

Экономические ереси: теория аукционов

Хайруллин В.А., Бакланов И.С., Ямалова Э.Н.

Современная экономическая наука практически перестала удовлетворять общечеловеческому требованию к разуму как делу мудрости. Экономические теории, которые зачастую нельзя назвать даже фантастикой (так как в ней хотя бы есть художественный смысл), часто представляют собой поток слов, лишённый какой-либо логической связности и прикладного смысла. Вопиющим примером дискредитации экономической науки выступает теория аукционов. Теория, принёсшая громадные убытки компаниям по всему миру, бесчисленные банкротства, снижение уровня и качества жизни граждан, сотни судебных исков по самому широкому спектру злоупотреблений, подлогов и откровенного мошенничества. Полный эмпирический провал теории аукционов ничего не меняет: пишутся «научные» статьи, учебники, монографии, защищаются работы, получают научные степени и звания, награды. Данное исследование имеет своей целью пробудить разум и логику тех исследователей, которые под влиянием ложных авторитетов верят в ложные постулаты последователей теории аукционов. Также предупредить возможные заблуждения у начинающих исследователей и открыть действительный порядок вещей, в котором само существование теории аукционов отрицает здравый смысл и дискредитирует экономическую науку в самой её самости. В аргументации мы постарались минимизировать математический аппарат, чтобы сделать доступным понимание наших рассуждений для широкого круга исследователей. Отдельный раздел мы повторно посвятили вопиющему факту дискредитации наследия Альфреда Нобеля, где представили перевод оригинала завещания, интервью его прямых потомков, в очередной раз объясняя очевидный факт: никакой нобелевской премии по экономике не существовало, не существует и не может существовать. Это премия банка, куда путём манипуляций и подлога добавили словоформу «памяти Альфреда Нобеля». Количество лауреатов этой премии у последователей теории аукционов как нигде велико, мы объясним причины этого. Представлена история вопроса, достоверные эмпирические данные по наиболее крупным аукционам, разобраны формулы и ключевые теоремы теории. Данное исследование – это своего рода дань уважения одному из действительно значимых учёных в истории экономической науки- Джоан Вайолет Робинсон (1903-1983). Д. В. Робинсон, труды которой практически не знакомы современным российским исследователям. В 1971 году опубликовала один из своих фундаментальных трудов: «Экономические ереси: некоторые старомодные вопросы экономической теории».

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

Хайруллин В.А., Бакланов И.С., Ямалова Э.Н. Экономические ереси:
теория аукционов // Дискуссия. – 2025. – Вып. 135. – С. 6–27.

ГОСТ 7.1-2003

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Теория аукционов, теория контрактов, равновесие Нэша,
теория игр, ограниченная рациональность, оптимальный
аукцион, резервная цена, экономическая теория, приклад-
ная экономика.

DOI 10.46320/2077-7639-2025-2-135-6-27

Economic heresies: auction theory

Khairullin V.A., Baklanov I.S., Yamalova E.N.

Modern economic science has almost ceased to satisfy the universal human demand for reason as a cause of wisdom. Economic theories, which often cannot even be called fiction (since it at least has an artistic sense), are a stream of words devoid of any logical coherence and applied meaning. A blatant example of discrediting science is the theory of auctions. A theory that has brought huge losses to companies all over the world, countless bankruptcies, a decline in the standard of living and quality of life of citizens, hundreds of lawsuits on the widest range of abuses, forgery and outright fraud. The complete empirical failure of the auction theory does not change anything: "scientific" articles, textbooks, monographs are written, papers are defended, scientific degrees and titles are awarded. This study aims to awaken the mind and logic of those researchers who, under the influence of false authorities, believe in the false postulates of the auction theory followers. Also to prevent possible misconceptions in novice researchers and to reveal the real order of things, in which the very existence of auction theory denies common sense and discredits economic science in its very self. In the argumentation we have tried to minimize the mathematical apparatus in order to make the understanding of our reasoning accessible to a wide range of researchers. We again devoted a separate section to the blatant fact of discrediting the legacy of Alfred Nobel, where we presented a translation of the original will, interviews of his direct descendants, once again explaining the obvious fact: no Nobel Prize in Economics existed, does not exist and cannot exist. It is a bank award, where the word form "in memory of Alfred Nobel" was added by manipulation and forgery. The number of laureates of this prize in the followers of the auction theory is as high as anywhere else, we will explain the reasons for this. We present the background, reliable empirical data on the largest auctions, and dissect the formulas and key theorems of the theory. This study is a kind of tribute to one of the most important scholars in the history of economic science-Joan Violet Robinson (1903-1983). D. V. Robinson, whose works are practically unknown to modern Russian researchers. In 1971 she published one of her fundamental works: "Economic Heresies: Some Old-Fashioned Questions of Economic Theory".

FOR CITATION

Khairullin V.A., Baklanov I.S., Yamalova E.N. Economic heresies: auction theory. Diskussiya [Discussion], 135, 6-27.

APA

KEYWORDS

Auction theory, contract theory, Nash equilibrium, game theory, bounded rationality, optimal auction, reserve price, economic theory, applied economics.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

«Писатели (экономисты) составили себе, кажется, ложную идею о характере применения математического знания к теории богатства. Они вообразили, что применение знаков и формул не может иметь иной цели, кроме операций численных»

О. Курно из предисловия к работе В. К. Дмитриева «Экономические очерки» [1, с. 1], 1904 год

В двадцать первом веке в экономической науке всеобщее признание получают идеи, зачастую не просто слабо коррелирующие с действительностью, а откровенно отрицающие здравый смысл и обычную логику. Появляются всевозможные теории, абсолютно не обладающие объяснительной силой эквивалентной действительности. Возникают такие популярные словоформы, как «дизайн рынка» – искусственные инструменты по созданию сфабрикованной реальности потребления. Происходит фабрикация реальности, в которой нас пытаются убедить, что абсурдность некоторых теоретических и экономических моделей эквивалентна действительности. Сам процесс обычно сопровождается бесконечным нагромождением математических выражений, единственная цель которых – это создать видимость «фундаментальности» и повысить «авторитетность» идей. В этом бесконечном хаосе нагромождения знаков и формул вопиющим случаем отрицания здравого смысла выступает теория аукционов. Теория аукционов – теория формы обмена, показавшая полный эмпирический провал (мы покажем это на конкретных историко-эмпирических примерах действительности), принесшая сотни миллиардов убытков участникам и правительствам, многомиллиардные иски от потребителей, десятки уголовных дел. Теория аукционов в вопросах некоторых форм коммерческого обмена находит своё ограниченное применение, но категорически не в сфере форм общественного обмена, потребления и общественной экономики (общественные и социальные блага). В этом исследовании на вполне конкретных эмпирических примерах и конкретном разборе ключевых формул и теорем убедительно продемонстрируем неудовлетворительную эмпирическую основу и ложность идей всей теории аукционов.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

«Часто высказывалось предположение, что такая схема мышления является результатом идеологической предвзятости, но нет необходимости поднимать этот вопрос, пока модели не пройдут проверку на последовательность и релевантность... Даже если бы они смогли пройти тест на последовательность, они потерпели бы неудачу в отношении релевантности. Они, как говорит профессор Солоу, «дешевые средства передвижения»; на самом деле они слишком шатки, чтобы тронуться с места – как только одно из их своеобразных предположений ослабляется, модель рушится, и нам приходится начинать все сначала, стоя на собственных ногах»

Джоан Вайолет Робинсон
«Экономические ереси: некоторые старомодные вопросы экономической теории» [2, с. 142], 1971 год

Не будем уподобляться апологетам теории аукционов, занимаясь мифотворчеством и рассказывая, что аукционы имеют давнюю историю со времён Древнего Рима, Вавилона и т.п. Аукцион – это отдельный вид обмена (позже мы выделим характерные признаки этого обмена). Обмен, как форма человеческого взаимодействия, существовал практически на всей линии истории человечества. Истории про аукционы Древнего Рима, Вавилона и Древней Греции, которые приводят в пример последователи теории аукционов – не более чем очередная обёртка красивых предисловий. Сразу перейдём к конкретике, а именно к статье 1961 года Уильяма Викри «Контрспекуляции, аукционы и конкурентные закрытые тендера» [3]. Работа У. Викри – это другой взгляд на аукцион как форму обмена. Никакого фундаментального прорыва или качественного развития экономической теории ни эта работа, ни последующие работы по теории аукционов не продемонстрировали.

Что такое аукцион? Аукцион – это форма обмена стоимости, всегда имеющая состязательный и регламентированный характер. Есть некий товар A, имеющий некую количественно неопределенную стоимость обмена W_A . Есть некоторое количество покупателей N, имеющие потребность в товаре A, которые также имеют средства на его приобретение, представляющие собой некие стоимости: $W_1, W_2 \dots W_N$. Отличительная особенность

аукциона как формы обмена состоит в том, что отсутствует количественная определённость факта владения товаром при передаче стоимости, как и количественная определённость стоимости владения товаром. Аукцион – это одна из форм организации рыночных механизмов (именно «рыночных», далее мы убедимся, насколько это важно) на определённые виды товаров с характерной формой обмена стоимости, которая имеет крайне ограниченное прикладное применение (мы это также докажем). Вернёмся к работе 1961 года Уильяма Викри. В ней он предложил новый формат аукционов (аукцион второй цены или аукцион Викри). Идея такова: «...по сравнению с более определенными Парето-оптимальными результатами прогрессивного аукциона, представляет интерес вопрос о том, не существует ли некой процедуры закрытых торгов, которая была бы логически изоморфна прогрессивному аукциону. Легко показать, что требуемая процедура заключается в том, чтобы объявить торги при понимании того, что награда будет присуждена участнику, предложившему наивысшую цену, но на основе цены, установленной вторым участником» [3, с. 20]. Фактически побеждает участник, предложивший максимальную ставку, но оплачивающий аукционный товар по предыдущей ставке. По логике У. Викри – это соответствует Парето-оптимальности и обеспечивает равновесность стратегий участников (мы не будем разбирать основные положения сейчас, сделаем это позже). Далее он рассуждает (не слишком убедительно) о том, что прогрессивные аукционы (английский) и аукционы второй цены гарантируют оптимальное распределение ресурсов, так как товар достается участнику с наивысшей оценкой (вообще понятие «оптимальности» крайне вольно трактуется в теории аукционов). В голландских аукционах и классических закрытых торгах это условие не достигается, так как оно не всегда выполняется из-за асимметрии информации и фактора неопределенности. Эта работа заложила основу механизма, который в будущем получит название «дизайн рынка» в теории аукционов.

Вторая работа, которая формализовала математическую модель для анализа торгов с асимметричной информацией и с выводом условий равновесия для участников, – работа 1969 года Роберта Б. Уилсона «Конкурентные торги с разрозненной информацией» [4]. В ней используется теорема Байеса для моделирования принятия решений в условиях неопределенности. Именно эта работа (при всём при том, что она небольшая) задала стандартный инструмент использования теоремы

Байеса (первым был А. Орtega-Рейхерт в 1968 году, о нём позже) – использование апостериорных плотностей вероятности $g_i(v|\theta_i)$ стоимости предмета торгов v для каждого участника i , основанных на их частных сигналах θ_i . Уилсон элегантно, но отнюдь не истинно, formalizовал вывод о том, что в конкурентных торгах с разными источниками информации у участников существуют равновесные чистые стратегии (не требующие рандомизации), что достигается за счёт наличия фактора неопределенности участников о данных оппонента, который по Уилсону действует как естественная «рандомизация». Как мы позже убедимся, решающее условие эффективности стратегий участников – однородность участников (эмпирически это, мягко говоря, сомнительно). Именно Уилсон изящно обошёл эмпирическое затруднение, о котором говорил Викри: «Если отказаться от предположения об однородности участников торгов, математика полного обращения становится неразрешимой» [3, с. 18]. Но не обошёл объективную действительность. Элегантность манипулятивного решения на бумаге никак не меняют объективную действительность, и позже мы в этом убедимся. В следующей своей работе 1977 года «Модель торгов в условиях совершенной конкуренции» [5] Уилсон показывает, что при определенных условиях цена продажи сходится к «истинной ценности» (центральное понятие теории аукционов) товара, даже если каждый участник имеет неполную информацию о ценности аукционного товара (лота). Также Уилсон в ней вводит понятие резервной цены продавца (теорема 3 стр. 513), от этой цены отталкиваются участники при формировании своих ставок. В этой статье ключевыми положениями являются: формула 1.1, формулировка теоремы 1,2. Теорема 2 [5, с. 513] играет ключевую роль в обосновании формулы 1.1 (равновесной стратегии участников [5, с. 511]). Она устанавливает, что для корректности формулы 1.1 необходимо выполнение двух основных условий: непрерывности и монотонности $u_n(s)$ и дифференцируемости и монотонности $H_n(t|s)$. Как мы далее увидим, эти условия обеспечивают корректность математических выкладок и применимость модели равновесных стратегий к реальным аукционам. Уилсон манипулятивно обошёл все прикладные затруднения, создав у экономистов-писателей достоверную иллюзию эквивалентности теории аукционов объективной действительности.

Следующей ключевой работой, вышедшей фактически одновременно с работой 1977 года

Уилсона, является работа «Оптимальный дизайн аукциона» [6] Роджера Б. Майерсона. Эта работа 1978 года (пересмотрена в 1979 году), но в различных источниках цитирования и источниках информации часто указывается 1981 год. Также во многих источниках указывают на то, что Пол Милгром разработал механизмы дизайна аукционов и т.п. Это не так, творчество П. Милгрома можно охарактеризовать как удачное собирательство идей. Именно Р. Б. Маейрсон представил формализованную теорию оптимального дизайна аукционов, которая позволяет максимизировать доход продавца, и также доказал, что аукцион второй цены с резервной ценой продавца является оптимальным механизмом в некоторых случаях. В работе Майерсона формализовано понятие «виртуальной ценности»: $c_i(t_i) = t_i - e_i(t_i)$ [6, с. 21]. Р. Б. Майерсон называет «оптимальным» аукцион, который максимизирует виртуальную ценность участников, используя правила распределения платежей, основанных на их собственных оценках. Виртуальная ценность и регулярность распределений платежей являются ключевыми концепциями построения механизмов современных аукционов по Майерсону. Это одна из работ, послужившая началу ещё одной выпуклой интеллектуальной безвкусице под названием теория экономических механизмов (дизайн механизмов в экономике). Майерсон совместил теорию механизмов, разработанную Л. Гурвичем в 60-70-х годах прошлого века (в работе Гурвича «Об информационной децентрализации и эффективности механизмов распределения ресурсов» [7] можно ознакомиться подробно), с теорией аукционов. Так появились «дизайн рынка», «дизайн механизмов» – то, что вызывает безудержный восторг у современных экономистов-писателей, не понимающих математики и математиков, не понимающих экономики. Теория механизмов Гурвича в целом представляет интерес, но то, во что её превратили в теории аукционов – это числа и знаки, воплощённые в не-потребную фальшивьсть бесполезного. В этой работе Майерсон развил положения Викри об эквивалентности разных форматов аукционов. В настоящее время повсеместно употребляется словоформа «теорема эквивалентности Майерсона» (например: «Постановка теоремы Майерсона... В 1981 году Роджер Майерсон доказал удивительный результат, названный теоремой об эквивалентности форматов. Именно эта теорема в 2007 году принесла Майерсону Нобелевскую премию по экономике»¹).

¹ страница 57: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

В данном разделе мы не будем проводить подробный критический анализ, сделаем это позже. Тем не менее не можем не отметить следующее: первое – никакой нобелевской премии по экономике не существует, не существовало и никогда не признавалось научным сообществом как данность. Но экономисты-писатели, блогеры-математики, профессора без определённой гражданской идентичности упорно предпочитают использовать формулировки из западных учебников, написанных, цитируя Вильфредо Парето, для: «*кортких овечек, вполне пригодных для стрижки*» [8, с. 65]. Далее мы опять приведём полное завещание Альфреда Нобеля, конкретный отказ прямых потомков (Питер Нобель), дадим развёрнутый комментарий. Второе – прежде чем цитировать информацию из Википедии в своих «трудах» по теориям аукционов, не мешало бы ознакомиться с первоисточниками и иметь хотя бы поверхностное понимание предметной области. Эквивалентность доходов различных форматов аукционов продемонстрировал У. Викри (см. работу 1961 года «Контрспекуляции, аукционы и конкурентные закрытые тендераы»). Майерсон обобщил идею Викри в Леммах 1, 2 и 3, формализовав выводы на странице 18 уравнением 4.12, читаем: «...поэтому результаты эквивалентности Викри можно рассматривать как следствие из нашего уравнения (4.12). Однако мы увидим, что аукционы Викри в общем случае не являются оптимальными для продавца» [6, с. 20]. Лемму можно представить эквивалентно теореме, если её прикладное значение вышло за условные рамки предметной области. Это и произошло в западных учебниках. Но какую из трёх лемм имеют в виду российские блогеры-математики: «...Роджер Майерсон доказал удивительный результат»² – это какой-то семантический кошмар изложения и сочинительства. Вернёмся к истории предмета. Критический анализ отечественных фантазий на вольные темы аукционов проведём в последующих разделах.

В те же годы активно публикуются как вместе, так и по отдельности Э. Маскин и Д. Райли. Выделим одну из их совместных работ: «Оптимальные аукционы с покупателями, не склонными к риску» [9]. Работа имеет обобщающий характер, не будем выделять отдельные подробности, процитируем самих авторов: «Мы устанавливаем существование и единственность симметричного равновесия в этих аукционах (Теоремы 2 и 3) и показываем в общем случае

² страница 57: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

(Теорема 4), что когда покупатели не склонны к риску, аукцион с высокой ставкой приносит продавцу больший ожидаемый доход, чем английский аукцион». Более того, мы утверждаем, что предпочтение продавца к аукциону с высокой ставкой усиливается, если он не склонен к риску (Теорема 5) ... В разделе 3 мы рассматриваем оптимальные аукционы и показываем, что оптимизация продавца сводится к простой задаче управления (Теоремы 8 и 9). В разделе 4 мы обсуждаем свойства оптимальных аукционов, упомянутых выше, а также «аукционов одного покупателя» (Теорема 17) [9, с. 3]. В целом работа обобщила и формализовала теорию аукционов и её основные положения.

Работа 1982 года, считающаяся у современных апологетов теории аукционов за одну из фундаментальных и важнейших, — это исследование П. Р. Милгрома и Р. Вебера «Теория аукционов и конкурентных торгов» [8]. Если представить общую характеристику работы — хорошая компиляция уже известных идей в доступной форме с относительно простым математическим описанием. Эта статья, как и исследование Э. Маскина и Д. Райли, обернула красивые смыслы вокруг шаткого математического остова теории аукционов, объяснительная сила которого слабо эквивалентна объективной действительности (мы подтвердим наше утверждение, в том числе эмпирически). Много теоретизирования, новых словоформ, призванных разбавить компиляцию уже известных идей новыми «научными» смыслами. П. Р. Милгром специализировался на другом модном направлении: асимметричность информации. Асимметричность информации стала столь же бессмысленно-бесполезным направлением³ в экономике, как и теория аукционов, но не столь вредное. Не надо путать (это часто делают) научные работы по теории информации К. Шенона, У. Р. Эшби, Н. Винера и др. — действительных учёных, с работами экономистов-писателей по асимметричности информации на рынках. П. Р. Милгром был одним из пионеров модного направления. Соответственно в работе много теоретизирования о роли информации в аукционах. Вклад Р. Вебера аналогичен П. Р. Милгрому. Разница между ними в том, что Вебер занимался теорией голосования — ещё более бесполезно-пустое направление, чем асимметричность информации. Математика, как и логика аргументации с логикой доказательств, тривиально-примитивные. Например, теорема 2:

³ Можно отметить единицы работы, представляющие научную ценность, например, работа Дж. К. Эрроу «Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения» [11]

«Если зависимости и симметричны $X_2 \dots X_n$, затем $S_1 \dots S_m, X_1, Y_1 \dots, Y_{n-1}$ также зависят» [10, с. 1099] или теорема 21: «Предположим, что участники торгов не склонны к риску и имеют постоянное абсолютное неприятие риска. Затем (i) на аукционах второй цены и на английском языке раскрытие публичной информации повышает ожидаемую цену, (ii) среди всех возможных политик предоставления информации для продавца на аукционах второй цены и аукционах на английском языке полная отчетность приводит к максимальной ожидаемой цене, и (iii) ожидаемая цена на английском аукционе по меньшей мере та же самая, как и на аукционе второй цены» [10, с. 1116]. Сформулируем аналогичную теорему. Назовём её теорема 222: если $A=2$, $B=2$, а $A+B=4$, то при взаимозависимости и сохранении условий в один и тот же момент времени: $B+A=4$. Двадцать четыре теоремы в исследовании — сплошная тривиальность и синонимия, имеющая различные математические выражения, но с нулевой ценностью доказательства существования объекта. Основная «ценность» работы — это хорошая компиляция известных идей в достаточно доступной форме для экономистов, плохо понимающих математические выражения и зависимости и не способных к критическому анализу. Именно про такую практику говорил академик АН СССР А. Н. Колмогоров: «...доказывается, что всякая непрерывная функция на отрезке достигает максимума в некоторой точке, однако предлагаемое доказательство не даёт никакого способа отыскания этой точки... Но что значит слово «найдётся» в этой теореме и в чём ценность такого доказательства существования объекта, когда не даётся никакого способа его построения» [12, с. 113]. П. Р. Милгром с Р. Вебером вводят понятие «зависимых ценностей», настаивая на аффилированности оценок участников, и это представляется неким новым достижением. За двадцать лет до работы П. Р. Милгрома (в 1961 году) об этом писал У. Викри: «...когда участники торгов симметричны в отношении априорной информации, которую каждый из них имеет о вероятностном распределении стоимостей или заявок других участников» [3, с. 28]. Также в работе присутствуют занимательные истории: «Дизайн и проведение аукционов привлекали внимание многих людей на протяжении тысячелетий. Одно из самых ранних сообщений об аукционе принадлежит греческому историку Геродоту, который описал продажу женщин в жены в Вавилонии около V века до н. э. В последние годы существования Римской империи аукцион награбленной добычи был обычным делом» [10, с. 1089]. В это же время в России в «заниматель-

ной» экономике: «*Если верить Геродоту, более двух с половиной тысяч лет назад в Древнем Вавилоне существовал ежегодный аукцион с весьма нетривиальным дизайном, на котором в качестве лотов выступали невесты*»⁴. П. Р. Милгром с Р. Вебером хотя бы приводят ссылку на работу по «занимательной» истории 1967 года Р. Кассади «Аукционы и аукционная деятельность» [13]. Работа Р. Кассади даже у американских писателей-фантастов вызывает изрядную долю скепсиса. Там много историй, читая которые создаётся ощущение, что аукционы – некая особая форма экономических отношений, существовавшая всю историю человечества и незаслуженно игнорировавшая научным сообществом. Причём исторический экскурс очень своеобразный. Занимательные истории про Древний Вавилон, Древний Рим, но практическое игнорирование аукционов по продаже рабов, повсеместно распространённых в Америке и Британии. Их с успехом рассматривала К. Голдин (правда, путая знаки, числа, как и сами выборки, мы писали об этом в [14]), например Голдин пишет: «*Расчеты были выполнены с использованием данных о ценах на рабов в Мэриленде за тот же период... Полученная цифра представляет собой цену при рождении раба, услуги которого гарантированы в течение 25 лет (для женщины) или 28 лет (для мужчины)*» [15, с. 69]. У российских «специалистов» в книге по теории аукционов приходиться «верить» Геродоту, причём от себя они добавляют словоформу «нетривиальный дизайн». Понятие дизайна, как и его «тривиальность» или «нетривиальность», не определяется содержанием лота. Также у российских «специалистов» бесконечные «стенания» о неразвитости аукционов в России. Действительно, то ли Америка и Британия, которые сначала торговали рабами на аукционах, теперь связью (за счёт налогоплательщиков⁵) и ресурсами (правда не своими). Вернёмся к П. Р. Милгрому. В 2003 году вышла работа (у него их много, мы приводим те, которые наиболее активно цитируются российскими последователями): «*Применение теории аукционов на практике*» [16]. Ещё больше теорем, только теперь уже их доказательства не требуются (почти все доказательства умещаются в один абзац). Например: «*Теорема 5.3.2 позволяет сделать еще два удивительных вывода из модели, а именно: поведение соседа на торгах не зависит от числа участников торгов, и его ожидаемый выигрыш также не зависит*

⁴ страница 34: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

⁵ Разберём подробно в следующем разделе

от числа участников... Условие, что все ставки соседнего игрока приносят нулевую ожидаемую прибыль, определяет ставки соседа, а условие, что стратегия соседа является лучшим ответом, определяет распределение максимальных ставок соседей» [16, с. 129]. У. Викри за 40 лет до П. Р. Милгрома описал эти условия (см. выше), спустя 40 лет они снова «удивительные» и опять представлены новыми теоремами. Опять появляются новые словоформы, например, «экспост равновесие» [16, с. 144] – ситуация, когда участникам невыгодно менять свои ставки даже после того, как они узнают информацию о других участниках. А что обычно, после того как ставка сделана и подтверждена она может произвольно меняться? Нет, не может, Милгром просто описывает гипотетические ситуации. Вообще характерологическая особенность теории аукционов – это какая-то неконтролируемая потребность в теоремах, причём уже даже доказательства теорем никого не волнуют.

Следующая работа, которую любят цитировать последователи теории аукционов – статья 2004 года Лоуренса М. Аузубеля «*Эффективный аукцион с возрастающей ставкой для нескольких объектов*» [17]. В ней он предлагает аукцион с повышением цены продажи нескольких однородных объектов (аукцион Аузубеля). Процитируем самого автора: «*В данной статье предложен новый аукцион с возрастающей ставкой для множества объектов. В условиях, когда участники имеют чисто частные ценности, новый динамический аукцион демонстрирует эффективное равновесие, соответствующее классическому аукциону с закрытыми ставками, многоединичному аукциону Викри; для некоторых формализаций игры эффективное равновесие порождается итерированным аргументом доминирования. В условиях, когда участники торгов имеют взаимозависимые ценности и выполняется многоединичное обобщение предположений Милгрома и Вебера (1982а), новый динамический аукцион продолжает демонстрировать эффективное равновесие, тогда как все равновесия стандартных аукционов с закрытыми ставками оказываются неэффективными*» [17, с. 17]. Ничего нового. Опять жонглирование смыслами, знаками и числами.

Мы не рассмотрели работу 1968 года А. Ортега-Рейхерт «*Модели для конкурентных торгов в условиях неопределенности*» [18]. Это исследование не так распространено, и нужно приложить некоторые усилия,⁶ чтобы его найти в интернете.

⁶ Можно ознакомиться здесь: <https://www.proquest.com/openview/0ee4f3fa95b3ead5be89f1dd6af5ecca/1?cbl=18750&diss=y&pq-origsite=gscholar> и по запросу скачать.

Тем не менее – это также одна из ключевых работ, результаты которой повсеместно использованы следующими поколениями последователей теории аукционов. Ортега-Райхерт первым предложил формальную математическую модель для анализа оптимальных стратегий участников аукциона в условиях неопределенности, показал, что участники должны делать свои ставки ниже их истинной оценки стоимости объекта, чтобы максимизировать ожидаемую прибыль. Одним из главных действительных вкладов Ортеги-Райхерта стало использование теории вероятностей и математической статистики для анализа ситуаций с асимметричной информацией, разработка инструментальных методов для моделирования распределений оценок участников и их влияния на стратегии.

Работ по теории аукционов крайне много. Большинство из них характеризуются избыточной математикой, искусственной сложностью, перегруженностью математическими формулами, бессмысленными теоремами и численными выражениями. Про подобную практику высказался академик А. Н. Колмогоров: «*Это, в свою очередь, вызывает ряд трудных философских вопросов, кающихся ценности математического рассуждения, убедительности математического рассуждения, соответствия между установленными математическими фактами и законами окружающего нас мира*» [12, с. 112]. Следующий раздел мы посвятим так называемым «нобелевским» лауреатам по экономике, которых в теории аукционов как нигде много, и это по мнению последователей демонстрирует «авторитетность» теории.

ФАЛЬШЬ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

«*То, что основано на лжи, не может быть право. Учреждение, основанное на ложном начале, не может быть иное, как лживое. Вот истина, которая оправдывается горьким опытом веков и поколений»*

К. П. Победоносцев «*Великая ложь нашего времени*» [19, с. 12], 1896 год

Из года в год мы вынуждены делать одно и тоже утверждение: не существует и никогда не существовало нобелевской премии по экономике. На странице 18 в одном из своих последних исследований «Человек К. Д. Ушинского как антипод западной системе ценностей homo economicus» [14] мы были вынуждены привести перевод за-

вещания А. Нобеля. Представить интервью его потомков. Ничего не меняется. Низкопоклонство западным экономистам-писателям и таким же экономистам-фантастам в России достигло такой глубины, что даже конкретные факты и оригинал завещания А. Нобеля не способны пробудить разум. Произвольно берём с различных сайтов (большинство из них образовательные сайты). «*Нобелевскую премию по экономике присудили за теорию аукционов*»⁷; «*Теория аукционов – одна из наиболее живых и эффективных областей экономической теории, которая имеет практическое применение в реальной жизни, за это и была присуждена Нобелевская премия в области экономики...*»⁸; «*В 2022 году Нобелевская премия по экономике присуждена Бену Бернанке, Дугласу Даймонду и Филипу Дабигу «за изучение банков и финансовых кризисов»*»⁹; «*Нобелевская премия по экономике 2023: гендерные исследования рынка труда*»¹⁰; «*Нобелевская премия по экономике 2024 г. Дэррон Асемоглу, Саймон Джонсон, Джеймс Робинсон*»¹¹.

«*Право не веришь даже своим глазам, когда читаешь такие вещи. До какой степени маразма, упадка и проституции дошла современная профессорская наука!*» [20, с. 51] – сказал В. И. Ленин в 1914 году и всё изменил. Спустя более ста лет всё вернулось обратно, только в ещё более худшей и карикатурной форме. Ни специальная военная операция, ни триллион рублей на реализацию национального проекта развития образования и науки, ни абсолютно враждебная экономическая и санкционная политика западных стран – ничего не поменяли в российском экономическом образовании. Как писали и учили студентов по западным учебникам, больше напоминающим плохо сплленные рекламные брошюры глобального борделя эскорта низкопробных знаний, так и продолжаем это делать.

Мы вынуждены привести существенный отрывок перевода оригинала завещания Альфреда Нобеля повторно. «*Все мое оставшееся имущество, которое можно реализовать, будет распределено*

7 МШЭ МГУ. – <https://mse.msu.ru/nobellevskuju-premiju-po-jeconomike-prisudili-za-teoriju-aukcionov/>

8 Экономист объяснил, за что теория аукционов получила Нобелевскую премию. – <https://ria.ru/20201012/auktsion-1579442078.html>

9 Ольга Кузнецова: за что вручена Нобелевская премия по экономике 2022 года. – <https://daily.hse.ru/post/olga-kuznetsova-zachto-vruchena-nobellevskaya-premiya-po-ekonomike-2022-goda>

10 МГИМО. – https://mgimo.ru/about/news/experts/nobel-prize-in-economics-2023/?utm_source=ya.ru&utm_medium=referral&utm_campaign=ya.ru&utm_referrer=ya.ru

11 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Библиотечно-информационный комплекс. – <https://library.fa.ru/exhib.asp?id=1021&ysclid=m90w0rl43238521114>

следующим образом: капитал, переведенный моими душеприказчиками в ценные бумаги, составит фонд, проценты с которого будут ежегодно распределяться в качестве премий среди тех, кто в течение предыдущего года принес наибольшую пользу человечеству. Проценты должны быть разделены на пять равных частей и распределены следующим образом: одна часть – тому, кто сделал наиболее важное открытие или изобретение в области физики; одна часть – тому, кто сделал наиболее важное химическое открытие или усовершенствование; одна часть – тому, кто сделал наиболее важное открытие в области физиологии или медицины; одна часть – тому, кто в области литературы произвел наиболее выдающиеся работы идеалистического направления; и одна часть – тому, кто сделал больше всего или лучшие всех для содействия дружбе между народами, упразднению или сокращению постоянных армий, созданию и развитию конгрессов мира. Премии по физике и химии будут присуждаться Шведской академией наук; премии за физиологические или медицинские достижения – Каролинским институтом в Стокгольме; премии по литературе – Академией в Стокгольме; премии борцам за мир – комитетом из пяти человек, который будет выбран норвежским стортингом. Мое особое желание, чтобы при присуждении премий не учитывалась национальность, но, чтобы премия присуждалась достойнейшему человеку, независимо от того, является ли он скандинавом или нет. На данный момент эта воля и завещание являются единственными действительными и отменяют все мои предыдущие завещательные распоряжения, если таковые будут обнаружены после моей смерти¹². Никакой премии по экономике Альфред Нобель не учреждал. Мало того, Альфред Нобель вполне конкретно потребовал в своём завещании: «этая воля и завещание являются единственными действительными», то есть любые изменения посмертной воли исключены как данность. Но американские демагогические plutokраты просто так не отступают, как очень верно отметил В. Парето: «По-видимому, демагогическая plutokратия торжествует повсюду... Она притворно уступает своим противникам, намереваясь вернуть себе с помощью ухищрений то, что было отнято силой; она обходит препятствие, которое не может преодолеть в лоб и, как правило, решает свои проблемы за счет...кортых овечек, вполне пригодных для стрижки» [8, с. 65]. Раз завещание А. Нобеля не получилось интерпретировать, сделали

по-другому. Придумали формулировку «памяти А. Нобеля». Против такой формулировки уже выступили прямые потомки А. Нобеля, например, из интервью Петера Нобеля¹³: ««Эту премию следует критиковать по двум причинам, - пишет в своей статье Питер Нобель. – Во-первых, это сбывающее с толку вторжение в понятие «Нобелевская премия» и все, что это значит. Во-вторых, премия банка односторонне награждает западные экономические исследования за создание теорий. Завещание Альфреда Нобеля не являлось причудой, оно было продумано. Его письма свидетельствуют о том, что он не любил экономистов... В своей статье потомок Альфреда Нобеля рассказывает, что в 1968 году члены семьи были против того, чтобы новую премию шведского банка связывали с традиционной премией мецената. Не в пользу учреждения еще одной, шестой по счету номинации высказывались и члены Нобелевского комитета»¹⁴. А вот, например, американские коллеги из Университета Джорджа Вашингтона в своей статье «Нобелевской премии по экономике не существует. Ужасные награды за унылую науку» пишут тоже самое: «Петер Нобель – потомок Альфреда Нобеля – отрицает идею того, что премия служит наследию его семьи, и сомневается, что она символизирует улучшение условий жизни человека: «[премия по экономике] чаще всего присуждается биржевым спекулянтам». Отец австрийской экономики – Фридрих Хайек – также осудил Нобелевскую премию по экономике в своей собственной речи на банкете в 1974 году»¹⁵. Даже почитаемый либеральными экономистами Ф. Хайек в собственной речи на банкете в честь его награждения высказался категорически против формулировки: «нобелевская премия по экономике». А вот, например, ещё: «На самом деле, никто из 48 лауреатов никогда не получал настоящую Нобелевскую премию – ни Пол Кругман, ни Фридрих Хайек. Скорее, они являются лауреатами побочного продукта, который основатель Нобелевской премии – Альфред Нобель – не одобрил бы... Очевидно, что существование Нобелевской премии по экономике имеет свои корни не в поиске путей улучшения состояния человечества, а в политической подоплеке. Поэтому это вызвало огромную критику в адрес премии. Как сами лауреаты Нобелевской премии по экономике, так и нынешние члены семьи Нобелей

13 В некоторых русскоязычных источниках пишут не Петер Нобель, а Питер Нобель, не будем погружаться в семантику, цитируем без потери смысла и значения

14 <https://www.kp.ru/daily/24573/745145/>

15 The Nobel Prize For Economics Does Not Exist. – <https://www.theodysseyonline.com/the-nobel-prize-for-economics-does-not-exist>

12 Full text of Alfred Nobel's will. -<https://www.nobelprize.org/alfred-nobel/full-text-of-alfred-nobels-will-2/>

выступили против премии»¹⁶. А вот уже англичане в статье «Родственники просят убрать имя Нобеля из премии по экономике»: «Петер Нобель, правнук брата Альфреда Людвига, вместе с тремя его кузенами, поставили под сомнение легитимность премии по экономике и потребовали, чтобы имя Нобеля было исключено из названия награды. Они утверждают, что это «никогда не было волею Альфреда Нобеля и не соответствует духу его премий»¹⁷. Тогда американские демагогические plutokраты в 1968 году нашли родственников А. Нобеля, подписали бумаги не об учреждении премии, а об использовании имени Альфреда Нобеля. Это премия Sveriges Riksbank (Банка Швеции), куда путём манипуляций добавили формулировку «памяти Альфреда Нобеля». Никакой нобелевской премии по экономике не существует, не существовало и не может существовать. Но в российской практике на страницах федеральных средств массовой информации, на страницах государственных вузов, которые вообще-то финансируются государством, везде формулировка: «нобелевская премия по экономике». Как правильно пишет П. Пойсую: «Вот почему должно быть вдвое нехорошо, когда получатель, которому сообщили о награде, просто тупо смотрит на вас и говорит: «Нобелевская? Тьфу. Нет, спасибо». Это на самом деле случалось не один, а два раза»¹⁸. Большинство (особенно современных) псевдонобелевских лауреатов по экономике – это политически мотивированный сбор рекламных агентов, не имеющих никакого отношения к науке. Достаточно открыть рассказы К. Голдин или Б. Бернанке. Даже, находясь в полном отрыве от реальности, принять их писанину за науку решительно невозможно. Абсолютно верно охарактеризовали американские коллеги: «Ужасные награды за унылую науку»¹⁹. Эта фраза относилась как раз к теории контрактов и теории аукционов. Или вот что пишет П. Франклайн про очередную награду по теории аукционов: «Однако реальная проблема заключается в том, за что чествуют победителей. В то время как вклады Остром и Дюфло касаются реальных проблем, другие вклады туповаты и абстрактны. Экономистов чествуют за их

16 The Nobel Prize For Economics Does Not Exist. – <https://www.theodysseyonline.com/the-nobel-prize-for-economics-does-not-exist>

17 Take the Nobel name off economics prize, say relatives. – <https://www.independent.co.uk/news/world/europe/take-the-nobel-name-off-economics-prize-say-relatives-9169672.html>

18 The Messed Up Truth Of The Nobel Prize. – <https://www.grunge.com/172955/the-messed-up-truth-of-the-nobel-prize/>

19 The Nobel Prize For Economics Does Not Exist. – <https://www.theodysseyonline.com/the-nobel-prize-for-economics-does-not-exist>

преданность техническим тонкостям...»²⁰. В России экономическая наука не «унылая», её фактически нет, всё что у нас есть – это бесконечная переформулировка низкопробных западных теорий с полным эмпирическим провалом как в действительности, так и в головах. Критический анализ, научная экспертиза западных теорий отсутствуют как данность и требование к общечеловеческой категории мудрости.

БЕЗРАДОСТНАЯ ЭМПИРИКА АУКЦИОНОВ

Мы полагаем, что система объективно обусловленных оценок должна представить единобразную, простую по смыслу, достаточно универсальную и удобную для использования систему показателей...

Академик АН СССР Л. В. Канторович
«Экономический расчет наилучшего использования ресурсов» [21, с. 169]

Современные последователи теории аукционов любят рассказывать о высочайшем практическом воплощении теории аукционов: «Теория аукционов – одна из наиболее живых и эффективных областей экономической теории, которая имеет практическое применение в реальной жизни, за это и была присуждена Нобелевская премия в области экономики, заявил РИА Новости заведующий лабораторией Международной лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики...»²¹. Следует согласиться – такой коррупции, воровства, подлогов, мошенничества, злоупотреблений, открытых хищений на практике не продемонстрировала ни одна экономическая теория. Российские специалисты вслед за Википедией традиционно приводят в пример три аукциона, прошедших в Британии, США и Германии: «Первый громкий аукцион, на котором продавались частоты мобильного спектра для связи 3G, прошел в Великобритании в 2000 году. К разработке его дизайна были привлечены ведущие мировые специалисты в этой области, включая Пола Клемперера и Кена Бинмора... Результаты ошеломили всех, кроме, возможно, самих дизайнеров: от фактической продажи воздуха было собрано 22,5 миллиарда фунтов стерлингов, что составляло по курсу около 39 миллиардов евро или 650 евро на каждого жителя Великобритании, включая детей и пенсионеров»²².

20 The empty symbolism of the Nobel Prize for Economics. – <https://unherd.com/newsroom/the-empty-symbolism-of-the-nobel-prize-for-economics/>

21 Экономист объяснил, за что теория аукционов получила Нобелевскую премию. – <https://ria.ru/20201012/auktzion-1579442078.html>

чая грудных детей и тех, кто ни о каком 3G вообще не слышал (вспомним, речь идет о событиях 2000 года!)»²². Последовательно разберём все три аукциона, но перед этим рассмотрим очень важный вопрос, на который мы обращали внимание выше и ответ, на который апологеты теории аукционов всеми силами стараются избегать.

Вернёмся к работе Уилсона 1977 года и формуле 1.1 на странице 511:

$$p_n(s) = \int_{s'}^s \bar{u}_n(t) dH(t|s)^{n-1} + \\ + p_n(s') H_n(s'|s)^{n-1} \quad (1.1)$$

$p_n(s')$ – равновесная стратегия (цена) ставки, которая зависит от наблюдаемого значения S и от количества участников n ; $\bar{u}_n(t)$ – верхняя граница ставки наблюдаемых значений S ; $H_n(t|s)$ – функция распределения второй по величине выборки при условии, что s максимальна; $p_n(s')$ – резервная цена; $dH_n(t|s)$ – производная функции $H_n(t|s)$ по t характеризует вероятность того, что вторая по величине ставка равна t при условии, что максимальная ставка равна s . Мы не просто так привели цитату академика Л. В. Канторовича выше. Формулы и бесконечные теоремы об одном и том же в теории аукционов, которые просто переформулируют тривиальности, никакой прикладной ценности не несут. Формула 1.1 для многих экономистов без математического образования абсолютно не имеет никакой объяснительной силы. Весь её смысл сводится к тому, чтобы создать впечатление «фундаментальности» у исследователей без глубоких предметных знаний. Постараемся максимально просто объяснить о чём идёт речь. Представьте, что вы участвуете в аукционе и видите некоторую информацию (s) (прежде всего цена) о товаре, формула 1.1 отвечает на вопрос: сколько предложить денег за этот товар? Первая компонента формулы интеграл: вы смотрите на все возможные значения (t), которые могут быть ниже значения ставки (s). Для каждого такого значения вы оцениваете, сколько вы готовы заплатить $\bar{u}_n(t)$, учитывая вероятность того, что это значение окажется второй по величине ставкой $dH_n(t|s)$. Вторая компонента формулы учитывает минимальную допустимую цену $p_n(s')$ (резервная цена) и оценивает вероятность того, что даже минимальная ставка может оказаться выигрышной. Другими словами, всё это нагромождение интегралов и дифференциалов описывает то, как участники аукциона принимают решения, сколько предлагать за аукционный товар,

²² страница 77-78: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

учитывая всю доступную информацию и возможные действия конкурентов. Это абстрактная модель. Важна не сама формула и теоремы Уилсона, важны условия эффективности этой абстрактной модели. Условия эти Уилсон (потом Майерсон, Милгром и т.д.) представил на странице 513, вот они: «...непрерывность и монотонность u_n и дифференцируемость и монотонность $H_n(t|S)$ » [5, с. 513]. Поясним один момент, который часто путает исследователей. Почему в формуле 1.1 $\bar{u}_n(t)$, а в теореме 2 уже u_n ? Всё на самом деле просто. Уилсон, как мы уже говорили, действительно мастер камуфлирования абсолютных тривиальностей математическими знаками и выражениями, что даже у искушенного исследователя создаётся ощущение фундаментальности и правильности выводов. Поясним: s и t являются просто переменными, представляющими значения выборок, по сути, u_n является функцией одной переменной наблюдаемого значения. Использование s вместо t в теореме 2 на странице 513 объясняется тем, что s представляет любое значение из области определения всех значений, а t в формуле (1.1) является переменной интегрирования. То есть s – это выборка значений, которую наблюдает конкретный участник аукциона: каждый участник аукциона i наблюдает свою собственную выборку i и на основе этой выборки i участник решает, какую ставку сделать. Так как условия непрерывности и монотонности должны выполняться для всей области определения значений, а не только для переменной интегрирования, поэтому используется u_n . В реальности – это абсолютно не имеет значения, так как модель абстрактная, но имеют чрезвычайно важное значение для эквивалентности действительности условия выполнения этой абстрактной модели. Объясним просто: монотонность u_n гарантирует, что с увеличением наблюдаемого значения (s) верхняя граница ставки тоже увеличивается, а непрерывность гарантирует, что эта верхняя граница меняется плавно, без резких скачков, и график функции всегда (в данном случае) смотрит вверх. Монотонность $H_n(t|S)$ означает, что при увеличении t , значение функции распределения также увеличивается, а дифференцируемость означает, что скорость изменения функции (ее наклон) можно точно определить в любой точке, то есть она предсказуема. Другими словами: ставки всегда должны расти предсказуемо и всегда должны быть как можно выше. И вот именно это привело к абсолютному эмпирическому провалу всех без исключения аукционов

связи, кроме тех, кто не привлекал «экспертов» по теориям аукционов.

Возвращаемся к британскому аукциону 2000 года. Дизайнеры аукционов П. Клемперер и К. Бинмор (непосредственно осуществляли дизайн аукциона) пишут занимательные истории в своей статье 2002 года: «Самый большой аукцион в истории: продажа британских лицензий на 3G-телефонии» [22]. В ней они на протяжении 30 страниц пытаются словесными «кружевами» складить полный эмпирический провал и губительные последствия результатов аукциона для всей телекоммуникационной отрасли Британии. Но даже они, в отличие от российских апологетов теории аукционов, не занимаются прямым подлогом и искажением действительности, читаем: «Неудачу большинства аукционов по продаже услуг 3G после аукциона в Великобритании принято объяснять изменением настроений на рынке в отношении вероятной прибыльности 3G и увеличением стоимости капитала компаний, к которому это привело» [22, с. 28]. Далее они пишут (очень осторожно), что надо учитывать общественные, технологические и т.д. последствия. А вот непосредственный участник этого аукциона, руководитель высшего звена телекоммуникационной компании – «В 1997 году я стал руководителем отдела передовых технологий в британском операторе кабельного телевидения ntl. Одной из моих задач была подготовка компании к аукционам 3G в Великобритании. Я руководил этой работой до самого аукциона... В этом отчете и анализе аукцион 3G рассматривается с уникальной точки зрения... компании, чья финальная ставка определила цену тех, кто выиграл лицензию 3G»²³). В своём отчёте он излагает, уже не используя словесные кружева, а пишет, как есть, читаем: «Катастрофическое событие, которое привело к рецессии поставщиков мобильных систем в Европе, отбросило европейские сети 3G на 5 лет назад... Ей [про телекоммуникационную компанию участника аукциона] пришлось сделать пят-стоп согласно Главе 11 о банкротстве, чтобы выжить. Но могло быть и намного хуже... она могла выиграть лицензию 3G!»²⁴. А вот отчёт уже по другой крупнейшей телекоммуникационной компании мира, тоже участника этого аукциона: «К 2001 году у BT был долг в размере 30 млрд фунтов стерлингов, большая часть которого была получена во время раунда торгов за лицензии на мобильную телефонию третьего поколения (обычно известную

23 Mobile Spectrum – Insider Historical Accounts. – http://www.gsmhistory.com/3g_auction/

24 Mobile Spectrum – Insider Historical Accounts. – http://www.gsmhistory.com/3g_auction/

как 3G)»²⁵. Дуг О’Лафлин в своём исследовании «Уроки истории: взлет и падение телекоммуникационного пузыря»: «Телекоммуникационный пузырь был действительно уникальным и удивительным финансовым пузырем»²⁶. Про что же идёт речь. Всё очень просто. На частных аукционах при завышении цены и создании условий, когда участники вынуждены будут переплачивать из-за искусственно созданной среды (то, что называют дизайн аукциона и истинная цена), вы столкнётесь с судебными искаами о неправомерности действий продавца. Поэтому дизайнеры аукционов подались в государственный сектор. Что же плохого в максимизации цены ставки? Ничего, если речь идёт о вазе из Древнего Вавилона, за которую частное лицо платит сколько ему вздумается, и совсем другое дело, когда речь идёт об общественном благе и не исключаемом благе потребления. Восторженно пишут российские исследователи: «Результаты ошеломили всех, кроме, возможно, самих дизайнеров: от фактической продажи воздуха было собрано 22,5 миллиарда фунтов стерлингов, что составляло по курсу около 39 миллиардов евро или 650 евро на каждого жителя Великобритании, включая грудных детей и тех, кто ни о каком 3G вообще не слышал»²⁷ Правильно, заплатили за воздух, а теперь надо сети 3G разворачивать, то есть осуществлять капитальные затраты (закупка оборудования, строительство вышек, прокладка кабелей, создание инфраструктуры и т.д.), которые в сумме не меньше, чем отдали за воздух. Очевидное решение – пойти в банк (что и сделало BT). Только вот возникают две практические трудности: 1. деньги для оплаты воздуха тоже брались в банках; 2. повторное кредитование под залог лицензий ничего не даст. Банки умеют считать деньги, там любой прикладник даст фору кабинетным теоретикам формата Милгрома, максимум, что вы можете получить – это четверть стоимости (см. долговую нагрузку BT). Отсюда и возникла затяжная рецессия всей отрасли и множественные банкротства, у компаний просто не было денег разворачивать сети. Хорошо, компания нашла деньги, увеличила долговую нагрузку, а откуда она возьмёт средства на погашение? За счёт кого она это будет делать? За счёт потребителя, путём неправомерного завышения цен на тарифы

25 BT MOBILE A-Z MOBILE PHONE INDEX. – https://solarnavigator.net/sponsorship/telecommunications/bt_mobile.htm

26 Lessons from History: The Rise and Fall of the Telecom Bubble. – <https://www.fabricatedknowledge.com/p/lessons-from-history-the-rise-and>

27 страница 77-78: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

связи, что и произошло в Британии. А после, когда компании всеми способами завышали тарифы, они получили судебные иски уже от потребителей и регулирующих органов надзора. Читаем: «Четыре года назад Ofcom, организация, контролирующая деятельность телекоммуникационных компаний, признала BT виновной в завышении цен для 2,3 млн абонентов... Хотя компания снизила цену на 7 фунтов стерлингов в месяц, многим до сих пор не компенсировали понесенные ранее убытки»²⁸ или «Клиенты могут получить в среднем 1800 фунтов стерлингов в качестве компенсации от Vodafone, EE, Three и O2 после того, как вчера был подан судебный иск против четырех крупнейших операторов мобильной связи Великобритании...Эти компании продолжали наживаться на клиентах, несмотря на финансовый кризис 2008 года, COVID, а теперь и на кризисе стоимости жизни. Пришло время призвать их к ответу»²⁹. Занимательная математика аукционов: «650 евро на каждого жителя Великобритании», чтобы впоследствии заплатить ещё 1800 фунтов стерлингов на абонента. А вот ещё: «Крупнейшие британские провайдеры мобильной связи, включая Vodafone и BT EE, в понедельник призвали лондонский трибунал отклонить массовый иск на сумму более 3,2 млрд фунтов стерлингов (4,3 млрд долларов США) за предполагаемое взимание с клиентов завышенных цен»³⁰. Итог «самого большого аукциона продажи британских лицензий» печален: судебные иски, расцвет мошенничества с тарифами и абонентами: «Данные полиции и прокуратуры помогают объяснить, почему в Великобритании существует серьезная проблема мошенничества в сфере телекоммуникаций», технологическое отставание всей отрасли от большинства стран на 5-7 лет, банкротства.

Аналогичная история с американскими аукционами связи, только масштаб коррупции, хищений, мошенничества и всех видов преступлений кратно выше. Это связано с важной отличительной особенностью американских аукционов связи. Псевдонобелевые экономисты-писатели и такие же экономисты-фантасты выставляются напоказ

28 BT UK to Pay Lawsuit Worth of \$800 Million Over Systemically 'Overcharging' History. – <https://www.itechpost.com/articles/104560/20210118/bt-uk-to-pay-lawsuit-worth-of-800-million-over-systemically-overcharging-history.htm>

29 Mobile phone customers of EE, O2, Three and Vodafone could win £3bn compensation for 'overcharging'. – <https://www.thisismoney.co.uk/money/bills/article-12842109/Mobile-phone-customers-EE-O2-Three-Vodafone-win-3bn-compensation-overcharging.html>

30 UK mobile companies fight \$4.3 bln lawsuit for allegedly overcharging customers. – <https://economictimes.indiatimes.com/news/international/business/uk-mobile-companies-fight-4-3-bln-lawsuit-for-allegedly-overcharging-customers/articleshow/119802542.cms>

для неискушённой публики, в реальности вопросы большого капитала решают отнюдь не кабинетные жонглёры теоремами и знаками. В США вся отрасль находится на государственном субсидировании. Механизм таков: 1. проводим аукцион, для всего мира показываем высочайшие результаты (как обычно ставки кратно выше запланированных); 2. компании, выигравшие аукцион (всегда одни и те же крупные игроки), получают льготы и государственные субсидии. Но и это ещё не всё, в США федеральное правительство финансирует большую часть капитальных затрат на строительство всей инфраструктуры. Подтвердим наши слова: 1. Программа Universal Service Fund (USF)³¹ – одна из крупнейших программ субсидирования телекоммуникационной отрасли в США финансируется за счёт взносов операторов связи, но её реализация находится под контролем Федеральной комиссии по связи (FCC), то есть взносы кратно покрывают федеральное правительство; 2. Rural Digital Opportunity Fund (RDOF)³² – программа FCC, которая выделяет миллиарды долларов на развитие высокоскоростного интернета в сельских районах, и сотовые операторы, такие как Verizon и AT&T получают основную долю финансирования для строительства сетей в таких регионах; 3. Broadband Equity, Access and Deployment (BEAD)³³ Program – программа, запущенная в рамках Закона об инфраструктуре 2021 года, предусматривала распределение \$42,5 млрд между штатами для развития сетей широкополосного доступа. Третья программа примечательна тем, что она была принята сразу после « mega успешного» аукциона 2020 года. Отечественные специалисты по теории аукционов: «...в декабре 2020 года, в США прошли первые в мире аукционы частот для сетей нового поколения 5G с участием 57 компаний. Прошли очень успешно, уже собрав, несмотря на коронавирусный год, рекордные 70 миллиардов долларов»³⁴. Прекрасные показатели, только тут же было выделено 42,5 млрд долларов по программе BEAD (ссылка выше), ещё 9,2 млрд. долларов по программе RDOF «...выделил 9,2 млрд долларов в качестве поддержки 180 победителям торгов, включая действующие телефонные компании», ещё 7 млрд по программе USF (на самом деле больше, объём

31 Universal Service Fund: Meaning, Components, Future. – <https://www.investopedia.com/universal-service-fund-5194189>

32 Rural Digital Opportunity Fund. – <https://www.usac.org/high-cost/funds/rural-digital-opportunity-fund/>

33 Broadband Equity, Access, and Deployment (BEAD) Program. – <https://www.internetforall.gov/program/broadband-equity-access-and-deployment-bead-program>

34 страница 79: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

статьи не позволяет перечислять все источники государственного субсидирования): «Конгресс одобрил выделение дополнительных 7,1 млрд долларов в течение нескольких лет на поддержку E-rate»³⁵. Это почти 59 млрд долларов государственных субсидий при 69,8 млрд долларов сбора от аукциона. Занимательная математика аукционов – чем больше собрали на аукционах, тем больше получили от государства. Если кто-то полагает, что при государственном субсидировании ситуация с тарифами, злоупотреблениями и мошенничеством в США лучше, чем в Англии или Европе, то он сильно ошибается. Денег больше, масштаб злоупотреблений по совокупности кратно выше. Вот некоторые последствия махинаций: «Цены на услуги беспроводной связи в Америке в 5-20 раз дороже, чем за рубежом. Почему?»³⁶ В среднем цена тарифов выше в 16 раз³⁷ в сравнении с европейскими странами (отчёт с графиками в подстрочной ссылке³⁸). Предупредим тех исследователей, которые решат перепроверить и не увидят 16-ти кратного расхождения в абонентской плате США и Европы. Такой разницы вы не увидите, потому что большую часть покрывает своими субсидиями федеральное правительство из бюджета (включает печатный станок). Вот официальный отчёт: «По оценкам New Networks Institute и IRREGULATORS: AT&T и другие компании обошли нас всем более чем в 1,3 трлн долларов перерасходов. Это произошло в последние 3 десятилетия из-за того, что появился картель, созданный в результате неконтролируемых слияний и поглощений, отсутствия государственного и федерального надзора... Завышение цен продолжается и за последние несколько десятилетий увеличилось, в настоящее время, по оценкам, оно составляет 60-80 миллиардов долларов в год... в целом каждое домохозяйство платит дополнительно около 450-625 долларов в год. С 1991 года среднестатистическая семья переплачивала от 8 000 до 10 000 долларов, хотя есть много оговорок и деталей (и это заниженные цифры)»³⁹ (в подстрочной ссылке найдёте полный отчёт). Если российские

исследователи думают, что компании хоть что-то принесли в бюджет от «мега успешного» аукциона, – даже не думайте, так в 2022 году: «И вот, словно по мановению волшебной палочки, Конгресс одобрил, а Байден подписал законопроект об инфраструктуре, который предусматривает выделение 65 миллиардов долларов на преодоление цифрового неравенства. Телекоммуникационные компании выстраиваются в очередь, чтобы набить свои карманы, заявляя, что на этот раз они обеспечат высокоскоростную волоконно-оптическую широкополосную связь и ликвидируют цифровое неравенство»⁴⁰. Плюс ещё 65 миллиардов, которые получают все те же игроки. Спустя год после «мега успешного» аукциона почти на 70 млрд долларов по самой скромной оценке государственных безвозвратных субсидий получено в два раза больше, чем отдано за лицензии. С предыдущими аукционами в США всё ещё хуже: «Можно утверждать, что абсурдные суммы, потраченные на аукционе AWS-3, привели к слабым результатам AT&T и Verizon за последние шесть лет»⁴¹.

Рассмотрим Германию: «...собрали больше 50 миллиардов евро (615 на каждого жителя Германии) ...»⁴². Очередной «замечательный» результат, только вот почему-то забыли о судах и банкротстве крупнейшего национального оператора связи: «Огромные убытки France Telecom – и последовавшая за этим отставка ее руководителя – вызвали шок в европейской телекоммуникационной отрасли... Жертвой также стала немецкая компания мобильной связи MobilCom, которая подтвердила, что подает заявление о банкротстве»⁴³. Последствия аукциона также крайне негативные: «Аукционы UMTS по всей Европе, но особенно в Великобритании и Германии... опустошили бюджет телекоммуникационных компаний и загнали их в дорогие кредиты»⁴⁴. А вот журнал The Economist публикует статью «Великий крах телекоммуникаций»: «Крах телекоммуникаций примерно в десять раз превосходит более известный крах доткомов... Общая сумма долгов телекоммуникационных компаний составила около 1 триллиона долларов. И как будто этого недостаточно, отрасль также опозорила себя, используя

35 The State of the Universal Service Fund in 2021. – <https://www.jdsupra.com/legalnews/the-state-of-the-universal-service-fund-6206821/>

36 Wireless Prices are Out of Control. – <http://irregulators.org/reading-library/>

37 Why US Wireless Data Prices Are Among the Most Expensive on Earth? – <https://ccnworldtech.com/why-us-wireless-data-prices-are-among-the-most-expensive-on-earth/>

38 The state of 4G pricing 2H2018. – https://research.rewheel.fi/downloads/The_state_of_4G_pricing_DFMonitor_10th_release_2H2018_PUBLIC.pdf

39 Break Up Big Telecom: \$1+ Trillion in Overcharging ... And Counting. – <http://irregulators.org/wp-content/uploads/2021/05/reportovercharging.pdf>

40 The Book of Violations & Egregious Acts: Trillion Dollar Broadband Scandal. – <http://irregulators.org/egregiousacts/>

41 AT&T: Devastating 5G Auctions. – <https://seekingalpha.com/article/4396298-at-and-t-devastating-5g-auctions>

42 страница 78: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

43 MobilCom files for bankruptcy protection. – <https://www.mobileuserexperience.com/mobilcom-files-for-bankruptcy-protection/5993/>

44 3G debt threatens future of telecommunications. – <https://www.zdnet.com/article/3g-debt-threatens-future-of-telecommunications/>

мошеннические бухгалтерские уловки в попытке скрыть масштабы катастрофы»⁴⁵ Последствия аукциона на 50,8 млрд евро в Германии – долговые ямы и финансовые трудности операторов сотовой связи, беспрецедентное замедление развития высоких технологий, кризис доверия к отрасли, недовольство общественности и значительные экономические потери, когда почти все правительства Европы вынуждены были буквально спасать телекоммуникации опять за счёт налогоплательщиков. Именно эти события стали важным практическим уроком для европейских правительств, регуляторов и телекоммуникационной отрасли – к чему приводят кабинетные манипулятивные теории с нулевой прикладной ценностью. С тех пор в Германии американские дизайнеры аукционов ничего не решали, так аукцион на лицензии 5G собрал уже в 7 раз меньше – 6,5 млрд евро, и даже это вызвало недовольство и судебные разбирательства: «Генеральный директор Telefonica Deutschland Маркус Хаас заявил в четверг, что он продолжит рассмотрение уже поданного иска в знак протеста против условий аукциона, которые он назвал несправедливыми. «Мы должны учиться на своих ошибках и на ошибках других ведущих стран 5G, которые намного нас опережают», – сказал он журналистам. «Мы упустили этот шанс – деньги идут в министерство финансов, а не на строительство сетей»»⁴⁶.

Возникает закономерный вопрос: если теория показывает полный эмпирический провал, то откуда столько псевдонобелевских лауреатов, «научных» статей (больше напоминающих плохо скомпилированные рекламные проспекты, что никого не смущает при катастрофическом уровне падения образования в общественных и гуманитарных науках в России), восторженных интервью ординарных, приглашённых, почётных и прочих профессоров? На этот вопрос ответим в следующем разделе.

ДЕМАГОГИЧЕСКАЯ ПЛУТОКРАТИЯ АУКЦИОНОВ

«...уничтожить рабство значило бы вычеркнуть Америку из карты народов. И так как рабство есть экономическая категория, то оно именно поэтому встречается с со-

⁴⁵ *The great telecoms crash.* – <https://www.economist.com/leaders/2002/07/18/the-great-telecoms-crash?ysclid=m96gvn40kj616357488>

⁴⁶ *UPDATE 3-Telcos howl, markets hail German 5G auction as newcomer joins fray.* – <https://finance.yahoo.com/news/operators-howl-markets-hail-084008955.html>

творения мира у всех народов. Современные народы сумели лишь замаскировать рабство у себя самих и открыто импортировать его в Новый Свет»

Карл Маркс «Нищета Философии»
[22, с. 158]

В информационном обществе коммуникации и связь – ключевой фактор управления общественным мнением и в целом общественной массой. Представьте себе, что сейчас вас отключат от всех видов коммуникации и связи, что произойдёт с вашей жизнью? Большинство людей, особенно молодое поколение, станут абсолютно беспомощными. Информация (к сожалению, не знания) – это основной продукт потребления в обществе высоких технологий. Коммуникации обеспечивают процесс обмена информацией, связь обеспечивает процесс (технологически, технически, механически и т.д.) передачи информации. Тот, кто контролирует производство информации, передачу и обмен информационного продукта, тот и получает безмерное преимущество на рынке общественного мнения и фактически управляет обществом. Не будем голословными, вот, например, известная программа Prism: «Программа обеспечивает масштабное, глубокое наблюдение за живыми коммуникациями и сохраненной информацией... позволяет преследовать любых граждан, которые живут за пределами США, или тех американцев, чьи коммуникации включают людей за пределами СШАРаскрытие программы Prism последовало за утечкой в The Guardian в среду совершенно секретного постановления суда, обязывающего телекоммуникационного провайдера Verizon предоставить записи телефонных разговоров миллионов клиентов в США»⁴⁷. Другой пример: в начале 2000-х в Vodafone (британская компания), которая обслуживает большинство абонентов Греции, включая членов правительства, высокопоставленных чиновников и журналистов, обнаружилось программное обеспечение, которое позволяло перехватывать телефонные разговоры и SMS-сообщения целевых абонентов, минуя стандартные системы защиты. Вскоре один из ключевых подозреваемых, бывший инженер Vodafone Костас Тсаликидис, был найден мёртвым при «загадочных» обстоятельствах, следствие предположило самоубийство. «В феврале 2015 года, почти через 10 лет после раскрытия скандала с прослушиванием, греческие власти выдали

⁴⁷ *Snooping scandal: US Internet giants all deny PRISM involvement.* – <https://www.digitaltrends.com/computing/snooping-scandal-us-internet-giants-all-denied-prism-involvement/>

международный ордер на арест греко-американца, бывшего сотрудника ЦРУ по имени Уильям Джордж Бэзил»⁴⁸. Как же так получилось, что американская AT&T⁴⁹ и британская Vodafone⁵⁰ (в подстрочных ссылках можете найти страны с официальных сайтов компаний) присутствуют практически во всех странах мира? Одним из инструментов «свободной рыночной экономики» выступает слияние и поглощение. Именно « mega-успешные» аукционы привели к долговому пузырю почти в триллион долларов в телекоммуникационном секторе Европы, когда у национальных операторов связи просто не осталось денег на покупку оборудования и развертывание сетей, а банки не дают денег за лицензии, которые ничего не стоят без оборудования, вышек, сетей и т.д. Тогда на помощь приходят американские и британские компании, скрупультно, поглощая фактически банкротов. Так большая часть телекоммуникационного сектора Германии стала принадлежать американским и британским компаниям, тоже самое с Испанией, Италией и т.д. Это также требует денег, потому что покупают национальных операторов с долгами, но и капитальные затраты всё равно надо осуществлять. Поэтому AT&T изначально находились на государственном субсидировании, Vodafone теперь также финансируется через программы британского правительства. США, как и её союзник Англия, могут себе позволить раздувать финансовые пузыри, преследуя geopolитические цели, накачивая собственные телекоммуникационные компании бюджетными деньгами, но другие страны лишаются национальных компаний: «...в краткосрочной перспективе инвесторы все больше нервничают. Акции Deutsche Telekom [последний крупный немецкий оператор] упали почти вдвое в этом году, в основном из-за британских аукционов...все компании, участвовавшие в сегодняшнем аукционе, готовы к возможному понижению своих кредитных рейтингов»⁵¹. Почтание западных экономических теорий, полностью лишённых намёка на здравый смысл, – это, своего рода, новая форма рабства мышления. Ограниченностъ мышления, отсутствие предметной глубины зна-

48 *The Greek Watergate scandal and an ambiguous suicide.* – <https://kedisa.gr/en/the-greek-watergate-scandal-and-an-ambiguous-suicide/>

49 *AT&T per minute international rates by country.* – <https://www.attsavings.com/home-phone/international-rates>

50 *Where we operate.* – <https://www.vodafone.com/about-vodafone/where-we-operate>

51 *INTERNATIONAL BUSINESS; \$50 Billion for German Wireless Licenses.* – <https://www.nytimes.com/2000/08/18/business/international-business-50-billion-for-german-wireless-licenses.html?ysclid=m96f1gqbba590672891>

ний, стремление всеми способами к признанию – следствие низкопоклонства западным экспортным идеям. И если зарубежные исследователи, те же П. Клемперер и К. Бинмор, извлекают понятную материальную выгоду, при этом пусть не прямо, но достаточно ясно указывают на очевидные недостатки и провалы самих идей, то в России последователи теории аукционов даже у западных апологетов ничего кроме недоумения не вызывают.

ТЕОРИЯ АУКЦИОНОВ – ПОТОК СЛОВ, ЛИШЕННЫЙ СМЫСЛА И СВЯЗИ

«Но большее число авторов, использующих красиво звучащие термины, относится к тем метафизикам, которые, предаваясь словесной игре, в итоге начинают усматривать за словами реальные вещи. От античности и до наших дней читатель найдет в изобилии такие примеры, когда дело доходит до потока слов, лишенных смысла и связи»

Вильфредо Парето «Компендиум по общей социологии» [23, стр. 235]

Большинство псевдонобелевских лауреатов по теориям аукционов, теориям контрактов и т.п. выставляются «напоказ» для тех исследователей, которые считают, что экономическая наука – это перестановка численных знаков и выражений с глубокомысленным пересказом западных постулатов. Крайне ошибочно полагать, что лица, принимающие решения в сфере крупного капитала полагаются на экономистов-писателей и кабинетных профессоров с их безудержной фантазией. Кому из исследователей, например, известна такой экономист, как Брайт Мастер? А это, без всякого преувеличения, одна из самых значимых экономистов в 21 веке. Разработки которой повлияли на жизни практически всех людей на планете, обогатили ограниченное число лиц на сотни миллиардов долларов. Создательница (почти 20 лет назад) нового финансового рынка объёмом более 50 триллионов долларов. Сколько научных званий, регалий и псевдонобелевских премий получила Брайт Мастер? Нуль. Ей просто это не надо, человек изменил саму суть экономики. Сколько её исследований известно российским исследователям? Нуль. Это не те исследования, которые могут быть доступны широкой общественности. Широкой общественности представляют низкопробный информационный продукт, преследуя geopolитическую и экономическую

выгоду. Теория аукционов и есть такой продукт. Например: «*Теория предполагает, что люди разумны, рациональны и верят в рациональность других, соответственно, считают равновесие*»⁵². Слов нет, когда читаешь подобное. Хорошо, теория аукционов «предполагает», а как быть с теорией и практикой Герберта Саймона и его известными работами – «Рациональный выбор и структура среды» [24], 1956 год и «Поведенческая модель рационального выбора» [25], 1957 год и т.д.? Герберт Саймон – выдающийся учёный, сделавший для науки неизмеримо много. Это один из тех людей, благодаря которым появился современный искусственный интеллект, современная теория принятия решений, современная теория моделирования поведения, внёсший громадный вклад в развитие экономики, математики и статистики. Именно Г. Саймон доказал, в том числе, математически и эмпирически, что человек ограниченно рационален, за что получил «нобелевскую» премию в 1978 году. Спустя почти полвека читаем обратное: «*теория предполагает, что люди...рациональны и верят в рациональность других...*». Вот что пишет Г. Саймон: «*Традиционная экономическая теория постулирует «экономического человека», который, будучи «экономическим», также является «рациональным»... Последние достижения в экономике, и особенно в теории предпринимательской фирмы, вызвали большие сомнения в том, является ли эта схематизированная модель экономического человека подходящим фундаментом для построения теорий – будь то теория того, как ведут себя фирмы, или того, как «должны» рационально себя вести люди... концепция «экономического человека» (и его брата «административного человека») нуждается в довольно радикальном пересмотре...*» [24, с. 241]. Далее Г. Саймон математически и эмпирически доказал, что теории, построенные на постулате «рациональности», ошибочны и нежизнеспособны. Идеи Г. Саймона развил Д. Каннеман, использовав ещё большие выборки и эмпирики, за что также получил премию (2002 год), его практику уже развил Р. Талер (за это получил премию в 2017 год). А ещё был Р. Д. Шиллер, доказавший ограниченность рациональности в финансовом поведении (премия 2013 года), а ещё был Амос Тверски и т.д. Почему же теория аукционов использует категорию «рациональности», когда убедительно доказано, что она не имеет объяснительной силы эквивалентной действительности? Так как, если ввести ограничение на рациональность по аналогии с отменой условий неразрывности, монотонности и диффе-

52 Теория аукционов. – <https://postnauka.org/video/70902>

ренцируемости, то все теоремы и формулы теории аукционов буквально «рассыпятся» на глазах.

Феномен теории аукционов – не просто игнорирование здравого смысла, а прямая дискредитация научного знания. Так Р. Майерсон пишет: «*Этот аукцион может показаться очень странным, но на самом деле он оптимальен*» [6, с. 33]. Нет, не «может показаться», он и есть странный. Если форматы аукционов (например, английские аукционы по продаже рабов и аукционы Викри) эквивалентны (леммы об эквивалентности, называемые теоремой Майерсона), то зачем изобретать «велосипед». Оптимальен для кого? Одномоментно только для организаторов, потому что на постпериоде результаты аукциона из-за государственных субсидий и банкротств национальных компаний становятся обременением для бюджета государства. Для всех остальных, как мы убедились, он ни в какой момент времени не оптимальен. Далее: «*Легко проверить, что честность является равновесием по Нэшу в этой аукционной игре, поскольку ни один из участников не имеет стимула исказить свою оценку стоимости, если он ожидает, что другой участник будет честен*» [6, с. 33]. Если не знать, что подобное пишут (это одно из ключевых условий теории аукционов) все без исключения «нобелевские» лауреаты, стороннему исследователю будет очевидна неадекватность суждений, полная ущербность логики аргументации. То есть, если один субъект ожидает от другого честности, то ожидание, основанное на собственной субъективной оценке внешних проявлений другого субъекта, полагает детерминированное наличие внутреннего качества от ожидающего – это даже не абсурд, это потеря связи с реальностью. Про такую честность вообще идёт речь, читаем: «*Verizon, AT&T, CenturyLink и их ассоциация USTelecom с помощью FCC манипулировали базовым учетом линий доступа и удалили или скрыли 80% всех линий, включая все службы бизнес-данных, (специальный доступ) DSL, линии конкурентов, FiOS, U-Verse, все провода к сотовым платформам или точкам доступа WiFi, схемы сигнализации, и это было сделано для подкрепления заявления о том, что коммунальные сети нерентабельны*⁵³ или «*И как будто этого недостаточно, отрасль также опозорила себя, используя мошеннические бухгалтерские уловки в попытке скрыть масштабы катастрофы*⁵⁴. Про такую честность можно вообще

53 REPORT 6: Access Line Accounting has been Manipulated. – <http://irregulators.org/reading-library/>

54 The great telecoms crash. – <https://www.economist.com/leaders/2002/07/18/the-great-telecoms-crash?ysclid=m96gvn4okj616357488>

говорить? Если кто-то думал, что рациональность, однородность, монотонность, непрерывность – это все условия, то нет, есть ещё честность и отсутствие слова. Вторая любимая математическая «забава» у последователей теории аукционов – это равновесие Нэша, для достижения которого также нужна честность. Сплошной абсурд и нелепость. Внимание: для эффективности концепции математического решения, представляющего собой наборы стратегий, выраженные вполне определёнными математическими выражениями, требуется субъективная, количественно неопределенная, внутренняя качественная характеристика, которая возможно может быть объективирована только по окончанию аукциона. При этом вот что писал сам Джон Нэш: *«В этом случае любые две точки равновесия приводят к одинаковым ожиданиям игроков, но это не обязательно должно происходить в общем случае»* [26, с. 49]. При договорённости и возникает равновесие Нэша (собственно говоря Д. Нэш и писал, что надо договариваться, а не конкурировать). Последователи теории аукционов, если не в состоянии изучить работы Нэша, могут посмотреть фильм, посвящённый ему «Игры разума». Сцена в баре, в которой молодой Джон Нэш вскакивает и восклицает: «Адам Смит был неправ». Это как раз про то, что оптимальная стратегия для всех – договориться друг с другом. Но так как договорённость между участниками аукциона буквально «рушит» все формулы и теоремы, её подменили на «честность», которая никак не определяется, полностью абстрактна и не может быть формализована математически. Но российские последователи теории аукционов в дискредитации науки заходят куда дальше. Приводят пример: *«Выход в город осуществляется через турникеты. Однако безбилетники могут перепрыгнуть через них и надеяться, что их не поймают. Заметим, что в этой игре есть два равновесия – хорошее и плохое»*⁵⁵, далее *«Важна не строгость наказания, а его неотвратимость. Попробуем тем не менее придумать механизм, приводящий ко всеобщей оплате проезда. Представим себе, что мы можем пронумеровать всех выходящих из электрички, например, надев на них майки с номерами 1, 2, 3 и т.д. Принцип, по которому осуществляется нумерация, совершенно не важен. Объявляется следующее простое правило: полицейский ловит и штрафует среди всех нарушителей человека с минимальным номером»*⁵⁶. Теперь внимание: *«Таким*

⁵⁵ страница 23: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

⁵⁶ страница 23-24: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

*образом, даже если всем известно, что накажут одного единственного нарушителя,rationally мыслящие люди не станут рисковать. И минимальной ценой общество переходит из «плохого» равновесия, в котором прыгают все, в «хорошее», где не прыгает никто. Это называется коллективная ответственность»⁵⁷. В этом примере подрывается авторитет разума в самой своей самости. То есть десять потенциальных нарушителей, такими перестают быть, если мы их пронумеруем. Лица, проявляющие девиантность и асоциальное поведение, будучи уверены, что только одного из них накажут, а остальные из них избегут наказания, не станут рисковать? Это какой-то кошмар девальвации рационального начала и логического мышления. Нумерация человека на бумаге или в уме, что меняет внутреннюю сущностную основу мотивации поступка? Особенно «rationally мыслящие люди не станут рисковать» – тогда Г. Саймон, Д. Каннeman, Р. Талер, Р. Д. Шиллер что доказали? При том, что изначально «безбилетники», совершающие преступление – это нерациональные люди, но при нумерации на бумаге они становятся рациональными. Далее просто унижение элементарной образованности: «Это называется коллективная ответственность». Коллективная ответственность – когда за проступок одного, наказывают всех членов коллектива, а когда за проступки всех наказывают одного, – это индивидуальная ответственность. Безбилетники – это не коллектив, это индивиды, сгруппированные по однородному признаку правонарушений. Коллектив – это индивиды, имеющие устойчивые органические или механические связи, протяжённые во времени, имеющие вполне конкретное единение целей социального взаимодействия. Безбилетники – это группировка лиц по конкретному признаку. Не каждая группа – коллектив, но каждый коллектив – это устойчивая группа. Почему мы столько уделили этому времени? Этот пример показателен для понимания того, каков «научный» уровень всех без исключения последователей теории аукционов. И так по всему миру. Последователи теории аукционов третье десятилетие пытаются внедрить абсолютно порочную западную практику теории аукционов в России. Вот что пишут отечественные сторонники теории аукционов: *«В 2002 году была попытка организовать через аукционы распределение квот на вылов рыбы... Тем не менее, дальнейшего развития тема не получила, аукционы были отме-**

⁵⁷ страница 24: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

нены со странной формулировкой, что «они не имеют отношения к реальности»⁵⁸. Теоретики аукционов не понимают, что каково бы не было состояние науки в России, последователей традиций академиков С. Г. Струмилина, А. Н. Колмогорова, Л. В. Канторовича и других значимых советских и российских учёных осталось ещё не мало. Формулировка «не имеет отношение к реальности» не странная, а слишком конформистская, так как теория аукционов не имеет отношения даже к фантазиям, это просто коммерческая ересь, унижающая ум и разум в своей самости. Но российские последователи теории аукционов не сдаются, вот 2019 год: «Аукционы по продаже квот на добычу крабов, проводившиеся Росрыболовством 16–18 октября, принесли в бюджет 214,27 млрд руб.»⁵⁹. Итог уголовные дела. А вот итог по отрасли уже в 2024 году: «По решению суда были удовлетворены иски на 376 млрд руб. в отношении 60 рыболовных компаний и физлиц....Появились подробности поданных ранее исков – их можно считать рекордными по суммам и числу ответчиков: 31 рыболовная компания и 29 физлиц...»⁶⁰. Всё в духе теории аукционов, получили чуть больше 200 млрд руб., потеряли почти 400 млрд руб. Действительно занимательная экономика и математика. На неисключаемые блага потребления (еда, связь и т.п.) категорически нельзя устраивать коммерческие аукционы, так как максимизация цены на лицензии, помимо долговой нагрузки на предприятие, кратно отразится в цене на полках магазинов, то есть прямо и негативно повлияет на уровень и качество жизни граждан. Поэтому в странах, правительства которых сохранили хоть какую-то самостоятельность экономической политики, аукционы на неисключаемые блага потребления проводят исключительно под государственным контролем с обязательным централизованным регулированием и контролем цен. Последователи теории аукционов, «специалисты» по теории игр, кажется, не читали Джона фон Неймана (один из действительно значимых учёных в истории человечества, создатель теории игр): «...эмпирическая основа экономической науки совершенно неудовлетворительная..., чувство неудовлетворённости математическими интерпретациями экономической теории в значительной степени объясняется тем, что они

58 страница 84: Занимательная экономика. – https://savvateev.xyz/books/zam_eko/zam_eko.pdf

59 Государство заработало на втором этапе крабовых аукционов 214 млрд. – <https://www.rbc.ru/business/19/10/2023/65311c3c9a79477bf0e0c939?ysclid=m9avanpf7s453098549>

60 Итоги года: дальневосточные активы «крабовых королей» национализированы. – <https://prim.rbc.ru/prim/05/01/2025/677a04149a7947130065f0b2?ysclid=m9aw3zc41q899834175>

часто дают не столько доказательства, сколько утверждения, которые не лучше, чем те же утверждения, высказанные в словесной форме» [27, с. 30-31].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

«Имеется масса примеров слов, превращаемых в предметы или в свойства предметов, и часто вся легенда строится на одном-единственном, широко интерпретируемом термине»

Вильфредо Парето «Компендиум по общей социологии» [23, с. 120]

Который год мы настаиваем на введение административной и уголовной ответственности за экономический, социальный и общественный ущерб, полученный в результате псевдонаучной деятельности, экспертизы и организаций. Никакого эффективного механизма ответственности перед обществом за рекламу псевдонаучных теорий и откровенную дискредитацию научного знания в России до сих пор нет. Десятки уголовных дел, ущерб по всему миру, измеряемый триллионами долларов, а теоретики и «дизайнеры» аукционов в России продолжают получать степени и звания, публиковать псевдонаучные теории, восторгаться псевдонобелевскими лауреатами, получая бюджетное финансирование. Теория аукционов, теория контрактов, теория экономических механизмов (можно долго продолжать список) – это откровенные экономические ереси в масштабах всего мира, показавшие триллионные убытки, сотни уголовных и административных дел. При этом в федеральных бюджетных образовательных учреждениях идут лекции, публикуются учебники, создаются лаборатории и департаменты. По всему миру экспортируют рекламный низкопробный информационный продукт, но реальность совсем другая. Действительно серьёзные учёные последователей теорий аукционов, теории контрактов и прочей ереси, не просто порицают, а публично пишут: «...вклады туповаты и абстрактны»⁶¹. Псевдонобелевские лауреаты по теориям аукционов, теории контрактов (и многим другим теориям) – люди, не имеющие никакого отношения к науке, выполняющие вполне конкретную коммерческую задачу. Это экономисты-писатели, которые не смогли реализовать себя ни в математике, ни в социологии.

61 The empty symbolism of the Nobel Prize for Economics. – <https://unherd.com/newsroom/the-empty-symbolism-of-the-nobel-prize-for-economics/>

матике, ни в экономике, только в писательстве и публичных выступлениях. Теория аукционов – наглядное подтверждение глубокого кризиса экономической науки. Это отметил ещё Огюст Курно, назвав «писателями-экономистами» тех, кто стал оторван от действительности. Экономика влияет на жизнь каждого без исключения человека в действительности, в конкретно практическом воплощении реальности. Современная экономическая наука стала писательством и собирательством теорий, прибежищем для историков без исторического образования, писателей без способности владения словом, математиков, все достижения которых – это жонглирование числами и знаками, без малейшего намёка на понимание предмета, и многих других людей, которые в силу собственных ограничений способности к научному познанию генерируют бесконечные теории, часто напоминающие бред. Любая теория, которая не эквивалентна окружающей действительности, которую сами авторы не способны эффективно использовать в прикладном и практическом плане – мертва. Это просто бесполезный сбор фантазий на вольную тему, и в этом большая беда современной экономической науки, потому что считают, что есть некая теоретическая экономика и некая прикладная экономика. В реальности есть экономика как вид человеческой деятельности – базис общества. То, что воплощено в действительности, не может оставаться теорией. Если авторы

не могут эффективно воплотить свою теорию на практике, то это не наука, это писательство в самом дурном его смысле. Теория аукционов, воплощённая на практике, показала абсолютный и полный провал, дискредитирует научное знание, но это не мешает экономистам-писателям, блогерам-математикам и прочим околонаучным деятелям вести лекции, пропагандировать фальшивь науки, получать звания, степени, работать в образовательных учреждениях, «учить» людей. Чему может научить теоретик, говоря о виде человеческой деятельности, воплощённом в саму практику действительности, если всё его знакомство с экономикой – это получение зарплаты. Всё, чему он может «научить», – это посредственный пересказ западных, плохо слепленных рекламных брошюр, называемых у нас учебниками по экономике.

Каждый исследователь может проверить представленные нами эмпирические данные, также один из авторов данного исследования находился в составе рабочей группы (оценивался ущерб по конкретным аукционам). Тех исследователей, кого не убеждает достоверная эмпирика, обыкновенная логика, элементарная математика и они продолжат верить в высокую «науку» теории аукционов, ничем помочь мы уже не сможем, можем только посочувствовать, потому что в таком случае, выражаясь словами Карла Манхайма, таков «диагноз нашего времени».

Литература

1. *B. K. Дмитриев – Экономические очерки.* [Электронный ресурс]: В.К. Дмитриев «Экономические очерки». – М: Типо – литография В. Рихтер. Тверская. Мамоновский пер. 1904 год. Режим доступа: <http://klassikaknigi.info/v-k-dmitriev-ekonomicheskie-ocherki/?ysclid=ly44c0gq1v46625010>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 15.01.2024).
2. *Joan Robinson* [Электронный ресурс]: ECONOMIC HERESIES Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory. Режим доступа: URL: <http://digamo.free.fr/jrheretic71.pdf>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения 15.01.2025).
3. *Vickrey W. Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders //The Journal of finance.* – 1961. – Т. 16. – №. 1. – С. 8-37.- DOI 10.2307/2977633.
4. *Wilson R. B. Communications to the editor—competitive bidding with disparate information //Management science.* – 1969. – Т. 15. – №. 7. – С. 446-452.- DOI 10.1287/mnsc.15.7.446.
5. *Wilson R. A bidding model of perfect competition //The Review of Economic Studies.* – 1977. – Т. 44. – №. 3. – С. 511-518.- DOI 10.2307/2296904.
6. *Myerson R. B. Optimal auction design //Mathematics of operations research.* – 1981. – Т. 6. – №. 1. – С. 58-73.- DOI 10.1287/moor.6.1.58.
7. *Hurwicz L. On Informational Decentralization and Efficiency of Resource Allocation Mechanisms.* – 1986.
8. *Парето В. Трансформация демократии/пер. с итал.* М. Юсима. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2011. (Серия «Университетская библиотека Александра Погорельского»). – 208 С.
9. *Maskin E., Riley J. Optimal auctions with risk averse buyers // Econometrica: Journal of the Econometric Society.* – 1984. – С. 1473-1518.- DOI 10.2307/1913516.
10. *Milgrom P. R., Weber R. J. A theory of auctions and competitive bidding //Econometrica: Journal of the Econometric Society.* – 1982. – С. 1089-1122.- DOI 10.2307/1911865.
11. *Кеннет Дж. Эрроу.* [Электронный ресурс]: Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения. Режим доступа: https://web.archive.org/web/20161019105615/http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-2-8_Arrow_p293-338.pdf, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 15.01.2024).
12. *Колмогоров, А. Н. Математическая логика: Доп. главы. / А. Н. Колмогоров, А. Г. Драгалин.* – Москва: Изд-во МГУ, 1984. – 119 с.
13. *Cassady, R., JR.: Auctions and Auctioneering.* Berkeley: University of California Press, 1967.

14. Хайруллин, В. А. Человек К. Д. Ушинского как антипод западной системе ценностей homo economicus / В. А. Хайруллин, С. В. Макар, А. В. Бондаренко, А. В. Ярашева // Дискуссия. – 2023. – № 6(121). – С. 6-26. – DOI 10.46320/2077-7639-2023-6-121-6-26. – EDN GFEHYP.
15. Goldin C. D. The economics of emancipation //The Journal of Economic History. – 1973. – T. 33. – №. 1. – C. 66-85.
16. Milgrom P. R. Putting auction theory to work. – Cambridge University Press, 2004.
17. Ausubel L. M. An efficient ascending-bid auction for multiple objects //American Economic Review. – 2004. – T. 94. – №. 5. – C. 1452-1475.- DOI: 10.1257/0002828043052330.
18. Ortega-Reichert A. Models for competitive bidding under uncertainty. – Stanford University, 1968.
19. Победоносцев К. П. [Электронный ресурс]: Великая ложь нашего времени. – Режим доступа: URL: <https://www.hramstrastoterpcy.ru/wp-content/uploads/2020/03/Победоносцев-.Великая-ложь-нашего-времени.pdf>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения 15.01.2025).
20. Ленин В. И. Полное собрание сочинений, Издание пятое. Том 25. Март-июль 1914. Издательство политической литературы. – М., 1973, 646 с.
21. Канторович, Леонид Витальевич. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов / Акад. наук СССР.
22. Маркс, Карл Ницшета философии: Ответ на «Философию ницшеты» г. Прудона /К. Маркс; [С предисл. Ф. Энгельса]; Ин-т Маркса-Энгельса-Ленина при ЦК ВКП(б). – Москва: Госполитиздат, 1941. – 184 с.
23. Парето, Вильфредо Компендиум по общей социологии / В. Парето; [пер. с итал. А. А. Зотова]; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. – Москва: ГУ ВШЭ, 2007. – 511 с.: ил.; 24 см.; ISBN 978-5-7598-0454-3
24. Simon H. A. Rational choice and the structure of the environment //Psychological review. – 1956. – T. 63. – №. 2. – C. 129.- DOI 10.1037/h0042769.
25. Simon H. A behavioral model of rational choice //Models of man, social and rational: Mathematical essays on rational human behavior in a social setting. – 1957. – T. 6. – №. 1. – C. 241-260.
26. Nash Jr J. F. Equilibrium points in n-person games //Proceedings of the national academy of sciences. – 1950. – T. 36. – №. 1. – C. 48-49.- DOI 10.1073/pnas.36.1.48.
27. Нейман фон Джон. Теория игр и экономическое поведение/ Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн- М: Книга по Требованию, 2013.-708 с.

References

1. V.K. Dmitriev – Economic Essays. [Electronic resource]: V.K. Dmitriev “Economic Essays”. – M: Tipo – lithography V. Richter. Tverskaya. Mamonovskiy per. 1904. Access mode: <http://klassika-knigi.info/v-k-dmitriev-ekonomicheskie-ocherki/?ysclid=ly44c0qq1v46625010>, free. – Zagl. from the screen (date of address: 15.01.2024).
2. Joan Robinson [Electronic resource]: ECONOMIC HERESIES Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory. Access mode: URL: <http://digamo.free.fr/jrheretic71.pdf>, free. – Zagl. from the screen (date of address 15.01.2025).
3. Vickrey W. Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders //The Journal of finance. – 1961. – T. 16. – №. 1. – P. 8-37.- DOI 10.2307/2977633.
4. Wilson R. B. Communications to the editor-competitive bidding with disparate information //Management science. – 1969. – T. 15. – №. 7. – C. 446-452.- DOI 10.1287/mnsc.15.7.446.
5. Wilson R. A bidding model of perfect competition //The Review of Economic Studies. – 1977. – T. 44. – №. 3. – P. 511-518.- DOI 10.2307/2296904.
6. Myerson R. B. Optimal auction design //Mathematics of operations research. – 1981. – T. 6. – №. 1. – P. 58-73.- DOI 10.1287/moor.6.1.58.
7. Hurwicz L. On Informational Decentralization and Efficiency of Resource Allocation Mechanisms. – 1986.
8. Pareto V. Transformation of Democracy. M. Yusima. Moscow: Publishing House “Territory of the Future”, 2011. (Series “University Library of Alexander Pogorelsky”). – 208 C.
9. Maskin E., Riley J. Optimal auctions with risk averse buyers // Econometrica: Journal of the Econometric Society. – 1984. – PP. 1473-1518.- DOI 10.2307/1913516.
10. Milgrom P. R., Weber R. J. A theory of auctions and competitive bidding //Econometrica: Journal of the Econometric Society. – 1982. – PP. 1089-1122.- DOI 10.2307/1911865.
11. Kenneth J. Arrow. [Electronic resource]: Uncertainty and the welfare economics of health care. Access mode: https://web.archive.org/web/20161019105615/http://www.seinsteinstitute.ru/Files/veh4-2-8_Arrow_p293-338.pdf, free. – Extract from the screen (date of access: 15.01.2024).
12. Kolmogorov, A. N. Mathematical logic: Supplementary chapters. / A. N. Kolmogorov, A. G. Dragalin. – Moscow: Izd-vo MSU, 1984. – 119 c.
13. Cassady, R., JR.: Auctions and Auctioneering. Berkeley: University of California Press, 1967.
14. Khairullin, V. A. K. D. Ushinsky's Man as an antipode to the Western value system homo economicus / V. A. Khairullin, S. V. Makar, A. V. Bondarenko, A. V. Yarasheva // Discussion. – 2023. – № 6(121). – С. 6-26. – DOI 10.46320/2077-7639-2023-6-121-6-26. – EDN GFEHYP.
15. Goldin C. D. The economics of emancipation //The Journal of Economic History. – 1973. – T. 33. – №. 1. – C. 66-85.
16. Milgrom P. R. Putting auction theory to work. – Cambridge University Press, 2004.
17. Ausubel L. M. An efficient ascending-bid auction for multiple objects //American Economic Review. – 2004. – T. 94. – №. 5. – PP. 1452-1475.- DOI: 10.1257/0002828043052330.
18. Ortega-Reichert A. Models for competitive bidding under uncertainty. – Stanford University, 1968.
19. Победоносцев К. П. [Electronic resource]: The great lie of our time. – Access mode: URL: <https://www.hramstrastoterpcy.ru/wp-content/uploads/2020/03/Победоносцев-.Великая-ложь-нашего-времени.pdf>, free. – Zagl. from the screen (date of address 15.01.2025).
20. Lenin V. I. The Complete Collection of Works, Edition Fifth. Volume 25. March-July 1914. Publishing house of political literature. – Moscow, 1973, 646 p.
21. Kantorovich, Leonid Vitalievich. Economic calculation of the best use of resources / Acad. of Sciences of the USSR. Department of Economics, Philosophy and Law and Siberian Branch of the USSR Academy of Sciences. – Moscow: Izd vo Acad. of Sciences of the USSR, 1959. – 344 c.
22. Marx, Karl Karl Poverty of Philosophy: Reply to “The Philosophy of Poverty” by Mr. Prudon / K. Marx. Marx; [With a preface by F. Engels]; Marx-Engels-Lenin Institute at the Central Committee of the All-Union Communist Party of Bolsheviks (b). – Moscow: Gospolitizdat, 1941. – 184 c.
23. Pareto, Vilfredo Compendium on General Sociology / V. Pareto; [translated from Italian by A. A. Zотов]; State Univ. of Higher School of Economics. – Moscow: State Univ. Higher School of Economics, 2007. – 511 p.: ill.; 24 cm; ISBN 978-5-7598-0454-3

24. *Simon H. A. Rational choice and the structure of the environment* //Psychological review. – 1956. – T. 63. – №. 2. – P. 129. DOI 10.1037/h0042769.
25. *Simon H. A behavioral model of rational choice* //Models of man, social and rational: Mathematical essays on rational human behavior in a social setting. – 1957. – T. 6. – №. 1. – C. 241-260.
26. *Nash Jr J. F. Equilibrium points in n-person games* //Proceedings of the national academy of sciences. – 1950. – T. 36. – №. 1. – C. 48-49. – DOI 10.1073/pnas.36.1.48.
27. *Neumann von John. Game Theory and Economic Behavior*/J. von Neumann, O. Morgenstern- M: Book on Demand, 2013. – 708 p.

Информация об авторах

Хайруллин В.А., ведущий научный консультант центра судебной экспертизы группы компаний САПИЕНС, советник по науке вице – президента по стратегическому развитию союза MMA России (г. Уфа, Российская Федерация)
ORCID: 0000-0002-3854-2193; RINЦ AuthorID 671334

Бакланов И.С., доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии и этнологии, Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь, Российская Федерация)
SPIN-код: 3328-5984, AuthorID: 132962
Web of Science ResearcherID AAQ-6876-2021
Scopus AuthorID 56285797400
ORCID 0000-0002-2781-3736

Ямалова Э.Н., доктор политических наук, заведующий кафедрой политологии и связей с общественностью, и.о. проректора по информационной работе Уфимского университета науки и технологий (г. Уфа, Российская Федерация).
RINЦ AuthorID 551571

Information about the authors

Khairullin V.A., leading scientific consultant of the center of forensic expertise of SAPIENCE group of companies, Scientific Advisor to the Vice-President for Strategic Development of the Russian MMA Union (Ufa, Russian Federation).
ORCID: 0000-0002-3854-2193; RINЦ AuthorID 671334.

Baklanov I.S., Doctor of Philosophy, Professor, Professor of the Department of Philosophy and Ethnology, North Caucasus Federal University (Stavropol, Russian Federation)
SPIN-код: 3328-5984, AuthorID: 132962
Web of Science ResearcherID AAQ-6876-2021
Scopus AuthorID 56285797400
ORCID 0000-0002-2781-3736

Yamalova E.N., Doctor of Political Sciences, Head of the Department of Political Science and Public Relations, Acting Vice-Rector for Information Work of the Ufa University of Science and Technology (Ufa, Russian Federation).
RINЦ AuthorID 551571