.
- Кордонский С.* Рынки власти: административные рынки СССР и России. М., 2000.
- Либман А.М., Хейфец Б.А.* Модели региональной интеграции. М., 2011.
- Новиков В.* Российские либеральные экономисты // Мыслящая Россия. Картография интеллектуальных направлений. М., 2006.
- Рубинштейн А.Я.* Социальный либерализм: к вопросу экономической методологии // Общественные науки и современность. 2012. № 6.
- Abbinck K., Sadrieh A.* The Pleasure of Being Nasty // Economics Letters. 2009. Vol. 105. No. 3.
- Abel-Koch J.* Trade Liberalization and Self-Control Problems. Gutenberg School of Management and Economics Discussion Paper No. 1109. 2011.
- Anand P., Gray A.* Obesity as Market Failure: Could a “Deliberative Economy” Overcome the Problems of Paternalism? // Kyklos. 2009. Vol. 62. № 2.
- Benartzi S., Thaler R.E.* How Much is Investor Autonomy Worth? // Journal of Finance. 2002. Vol. 57. No. 4.
- Berggren N.* Time for Behavioral Political Economy? An Analysis of Articles in Behavioral Economics // Review of Austrian Economics. 2012. Forthcoming.
- Bernheim B.D.* Behavioral Welfare Economics. NBER Working Paper No. 14 622. 2008.
- Bernheim B.D., Rangel A.* Beyond Revealed Preferences: Choice Theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics. NBER Working Paper No. 13 737. 2008.
- Bernheim B.D., Rangel A.* Towards Choice-Theoretical Foundations for Behavioral Welfare Economics // American Economic Review. 2007. Vol. 97. No. 2.
- Block W.E.* Public Finance Texts Cannot Justify Government Taxation: a Critique. Mimeo. 2011.
- Boltanski L., Thevenot L.* On Justification: Economies of Worth. Princeton, 2006.
- Bowles S., Polania-Reyes S.* Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements? // Journal of Economic Literature. 2012. Forthcoming.
- Buchanan J.M.* The Constitution of Economic Policy // American Economic Review. 1987. Vol. 77. No. 3.

- Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M.* Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism // University of Pennsylvania Law Review. 2003. Vol. 151. No. 3.
- Carlin B.I., Gervais S., Manso G.* When does Libertarian Paternalism Work? NBER Working Paper No. 15 139. 2009.
- Cordes C., Schubert C.* Role Models that Make You Unhappy: Light Paternalism, Social Learning and Welfare. Papers on Evolution and Economics. No. 1022. 2011.
- D'Amico D.* Merit Goods, Paternalism and Responsibility. Mimeo. 2009.
- Fligstein N.* The Architecture of Markets: an Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton, 2002.
- Frey B.S., Stutzer A.* Should National Happiness Be Maximized? // Happiness, Economics and Politics. Cheltenham, 2008.
- Glaeser E.L.* Paternalism and Psychology. NBER Working Paper No. 11 789. November 2005.
- Gul F., Pesendorfer W.* The Case for Mindless Economics. Mimeo. 2005.
- Herrmann-Pillath C.* Meaning and Function in the Theory of Consumer Choice: Dual Selves in Evolving Networks. FS Working Paper No. 153. 2010.
- Hill C.A.* Anti-Anti-Anti-Paternalism // NYU Journal of Law and Liberty. 2007. Vol. 2. No. 3.
- Kirchgaessner G.* Sanfter Paternalismus, meritorische Gueter und der normative Individualismus. CREMA Working Paper No. 09. 2012.
- Klein D.B.* A Comment on: Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein. 2003. Libertarian Paternalism. American Economic Review (AEA Papers and Proceedings) 93(2): 175–79 // Economic Journal Watch. Vol. 1. No. 2. 2004.
- Klick J., Mitchell G.* Government Regulation of Irrationality: Moral and Cognitive Hazards // Minnesota Law Review. 2006. Vol. 90.
- Kocher M.G., Martinsson P., Myrseth K.O.R., Wollbrant C.* Strong, Bold and Kind: Self-Control and Cooperation in Social Dilemmas. LMU Discussion Paper No. 3. 2012.
- Korobkin P.* Libertarian Welfarism // California Law Review. 2009. Vol. 97. No. 6.
- Loewenstein G., Haisley E.* The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of “Light” Paternalism // The Foundations of Positive and Normative Economics. Oxford, 2008.
- McFadden D.* Free Markets and Fettered Consumers // American Economic Review. 2006. Vol. 96. No. 1.
- Mildenberger C.D.* Committing to Evil – Evil Actions and Evil Social Institutions in Virtual Worlds from an Economic Perspective. PhD Thesis, Private University of Witten/Herdecke. 2012.
- O'Donoghue T., Rabin M.* Choice and Procrastination // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116. No. 1.
- O'Donoghue T., Rabin M.* Studying Optimal Paternalism, Illustrated by a Model of Sin Taxes // American Economic Review. 2003. Vol. 93. No. 2.
- Oleinik A.* Market as a Weapon: the Socio-Economic Machinery of Dominance in Russia. New Brunswick, 2010.
- Piccione M., Rubinstein A.* Equilibrium in the Jungle // Economic Journal. 2007. Vol. 117. No. 522.
- Pomeranz K.* The Great Divergence: China, Europe and the Making of the Modern World Economy. Princeton, 2000.
- Schnellenbach J.* Nudges and Norms: on the Political Economy of Soft Paternalism // European Journal of Political Economy. 2012^a. Vol. 28. No. 2.
- Schnellenbach J.* Wohlwollendes Anschubsen: was ist mit liberalem Paternalismus zu erreichen und was sind seine Nebenwirkungen? // Perspektiven der Wirtschaftspolitik. Forthcoming. 2012^b.
- Stevenson D.* Libertarian Paternalism: the Cocaine Vaccine as a Test Case for the Sunstein / Thaler Model // Rutgers University Journal of Law and Urban Policy. 2005. Vol. 3. No. 1.
- Sugden R.* Why Incoherent Preferences do not Justify Paternalism // Constitutional Political Economy. 2008. Vol. 19. No. 3.
- Sunstein C.R., Thaler R.H.* Libertarian Paternalism is not an Oxymoron // University of Chicago Law Review. 2003. Vol. 70. No. 4.
- Thaler R.H., Sunstein C.R.* Libertarian Paternalism // American Economic Review. 2003. Vol. 92. No. 2.
- Thaler R.H., Sunstein C.R.* Nudge: Important Decisions about Health, Wealth and Happiness. London, 2009.
- Voigt S.* Positive Constitutional Economics II – a Survey of Recent Developments // Public Choice. 2011. Vol. 146. No. 1.