**О роли экономической теории в подготовке экономистов-практиков**

**Неудовлетворительная современная ситуация**

Гармоничное сочетание теории и практики является одной из старейших, но по сей день трудно решаемых проблем образовательного процесса. Но отметить, что сегодня разрыв между теорией и практикой в высшем экономическом образовании, возможно, более велик, чем прежде.

По данным статистики, к началу нового тысячелетия в России экономическим специальностям обучалось почти 200 тысяч студентов. Подавляющему большинству из них в дальнейшем предстоит заниматься практической работой на частных и государственных предприятиях или в "экономическом блоке" органов власти.

Вместе с тем обучение экономической теории в вузах нашей страны ведется по учебникам общей направленности, мало учитывающим специфику потребностей будущих "капитанов бизнеса". Преподаются курсы экономической теории, микроэкономики и макроэкономики, то есть то, что в других странах обычно объединяется понятием "общая экономическая теория" (general economics) или просто "экономическая теория" (economics). Рынок буквально переполнен учебниками и учебными пособиями этого типа. Число изданных разными вузами и независимыми авторами курсов уже давно перевалило за несколько сотен.

На заре появления этой литературы в начале 90-х годов казалось, что она сильна именно своей практической направленностью. В самом деле, впервые после десятилетий засилья схоластических рассуждений о кризисе капитализма курсы "экономикс" западного образца объясняли студентам, как фирма максимизирует свою прибыль, сколько продукции она должна выпускать для этого и какой объем ресурсов ей надо привлекать. То есть разговор шел именно о том, что хотел знать будущий практик, готовившийся вести свое предприятие по бурным водам формирующегося рынка.

Однако довольно быстро выяснилось, что изучаемая в вузах экономическая теория помогает практику не в большей степени, чем, например, знание принципиальной (школьной) схемы работы двигателя внутреннего сгорания способно помочь конструктору разработать мотор нового автомобиля.

К примеру, в курсе микроэкономики любого экономиста, имеющего опыт работы на реальном предприятии, приводит в недоумение использование однопродуктовой модели. Ведь на реальном рынке действуют практически только многопродуктовые фирмы. Даже маленькая авторемонтная мастерская выполняет разные виды работ. А любой самый крошечный ларек торгует десятками видов товаров. На больших же предприятиях таких товаров часто сотни, если не тысячи. И главная "головная боль" хозяина, директора или линейного менеджера, обычно состоит в выборе верного ассортимента.

Соответственно, начав изучать курс микроэкономики (скажем, в рамках программы МВА или второго высшего образования) такой практик сначала терпеливо ждет, когда однопродуктовые модели сменятся многопродуктовыми, а потом, убедившись в тщетности своих ожиданий, нелицеприятно высказывает все, что он думает о "пользе" изучения экономической теории. Чем сильнее состав студентов заочного (или, как модно говорить, "дистантного") обучения, тем чаще та же проблема встает и у этой категории учащихся. С обычными, "дневными" студентами, конечно, легче. Они просто не знают, чем руководители реально занимаются на фирме. Но проблемы всплывают позже, после окончания вуза. Придя на рабочее место, бывший студент убеждается, что на самом деле экономическая теория в том виде, в котором ее преподавали, мало кому полезна.

Можно долго продолжать примеры отрыва обучения теории от потребностей практики, и терпеть такое положение можно лишь до тех пор, пока не осознана вся глубина проблемы. Задумываемся ли мы, скажем, о том, что на страницах стандартного учебника теории ни разу не появляется категория "качество"? Неужели это центральное для обеспечения жизнеспособности фирмы понятие не заслуживает теоретического рассмотрения?

Не лучше обстоит дело с проектным мышлением. Изложение теории построено так, словно фирма непрерывно и бесконечно долго выпускает одну и ту же продукцию. От практика же в первую очередь требуются решения по поводу бизнес-проектов, т.е. разовых, ограниченных по времени задач, имеющих четкое начало и конец и почти всегда нуждающихся в уточнении в ходе реализации.

Пугает и поза всеведения, свойственная учебникам. Скажем, изложение строится так, словно фирме досконально известна кривая спроса на ее продукцию. Причем в этом отношении, как ни странно, дела обстоят тем хуже, чем выше класс учебника. В учебниках среднего уровня все ограничивается самой этой кривой, что еще можно принять как простую модель процесса. Но в "продвинутых" изданиях студента уже лихо учат оперировать со вторыми производными соответствующих функций. Учащегося заставляют решать этими методами нелегкие даже по своей математической форме задачи. Очевидно, предполагается, что это поможет ему в практическом управлении фирмой. Но в реальности-то кривая спроса менеджеру неизвестна! Более того, она настолько изменчива, что любые ее оценки можно рассматривать лишь как примерный ориентир.

**Вызовы близкого будущего**

Острота кратко обрисованной нами проблемы разрыва теории и практики в образовательном процессе резко увеличивается в силу принятых нашей страной международных обязательств. В рамках Болонского соглашения Подробный материал автора данной статьи на эту тему был опубликован в "Вестнике Финансовой академии" № 1(29) 2004 г. - Прим. ред , уже подписанного Россией, экономической теории при подготовке бакалавров экономических направлений придается в целом большее значение, чем в рамках современных российских учебных планов. В большинстве престижных вузов Европы при подготовке бакалавров по экономическим направлениям обязательными являются курсы микро- и макроэкономики уровней 1 и 2. Кроме того, читаются курсы институциональной экономики, экономики общественного сектора (вариант: теории экономической политики), истории экономических учений, теории отраслевых рынков и другие дисциплины, являющиеся по своей сути экономико-теоретическими. Применительно к России, вероятно, может добавиться еще и курс переходной экономики.

Но остановимся лишь на микро- и макроэкономике, составляющих содержание курса экономической теории по принятой в нашей стране классификации. Только на них выделяется от 20 до 30 кредитов (точнее ECTS, т.е. международно стандартизированных единиц учета) или порядка 600-800 часов. На практике это выражается в четырех семестрах занятий по четыре аудиторных часа в неделю и обширном шлейфе самостоятельной работы студентов. И это, повторим, без учета часов, отводимых другим экономико-теоретическим дисциплинам.

Разумеется, российским вузам, готовящим экономистов-практиков, процесс сближения структуры учебного процесса с принятым в Европейском Союзе следует проводить не механически, а творчески. Во внимание должны быть приняты национальные педагогические традиции, сложившиеся пропорции общеэкономических и специальных дисциплин, теоретический потенциал вуза и - превыше всего - запросы будущих работодателей наших выпускников. Хорошо известно, что даже в "старых" странах-участниках Болонского соглашения процессы унификации идут отнюдь не гладко.

В то же время общая тенденция усиления внимания к экономической теории не может игнорироваться. Если уж практичный Запад, с его склонностью видеть во всем преимущественно прикладные аспекты, уделяет повышенное внимание экономической теории, то, видимо, это себя оправдывает. Не следует забывать и того, что первоклассная теоретическая подготовка всегда была отличительной чертой российской национальной модели высшего, да и общего образования. Наш школьник, студент, специалист всегда были сильны тем, что понимали суть дела, а не просто обладали наработанными навыками решения типовых задач (последнее-то как раз зачастую хромало).

Поэтому главный вопрос состоит не в том, повышать ли внимание к преподаванию экономической теории. Ответ на него очевиден: нет ничего практичнее хорошей теории. Суть проблемы состоит в другом: в каком направлении должно вестись углубление изучения экономической теории?

На наш взгляд, верное решение может заключаться только в переходе к ориентированному на практику преподаванию теории. Это непростая задача. Она потребует создания новых учебников, переподготовки преподавателей, более жестких требований к студентам.

Кроме того, не следует строить иллюзий: более реалистический курс обязательно окажется и более сложным. Знаменитая Джоан Робинсон, автор теории олигополии, как-то сказала, что экономические модели бывают либо простыми, либо реалистическими. Так вот, преобладание нереалистических моделей в российском экономическом образовании должно закончиться. Вероятно, новый курс займет больше аудиторных часов. Этого тоже не стоит бояться даже в условиях общей тенденции уменьшения аудиторной нагрузки, если, конечно, отпущенное дополнительное время пойдет на дело.

Конкретнее: по нашему твердому убеждению, потратить эти дополнительные часы надо не на радикальное повышение степени математизации курса и не на более строгое выстраивание аксиоматики (такой путь вполне оправдан при университетской подготовке экономистов-исследователей и вузовских преподавателей экономической теории, но не экономистов-практиков), а именно на приближение теории к практике. Скажем даже резче: если углубление изучения экономической теории приведет к еще большему удалению вузовского курса от нужд практики (например, к тому же исчислению уже упомянутых вторых производных от заведомо неизвестных функций), то оно не просто неоправданно, а вредно!

Даже в собственно теоретической сфере высокая степень формализации аппарата экономической науки, как известно, периодически порождает революции, в ходе которых часть ученых решительно отказывается продолжать оттачивать его детали и пытается вместо этого пересмотреть первоосновы. Конец (или только середину?) одной из таких революций - неоинституционалистского взрыва теоретической парадигмы неоклассики - мы сейчас переживаем.

То, что на смену эпохе "бури и натиска" приходит новая пора абсолютно необходимого совершенствования аппарата (а неоинституционализм срастается с неоклассикой), сказанному вовсе не противоречит. Для науки, имеющей столь сложный предмет изучения, как тот, что выпал на долю экономической теории, "возвратно-поступательный" путь развития, по-видимому, неизбежен. Нереалистичная модель (классический пример - модель совершенной конкуренции) именно благодаря своей упрощенности вполне может оказаться на редкость креативной и эвристичной (как и оказалось на самом деле в случае модели совершенной конкуренции). И "бунт" против ее допущений не отбрасывает науку назад в "домодельный" период, а продвигает вперед с учетом полученных с помощью модели результатов.

Но практик, в отличие от теоретика, не может "временно" пользоваться нереалистичной моделью. Требование реалистичности знания задано для него значительно строже, чем для теоретика. Он должен быть адекватен обстановке всегда, в каждый момент времени, здесь и сейчас, как бы далеки не были теоретики от строго научного решения соответствующих проблем.

Необходимо признать очевидность: глубокое понимание сущности экономических процессов далеко не всегда достигается за счет усиленной математизации. Вспомним: пока "чистая" экономическая теория совершенствовала математический аппарат теории потребительского поведения, ориентированная на практику экономическая наука закладывала основы маркетинга. И маркетинг изучал это же самое потребительское поведение, но изучал совершенно по-другому, почти без опоры на концепцию предельной полезности, зато именно так, как это было нужно фирмам в их повседневной деятельности. Кстати, ныне "приземленно-прикладной" и совсем не математизированный маркетинг - через работы тех же неоинституционалистов - уже сам обогащает "большую" экономическую теорию.

**Пути решения проблемы**

Какими же конкретными чертами должно отличаться ориентированное на подготовку экономистов-практиков обучение экономической теории? Выделим три момента, представляющихся нам наиболее важными.

1 Явно выраженная (эксплицитная) демонстрация роли экономической теории в качестве методологической основы эффективной практической деятельности. Практик всегда ориентирован на прямое, непосредственное использование знания. Каждый, кому приходилось вести бизнес-семинары для директоров или иных руководителей компаний, знает: аудитория бывает по-настоящему удовлетворена только тогда, когда до нее доводится новый конкретный рецепт улучшения работы фирмы. Общие же рассуждения, так сказать теоретизирования в дурном стиле, воспринимаются с однозначным неодобрением. Легко понять, что такая ментальность свойственна всем практикам, просто у солидных, многого достигших людей она проявляется более открыто.

Поэтому уже при составлении программы курса необходимо постоянно задавать себе вопрос: какую пользу принесет практику знание того или иного раздела теории? как он сможет применить его в своей деятельности? Все подобные точки соприкосновения теории и практики должны быть особо выделены. После упоминания "критических точек" уместно объяснение того, как их анализ используется в практике управления фирмой. Описание картелей неполно без рассмотрения типовых практических ситуаций, с которыми сталкивается предприятие (поставщики фирмы объединены в картель; фирма сама получила предложение войти в картель и т.п.). Объяснение сущности дисконтирования логично увенчать описанием всего спектра сфер применения этого метода.

Решающее значение в этом плане имеет систематизм и даже педантичность. "Расписан" по направлениям практического использования должен быть весь курс от первой до последней темы.

При этом "наведение мостов", сближение теории с практикой - это миссия или, если угодно, бремя, которое по преимуществу должна нести именно экономическая теория, а не более конкретные дисциплины. Вряд ли преподаватель-"конкретник", описывая принципы ведения переговоров, упомянет "ящик Эджуорта". Для него это слишком далеко и абстрактно. Но если политэконом, объясняя студентам суть знаменитой диаграммы, не просто вводит понятия зоны возможного соглашения и кривой контрактов, но объясняет их взаимосвязь с тупиками в переговорном процессе и, напротив, со способами преодоления патовых ситуаций, то технические приемы, описываемые конкретными дисциплинами на старших курсах, будут усвоены более глубоко и творчески. Иными словами, смычка теории и практики должна закладываться с самого начала процесса обучения, являться его неотъемлемой частью, а не вноситься на финальных стадиях подготовки специалиста. Как говорится, все хорошо в свое время.

В других ситуациях в курсе экономической теории целесообразно лишь наметить общее направление решения проблемы, отсылая студента за подробностями к специальным дисциплинам. Но отсылки эти должны быть сделаны в явной и конкретной форме. Так, в курсе микроэкономики неуместно объяснять суть регрессионного анализа. Но необходимо зафиксировать, что на практике менеджер имеет дело не с кривой спроса, а лишь с отдельными ее точками и что построение полной кривой по этим точкам возможно именно с помощью регрессионного анализа, изучаемого в таких-то разделах математики.

Такой способ изложения теории представляется очень важным именно для практиков. Овладение экономической теорией в немалой степени полезно для них именно тем, что помогает понять "где что лежит" в разросшейся до почти необозримых объемов совокупности экономических наук.

Наконец, даже в тех "неудобных" случаях, когда важный раздел экономической теории по каким-то причинам слабо применим на практике, нужно не замалчивать трудности, а в открытой форме обсуждать их причины.

2 Снятие явно противоречащих практике допущений. Приложение теории к практике - сложнейшая задача. В какой-то мере это предопределяется самой методологией теории. Научная абстракция всегда сводит реальную экономику к некой упрощенной модели. Только так удается выявить в ней главное, описать "силовой каркас" экономических процессов. Подобный подход объективно необходим и, как показывает история науки, исключительно плодотворен.

Но есть у его достоинств и оборотная сторона. Рекомендации, кажущиеся предельно ясными в рамках модели, становятся трудно применимыми в реальной обстановке. Выше уже говорилось, что абсолютно непродуктивно пытаться перекладывать на студента (или, хуже того, на уже окончившего вуз специалиста) груз самостоятельной адаптации абстрактных моделей к нуждам практики во всей ее сложности. Эти функции должен взять на себя вуз.

Другими словами, право упрощать реальность в курсе теории тоже должно иметь свой лимит. Описание главных черт реальной экономики (а не только красивых моделей!) и их введение в общетеоретический контекст - важнейшая задача вузовского курса экономической теории для практиков.

Если вновь обратиться к проблемам микроэкономики, на примере которых мы в данной статье обсуждаем вопросы сближения теории и практики, то наиболее очевидна необходимость корректировки современных учебных планов в перечисленных ниже аспектах. Автор выражает благодарность проф. А.Ю. Юданову за предоставленные по этим вопросам материалы.

При описании конкурентных рынков (совершенной конкуренции или монополистической конкуренции) обычно делается нереалистичное допущение об одинаковости всех действующих в отрасли фирм. Целесообразно не останавливаться на этой абстрактной стадии анализа, а обсудить философию модели чистой конкуренции, учитывающей существование различий между фирмами, в частности различий в уровне издержек.

Процесс достижения максимальной прибыли принято излагать применительно к фирме, выпускающей один вид продукции. По нашему мнению, абсолютно необходимо описание того, как теория максимизации прибыли обобщается для многопродуктовой фирмы.

Вышесказанное относится и к переходу от столь же традиционного рассмотрения деятельности фирмы на единственном рынке к более реалистичной картине работы сразу на нескольких рынках. Анализ выпуска продукции на одном заводе должен быть дополнен изучением принципов организации ее производства несколькими заводами одной корпорации.

Столь же существенным моментом является необходимость учета на протяжении всего курса теории ограниченности информации, имеющейся в распоряжении субъектов экономики. Почти все разделы теории в стандартных курсах микроэкономики излагаются так, словно фирма обладает даже не просто полной информацией, но еще и даром ясновидения, точно зная, какие неожиданности подстерегают ее в будущем. И только в конце курса вводится (если вводится вообще!) понятие риска и неопределенности. Очевидно, предполагается, что студент сам скорректирует свои знания по всем ранее изученным темам, чтобы учесть неполноту информации. Как уже говорилось, такую позицию разумной не назовешь.

Большинство действующих курсов рассматривает фирму как единый субъект, стремящийся к максимизации прибыли, хотя "точечно", без влияния на общую логику изложения, "реверансы" в сторону иных концепций целей деятельности фирмы могут и делаться. Полагаем, что альтернативные взгляды на природу фирмы должны не просто упоминаться, но активно использоваться там, где без них непонятна суть реальных процессов в экономике. Например, на наш взгляд, раскрытие сути отношений на рынке труда невозможно без описания отношений "принципал - агент" и концепции фирмы как совокупности "управленческих рутин".

3 "Предпринимательская направленность" формы подачи материала. Функции предпринимателя в подавляющем большинстве современных курсов экономической теории можно сравнить с функциями английской королевы, которая царствует, но не правит. Во вводных разделах курса фактор "предпринимательской способности" трактуется со всей подобающей почтительностью как один из основных в рыночной экономике. Но из дальнейшего "логического скелета" теории он начисто исчезает. Все, что свершается на рынке, происходит как бы само собой, без чьих-либо сознательных усилий, предопределяется естественным ходом вещей и объективными обстоятельствами.

Можно изучить обширнейший, серьезный по уровню курс экономической теории и ни разу не столкнуться с обсуждением личностной, креативной роли предпринимателя. И это еще один важнейший момент, высвечивающий оторванность вузовской теории от реальной практики. Ибо в рыночной экономике за каждым процессом стоит конкретный "делатель" - предприниматель или его агент-менеджер, от искусства которого зависит успех дела.

Роль предпринимателя - это роль координатора интересов потребителя и производителя. Он постоянно ищет "белые пятна" на карте неудовлетворенных рыночных потребностей, выступает как "доверенное лицо потребителя". Как ни странно, эта - в некотором смысле центральная - логическая схема объяснения ключевых механизмов рыночной экономики упущена в учебных курсах экономической теории. Особенно большой вред приносит такой внеличностный, имперсональный подход, когда он используется в процессе обучения практиков - тех самых будущих предпринимателей, высших менеджеров, директоров государственных предприятий, которые должны взять на себя роль "видимой руки" (выражение А. Чендлера), т.е. персональных творцов прогресса экономики.

Как представляется, следует радикально менять положение. Экономическая теория, преподаваемая практикам, должна утверждать и воспитывать приоритет творческого подхода к бизнесу. А чтобы это не осталось только благим пожеланием, предпринимательский подход нужно развернуть в конкретные дидактические единицы программы курса, усилив представительство тех достижений экономической мысли, в которых упомянутый подход проявился наиболее полно: анализ шумпетеровского Новатора, неоавстрийских концепций предпринимательской бдительности и чистого предпринимателя, теории краткосрочной (не защищенной барьерами) монополии и т.д.

Рыночная экономика никогда не доказала бы свою эффективность, если бы не создавала условий, в которых сотни тысяч предпринимателей и менеджеров постоянно, ежечасно и ежеминутно были заняты творческим поиском нового. Практик обязательно должен усвоить этот урок теории и не дать себе сползти в колею исполнения рутинных обязанностей.

**\* \* \***

В заключение хочется подчеркнуть, что обсуждаемое направление модификации преподавания экономической теории ни в коем случае не является доморощенным "изобретением велосипеда". На Западе в том же направлении, хотя и несколько иначе С некоторой долей условности можно сказать, что в России этот процесс идет по линии приближения теории к практике, а на Западе - по линии возвышения практических обобщений до уровня теории. , ведут поиск многие высшие школы бизнеса и другие вузы, готовящие практиков. В этих целях широчайшим образом используются учебные курсы и учебники экономической теории класса managerial economics или executive economics. Полагаем, что наработки отечественной научной и педагогической мысли в данной сфере достаточно существенны и самостоятельны и вполне соответствуют общемировой тенденции сближения теории и практики.