

Жан Тироль

Экономика для общего блага



Жан Тироль

Лауреат Нобелевской премии по экономике
2014 года

Jean Tirole

Économie
du bien
commun

puf

330.1
Т-442

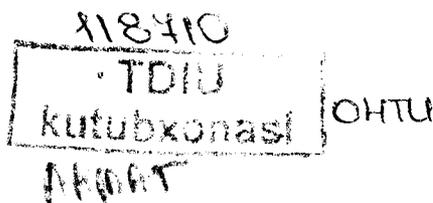
330.101

Жан Тироль

Экономика для общего блага

Перевод с французского
Ирины Шевелевой

Под научной редакцией
Марка Левина



ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНСТИТУТА ГАЙДАРА
МОСКВА • 2020

330.1

330.101

УДК 330.101

ББК 65.01

Т44.2

Тироль, Жан

Т44 Экономика для общего блага / пер. с фр. И. Шевелсвой; научный редактор перевода М. Левин. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2020. — 696 с.

ISBN 978-5-93255-565-1

Основная деятельность экономистов-исследователей — это написание научных статей для специализированных журналов, а не участие в общественных дискуссиях. Однако Жан Тироль, лауреат Нобелевской премии по экономике 2014 года, полагает, что экономисты призваны участвовать в решении многих проблем, стоящих перед обществом, помогая в определении ключевых целей и, необходимых для их достижения инструментов. Показывая, как экономика способна помочь нам достичь общего блага, Тироль рассматривает в этой книге широкий круг вопросов, влияющих на нашу повседневную жизнь и будущее нашего общества, включая глобальное потепление, безработицу, глобальный финансовый порядок, кризис евро, цифровую революцию, инновации и поиск разумного баланса между свободным рынком и регулированием экономических систем.

Предлагая исчерпывающую картину того, каким образом экономическая наука может принести пользу всем, «Экономика для общего блага» задает новую и важную тональность в обсуждении роли экономического знания в интересах общества.

Книга представляет интерес как для студентов и аспирантов, так и для профессиональных ученых-экономистов, политиков и всех, кого интересует устройство нашего общества и возможные пути его улучшения.

УДК 330.101

ББК 65.01

ISBN 978-5-93255-565-1

© Presses Universitaires de France, 2016

Jean Tirole, *Économie du bien commun*

© Издательство Института Гайдара, 2020

Содержание

Предисловие к русскому изданию · i

От научного редактора перевода · v

Благодарности · 7

Введение. Что происходит с общим благом? · 9

ЧАСТЬ I. ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО · 25

Глава 1. Любите ли вы экономику? · 27

Глава 2. Моральные ограничения рынка · 52

ЧАСТЬ II. РАБОТА ЭКОНОМИСТА · 91

Глава 3. Экономисты среди нас · 93

Глава 4. Будни исследователя · 112

Глава 5. Экономическая наука в развитии · 167

ЧАСТЬ III. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ · 211

Глава 6. К современному государству · 213

Глава 7. Корпоративное управление и социальная ответственность бизнеса · 243

ЧАСТЬ IV. ГЛАВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ · 269

Глава 8. Вызовы, связанные с изменением климата · 271

Глава 9. Вызовы рынка труда · 319

Глава 10. Европа на распутье · 366

Глава 11. Для чего нужны финансы? · 406

Глава 12. Финансовый кризис 2008 г. · 448

ЧАСТЬ V. ВЫЗОВЫ ОТРАСЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ · 489

Глава 13. Конкурентная политика и промышленная политика · 491

Глава 14. Цифровые технологии меняют все · 523

Глава 15. Цифровая экономика: задачи для общества · 554

Глава 16. Инновации и интеллектуальная собственность · 593

Глава 17. Отраслевое регулирование · 628

Именной указатель · 665

Предметный указатель · 670

Предисловие к русскому изданию

ЭТО НЕ ПЕРВАЯ книга Жана Тироля, лауреата Нобелевской премии по экономике 2014 г., и даже не первая его книга, переведенная на русский язык. Но это первая (и пока единственная) его книга, написанная для широкого читателя, а не для научной аудитории или студентов. Это честный рассказ экономиста-исследователя о нашей профессии — о том, зачем нужна экономика, о том, как работают экономисты, о том, что они знают и чего не знают по целому ряду важнейших вопросов, стоящих перед современным обществом.

За свою почти сорокалетнюю научную карьеру Тироль написал примерно 200 статей по-английски (и еще 40 по-французски) и 12 книг. Большинство его статей используют сложный математический аппарат, но их результаты имеют прямое отношение к «экономике для общего блага» — то есть помогают понять и решить проблемы, стоящие перед обществом. У ученого-экономиста есть несколько возможных путей донесения этих результатов до широкой публики. Во-первых, это выступления в СМИ. Тироль дал множество интервью и написал много газетных и журнальных колонок (в основном для французской и европейской аудитории). Во-вторых, это преподавание. Тироль написал несколько основополагающих учебников, а также был одним из основателей Тулузской школы экономики — первого во Франции (и, возможно, в континентальной Европе) вуза, построенного на принципах современной экономической профессии. В-третьих, это книга для широкого читателя. Тироль написал ее только после получения Нобелевской премии, но тем важнее эта книга и тем шире круг читателей, которых она заинтересует.

В некотором роде эта книга суммирует не только взгляды Тироля на научные достижения экономической науки, но и его отношение к роли экономики в современном обществе. Его ответ на вопрос «зачем нужна экономика?» содержится в самом названии книги — экономическая наука нужна для того, чтобы делать жизнь общества лучше. Вся книга как раз и посвящена тому, как современные исследования помогают понять и решить ключевые проблемы макроэкономики, финансов, рынка труда, изменения климата, технологического развития, антимонопольной политики, социальной ответственности бизнеса и т. д. Тироль рассуждает об этих вопросах не как экономист-селебрити, которому Нобелевская премия дала мандат на высказывания обо всем на свете, а как исследователь, который на самом деле внес существенный (зачастую основополагающий) научный вклад именно в этих областях. Тироль — действительно уникальный ученый, научные интересы которого не сосредоточены в одной сфере, а покрывают широкий диапазон экономических и междисциплинарных исследований.

Особое место в книге занимает обсуждение причин недоверия к экономистам и рынкам. Экономистов часто обвиняют в том, что они слишком самоуверенны и слишком часто выписывают «неолиберальные» рецепты. Во многом пренебрежение социальными последствиями либерализации мировой торговли и дерегулирования рынков и привело к недавнему росту популизма. С другой стороны, решения, которые предлагают популисты, — протекционизм и ограничения конкуренции, — это путь к созданию источников ренты и росту коррупции. Неслучайно, что пока что ни левым, ни правым популистам не удалось продемонстрировать впечатляющих экономических успехов после прихода к власти.

Тироль предлагает другие решения — не протекционизм, а разумное регулирование; не ограничение конкуренции, а ее защита от монополий; не защита от увольнений, а повышение гибкости рынка труда и реформа образования. Впрочем, главное преимущество Тироля — это даже не то, какие именно рецепты он дает, а то, что они основаны на результатах исследований. И то,

что в случае когда есть причины сомневаться в этих рецептах, Тироль в этом честно признается. Тироль сравнивает экономистов с докторами и откровенно говорит о том, что, как и доктора, экономисты знают не все. В спорных случаях он излагает аргументы и с «этой», и с «той» стороны. В этом смысле он на самом деле следует знаменитому рецепту Кейнса: «Если бы экономистам удалось добиться того, чтобы в них видели скромных, компетентных людей, — примерно как дантистов, — это было бы замечательно!»

Скромность и компетентность лучше всего обезоруживают популистов, критикующих рецепты экономистов. Жан Тироль — это как раз образец скромного и компетентного выдающегося ученого. Он не высказывается на темы, в которых не разбирается (к счастью, таких тем не много), не делает громких заявлений, не занимает крайних позиций, но и не боится идти против большинства. Во французском экономическом сообществе Жан и его старший (к сожалению, ныне покойный) коллега Жан-Жак Лаффон всегда выступали за прорыночные реформы, которых до сих пор не хватает во Франции. В американской экономической профессии Тироль считается скорее не рыночником, а сторонником усиления антимонопольного и банковского регулирования. Судя по последним оценкам финансовой стабильности и роста рыночной власти, к сожалению, в США такого регулирования тоже недостаточно.

На учебниках Тироля и его соавторов выросло целое поколение не только экономистов, но и регуляторов. Поэтому неудивительно, что именно его голос сыграл важную роль в недавней дискуссии о блокировании Европейской комиссией слияния компаний «Алстом» и «Сименс». Несмотря на сильнейшее политическое давление со стороны немецкого и французского правительств, заинтересованных в создании «европейского чемпиона», экономисты Еврокомиссии остановили эту сделку — потому что их количественный анализ показал, что такое слияние привело бы к повышению цен для европейских потребителей. Этот анализ был во многом основан на работах Лаффона и Тироля. Но главное то, что возобладала (поддержанная Тиролем) точка зрения, что экономическая политика должна опираться на рас-

четы, а не на политические предпочтения узких групп интересов.

Другой пример исследований Тироля, оказавших влияние на экономическую политику, — его работы в области возникновения пузырярей, спроса и предложения ликвидности и регулирования банков, которые помогли понять причины возникновения глобального кризиса 2008–2009 гг. и принять соответствующие меры для того, чтобы сделать национальные и глобальную финансовые системы более безопасными. Часть из этих мер относятся и к самой экономической профессии — экономисты-исследователи должны принять более строгие этические стандарты предотвращения и раскрытия конфликтов интересов (такие стандарты уже приняты Американской экономической ассоциацией и Европейской экономической ассоциацией).

Перечисление других важных научных достижений Жана Тироля заняло бы слишком много места. К счастью, это и не требуется — ведь именно на них основана книга «Экономика для общего блага», в которой автор простым и понятным языком рассказывает о том, как его исследования и исследования других экономистов помогают сделать нашу жизнь лучше.

*Сергей Гуриев,
главный экономист
Европейского банка реконструкции и развития*

От научного редактора перевода

КНИГА, которую вы открыли, пожалуй, лучшая среди изданий о современной экономике для массового читателя и для профессионалов.

У этой — энциклопедической по числу рассматриваемых вопросов — книги три героя: во-первых, это экономическая система, в которой мы все живем; во-вторых, это собственно экономическая наука, которая ее изучает, старается улучшить и постоянно развивается, и, в-третьих, это автор книги, Жан Тироль, выдающийся ученый, педагог, профессор и организатор, лауреат Нобелевской премии по экономике 2014 г., автор многих экономических открытий и их реализаций.

По широте и глубине обсуждаемых проблем — от транспорта, климата и морали до цифровой экономики и систем приема в университеты — и профессионализму их анализа книге трудно найти аналог!

Книга рассказывает об «устройстве» современных экономических систем в развитых странах (и в первую очередь во Франции — в качестве характерного примера), со всеми достоинствами и проблемами этих экономик. Обсуждается организация фирм, финансовая система, трудовые контракты и трудовое законодательство, влияние политиков на экономику и, конечно, собственно экономические проблемы и их преодоление — когда и каким образом это можно сделать и как все это влияет на политику. При этом в отличие от «обычных» изданий по экономике в этой книге автор, будучи выдающимся специалистом по институциональной экономике и теории корпоративного управления, уделяет большое внимание теме социальной ответственности в совре-

менном государстве и роли государственных структур для успешного развития экономики.

Значительное место в книге занимают также проблемы внешнеэкономических и внешнеполитических взаимоотношений государств — в частности, проблемы Европейского союза, международные финансовые проблемы и кризисы, а также вызовы, связанные с изменениями климата.

Принципиальное внимание в книге уделено еще одной теме — отраслевому регулированию в «традиционных» отраслях и в отраслях цифровой экономики. Здесь еще раз мы видим, как ученый-классик (и автор многочисленных работ по этой тематике, а также классических монографий и учебников) в области теории отраслевой организации вводит читателя в круг новейших дискуссий, проблем и достижений сегодняшней экономической науки.

Современная экономическая наука как метод анализа реалий является красной нитью, проходящей через всю книгу. Удивительно, как Жану Тиролю, математику по образованию, специалисту по теории игр, теории контрактов и теории отраслевых рынков, удастся, не прибегая к математическому аппарату, донести до читателя мощь не только классических, но и новейших экономических методов и показать их универсальность и продуктивность!

Принципиально важный раздел книги посвящен проблемам места в обществе, роли и ответственности экономиста как ученого, эксперта и политика. Эти вопросы, как правило, обсуждаются внутри профессионального сообщества, а здесь им не только уделяется значительное внимание, но и приводится и декларируется личный взгляд выдающегося ученого на принципиальную проблему «ученый в обществе» и «ученый для общества». Такое «возвеличивание» экономической науки весьма актуально не только для самих экономистов, но и для политиков, бизнесменов и всех нас. Проблемы «человек и общество», «рынок и мораль», «общее профессиональное образование» играют важную роль в книге как соединительная ткань для многих затрагиваемых в ней тем.

Книга чрезвычайно интересна и с еще одной точки зрения: она содержит детальный и в то же время много-сторонний анализ современной Франции как сложного социально-экономического и политического организма. Исследование такого кейса — ценный пример не только для начинающих исследователей, но и профессиональных аналитиков-экономистов и страноведов.

Несколько слов о собственно переводе книги. Перевод выполнен с французского оригинала, но при этом по возможности учитывались особенности и английского перевода книги.

Считаю своим приятным долгом выразить глубокую благодарность коллегам, которые взяли на себя труд прочитать перевод и внести в него ряд корректив: Сергею Гуриеву, Михаилу Другову, Антону Суворову, Венсану Кабанну, Анне Бялко и Наталии Ульченко.

Большая благодарность также редакторам «Издательства Института Гайдара», которые своим профессионализмом обеспечили высокое качество книги.

Марк Левин

Благодарности

ЭТА КНИГА только выиграла благодаря многочисленным советам и комментариям. Особая благодарность Фредерику Шербонье, Матиасу Деватрипонту, Огюстену Ландье, Патрику Рею, Полу Сибрайту, Натали Тироль, Филиппу Тренару и Этьену Васмеру, которые прочли все предыдущие версии книги или некоторые из них. Ценные замечания были также сделаны Филиппом Агийоном, Роланом Бенабу, Оливье Бланшаром, Кристофером Бизьером, Полем Шампсором и Аланом Кине. И конечно, доброжелательные читатели, внесшие большой вклад в этот труд, ни в коем случае не отвечают за возможные ошибки или недостатки.

Как всякая книга, «Экономика для общего блага» многое почерпнула из интеллектуального окружения автора. В моем случае это различные институты и организации, к которым я имею отношение, и в первую очередь, конечно, Школа экономики в Тулузе (TSE) и междисциплинарный Институт перспективных исследований в Тулузе (IAST), основанный в 2011 г. в Университете Toulouse Capitole. Эта интеллектуальная среда является воплощением интереса к исследованиям в области общего блага и свидетельством признания Ж.-Ж. Лаффону, который являлся подлинным Экономистом. Интеллектуальное влияние моих коллег, которые не имеют ни малейшего отношения к недостаткам этого труда, ощущается почти в каждой строке книги.

Я также отдаю должное экономическому департаменту MIT, в котором я защитил докторскую диссертацию и преподавал с 1984 по 1991 г. и где продолжил свою деятельность в качестве приглашенного профессора после моего отъезда в Тулузу в 1991 г. Я испытал огромное

удовольствие от работы с командой Presses Universitaires de France и, в частности, с главным редактором Моник Лабрюн, которая сопровождала весь процесс нашего сотрудничества с присущим ей талантом и прекрасным чувством юмора.

Наконец, мне хотелось бы поблагодарить всех тех, кто воодушевил меня на написание этой книги — начиная с тех многих, кто, даже оставшись неизвестными, заставил меня осознать мой долг в деле просвещения в области моих научных интересов и их распространения за пределы круга коллег, не жертвуя при этом строгостью изложения.

Введение.

Что происходит с общим благом?

ПОСЛЕ сенсационного экономического, культурного, социального и экологического провала плановых экономик, падения Берлинской стены и экономической перестройки в Китае, рыночная экономика стала преобладающей, если не единственной, моделью организации общества. Даже в «свободном мире» политическая власть утратила свое влияние в пользу рынка и новых участников экономических процессов. Приватизация, открытость конкуренции, глобализация, более систематическое использование аукционов при государственных заказах ограничивают поле принятия государственных решений. И поэтому ключевыми игроками становятся судебный аппарат и независимые регулирующие власти — органы, не подчиняющиеся примату политики.

Однако экономика рынка одержала лишь частичную победу, поскольку не завоевала пока ни сердец, ни умов. Рыночное превосходство, повсеместно вызывающее лишь недоверие, принимается с фатализмом, в некоторых случаях даже окрашенным возмущением. Широкая оппозиция осуждает триумф экономики над гуманитарными ценностями, новый мир без жалости и сочувствия, ориентированный на личную выгоду, распад социальных связей и ценностей, привязанных к человеческому достоинству, спад в политике и в сфере общественного обслуживания, отсутствие устойчивости окружающей среды. Вспомним распространенный слоган: «Мир не является товаром».

Эти вопросы звучат с особой остротой сейчас, когда мы сталкиваемся с финансовым кризисом, ростом безработицы и неравенства, неспособностью правителей

справиться с климатическими изменениями, шаткостью европейской конструкции, геополитической нестабильностью и спровоцированным ею миграционным кризисом, а также повсеместным ростом популизма.

Куда делся поиск общего блага? Может ли экономика вернуть нас на путь его развития?

Определение общего блага — того, чего мы хотим для общества, — требует, по крайней мере отчасти, оценочного суждения. Это суждение может отражать наши предпочтения, уровень нашей информированности, а также наше положение в обществе. Даже согласившись с этим, мы можем присваивать разные весовые коэффициенты понятиям равенства, покупательной способности, окружающей среды, месту, которое отводится работе или личной жизни. Не говоря уже о других системах координат, таких как моральные ценности, религия или духовность, взгляды на которые могут существенно различаться.

Однако можно исключить часть произвольности, присущей определению общего блага. Следующий мысленный эксперимент позволит нам приблизиться к нему.

Представьте себе, что вы еще не родились и поэтому еще не знаете места, которое вам уготовано в обществе: ни ваших генов, ни семейного окружения, ни социальной, этической, религиозной, национальной среды... И вы задаете себе вопрос: «В каком обществе мне хотелось бы жить, зная, что я могу быть мужчиной или женщиной, обладать хорошим или плохим здоровьем, родиться в семье состоятельной или бедной, образованным или малокультурным, неверующим или верующим, проживающим в столице или в провинции, желающим реализовать себя в работе или принять иной стиль жизни, и т. д.?» Этот способ задаваться вопросом, абстрагируясь от положения в обществе и его атрибутов, помещая себя за «завесу неведения», берет начало в интеллектуальной традиции, имеющей длительную историю и заложенную в Англии в XVII в. Томасом Гоббсом и Джоном Локком. В континентальной Европе он использовался в XVIII в. Иммануилом Кантом и Жан-Жаком Руссо (его общественный договор), а в последнее время был возрожден в Соединенных

Штатах Америки в рамках теории справедливости философом Джоном Ролзом (1971)¹ и в рамках теории межличностного сравнения полезности экономистом Джоном Харсаньи (1955)².

Чтобы не дать вам уйти от ответа на заданный вопрос, я немного его перефразирую: «В обществе с какой организацией вы хотели бы жить?» Соответствующий вопрос состоит не в том, чтобы знать, каково то идеальное общество, в котором мы хотели бы жить, — например, общество, в котором граждане, рабочие, руководители экономической сферы, политики и народы спонтанно отдавали бы предпочтение интересам общества в ущерб личным интересам. Даже если, как мы увидим в данной книге, человек не находится в постоянном поиске личной выгоды, игнорирование стимулов и их предсказуемого влияния на поведение, примером чего является миф о «новом человеке»³, уже приводило в прошлом к тоталитарным формам организации общества и обнищанию большинства.

Поэтому автор этой книги исходит из следующего принципа: являемся ли мы политическими деятелями, руководителями предприятий, наемными работниками, безработными, фрилансерами, высокопоставленными чиновниками, фермерами, учеными, — независимо от нашего места в обществе мы реагируем на стимулы, с которыми сталкиваемся. Эти стимулы — материальные или социальные — и наши общие предпочтения определяют поведение, которое мы принимаем, поведение, которое может противоречить общему благу. По этой причине поиск общего блага во многом зависит от создания

1. Джон Ролз, *Теория справедливости* (Новосибирск: Издательство Новосибирского университета, 1995).

2. John C. Harsanyi, "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility," *Journal of Political Economy*, 1955, vol. 63, no. 4, p. 309–321.

3. Советский «новый человек» должен был, согласно Троцкому и Ленину, поставить свои невероятные достоинства на службу общества, начиная с самоотверженности, но также включая физическую силу, готовность тяжело трудиться («стахановство»), образование и жесткий контроль над импульсивным поведением. Вера в то, что новое государство в корне изменит человеческую природу, быстро привела к экономическому провалу и последующему желанию использовать власть государства (авторитарного) над индивидами.

институтов, направленных на максимально возможное согласование личных и общих интересов.

Поэтому рыночная экономика никоим образом не является конечной целью. Она не более чем инструмент, и, повторю еще раз, очень несовершенный инструмент, если учитывать возможное расхождение между частными интересами отдельных лиц, социальных групп и наций — и общими интересами. Если нам трудно поместить себя за завесу неведения, поскольку мы связаны с конкретным местом, которое уже занимаем в обществе⁴, этот мысленный эксперимент все же позволит нам гораздо быстрее достичь взаимопонимания.

Возможно, я потребляю слишком много воды или загрязняю окружающую среду не потому, что я получаю от этого удовольствие, а потому, что это позволяет удовлетворять мои материальные интересы: я выращиваю больше овощей, или экономлю на расходах на теплоизоляцию, или же не утруждаю себя покупкой экоавтомобиля. И те, кто страдает от моих действий, будут осуждать меня за это.

Но если мы думаем об организации общества, то можем договориться о том, насколько мое поведение допустимо с точки зрения того, кто не знает, будет ли он бенефициаром или жертвой. Повлечет ли мое поведение возникновение ущерба для прочих лиц, который превысит мой собственный выигрыш? Индивидуальный выигрыш и общие интересы расходятся, как только свободная воля одного идет вразрез с интересами многих, но за завесой неведения личное и общее частично совпадают.

Другим преимуществом инструмента, представленного отвлеченным понятием завесы неведения, является то, что права обретают материальную форму и уже не являются простыми лозунгами: право на здоровье

4. Ограничимся примером Франции и представим себя перевоплотившимся в одного из 66 млн граждан этой страны... Критика, которую другие люди высказывают в адрес французов, может помочь лучше себя позиционировать за завесой неведения. И, в идеале, не следует начинать с предубеждения, что мы скорее будем французом, чем гражданином другой страны. Упражнение становится еще более сложным, когда мы включаем в него разные поколения, что необходимо для размышлений о таких практических вопросах, как государственный долг или наша политика, направленная против глобального потепления.

является страхованием от несчастий, связанных с наследственностью, равенство возможностей в образовании должно обеспечивать защиту от различий, обусловленных средой, в которой мы рождаемся и развиваемся, права человека и свобода — это защита от произвола правителей и т. д. Права больше не являются абсолютными понятиями, которые общество может или не может предоставить. Это делает их более действенными, поскольку они могут предоставляться на разных уровнях или вступать в конфликт между собой (например, свобода одних прекращается там, где начинается свобода других).

Поиск общего блага — это критерий нашего благополучия за завесой неведения. Он не предопределяет решений и не имеет иного индикатора, кроме благополучия коллектива.

Благополучие одного человека⁵ не должно приводить к ущербу для другого.

Рассмотрим примеры общих благ — таких, которые за завесой неведения должны, по соображениям справедливости, принадлежать всем: планета, вода, воздух, биоразнообразие, культурное наследие, красота природы... Их принадлежность вовсе не мешает тому, чтобы *in fine* эти блага могли быть потреблены отдельными индивидами. При этом мое потребление не исключает вашего (примеры: знание, освещение на дорогах, национальная оборона или воздух, которым мы дышим)⁶.

С другой стороны, если благо доступно в ограниченных количествах или если сообщество хочет ограничить его использование (как в случае выбросов углеродных соединений), оно обязательно так или иначе приватизируется. Таким образом, установление цен на воду, углерод

5. Это относится к аристотелевской критике платоновского понятия общего блага. Аристотель подчеркивает, что общественная собственность в идеальном мире Платона может не только порождать проблемы, но и решать их.

6. Пока я не загрязняю этот воздух, конечно. Такие блага, использование которых мною не «конкурирует» с использованием этих благ вами, именуется в экономической науке общественными, или публичными, благами. В определении «общественного блага» иногда добавляют невозможность исключения пользователей. Заметим, что спортивное соревнование, показанное по телевизору, общинная территория, онлайн-курс или запатентованное изобретение не являются конкурирующими благами, но, в отличие от воздуха, доступ к ним может быть ограничен.

или радиочастотный спектр ограничивает их потребление, предоставляя эксклюзивный доступ к ним при условии, что экономические агенты платят (сообществу) запрашиваемую цену. Но именно стремление к общему благу мотивирует это частное использование: государственные власти хотят, чтобы вода не была потрачена впустую, чтобы экономические агенты отвечали за тяжесть последствий, связанных с выбросами, и намерены предоставлять дефицитный ресурс — радиоспектр — операторам, которые используют его эффективно.

Эти замечания в значительной степени предвосхищают ответ на второй вопрос, касающийся вклада экономики в поиск общего блага. Экономика, как и другие гуманитарные и социальные науки, не предназначена для подмены собою общества в дискуссии, касающейся определения общего блага. Но она может способствовать этой дискуссии двумя способами. С одной стороны, экономика может ориентировать дискуссию на цели, воплощенные в понятии общего блага, отличая их от инструментов, позволяющих достигать целей. Слишком часто, как мы еще увидим, эти инструменты, будь то институт (например, рынок), «право на» или экономическая политика, начинают жить собственной жизнью, теряя из виду свое предназначение, которое поначалу их оправдывало, и противореча общему благу. С другой стороны, и прежде всего экономика, использующая общее благо как данность, разрабатывает инструменты для закрепления представлений об общем благе.

Экономика не находится ни на службе у частной собственности или индивидуальных интересов, ни на службе у тех, кто хотел бы использовать государство для навязывания собственных интересов другим. Она отвергает как стопроцентный рынок, так и стопроцентное присутствие государства в экономической системе. Экономика находится на службе общего блага. Задача экономики — сделать наш мир лучше!

Для достижения этой цели перед экономической наукой стоит задача идентифицировать такие институты и выработать такую политику, которые будут способствовать удовлетворению общественных интересов. В поисках общего блага экономика учитывает и индивидуальные, и коллективные факторы. Анализируются

как ситуации, когда индивидуальная выгода совместима со стремлением к коллективному благополучию, так и примеры, где личная выгода, напротив, является препятствием для его достижения.

Маршрут движения

Путешествие в экономику общего блага, которое я предлагаю читателю, потребует от него больших усилий, но, надеюсь, обогатит его понимание проблем и подходов к их анализу и решению. Эта книга не является ни курсом лекций, ни серией догматических ответов, но, подобно научным исследованиям, она — инструмент для размышления.

Книга предлагает мое личное видение того, что такое наука экономика, как она построена и что она в себя включает. Исследование основано на противостоянии между теорией и практикой и на представлении об организации общества, признающего как достоинства рынка, так и необходимость его регулирования.

Таким образом, читатель может разойтись во мнениях с некоторыми (если не с большинством) заключениями, но я надеюсь, что даже с учетом такого поворота событий он найдет в доводах, приведенных в этой книге, пищу для размышлений. Уверен, что читатель обладает аппетитом к лучшему пониманию экономического мира, который его окружает. И надеюсь, что любопытство заставит читателя заглянуть по другую сторону Зазеркалья.

Книга об экономике для общего блага призвана разделить с ее автором страсть к этой науке, по сути, являющейся окном, открытым в окружающий нас мир.

До моего первого опыта посещения лекций по экономике в возрасте 21–22 лет я не имел никакого впечатления об этой науке, черпая сведения в средствах массовой информации. Я пытался понять общество. Мне импонировала строгость математики или физики, я был увлечен гуманитарными и социальными науками, философией, историей, психологией... И был в один момент очарован экономикой, потому что она предлагает количественный подход и изучение индивидуально-

го и коллективного поведения людей. Затем я понял, что экономика открыла мне окно в мир, который я плохо понимал, и предложила, с одной стороны, возможность разобраться в сложных, но интеллектуально увлекательных проблемах, а с другой — внести свой вклад в процесс принятия решений в сферах государственных и частных.

Экономика не только документирует и анализирует индивидуальное и коллективное поведение, но также стремится сделать мир лучше посредством рекомендаций в экономической политике.

Книга раскрывает пять основных тем. Первая касается *отношения общества к экономике* как к дисциплине и парадигме. Вторая тема посвящена *работе экономиста*, от его повседневной жизни в исследованиях до причастности к проблемам общества. *Наши институты*, государство и рынок в их экономическом ракурсе находятся в центре третьей темы. Четвертая тема обеспечивает пищу для размышлений вокруг четырех *основных макроэкономических вызовов*, которые лежат в основе текущих проблем — климата, безработицы, евровалюты и финансов. Пятая тема касается *ряда микроэкономических вопросов*, которые могут быть менее важными для публичных дебатов, но имеют значение для нашей повседневной жизни и будущего общества. В группу вопросов, связанных с *вызовами в области промышленности*, входят политика в области конкуренции и промышленная политика, цифровая революция, ее новые бизнес-модели и социальные вызовы, а также инновации и отраслевое регулирование.

Отношение общества к экономической науке

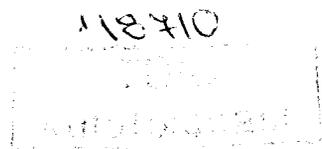
Первые две части книги посвящены роли экономической науки в нашем обществе, позиции экономиста, повседневной работе ученого, работающего в рамках этой научной дисциплины, ее связи с другими общественными науками и проблематике нравственных основ рынка.

Я долго колебался перед тем, как включить эти главы в книгу, из опасения, что они не способствуют «созданию хорошего образа» современных экономистов

в средствах массовой информации, становятся иногда лакомым куском для комментаторов и отвлекают внимание читателя от главного в этой книге — науки экономики. В конце концов я решил рискнуть. Мои дискуссии в лицах, университетах и вообще повсюду, где царит знание, усилили мое восприятие остроты вопросов, связанных с этой наукой. Вопросы всегда одни и те же. Чем занимается исследователь-экономист? Является ли экономика наукой? Может ли экономическая дисциплина основываться на «методологическом индивидуализме», согласно которому коллективные феномены являются результатом индивидуального поведения совокупности участников и, в свою очередь, влияют на них? Можем ли мы постулировать форму рациональности поведения, и если да, то в чем этот постулат заключается? Являются ли рынки нравственными? В чем польза экономистов, если им не удалось предсказать финансовый кризис 2008 г.?

Экономика является непростой, но при этом доступной дисциплиной, позволяющей находить ответы на многие вопросы. Она требует больших усилий потому, что, как мы увидим в главе 1, наша интуиция часто играет с нами злые шутки. Мы все уязвимы и восприимчивы к определенным эвристическим подходам и конкретным убеждениям. Первый ответ, который приходит на ум, когда мы думаем об экономических проблемах, не всегда правильный. Наши стремления получить «нужный» для нас результат и связанные с этим эмоции подчас препятствуют поиску истины. Экономическая наука позволяет нам избежать этих соблазнов.

Экономика является увеличительным стеклом, которое формирует взгляд на мир и позволяет заглянуть в Зазеркалье. Замечательно, что, когда сложности этой науки преодолены, она превращается в доступный и удобный инструментарий. Чтобы овладеть им, не обязательно иметь какое-то «особое» образование или интеллект выше среднего. Экономическое знание рождается из сочетания интеллектуального любопытства и распознавания естественных ловушек, которые нам преподносит интуиция. В каждой главе я буду приводить конкретные примеры, чтобы проиллюстрировать теорию и направить интуицию по правильному пути.



Возвращаясь к упомянутым выше проблемам, отметим, что во многих работах ставится под сомнение соответствие рынка нравственным или моральным нормам и указывается на необходимость установления четких границ между тем, что относится к рынку, и тем, что лежит за его пределами. В главе 2 показано, что критика рынка и его нравственного аспекта фактически является лишь переосмыслением понятия «провалов рынка». Последние потребуют общественного вмешательства, но не затронут собственно проблем, связанных с этикой.

Другие претензии к этой науке глубже. Я постараюсь понять, почему рыночные транзакции, связанные, например, с продажами органов, суррогатным материнством или проституцией, так тревожат нас. Я буду настаивать на том, что чувство негодования, если оно может указывать на ошибки в индивидуальном поведении или в организации нашего общества, также может быть плохим советчиком. Слишком часто в прошлом гнев и возмущение приводили к тому, что индивидуальные предпочтения одних ущемляли свободу других. Это требует глубокого осмысления. Наконец, в этой же главе анализируются наши опасения по поводу того, что в рыночной экономике утрачиваются социальные связи и усиливается неравенство.

Экономика как профессия, или Чем занимаются экономисты

Вторая часть книги посвящена специфике профессии экономиста. Глава 3 начинается с рассказа о вовлеченности экономистов в общественную жизнь.

Экономическая наука занимает особое место среди гуманитарных и социальных наук. Она больше, чем любая другая дисциплина, ставит вопросы, очаровывает и волнует. Задачами экономистов является не собственно принятие решений, а выявление важных закономерностей, присущих экономическим системам, и распространение этой информации. На этом пути экономисты подвергаются критике, причем с двух противоречащих друг другу сторон. Одним экономисты кажутся бесполезными, а для других они, напротив, влиятельны, но их ис-

следования легитимизируют политику, идущую вразрез с общим благом. Я остановлюсь сейчас именно на этой критике, предоставив самой книге статью ответом на критические замечания первого рода.

Размышления о социальной роли экономистов вполне легитимны. Экономисты-ученые, как и их коллеги в сфере других научных дисциплин, чаще всего финансируются государством. Они оказывают влияние на целые области нашей экономики как через непосредственное участие в жизни общества, так и косвенно, через исследования и преподавание. Как и любые другие ученые, экономисты могут ошибаться, тем не менее это допущение не снимает с них ответственности. Какой бы захватывающей ни была жизнь университетских экономистов, ограничиваться лишь этим они не должны: их миссия — быть полезными для общества.

Роль исследователя в жизни общества многогранна: это и взаимодействие с государственным и частным секторами, участие в общественных, медийных или политических дискуссиях. Каждая из этих хорошо структурированных ролей важна для общества, но содержит опасность ангажированности и ошибочных мнений. Рассматривая экономическую науку в качестве примера (с точки зрения академических исследований в целом), в главе 3 перебираются одна за другой возможные причины ошибок в исследованиях; здесь же вы найдете некоторые мои личные размышления относительно того, как институты способны минимизировать риски, что деньги, дружеские отношения, стремление к признанию или известность могут отрицательно сказаться на поведении ученого и в лаборатории, и за ее пределами.

В главе 4 описывается повседневная жизнь исследователя экономики. Я объясняю, почему эта «мрачная наука» (эпитет, которым историк Томас Карлейль наградила ее в 1849 г. в брошюре, предлагающей восстановление рабства), напротив, привлекательна. Я расскажу, почему школьник или студент, который задумывается о своей будущей карьере, может захотеть стать экономистом.

Я напому о взаимодополняемости и двусторонних связях между теорией и эмпирическими исследованиями, о роли математики, о важности знаний, о консенсусе и разногласиях среди экономистов или об их стиле

когнитивного мышления. Наконец, я представлю на интуитивном уровне два огромных интеллектуальных достижения: теорию игр и теорию информации, которые в последние сорок лет коренным образом изменили наше понимание экономических институтов.

Антропологов, экономистов, историков, юристов, политологов, психологов, социологов и, конечно, экономистов интересуют одни и те же люди, группы и общества. Глава 5 вновь помещает экономику на то место среди гуманитарных и общественных (социальных) наук, которое она занимала до конца XIX в. В XX в. экономика развивалась (более) автономно, выделив парадигму *Homo economicus*, заключающуюся в предположении, согласно которому лица, принимающие решения (потребители, политики, компании), рациональны в том смысле, что они действуют в своих интересах с учетом информации, которой располагают (экономика настаивает, однако, на том, что эта информация может быть неполной или даже намеренно искаженной).

В действительности все мы предвзяты в своем мышлении и принятии решений, и у всех нас есть цели, выходящие за пределы наших материальных интересов, к которым мы не стремимся. Для лучшего понимания поведения как отдельных лиц, так и сообществ, формирования политических решений и законотворчества в последние двадцать лет экономика все чаще обращается к результатам других социальных и гуманитарных наук. В главе 5 показано также, насколько учет прокрастинации, ошибок в формировании наших убеждений или контекстно-зависимых эффектов обогащает описание поведения и экономику. Эта же глава возвращает нас к проблемам нравственности и ее уязвимости и напоминает о связи внутренней и внешней мотивации, а также о влиянии социальных норм на наше поведение.

Институты

В следующих двух главах рассматриваются главные действующие лица нашей экономической жизни: государство и предприятие (фирма). Проблема общего блага приводит меня в главе 6 к анализу новой концепции го-

сударства. Выбор общественно-экономического устройства — это не выбор между государством и рынком, как хотели бы убедить нас одновременно и сторонники, и противники вмешательства государства в экономику. Государство и рынок являются взаимодополняющими, а не взаимоисключающими. Рынку необходимо регулирование, государство, конкуренция и стимулы.

Государство больше не обеспечивает столько рабочих мест в государственном секторе, как в прошлом, а также не производит столько товаров и услуг через государственные предприятия. Государство превратилось прежде всего в регулятор. Его новая роль — устанавливать правила игры и вмешиваться, чтобы преодолевать провалы рынка, а не подменять собою рынок. Государство берет на себя ответственность там, где рынка недостаточно, оно обеспечивает здоровую конкуренцию, регулирует монополии, контролирует финансовую систему, призывает нас к ответственности за окружающую среду, защищает от угроз для здоровья и рисков несчастных случаев, создает реальное равенство возможностей и перераспределяет доходы через налогообложение. В этой же главе анализируется роль и значимость независимых властей и первенство политики. Здесь же рассматривается трудный вопрос реформы государственной системы (поскольку во многих странах условия, в которых находятся государственные финансы, угрожают выживанию существующих общественных систем), и предлагаются некоторые направления для реформ.

В главе 7 речь пойдет о фирме. Открывается она «головоломкой»: почему именно капиталистическое управление как особый способ управления присутствует в большинстве стран мира? Этот режим предоставляет полномочия по принятию решений держателям акций, а в случае дефолта, если долги не погашены, — кредиторам. Но у фирмы есть много других «стейкхолдеров»: ее сотрудники, субподрядчики, клиенты, местные органы власти, властные структуры стран, в которых компания находится, и жители этих стран.

Существует множество потенциальных форм организации, в которых заинтересованные лица могли бы играть ту или иную роль и, соответственно, делиться власт-

ными полномочиями. Мы склонны забывать, что в мире свободного предпринимательства возможны другие формы организации управления и виды собственности, такие как самоуправляемые предприятия или кооперативы. Анализ жизнеспособности подобных альтернатив приводит меня к обсуждению сильных и слабых сторон управления предприятиями. Затем я проанализирую понятия корпоративной социальной ответственности и социально ответственных инвестиций. Что охватывают эти понятия? Являются ли они несовместимыми с рыночной экономикой или же, наоборот, становятся ее естественным проявлением?

Окно в наш мир

Что касается глав 8–17, посвященных основным хорошо известным экономическим темам, то они требуют гораздо меньше пояснений. Эта часть книги предлагает совершить путешествие по сюжетам, которые влияют на нашу повседневную жизнь, но которые мы пока не контролируем: глобальное потепление, безработица, Европа, финансы, конкуренция и промышленная политика, мир цифровых технологий, инновации и отраслевое регулирование. Каждый раз я буду анализировать поведение представителей государственного и частного секторов, или акторов. При этом буду размышлять об институтах, которые могли бы способствовать сближению индивидуальных и общих интересов, короче говоря, способствовать общему благу.

Мое повествование достаточно оптимистично. Оно объясняет, что беды нашего общества не являются неотвратимыми: найдутся решения проблемы безработицы, глобального потепления и распада Европейского союза. В книге также объясняется, как ответить на «промышленный вызов» и заставить товары и услуги служить всему обществу, а не только увеличивать доход акционеров и сотрудников компаний. Показывается, как, не сбивая с пути экономическую машину и не отвергая роли государства в организации общества, следует регулировать финансовую систему, крупные монополии, рынки и государство как таковое.

Выбор экономических тем, рассматриваемых в этих главах, совпадает с тем, о чем говорится в моих публикациях в различных научных журналах. Я оставил в стороне темы, по которым другие экономисты выскажутся с гораздо большим знанием дела, чем сделал бы это я. Что касается тем глобализации и неравенства, то они затронуты лишь частично.

Что проходит красной нитью

Содержание книги затрагивает знакомые всем темы, однако проходящая через все повествование красной нитью концепция, вероятно, менее привычна для многих читателей. Это теория информации, обеспечившая в течение последних сорока лет значительный прогресс экономической науки. Эта теория основана на очевидном факте: принятие решений экономическими агентами (домашними хозяйствами, фирмами, компаниями, государством) происходит в условиях доступной для них ограниченной информации. Последствия таких информационных ограничений видны повсюду. Они мешают гражданам понимать и оценивать политику своих правительств или государству регулировать системообразующие банки и фирмы, защищать окружающую среду или управлять инновациями. Недостаток информации также усугубляет трудности, с которыми сталкиваются инвесторы при контроле использования своих средств фирмами, которые они финансируют; недостаток информации мешает нашим межличностным отношениям и даже нашим отношениям с самими собой, когда, например, мы конструируем собственную идентичность или верим тому, во что хотим верить.

Я покажу, что согласованность государственной политики и имеющейся в распоряжении информации имеет решающее значение для выработки политики в области занятости, защиты окружающей среды, промышленной политики или отраслевого и банковского регулирования. В частном секторе асимметрия информации лежит в основе институтов управления и моделей финансирования. Проблема информации возникает повсеместно. Она в основе построения наших институ-

тов и в выборе экономической политики. То есть в корне экономики для общего блага.

Руководство для чтения: семнадцать глав написаны таким образом, что их можно читать независимо друг от друга. Поэтому читатель с ограниченным временем или с конкретными интересами может сосредоточиться на своих любимых сюжетах. Тем не менее желательнее прочесть главу 11 (по финансам) перед чтением 12-й (о кризисе 2008 г.).

Приятного чтения!

Часть I
Экономика и общество

ГЛАВА 1

Любите ли вы экономику?

ЕСЛИ, не будучи профессиональным экономистом, вы держите в руках эту книгу, наверное, экономика все же интересуется вас. При этом я легко допускаю, что она может вам не нравиться — и вы имеете полное право ее не любить. Экономические рассуждения могут казаться вам занудными, неясными и даже контринтуитивными. В данной главе этой книги мне как раз хотелось бы объяснить, почему это происходит, показать, как при обсуждении экономических вопросов возникают когнитивные искажения, и предложить пути для более широкого распространения экономической культуры.

Все мы сталкиваемся с экономикой ежедневно. Она не является уделом узкого отряда специалистов. Экономика может быть понятной. А если мы способны увидеть суть ее внешних проявлений и преодолеть первые сложности понимания — она станет увлекательной и захватывающей.

1. Что препятствует нашему пониманию экономики?

Психологи и философы издавна пытались понять, каким путем образуются человеческие убеждения. Иногда искажения истины на пути познания бывают даже полезны (иначе бы они и не возникли), но все же они сбивают нас с пути. В этой книге мы изучим некоторые из них. Мы рассмотрим, как именно они создают наше понимание экономических процессов и формируют наши взгляды на развитие общества.

То, что мы видим (или хотим видеть), часто отличается от реальности.

Мы верим в то, во что хотим верить,
и видим то, что хотим видеть

Мы часто верим в то, во что нам нравится верить, на что бы ни указывали нам факты и реальные свидетельства.

Очень разные мыслители, такие как Платон, Адам Смит и великий американский психолог XIX в. Уильям Джеймс, сходились во мнении, что формирование и изменение наших убеждений всегда направлено на укрепление тех представлений, которые мы хотим иметь о себе и окружающем мире. Подобные убеждения, агрегированные на уровне стран, определяют экономическую и социальную политику государств и ложатся в основу научных и геополитических концепций. Мы не только оказываемся под воздействием последствий когнитивных искажений — часто бывает, что мы сами ищем основания для их подтверждения.

Мы интерпретируем факты через призму наших представлений, читаем журналы и ищем общения с людьми, которые поддерживают наши убеждения. Таким образом мы укрепляемся в наших убеждениях вне зависимости от того, верны они или ошибочны. Так, Дэн Кахан, профессор права Йельского университета ознакомил участников своего исследования (американцев) с научными доказательствами антропогенного (связанного с влиянием человека) воздействия на глобальное потепление. В результате среди участников, голосовавших за демократов, укрепилось мнение о необходимости борьбы с глобальным потеплением. В то же время скептическое отношение к изменениям климата участников-республиканцев также усилилось¹. Еще удивительнее то,

1. Кахан показывает, что способности к счету и рефлексивному анализу не повышают качество пересмотра убеждений во влиянии антропогенного фактора: Dan Kahan, "Ideology, Motivated Reasoning, and Cognitive Reflection," *Judgment and Decision Making*, 2013, no. 8, p. 407–424. Напомним, что в 2010 г. только 38% республиканцев восприняли идею глобального потепления, начиная с доиндустриальной эпохи, и только 18% считают, что потепление вызвано антропогенным фактором.

что это не вопрос образования или интеллекта. Отказ воспринимать предоставленную информацию столь же статистически значим среди республиканцев с высшим образованием, как и среди малообразованных участников-республиканцев. Таким образом, никто не обладает иммунитетом, защищающим от этого феномена.

Также большую роль в понимании экономических (и научных) явлений играет желание быть уверенным в своем будущем. Мы не хотим слышать, что борьба с глобальным потеплением будет дорого стоить. Отсюда популярность понятия «зеленого роста» в политической полемике. Само название этого понятия подразумевает «получение одних только выгод» от природоохранной политики. Но если это настолько выгодно, почему же эта политика не реализована?

Нам хочется верить в то, что несчастные случаи и болезни происходят с кем-то другим, а не с нами или с нашими близкими. Это может привести к неосмотрительному поведению — неосторожному вождению или пренебрежению своим здоровьем, что не только может иметь плохие последствия, но и сказывается на качестве жизни в целом. Точно так же мы не хотим думать о том, что резкий рост государственного долга или коллапс системы социального страхования могут подорвать устойчивость нашего общественного уклада. Нам удобнее думать, что «заплатит кто-то другой».

Мы мечтаем о совсем другом мире. Таким, в котором людей не надо будет подталкивать к добропорядочным действиям посредством законов, где они будут устранять загрязнения окружающей среды и выплачивать налоги без всякого принуждения, где их поступки будут носить разумный характер даже в отсутствие приставленного полицейского. Именно поэтому создатели фильмов (и не только кинематографисты из Голливуда) придумывают сюжеты, соответствующие нашим ожиданиям. Этот хеппи-энд, «все будет хорошо», убеждает в мысли, что мы живем в мире справедливости, где добродетель торжествует, а порок наказан (социальный психолог Мелвин Лернер называл это «верой в справедливый мир»²).

2. Melvin J. Lerner, *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion* (New York: Plenum Press, 1982).

Популистские партии, как правые, так и левые, эксплуатируют эти представления об экономике без ограничений. Идеи и концепции, которые бросают тень на этот сказочный образ, воспринимаются в лучшем случае как страшилки, а в худшем как лживые идеи фанатиков глобального потепления, идеологов жесткой экономии и прочих врагов рода человеческого. Это одна из причин, по которой экономическую науку часто считают мрачной наукой.

Видимое и скрытое

Первые впечатления и эвристика

Преподавание экономики часто основывается на теории рационального выбора. Описание поведения конкретного индивидуума при таком подходе начинается с определения его цели. Будь индивидуум эгоистом, альтруистом, корыстолюбцем, жаждущим общественного признания или движимым другими амбициями, во всех случаях принято считать, что он действует в собственных интересах. Порой это предположение является преувеличением, и не только потому, что индивидуум не всегда располагает информацией, требуемой для правильного выбора. Являясь жертвой систематических ошибок мышления, индивидуум может ошибаться и в поисках способа реализации своей цели. Человечество подвержено множеству ошибок в умозаключениях и восприятии. Эти ошибки не отвергают теорию рационального выбора в качестве критерия нормативного выбора (то есть определения того, что индивидуум должен сделать, чтобы поступить наилучшим образом в собственных интересах), но объясняют, почему мы не всегда следуем этому выбору.

Мы используем определение эвристики, предложенное психологом Даниэлем Канеманом³ (лауреат Нобе-

3. Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (London: Allen Lane, 2011); Даниэль Канеман, *Думай медленно... Решай быстро* (Москва: АСТ, 2017). См. также: Даниэль Канеман, Пол Словик, Амос Тверски (ред.), *Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения* (Харьков: Гуманитарный центр, 2005); Daniel Kahneman, Amos Tversky, and Paul Slovic, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases* (New York: Cambridge University Press, 1982). Другой взгляд на эвристику см. в: Gerd Gigerenzer, *Simple Heuristics That Make Us Smart* (Oxford, Oxford University Press, 1999).

левской премии по экономике за 2002 г.). Под эвристикой понимаются упрощенные схемы мышления, которые дают нам «приблизительные» ответы на наши вопросы. Эвристические приемы часто очень полезны, так как позволяют быстро принимать решения (при неожиданной встрече нос к носу с тигром нет времени для нахождения оптимального выхода из ситуации), но могут также вводить в заблуждение. Они завязаны на эмоциональное восприятие, которое иногда служит надежным советчиком, но временами может приводить к серьезным ошибкам.

Рассмотрим пример обычной эвристики — то, что приходит на память, когда находишься в ситуации принятия решения или оценки. «Телефон звонит всегда, когда мы заняты или принимаем душ» — это очевидный трюк, который выкидывает наша память. Мы гораздо лучше запоминаем звонок, оторвавший нас от дел или вытащивший из душа, а множество звонков, обошедшихся без этих осложнений, мы просто не помним. Таким же образом всех пугают авиакатастрофы и террористические акты, поскольку эти случаи широко освещаются в прессе, хотя и случаются нечасто. Мы забываем, что в дорожно-транспортных происшествиях и при «обычных» умышленных убийствах погибает значительно больше людей. Так, после 11 сентября 2001 г. в США было зарегистрировано 200 000 убитых, из них только 50 убийств было совершено исламскими террористами⁴. Это не мешает фактам о террористических актах откладываться в нашей памяти.

Основной вклад работ Тверски и Канемана заключается в том, что эвристика часто вводит нас в заблуждение. Эти два психолога привели множество примеров такого феномена, но один из них является особенно показательным. Студенты медицинского факультета Гарвардского университета допускают существенные ошиб-

4. Количественные данные, собранные социологом университета Северной Каролины Чарльзом Курцманом, приводятся Саймоном Купером в *Financial Times* от 21 ноября 2015 г. Эти цифры не учитывают жертв 11 сентября, но дают представление о проблеме восприятия. Позднее Курцман добавил: «В этом году один американский мусульманин на миллион погиб из-за ненависти к его вере. Для сравнения: один из 17 миллионов американцев погиб от рук воинствующих мусульман» (*Huffington Post*, December 17, 2015).

ки⁵, когда речь идет о расчете вероятности развития рака при определенных симптомах. Речь идет о лучших американских студентах, но и здесь мы сталкиваемся с искажением в убеждениях, которое невозможно исправить ни блестящим интеллектом, ни высоким уровнем образования.⁶

То же самое и в экономике: первые впечатления, концентрация внимания на том, что кажется очевидным, оказывают нам дурную услугу. Мы останавливаем свое внимание на непосредственном, «прямом» влиянии экономической политики. При этом в большинстве случаев мы не осведомлены о наличии косвенных последствий и вторичных эффектов и не осознаем проблему в полном масштабе. Тем не менее подобные «непрямые» воздействия с легкостью могут превратить направленную на «добро» стратегию во вредоносную.

Мы еще столкнемся на страницах этой книги с множеством примеров подобных явлений. Теперь рассмотрим намеренно провокационный пример⁷. Я выбираю этот пример потому, что он позволяет немедленно увидеть, как когнитивное искажение может привести к неправильному пониманию эффекта государственных политических решений. Предположим, что неправительственная организация (НПО) конфискует слоновую кость у ее торговцев. У НПО есть выбор: либо немедленно уничтожить конфискованное, либо по-тихому перепродать конфискат на рынке. Первая непосредственная реакция подавляющего большинства читателей — считать второй вариант весьма предосудительным. Моя спонтанная реакция будет такой же. Но давайте рассмотрим пример подробнее.

Получая доход от перепродажи слоновой кости, НПО имеет больше возможностей поддерживать свой, благонамеренный, курс на ограничение продаж (способность

5. В этом примере половина студентов полагала, что вероятность заболевания 95%, в то время как истинная вероятность составляла всего 2%. Описание этого эксперимента приведено в главе 5.

6. В Соединенных Штатах в медицинскую школу поступают не сразу после средней школы, а после четырех лет университетских занятий по другим дисциплинам.

7. Michael Kremer and Charles Morcom, "Elephants," *American Economic Review*, 2000, vol. 90, no. 1, p. 212–234.

выявлять продажи и исследовать возможности их ограничения увеличивается). Перепродажа слоновой кости влечет за собой и другие последствия: цены на слоновую кость падают (ненамного, если слоновая кость перепродается в небольших объемах, и значительно, если перепродажи производятся в больших объемах⁸). Торговцы тоже рациональны — ими движет желание получить прибыль от незаконной деятельности и избежать риска столкнуться с силами правопорядка и оказаться в тюрьме. За понижением цен может последовать сокращение прибыли и отсутствие необходимости убивать слонов. Такой ли безнравственной в этой ситуации является перепродажа конфискованной слоновой кости? Возможно. Ведь откровенная продажа слоновой кости, осуществляемая НПО, то есть уважаемой организацией, легитимизирует торговлю в глазах покупателей, которые иначе могли бы счесть себя в некоторой степени виновными в проявлении заинтересованности в слоновой кости.

Однако прежде чем осуждать поступок НПО, стоит все как следует обдумать. Тем более что ничего не мешает государственной структуре прибегать к своим непосредственным функциям: задерживать браконьеров и продавцов слоновой кости или рогов носорогов, а также распространять информацию о недопустимости браконьерства.

Этот вымышленный пример позволяет понять одну из основных проблем Киотского протокола, который в 1997 г. обещал стать одним из ключевых этапов в борьбе с глобальным потеплением. Здесь необходимо дать пояснения. Отсроченные эффекты в случае с окружающей средой на экономическом жаргоне называются «проблемой утечек». Так называют механизм, использование которого в борьбе с выбросами парниковых газов лишь в отдельных регионах земного шара может иметь весьма ограниченный эффект в борьбе с глобальным загрязнением. Предположим, что Франция сократила свое потребление ископаемого топлива (мазут, уголь...). Эти усилия похвальны, тем не менее эксперты сходятся

8. Аргумент состоит в том, что перепродажа влияет на цену в верном направлении (снижает ее); величина этого изменения не так существенна.

во мнении, что всем странам следует приложить значительно больше усилий для ограничения роста температур до разумного уровня (от 1,5 до 2°С). Проблема в том, что, когда мы экономим одну тонну угля или один баррель бензина, цены на уголь или на нефть снижаются и, таким образом, мы, французы, поощряем других потреблять больше угля и нефти.

Если Европа требует от своих фирм, участников международной конкурентной борьбы, платить за выбросы парниковых газов, производители будут тяготеть к перемещению своего бизнеса в страны, уделяющие этим вопросам мало внимания. Это частично или полностью компенсирует сокращение выброса парниковых газов в Европе, но изменения экологии в целом будут незначительны. Любое серьезное решение в отношении проблемы глобального потепления может приниматься лишь на мировом уровне.

В экономической сфере благими намерениями вымощена дорога в ад.

Синдром идентифицируемой жертвы

Наша эмпатия, естественно, направлена на людей, близких нам с географической, этнической и культурной точек зрения. Наша естественная склонность, имеющая эволюционные корни⁹, заключается в большем сострадании к людям из своего окружения, находящимся в тяжелой экономической ситуации, чем к детям в африканских странах, умирающим от голода, даже если мы признаем, что они нуждаются в большем участии с нашей стороны. Мы проявляем эмпатию, если можем отождествить себя с жертвой. Отождествить себя с ней нам помогает возможность ее «правильно» идентифицировать. Психологи выделили тенденцию придавать большее значение тем людям, лица которых нам знакомы, а не другим, неразличимым для нас персона-

9. Исторически наше выживание всегда сильно зависело от стандарта взаимности в рамках небольшой социальной группы. Одним из направлений новейшей эволюционной истории является изучение взаимодействий с людьми, которые не принадлежат к одной и той же социальной группе. См.: Paul Seabright, *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life* (Princeton: Princeton University Press, 2010).

жам¹⁰. Синдром идентифицируемой жертвы, даже будучи инстинктивным, влияет на государственную политику. Согласно изречению (приписываемому Иосифу Сталину), «смерть одного человека — трагедия; смерть миллионов — статистика». Так, ошеломляющий снимок Айлана Курди, сирийского ребенка трех лет, найденного мертвым на турецком пляже, привлек всемирное внимание к ситуации, которую было бы гораздо комфортнее игнорировать. Этот снимок подействовал на сознание европейцев сильнее, чем статистические данные о тысячах мигрантов, которые до этого тонули в Средиземном море. Фото Айлана — это образ иммиграции в Европу. Таким же образом фотография маленькой вьетнамки Ким Фук, которая бежит по дороге голая и обожженная напалмом, стала «символом» событий 1972 г. — войны во Вьетнаме. Одна-единственная узнаваемая жертва влияет на умы сильнее, чем тысячи анонимных жертв. Таким же образом проведение кампании против алкоголизма за рулем оказывает более сильное воздействие, когда показывают пассажира, отброшенного ударом в лобовое стекло, чем когда объявляется ежегодное количество жертв (несмотря на то что статистика масштабов проблемы намного более информативна).

Синдром узнаваемой (идентифицируемой) жертвы играет с нами злую шутку в отношении к политике занятости, используемой в некоторых странах Южной Европы. В этих странах наблюдается двойной подход: к работникам, которые защищены лучше (имеют постоянную работу с бессрочным контрактом), и к работникам со срочными контрактами. Средства массовой информации показывают борьбу работников, имеющих бессрочные контракты, и случаи потери ими работы, как трагедию. Проблема в том, что там, где они живут, у них мало шансов вновь найти работу с бессрочным контрактом. У этих жертв есть «лица». Другие же, а их значитель-

10. Американский психолог Пол Словик показал, как образ одного голодающего ребенка в Мали может вызвать такую щедрость, которую не способна вызвать никакая статистика. Например, данные о миллионах детей, страдающих от недоедания. Эта разница в реакции, очевидно, не имеет смысла, но она показывает, как наше восприятие и эмоции влияют на наше поведение.

но больше — те, кто вкалывает между периодами безработицы, периодами краткосрочных трудовых контрактов, субсидируемых государством, и периодами срочных контрактов, — не имеют лиц. Они учтены только статистикой. И все же, как мы увидим в главе 9, они являются жертвами институтов, в том числе тех, которые призваны защищать работников, имеющих бессрочные контракты, и которые делают так, что предприятия предпочитают краткосрочные формы занятости, частично финансируемые из государственных средств, а не создание долгосрочной занятости. Мы думаем о трагедии увольняемых из штата работников с бессрочными контрактами, но в то же время забываем о тех, кто в принципе исключен из рынка труда, тогда как это две стороны одной медали.

Повесть о двух профессиях

Существует разительный контраст между медициной и экономикой. В отличие от «унылой науки» экономики, медицина считается благородным занятием, направленным на благополучие людей (наиболее уместно здесь английское выражение *caring profession* — профессия, сопряженная с заботой о людях). И все же задача у экономики та же, что и у медицины. Подобно онкологу, экономист ставит диагноз на основе имеющихся у него знаний, часто недостаточных, и предлагает наилучшее из возможных лечений, если полагает, что оно необходимо.

Причину же столь различного восприятия медицины и экономики легко объяснить. В медицине жертвами вторичных эффектов могут быть лишь пациенты, на которых направлено лечение, прописанное врачом (это не касается эпидемиологии, где существуют побочные эффекты, связанные с невосприимчивостью к антибиотикам или с отсутствием вакцины). Таким образом, врач лишь должен оставаться верным клятве Гиппократа и рекомендовать то, что в его представлении будет служить на благо пациента. В экономике же жертвами вторичных эффектов зачастую становятся не те люди, которым прописано соответствующее лечение. Показательным примером может служить рынок труда. Эко-

номист обязан думать и о невидимых жертвах своих рекомендаций, но общество, не учитывающее вторичные эффекты, подчас обвиняет его в безразличии к страданиям видимых жертв.

II. Рынок и другие способы управления редкими ресурсами

В то время как воздух, вода в ручье или пейзаж могут удовлетворять потребительские пристрастия одного человека без причинения неудобств другим, большая часть благ встречается в ограниченном количестве. Будучи употреблены одним человеком, они становятся недоступны для другого. Центральным вопросом в организации общества является управление «редким ресурсом», то есть товарами и услугами, которые мы все хотим потреблять или которыми мы все хотим обладать, — квартирой, которая снимается или покупается, хлебом в булочной, редкоземельными элементами, используемыми в металлургии, красителями или зелеными технологиями. Даже если общество может уменьшить недостаток («степень» редкости) товаров и услуг за счет роста эффективности производства, инноваций или торговли, оно все же должно изо дня в день распределять этот ресурс. Успехи в достижении подобных целей различаются от общества к обществу.

Исторически ограниченность ресурса регулировалась разными способами — очередями (в случае нехватки товаров первой необходимости, таких как продукты питания или бензин), жеребьевкой (предоставление услуг, спрос на которые избыточен, — вид на жительство; билеты на концерт; органы для трансплантации), с помощью административного подхода к распределению благ или установлением цен на эти блага ниже цены равновесия между спросом и предложением; коррупцией и фаворитизмом; насилием и войнами; и, наконец, рынком, также являющимся инструментом регулирования распределения редковстречающихся ресурсов, одним среди прочих. Сегодня рынок имеет приоритетное значение; он распределяет ресурсы между предприятиями (B2B), между предприятиями и частными лицами (B2C или розничная торговля) и между физически-

ми лицами (С2С, или виртуальные торговые площадки (платформы) типа eBay). Но так было не всегда.

Используемые альтернативные рыночные методы уравнивают цены ниже тех, при которых спрос равен предложению. В подобных случаях у покупателей появляется стремление воспользоваться такой «манной небесной» (то, что экономисты называют экономической рентой), возникающей в силу заниженных цен. Предположим, все покупатели готовы заплатить 1000 евро за благо, доступное в ограниченном количестве. При этом покупателей больше, чем самого блага. Рыночная цена уравнивает спрос и предложение. По цене, превышающей 1000 евро, это благо никто покупать не станет, а если цена опустится ниже 1000 евро, спрос будет избыточным. Таким образом, рынок уравнивает цены на уровне 1000 евро.

Теперь предположим, что цена товара зафиксирована государством на уровне 400 евро и дороже продавать запрещено. Таким образом, заинтересованных покупателей больше, чем имеющихся товаров. Чтобы получить доступ к товару, покупатели будут готовы потратить на 600 евро больше, чем установленная цена дефицитного товара. А если им представится возможность использовать для приобретения этого товара другие ресурсы, они это сделают.

Рассмотрим пример распределения ресурсов с помощью очередей. В недавнем прошлом они были повседневной реальностью в СССР. В ряде стран очереди за покупкой билетов на некоторые крупные спортивные мероприятия существуют и сегодня. Потребители приходят заранее, за несколько часов, и стоят в очереди, иногда на холоде¹¹, чтобы получить желаемое. Если еще снизить цены, то очередь соберется еще раньше. Происходит потеря полезности товара. Это означает, что кроме вредных эффектов слишком низкой цены (их мы рассмотрим ниже), так называемые «бенефициары» политики низких цен на самом деле таковы-

11. Часть издержек может быть исключена за счет предоставления укрытия и отапливаемого помещения для ожидания. Но подобный выход — это иллюзия: истец придет еще раньше (накануне, например), так что любая рента, связанная с ценой ниже рыночной, все равно будет рассеиваться.

ми не являются. Рыночное равновесие поддерживается не ценами, а другой «монетой», в данном случае потерей времени, которая приводит к значительному снижению общественного благосостояния. В приведенном выше примере в момент покупки эквивалент 600 евро рассеялся как дым. Собственник ресурса (государственный или частный) потерял 600 евро, а покупатели ничего не выиграли, поскольку дополнительно заплатили за ресурс другой «монетой».

Некоторые методы распределения ресурсов, такие как коррупция, фаворитизм, насилие и войны, глубоко несправедливы. Но они также являются неэффективными с точки зрения общества в целом, если принять во внимание те издержки, которые несут потребители в своем стремлении приобрести желаемые блага, не заплатив за них рыночной цены, то есть получить ренту. Я больше не вижу необходимости обсуждать здесь нецелесообразность подобных методов распределения благ. Очередь, жеребьевка, административный подход к рационализации благ или введение фиксированных цен представляются более справедливыми решениями (если в таких решениях отсутствуют фаворитизм и коррупция). Но при этом могут возникнуть три проблемы. Первую мы рассмотрели в примере выше — слишком низкая цена приводит к чрезмерному расходованию ресурсов при рентоориентированном поведении (очередь как пример).

Вторая проблема — это то, что количество блага становится (искусственно) фиксированным — редким, хотя, вообще говоря, оно таковым не является. Так, если цена товара была бы равна 1000 евро, то продавцы предоставили бы рынку больше товара, чем при цене 400 евро. Заниженные цены в конце концов приводят к возникновению дефицита. Это хорошо видно на примере замораживания арендной платы. Фонд квартир, находящихся в хорошем состоянии, понемногу сокращается, возникает дефицит, и в конечном счете потенциальные бенефициары (квартиросъемщики) страдают от такого положения вещей.

И наконец, некоторые механизмы могут приводить к плохому распределению данного объема ресурсов. То есть ресурсы достаются не тем, кто более всего в них нуждается. Например, при административном распре-

делении определенные блага могут попасть в руки тех, у кого они уже есть или кто предпочел бы что-то другое. Если предположить, что жилье распределяется случайным образом, то квартира, предназначенная для вас, могла бы не устроить вас с точки зрения ее расположения, площади или других характеристик. Но при наличии вторичного рынка жилья вы могли бы ее легко обменять. Однако это было бы возвратом к рынку.

Особенно красноречивым примером мог бы стать радиочастотный спектр. Спектр радиочастот — ресурс, принадлежащий всему обществу. Но в отличие от воздуха он существует в ограниченном количестве. Потребление этого ресурса одним экономическим агентом не позволяет другому агенту иметь его в своем распоряжении. Телекоммуникационные технологии и средства массовой информации могут обладать большой ценностью. В США закон 1934 г. о регулировании в телекоммуникационной сфере (Федеральной комиссией по связи, ФКС) требовал распределять частоты «в интересах общества». Ранее ФКС часто привлекала кандидатов на получение лицензий к общественным опросам, по результатам которых лицензии предоставлялись в соответствии с квалификацией конкурирующих претендентов. Однако такие опросы требовали много времени и значительных затрат ресурсов. Более того, не было очевидно, будет ли победитель конкурса действительно наилучшим. Высокая квалификация не всегда является синонимом хорошо сформулированного стратегического плана или грамотного управления. Одновременно с этим Федеральная комиссия по связи использовала для распределения лицензий и лотерею.

В обоих случаях американская администрация любезно предоставляла негосударственным структурам общественный ресурс (так же, как во многих странах выдаются лицензии на услуги такси, являющиеся благами, обладающими большой ценностью). Более того, не было никакой гарантии, что физическое лицо или предприятие, получающее привилегию, способно наилучшим образом воспользоваться ею (как в случае лотереи), хотя часть лицензий все же выдавалась в соответствии с компетенцией. По этой причине для восстановления эффективности власти разрешили продажу лицензий на вторичном рынке. Когда появляется возможность перепро-

даже лицензий, то начинают проявляться достоинства рыночного способа (пере)распределения ресурсов. Однако проблема остается: рента, являющаяся следствием дефицита, попадает в первую очередь в карманы частных лиц, а не обществу, которому это благо принадлежит.

В последние двадцать лет США, как и большинство других стран, устраивают аукционы по распределению лицензий. Опыт показывает, что тендеры являются эффективным средством, позволяющим выделять лицензии тем субъектам, которые ценят их в большей степени¹² и полностью возмещают ценность обществу — владельцу редкого ресурса. Так в США с 1994 г. аукционы радиочастот принесли американскому Казначейству около 60 млрд долларов. Это деньги, которые в противном случае без какого-либо основания попали бы в карман частных лиц. Участие экономистов в разработке концепции аукционов и в их проведении внесло значительный вклад в финансовый успех государства¹³.

Что мы хотим сделать и что можем сделать

Вы можете спросить: какая же связь между этой дискуссией о механизмах распределения редких благ и обсуждаемыми выше когнитивными искажениями?

12. У этого общего правила есть несколько исключений — например, необходимость разработки аукционов таким образом, чтобы между пользователями лицензий, скажем операторами беспроводных сетей, сохранялась конкуренция. К примеру, государство должно гарантировать, что аукцион не создаст монополии или закрытой олигополии. Также у участников не должно быть стимулов к ограничению предложения, которое приводит к повышению цен — см., например, недавнюю обеспокоенность возможным ограничением предложения в так называемых реверсивных аукционах в США. Опасения относительно значительных покупок лицензий частными инвестиционными компаниями перед запланированным американским правительством выкупом лицензий на телевизионное вещание для их переупаковки и перепродажи беспроводным операторам в ходе форвардных аукционов (ожидаемая выручка составляет 45 млрд долларов), см.: Ulrich Doraszelski, Katja Seim, Michael Sinkinson, and Peichun Wang, "Ownership Concentration and Strategic Supply Reduction" (March 2016). *CEPR Discussion Paper* No. DP1173.

13. Этому предмету посвящено много работ. См., например, две книги, написанные ведущими экономистами, которые сыграли важную роль в разработке этих аукционов: Paul Klemperer, *Auctions: Theory and Practice* (Princeton: Princeton University Press, 2004); Paul Milgrom, *Putting Auction Theory to Work* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

Когда государство решает продать дефицитный ресурс за 400 евро, а не за его рыночную цену в 1000 евро, оно выражает похвальное намерение сделать это благо более доступным. Однако при этом государство не учитывает побочные эффекты. В ближайшей перспективе очередь или какой-либо иной метод распределения ресурсов приводит к конкуренции участников за доступ к благу и в долгосрочной перспективе низкая цена влечет за собой возникновение дефицита.

Когда государство пытается бесплатно распределять радиочастоты среди тех, кого оно считает наиболее пригодным для эксплуатации такого ресурса, оно зачастую путает то, что *хотелось бы* сделать, с тем, что *можно* сделать, и не принимает во внимание отсутствие необходимой для этого информации. В основе распределения ресурсов лежит информация. Ее открывает нам рыночный механизм. Неизвестно, у каких предприятий лучшие идеи или самые низкие издержки использования радиочастот, но именно по итогам аукционов ресурс окажется у тех, кто готов заплатить максимальную цену¹⁴.

Вообще говоря, государство редко обладает информацией, необходимой для «самостоятельного» принятия решения о распределении. Это вовсе не означает, что тут не существует пространства для маневра, но государству следует смириться с тем, что это пространство ограничено. В этой книге мы увидим, как гордыня — в нашем случае очень сильная убежденность в своей способности сделать правильный выбор в экономической политике — вкупе с желанием удерживать контроль при оказании некоторых услуг и сохранить власть может вынуждать государство проводить политику, наносящую вред в области охраны окружающей среды и создания рабочих мест. Электорат может опасаться мира, где царит безличный рынок, и тогда он начинает искать тех, кто способен его от рынка защитить. При этом следует понимать, что представители власти тоже не супермены. Требуя от правящей элиты реали-

14. Если компании, конечно, не сталкиваются с финансовыми ограничениями. Ситуация была проанализирована исследователями для изучения того, как в этом случае должны быть изменены ставки.

зывать то, что полезно и возможно, электорат должен перестать рассматривать власть предержавших, как некомпетентных и «продажных», если последние не находят чудодейственного снадобья от всех болезней. В реальности электорат не всегда снисходителен к тем, кто выказывает смирение. Так, премьер-министр Лионель Жоспен испытал это на себе. Броская формула «государство не всесильно», сказанная им 14 сентября 1999 г. в отношении увольнений в компании Michelin, преследовала его вплоть до проигранной избирательной кампании 2002 г.

Рост популизма в мире

Во всех странах набирают обороты популистские партии как правого, так и левого толка. Понятие «популизм» трудно определить однозначно, поскольку он принимает различные формы, но общей его чертой является стремление к эксплуатации невежества и предубеждений избирателей. Распространение неприязни к иммигрантам, недоверие к свободной торговле, ксенофобия — все это вырастает из человеческих страхов. В каждой стране есть свои конкретные причины для популизма, но беспокойство по поводу развития технологий, ведущего к безработице, финансовые кризисы, замедление экономического роста, возрастающий государственный долг и увеличение неравенства можно считать универсальными факторами. На чисто экономическом уровне влияние, оказываемое популистскими программами на базовые экономические механизмы и даже на простые контрольные цифры общественных доходов и расходов, является потрясающим.

Экономистам — и ученым в целом — следует озаботиться тем, насколько они влиятельны и в какой степени могут воздействовать на принимаемые обществом решения. Как пример можно вспомнить референдум в Великобритании по поводу выхода из Европейского союза 23 июня 2016 г. Мы не можем оценить влияние на электорат почти единодушно высказанного британскими и мировыми экономистами, а также авторитетными организациями (включая Институт фискальных исследований, МВФ, ОЭСР, Банк Англии) мнения, что,

выйдя из ЕС, Великобритания ничего не выиграет экономически, но может существенно проиграть¹⁵. Однако можно быть уверенными, что результаты референдума оказались предопределенными в первую очередь другими соображениями, в том числе проблемами иммиграции, появление которых было легко спровоцировать с позиций популизма. Электорат не поверил в то, что казалось (или хотело казаться) эзотерическими рассуждениями экспертов от экономики, про которых было известно, что они и между собой-то договориться не могут. То же можно сказать о высокой степени консенсуса среди экономистов относительно экономической политики, которую предлагал Дональд Трамп во время предвыборной кампании.¹⁶

III. Как сделать экономику понятнее

Экономика не отличается от другой культуры — музыки, литературы и спорта. Чем лучше мы в них разбираемся, тем выше ценим. Как же сделать экономическую культуру доступнее?

15. Согласно результатам переговоров, Великобритания вносит незначительный вклад в европейский бюджет. Точно так же аргумент о том, что Брюссельские правила являются очень строгими, вызывает улыбку хотя бы потому, что большинство из этих правил желательны и необходимы для международной торговли. С другой стороны, выход из Европейского союза может привести к стагнации инвестиций из-за неопределенности относительно будущего страны, сокращения прямых иностранных инвестиций и сокращения доступа к европейскому рынку. При этом на торговлю с Европой приходится 45% экспорта Великобритании и 53% ее импорта. Торговым соглашением по умолчанию является и режим ВТО. Хотя ВТО существенно снизила тарифные барьеры, основные препятствия для торговли сегодня имеют нетарифный характер: стандарты, правила, паспорта происхождения, банковские паспорта (которых, например, в Швейцарии нет) и т. д. Эти барьеры, вероятно, будут важны после брекзита, поскольку у Европы нет особых стимулов для переговоров по новому торговому соглашению, во избежание обнадеживающего прецедента для других европейских стран, желающих выйти из ЕС. Эконометрические оценки «стоимости» брекзита для Великобритании чрезвычайно разнятся, но все они идут в одном направлении.

16. См., например: <http://online.wsj.com/public/resources/documents/Economist-Letter1012016.pdf>.

Экономисты как проводники знаний

Прежде всего, сами экономисты могут играть важную роль в передаче своих знаний.

Ученые, как и все в этом мире, реагируют на стимулы, с которыми они сталкиваются. В научных сферах оценка академической карьеры связана с трудами ученого и подготовленными им учениками, но никак не с точки зрения действий, предпринятых им для завоевания внимания публики. Мы должны признать, что не покидать университетский кокон очень удобно. В главе 3 мы продемонстрируем, что переход от академических дебатов к общению с большой аудиторией далеко не прост.

Наиболее плодотворные в творческом плане ученые часто избегают публичных обсуждений. Они стремятся к генерации знаний и к их передаче студентам. Не проявляя исключительной активности, трудно совместить эту задачу с деятельностью по распространению идей среди широких масс. Адама Смита не просили составлять прогнозы, давать оценку отчетам, выступать по телевидению, вести блоги и писать учебники для широкой публики. Все эти новые общественные запросы оправданны, но именно они являются причиной возникновения пропасти между генераторами знаний и их распространителями.

Впрочем, в осуществлении своей миссии в строгом смысле этого слова, *stricto sensu*, сами экономисты далеко не безупречны. Им следовало бы прилагать больше усилий для организации прагматического и доступного на интуитивном уровне образования, основанного на современных знаниях о рынках, фирмах и государстве, и при этом упрощенных в учебных целях. Обучение устаревшим экономическим концепциям и разбор дебатов между экономистами-патриархами, излишне упрощенные с научной точки зрения высказывания, как и перенасыщенные математическими выкладками рассуждения не отвечают потребностям учащихся средней и высшей школы. Подавляющее большинство учащихся не станет профессиональными экономистами, а уж тем более *a fortiori*, учеными-экономистами. Им не-

обходим практикоориентированный, прагматический, ознакомительный курс экономики, который был бы одновременно интуитивно понятен и строг в научном смысле.

Реформа системы высшего образования

Подавляющее большинство французов, получающих высшее образование, выбирают специальность сразу же после окончания старших классов школы, что совершенно абсурдно. Как можно в 18 лет, когда еще не было или почти не было соприкосновения с реальной жизнью, решить, кем стать — экономистом, социологом, юристом или врачом? Не говоря уже о том, что призвание может прийти с опозданием. Преждевременная специализация учащихся также подразумевает, что лишь немногие из них посещают занятия по экономике. На мой взгляд, все студенты, независимо от избранного ими направления, должны посещать лекции по экономике, даже если она не станет их специальностью в будущем. Заметим, что, в отличие от своих братьев по университету, студенты высших школ (*grandes écoles*) имеют возможность сделать свой окончательный выбор несколько позже. Но их меньшинство, и вовлечение их в новые сферы экономики часто происходит с некоторым опозданием.

Реформируем сферу принятия государственных решений

Было время, когда использование экономических умозаключений во французском государственном и околосударственном секторе вызывало восхищение за границей. Плеяда французских «инженеров-экономистов», среди которых Жюль Дюпюи, Марсель Буате, Пьер Массе (двое последних революционизировали концепцию управления и ценообразования в государственной компании EDF), долгое время способствовала использованию экономического инструментария французской администрацией. Но речь шла скорее об индивидуальном нестандартном вкладе, чем об институциональном выборе. И эта работа, начатая несколько

десятилетий тому назад, была преимущественно ориентирована на государственную политику. Однако многочисленные цели и задачи современной экономики относятся к таким вопросам функционирования предприятий и рынков, как международная конкуренция, конкурентное право, регулирование рынков, рынок труда, управление портфелем ценных бумаг, реформа пенсионной системы, регулирование естественных монополий, управление государственными и частными компаниями, государственно-частное партнерство, социальная ответственность предприятия, устойчивое развитие, стимулирование инноваций, права интеллектуальной собственности или контроля платежеспособности финансовых посредников. И это лишь небольшой список.

Для Франции характерна многолетняя традиция государственного вмешательства в экономику, и страна зачастую была несколько замкнута на себя. Когда-то президент крупной компании, который сталкивался с проблемой из области конкурентного права, не нуждался в глубоком понимании промышленной политики. Значительно важнее было его умение пустить в ход свои связи с министром, дозвониться до него и урегулировать дело. Точно так же предприятие, пользующееся преимуществами комфортной ситуации охраняемой монополии, не задавалось вопросом развития своей стратегии.

Даже в государственном аппарате Франции накопилось некоторое отставание от других стран в разработке, распространении и использовании научных знаний. Безусловно, в Министерстве экономики и финансов существует экономическая традиция, которую олицетворяет Национальный институт статистики и экономических исследований Франции и Управление прогнозирования, переданное в дирекцию Казначейства. Традиционно экономисты всегда работали в Министерстве устойчивого развития и в Бюджетном управлении. Но на практике как внутри этих министерств, так и в других министерствах эта культура слабо распространена. Когда другие страны ввели должности главных экономистов, их заняли ведущие ученые, взявшие отпуск в своих университетах и имеющие прямой

доступ к независимым властям и людям, принимающим решения на самом высоком уровне в министерствах. Власти этих стран не задумываясь привлекали университетских ученых-экономистов к работе в Министерстве экономики и финансов и в Центральном банке. Франция же всегда проявляет сдержанность в этом смысле.

Взять управление в свои руки

Наше понимание экономики, науки или геополитики оказывает влияние на решения, принимаемые правительством. Известно, что «при демократическом режиме мы имеем тех правителей, которых заслуживаем». Говоря словами философа Андре Конт-Спонвиля, правильнее поддерживать политиков, чем непрестанно подвергать их критике¹⁷. Но в чем я уверен точно, так это в том, что мы имеем ту экономическую политику, которую заслуживаем, и что в отсутствие экономической культуры в широких массах правильный выбор может потребовать большого политического мужества.

Политики колеблются в принятии непопулярных решений, так как опасаются, что это скажется на результатах последующих выборов. В итоге правильное понимание экономических механизмов является общественным благом. Хотелось бы, чтобы нашелся инвестор интеллектуального капитала, который подтолкнул бы политиков к более рациональному коллективному выбору, но проделать эту работу лично я не готов. В отсутствие интеллектуального любопытства мы занимаем позицию «безбилетника» и не инвестируем достаточно ресурсов в понимание экономических механизмов¹⁸.

Один из тех редких экономистов высокого уровня, которые преуспели в том, чтобы сделать доступными сложные экономические концепции, лауреат Нобелевской премии Пол Кругман резюмировал свой исследовательский опыт так:

17. Из интервью радиотелевизионному каналу RTL, 29 марта 2014 г.

18. Как подчеркивает Пол Кругман, «интеллектуальная лень даже среди тех, кто считается мудрым и глубоким, всегда будет мощной силой»: Paul Krugman, *Pop Internationalism* (Cambridge: MIT Press, 1996), p. ix.

Существует три способа говорить об экономике — с позиций науки, с позиций журналиста и с точки зрения авиапассажира. Научный подход формален, основан на теории и математике. Он является уделом университетских ученых. Подобно любой научной дисциплине, экономическая наука должна считаться с присутствием в ее рядах шарлатанов, которые сложным жаргоном маскируют банальность своих идей. В экономической науке есть и настоящие ученые, которые используют специализированную лексику с целью более точного выражения своего мнения. К несчастью, даже лучшие издания научной литературы остаются непонятными для тех, кто не занимался глубоким изучением экономики. (Журналист *Village Voice* имел несчастье натолкнуться на некоторые из моих научных заметок, которые он охарактеризовал так: «Язык настолько темный, что даже средневековая схоластика кажется понятной и приятной».) Журналистская экономика присутствует в экономических разделах журналов и в новостных телевизионных передачах. Она сфокусирована на последних новостях и свежих статистических данных: «Согласно недавно опубликованным данным, инвестиции домохозяйств в недвижимость выросли, что свидетельствует о явном оживлении экономики. Эта новость вызвала падение рынка облигаций...» Этот жанр представления экономики имеет репутацию особенно скучного, и эта репутация в значительной степени оправданна. Безусловно, есть вероятность преуспеть в подобных упражнениях, и некоторые журналисты увлекаются краткосрочными экономическими прогнозами. Но вызывает сожаление то обстоятельство, что большая часть людей уверена, что экономическая наука сводится к этим журналистским пассажам. И наконец, авиационный вариант. Это область экономических бестселлеров, которые продаются в газетных киосках в аэропортах и предназначены для пассажиров, совершающих деловые поездки и пребывающих в ожидании отправки задержавшегося рейса. Большая часть этих трудов пророчит катастрофу: мировой экономический кризис в ближайшем будущем, опустошение экономики японскими транснациональными корпорациями, ослабление национальной валюты. Конечно, есть, хоть и немногочисленный, ряд безусловно оптимистичных трудов, согласно которым технологический прогресс или экономика предложения породят новую эру беспрецедентного экономического роста. Оптимистичен или пессимистичен — этот литературный жанр всегда развлекателен, редко аргументирован и никогда не бывает серьезным¹⁹.

19. Paul Krugman, *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s* (Cambridge: MIT Press, 1997), p. ix.

Мы все несем ответственность за ограниченность нашего понимания экономических феноменов, вызванную желанием верить в то, во что мы хотим верить, за нашу относительную интеллектуальную лень и наши когнитивные искажения. В силу того, что мы способны понять экономику, уровень умственного развития и образования, как я уже писал выше, не может служить объяснением ошибок в умозаключениях.

Давайте взглянем правде в глаза. Легче посмотреть фильм или прочитать хороший триллер, чем взяться за работу по прочтению книги по экономике (это не критика, я и сам часто так поступаю в отношении других областей науки). Но даже когда мы решимся проделать такую работу, мы ждем, что в книге нам предложат обоснование простых тезисов, как в примере Пола Кругмана с купленной в аэропорту «экономической» книгой. В любой научной сфере выход за границы «очевидного» требует усилий, меньшей определенности и большей настойчивости в поисках понимания.

Завтра

Наша страна обладает большим человеческим капиталом и множеством талантливых экономистов. Студенты высших школ (например, Политехническая школа (X) и Высшая нормальная школа (ENS)) получают привилегированное образование. Некоторые университеты предлагают высококачественные программы образования по экономике. Символичным, анекдотичным и показательным был отбор Международным валютным фондом в 2014 г. наиболее влиятельных экономистов в возрасте до 45 лет. Примечательно, что 7 человек из них оказались французами, даже если они и получили докторскую степень в англосаксонских странах (4 докторанта MIT). Этот факт тем более отраден, что к списку МВФ можно добавить целый ряд имен других молодых талантливых французов, которые по разным причинам не фигурируют в списке (темы их исследований посвящены макроэкономике и прикладной экономике, которые, что вполне естественно, были центральными для МВФ при составлении списка). Тем не менее я не думаю, что существует оригинальная школа французских

экономистов, как многие утверждают. Это всего-навсего очень хорошо подготовленные в методах количественного анализа студенты, которые занимаются современной экономикой в крупных университетах, зачастую американских.

Качество образования французских экономистов провело временем. Новшеством, по сравнению с предыдущими поколениями, является мобильность. Среди отмеченных МВФ семи французских экономистов пятеро живут в США, одна из них (Элен Рей) в Великобритании и лишь Тома Пикетти — во Франции. Здесь есть повод для беспокойства, поскольку помимо признания качества французского образования речь идет о настоящей утрате нашей страной человеческого капитала. Многие из числа наших наиболее мобильных исследователей, на подготовку которых были затрачены немалые ресурсы Французской Республики, покидают ее. Мы живем в глобализованном мире, и несправедливо бросать в них камень. Они — граждане мира. Наша задача — предложить им условия для исследований, аналогичные созданным в крупных странах с высоким научным потенциалом. Наша способность существовать в экономике XXI в. будет зависеть от привлекательности собственных исследовательских центров и в экономике, и в других научных областях.

Тем не менее есть основания полагать, что наша экономическая культура будет улучшаться, поскольку отмечается повышенный интерес к этой отрасли знаний. Сегодня фирма должна защищать правильность поглощения, которое она планирует, и свои прошлые действия на паркете экономического, а не политическом. Что касается французских функционеров высокого уровня, то им следует участвовать в дебатах со своими коллегами в рамках Еврокомиссии, МВФ и Мирового банка, ВОЗ или ВТО, Европейского ЦБ и в других многочисленных международных инстанциях. И эти дебаты по большей части носят экономический характер. В отсутствие сильной экономической культуры Франции будет все сложнее быть услышанной. Здесь следует отметить, что есть и хорошая новость: среди молодых людей наблюдается рост интереса к прагматическому пониманию экономики.

ГЛАВА 2

Моральные ограничения рынка

В царстве целей все имеет или цену, или достоинство.

То, что имеет цену, может быть заменено чем-то другим, как эквивалентом; тогда как то, что выше всякой цены и тем самым не допускает никакого эквивалента, обладает достоинством.

*Иммануил Кант*¹

Если платить ребенку по доллару за чтение книги, как пытаются это делать в некоторых школах, то у него сформируется ожидание, что чтение позволяет лишь заработать деньги. Существует риск навсегда лишить ребенка понимания ценности чтения. Рынок не так уж невинен.

*Майкл Сэндел*²

УБЕЖДЕНИЯ граждан в «достоинствах свободного предпринимательства и рыночной экономики» в разных странах мира различны³. В 2005 г. 61% обитателей нашей планеты полагали, что рыночная экономика является лучшей экономической системой, на которой основано наше будущее. Но если так думают 65% немцев, 71% американцев и 74% китайцев, то доверие к рынку испытывают лишь 43% русских, 42% аргентинцев и 36% французов. Убеждения, в свою очередь, влияют на экономический выбор соответствующих стран.

Если рынок достаточно конкурентен, он увеличивает покупательную способность домохозяйств, понижая

1. Иммануил Кант, «Основоположения метафизики нравов», в: Иммануил Кант, *Сочинения*. Т. 4. (Москва: Чоро, 1994), с. 212. На основе этой цитаты иногда формулируются вопросы на экзамене по философии в бакалавриате.

2. Michael Sandel, "This much I know," *Guardian*, April 27, 2013.

3. World Value Survey.

цены и создавая стимулы к сокращению издержек производства. Он стимулирует инновации и создает благоприятную среду в международной торговле. Менее видимым образом рынок защищает граждан от произвола властей, от лоббирования и фаворитизма, столь распространенных в более централизованных системах распределения ресурсов (так было у истоков Великой французской революции, когда в 1789 г. были отменены привилегии, а в 1791 г. упразднены профессиональные ассоциации (цехи) или когда в конце XX в. наблюдался крах плановых экономик). В силу всех этих причин рынок играет главную роль в экономической жизни⁴.

Но, как я намерен показать в данной книге, осознание выгоды свободного рынка часто происходит через отказ от рыночных принципов. Фактически экономисты посвятили большую часть своих исследований выявлению сбоев рынка и исправлению, корректировке их в рамках государственной политики: законодательство о конкуренции, регулирование отраслевыми и пруденциальными органами банковского надзора, налогообложение внешних, влияющих на экологию факторов или «перегрузок», денежно-кредитная политика и финансовая стабилизация, механизмы предоставления таких благ, как образование и здравоохранение, перераспределение доходов и т. д. По указанным выше причинам значительная часть экономистов ратует за рынок с некоторыми ограничениями, который они рассматривают просто как инструмент и никогда — как самоцель.

Специалисты по другим общественным наукам (философии, психологии, социологии, юриспруденции, политологии и т. д.), значительная часть гражданского общества и большинство религий придерживаются другого взгляда на рынок. Признавая достоинства рынка, они часто обвиняют экономистов в недостаточном внимании к установлению четких границ между коммерче-

4. Многие важные аргументы в пользу рыночной экономики, предлагаемые многими нашими известными учеными, можно найти в книгах: Bernard Salanié, *L'Economie sans tabou* (Paris: Le Pommier, 2004) и Augustin Landier et David Thesmar, *Le Grand Méchant Marché* (Paris: Flammarion, 2007).

ским и некоммерческим и к этическим вопросам в экономике.

Международный успех книги «Что нельзя купить за деньги» Майкла Сэндела, профессора философии из Гарварда⁵, свидетельствует о популярности такого подхода к рынку. Коснемся лишь некоторых примеров из его книги. Майкл Сэндел утверждает, что на ряд товаров и услуг обычная практика рынка не должна распространяться. Это в первую очередь такие области, как усыновление детей, суррогатное материнство, сексуальные отношения, наркотики, военная служба, избирательное право, загрязнение окружающей среды или трансплантация органов. Не должны покупаться дружба, прием в крупные университеты или Нобелевская премия. Система патентов⁶ (и лицензирования) не должна распространяться на гены и, в более общем смысле, на живую материю как таковую. В целом в обществе царит чувство тревоги по отношению к рынку. Эта тревожность хорошо передана в известной сентенции «мир не является товаром».

Недоверие к рынку, различие между коммерческими и нравственными аспектами, роль эмоциональных мотивов и раздражения в процессе осуществления социального выбора и рынок как угроза социальным связям и равенству являются предметом рассмотрения настоящей главы. Основная же задача данной главы состоит в том, чтобы перейти к научному анализу основ нашей нравственности, не давая ответов, которых у меня самого зачастую нет, на очень сложные возникающие здесь вопросы. Научное осмысление этой темы может поколебать некоторые наши представления, в том числе мои собственные. Эта интеллектуальная работа представляется мне необходимой для выработ-

5. Майкл Сэндел, *Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка* (Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013).

6. Достаточно близкая к этой теме работа принадлежит философу Майклу Уолцеру, почетному профессору Принстонского университета: Michael Walzer, *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality* (New York: Basic Books, 1983). Совершенно иной подход к этим вопросам см. в книге другого философа, профессора Стэнфордского университета Дебры Сатц: Debra Satz, *Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets* (Oxford: Oxford University Press, 2010).

ки концепции государственной политики, даже если *in fine* предположения, из которых мы исходили, получат подтверждение.

В первую очередь это связано с тем, что представления о нравственности со временем меняются, и в экономической сфере тоже. В прежние времена безнравственными считались страхование жизни или проценты по кредитам. Сегодня же решения, направленные на борьбу с безработицей или глобальным потеплением, пропагандируемые многими экономистами, — то есть решения, требующие роста ответственности акторов за совершаемые ими действия, — иногда также расцениваются как безнравственные, даже с учетом эволюционировавшего за прошедшие тридцать лет общественного мнения.

Кроме того, представления о морали могут носить очень личный характер. Когда в основе моральных ценностей одних лежит чувство негодования или возмущения, представления о них могут силой навязываться другим, что приводит к ограничению их свободы. Так, в течение длительного времени в большинстве обществ сексуальные контакты между представителями одного и того же пола или различных рас осуждались большинством граждан как безнравственные. Ответом на такие сентенции вовсе необязательно является другая сентенция — «моя мораль против вашей», — которая подталкивает к конфронтации, но оставляет вопрос неразрешимым. Можно, наоборот, начать рассуждать с простого вопроса «Кто жертва?», и нам, возможно, удастся найти верный ответ. Что лежит в основе наших убеждений? Что, помимо негодования или возмущения, может оправдать ваше посягательство на свободу других? Прислушайтесь к тому, о чем я говорю. Само негодование зачастую служит полезным сигналом о дисфункции того или иного общества или о недопустимости определенного поведения. Но, по моему мнению, надо идти дальше. Необходимо понять основные мотивы негодования.

В начале этой главы показано, почему регулирование или ограничение рынка может стать решением проблемы информационной асимметрии (монетизация разрушает ценность блага, изменяя представления о нем), проблемы экстерналии (существование вмененных из-

держек для третьей стороны) или проблемы интерналий, которые провоцируют поведение индивида, идущее вразрез с его собственными интересами. Во всех этих трех случаях регулирование или ограничение рынка является всего лишь реакцией на его провалы. В этом случае призывы к этике не способствуют анализу или выработке заключения и, прежде всего, не объясняют, на каких рынках должно применяться соответствующее регулирование или этот запрет, а также каковы способы реализации этого решения с точки зрения этики, а не с точки зрения рынка.

Перейдем к другим вопросам, которые обычно вызывают опасения этического характера: донорские органы, суррогатное материнство, проституция... Я никоим образом не призываю подвергнуть сомнению существующие запреты, но предлагаю обдумать основания для их введения. Прежде всего такой анализ позволит лучше понять целеполагание нашей политики в этой области, а также будет способствовать достижению таких целей. Далее я расскажу, как экономистам удалось поддержать донорство органов и в результате спасти человеческие жизни, избежав при этом серьезной критики этического характера.

Две последние части этой главы касаются таких проблем рынка, как ослабление социальных связей и неравенство. Отдельно рассмотрим вклад экономики в решение этих вопросов. Здесь особенно важно отметить, что государственная политика должна руководствоваться прежде всего необходимостью реализации таких решений, а не идти по пути эффективных заявлений и общепринятых концепций, которые вступают в противоречие с поставленными задачами или приводят к растрате государственных средств.

I. Моральные ограничения рынка или его провал?

Чтобы сосредоточиться на реальных проблемах, давайте сразу же отбросим некоторые примеры Майкла Сэндела, которые просто отражают недостаток знаний о работах экономистов в такой области, как экономика информа-

ции и экономика экстерналий⁷, или в междисциплинарных работах, проводимых в течение 10–20 лет в Европе и Соединенных Штатах, теоретических и экспериментальных (полевые исследования, лабораторные исследования или в нейроэкономике), охватывающих такие разнообразные темы, как мораль и этика, социальные (общественные) нормы, идентичность, доверие или явления замещения, вызванные стимулами. Выбранные примеры позволят проиллюстрировать разницу между такими понятиями, как провалы рынка и моральные ограничения рынка.

Информация

Идея о том, что можно купить дружбу, прием в университет или научную премию, противоречит основам теории информационной асимметрии. Если бы их можно было купить, эти «блага» были бы бесполезны! Ибо тогда было бы невозможно понять, является ли дружба искренней, научная награда — заслуженной и равносильно ли зачисление в университет признанию способностей. В этих условиях университетский диплом стал бы свидетельством богатства, а не профессиональной пригодности и не смог бы ни в чем убедить работодателя. С этой точки зрения особенно шокирующим является тот факт, что некоторые американские университеты, в том числе Лиги плюща, принимают студентов, провалившихся по результатам экзаменов, если их родители сделали крупные пожертвования университету⁸. Разумеется, большая часть пожертвований мотивирована другими соображениями. Такие случаи немногочисленны и не позволяют сомневаться в среднем качестве подготовки принятых в университеты студентов. Но такие факты существуют. Некоторые очень состоятельные

7. Говорят, что экономический агент или группа экономических агентов производят экстерналию или внешний эффект, когда их деятельность приводит к росту полезности (обеспечивает бесплатную выгоду) для другого агента или, наоборот, приводит к снижению полезности (наносит вред без возмещения ущерба) для другого агента.

8. См. об этом: Daniel Golden, *The Price of Admission: How America's Ruling Class Buys Its Way into Elite Colleges — and Who Gets Left Outside the Gates* (New York: Three Rivers Press, 2006).

родители готовы потратить много денег на «покупку» поступления своих детей в университет, где они оказываются среди блестящих студентов и потом становятся обладателями престижного диплома.

Экстерналии и интерналии

С другой стороны, на рынке усыновления детей, где «продавцы» (биологические родители, агентства по усыновлению) и «покупатели» (приемные родители) обменивают детей на деньги, интересы третьей стороны в такой сделке не учитываются. Интересы самих детей могут быть ущемлены, и они будут вынуждены нести тяжесть последствий в виде значительных экстерналий — внешних эффектов. Другим примером рыночной экстерналии являются гражданские войны, обеспечение которых идет за счет средств, полученных от продажи алмазов. Очевидно, что попустительство незаконной торговли алмазами с участием вооруженных группировок оказывает негативное влияние на страдающее от войны гражданское население. Что касается загрязнения окружающей среды, то опыт показывает, что рекомендация экономистов — установление цен на загрязняющие вещества посредством налога на выбросы или торгуемые квоты на выбросы — привела к значительному сокращению издержек экологической политики и улучшению состояния окружающей среды. Некоторые до сих пор считают безнравственной мысль о том, что фирма может получить право на загрязнение, заплатив за него. Но основной аргумент в поддержку этой идеи остается очень слабым. Сегодня предприятия, выбрасывающие в атмосферу углеродные соединения, платят лишь ничтожную по сравнению с ущербом сумму. Разве это менее безнравственно? In fine загрязнение следует снижать. К сожалению, полностью исключить его невозможно, поэтому необходимо сделать так, чтобы предприятия, имеющие возможность сокращать вредные выбросы с низкими издержками, это действительно делали. Установление платы за выбросы углеводородных соединений направлено именно на это.

Если останавливаться на проблеме наркотиков, то, помимо вопросов насилия и общественного здравоохранения, связанных с последствиями применения тя-

жельх наркотиков, она поднимает тему слабой само-дисциплины и аддикции, первыми жертвами которых становятся склонные к пагубным пристрастиям люди. Таким образом, проблема наркотиков не есть проблема морали, здесь речь идет прежде всего о защите граждан (экстернальные эффекты) и, что особенно важно, о защите граждан и от них самих (интернальные эффекты).

Пример допинга в спорте показывает, что экстерналии и интерналии могут быть связаны между собой. Допинг-контроль оправдан как с точки зрения интерналий (здоровье отдельного спортсмена в долгосрочной перспективе приносится в жертву стремлению к признанию, славе или деньгам), так и с позиций экстерналий (спортсмен, принимающий допинг, подрывает имидж спорта, что негативно сказывается на его коллегах).

Еще один пример. В стране, где право голоса продавалось бы «на рынке», вряд ли можно было бы осуществлять политику, под которой подписываются за завесой неведения,⁹ то есть прежде, чем узнать свое место в обществе. Наиболее зажиточные домохозяйства могли бы купить право голоса и способствовать, таким образом, принятию выгодных для них законов. Ограничение индивидуальных вкладов в избирательные кампании и частичное их финансирование из государственных фондов также мотивировано подобными соображениями. Тем более что а fortiori прямая покупка голосов нанесла бы больший ущерб, чем финансирование предвыборной кампании, которое не является прямой покупкой голосов и обеспечивает прозрачность действий кандидата.

Таким образом, круг вопросов, связанных с провалом рынка, достаточно широк, и экономисты всегда придавали этим вопросам первоочередное значение.

Контрпродуктивные эффекты стимулирования

Экономисты настаивают на необходимости соотнесения личных и общественных интересов. Речь идет о поддержании баланса между интересами индивида и общества,

9. Подробное обсуждение вопросов голосования см. в: Alessandra Casella, *Storable Votes: Protecting the Minority Voice* (Oxford: Oxford University Press, 2012).

в частности, с помощью системы стимулов, которые препятствуют поведению, наносящему вред, подобный загрязнению окружающей среды, и способствуют нравственному, с точки зрения общества, поведению. Другие общественные науки не поддерживают безоговорочно эти принципы, считая, что внешнее мотивирование (стимулы) может вытеснять внутреннюю мотивацию, так что стимулы могут иметь эффект, обратный ожидаемому. В цитате, приведенной в начале этой главы, Майкл Сэндел обвиняет рынок, но он также говорит и о неприятии стимулов в целом. Действительно, политика, направленная на выплату детям вознаграждения за чтение, может также исходить от государства или некоей организации. Рынок создает лишь конкретную систему стимулов.

Сэндел присоединяется к хорошо известной критике психологами экономического постулата, гласящего, что рост цены на благо приводит к росту его предложения. Этот постулат нашел подтверждение в различных сферах экономической жизни, но существуют и исключения. Заплатить ребенку за чтение книги или за успешную сдачу экзамена на самом деле означает подтолкнуть его к чтению конкретной книги или к подготовке к данному экзамену. Но этот положительный эффект краткосрочен и может впоследствии уничтожить желание ребенка учиться, которое пропадет, как только будет исключена награда. Стимулирующая политика оказывается контрпродуктивной.

Известно также, что оплата донорства не всегда приводит к увеличению объемов собранной крови. В то время как некоторые доноры положительно реагируют на подобное стимулирование, находятся и такие, которые, напротив, теряют мотивацию. Как мы увидим в главе 5, наше желание хорошо выглядеть, сформировать о себе хорошее впечатление в своих собственных глазах и в глазах окружающих может спровоцировать появление эффектов, обратных продуктивному стимулированию. И это тем более верно, чем в большей степени поведение является публичным и запоминающимся (особенно перед людьми, чьего одобрения добиваются). Перспектива вознаграждения за полезный обществу акт (например, донорство крови) заставляет нас опасаться, что наш вклад будет интерпретироваться как признак

алчности, а не щедрости и что сигнал о нашей добродетели, который мы посылаем обществу и нам самим, будет, таким образом, нивелирован. Вопреки основному принципу экономики денежное вознаграждение может уменьшить предложение соответствующего поведения. Ряд эмпирических исследований подтверждает эту гипотезу.

II. Некоммерческий сектор экономики и сакральные ценности

Предыдущие примеры относятся к сфере классической экономики. Так или иначе, у всех нас есть опасения этического или нравственного характера относительно некоторых типов рынков и некоторых форм стимулирования. Среди них донорство органов и тканей, суррогатное материнство, действия, сопряженные с риском для жизни других людей, проституция или платежи с целью избежать призыва на военную службу. Почему существуют подобные опасения?

Жизнь бесценна

В максиме, цитируемой в начале данной главы, Кант призвал к четкому разделению между тем, что есть цена, и тем, что есть достоинство. Возможно, наше отношение к рынку также продиктовано отказом ставить знак равенства между деньгами и другими целями. Например, использование финансовых соображений в отношении человеческой жизни оскорбляет наше представление о ее сакральном характере. Нам хорошо известно, что жизнь не имеет цены — она бесценна. Табуирование жизни и смерти, которые являются примерами «несоизмеримого» у Эмиля Дюркгейма, влечет за собой последствия. Объяснение арбитража, связанного со здоровьем и жизнью (распределение бюджетов больниц и бюджетов медицинских исследований или выбор стандартов безопасности), вызывает ожесточенные споры, но наш отказ сравнить терапевтические эффекты и количество спасенных жизней в этих вариантах приводит к росту смертности. Разве не абсурдно тратить огромные суммы на спасение одной жизни, когда на те же деньги можно спасти

десятки жизней¹⁰? Кажущийся цинизм подобных подсчетов шокирует общество, которое не готово их воспринять.

Философы довольно давно размышляют о причинах нашего отторжения утилитарных, практических соображений подобного рода¹¹. Широко известна философская «дилемма вагонетки»: готовы ли мы толкнуть человека под вагонетку, чтобы эта вагонетка сошла с рельсов, с целью спасти от смерти пятерых человек, оказавшихся на ее пути? (Большая часть опрошенных не сделала бы этого.) Или пример с хирургом: готов ли он убить здорового человека и тем самым помочь пятерым больным, спасти которых может лишь немедленная пересадка органов? И как мы поступим, если нас попросят сделать выбор между спасением собственного тонущего ребенка и спасением других пятерых детей, если физически сделать и то и другое одновременно невозможно?

Разве это — чисто теоретические вопросы? Во все нет, и примеров тому множество. Государства также сталкиваются с подобными дилеммами в ситуациях с захватом заложников. Следует ли платить выкуп, чтобы не жертвовать жизнью заложника и, таким образом, в дальнейшем подвергать подобному риску его соотечественников? Следует отметить, что здесь мы вновь обнаруживаем феномен идентифицируемой жертвы, о котором шла речь в первой главе. В ситуации захвата заложника он имеет лицо, а будущие заложники, потенциальные жертвы выплаты выкупа, его не имеют. С нами играют краплеными картами. Именно поэтому государство должно выработать общую политику в отношении таких ситуаций, а не принимать решение по каждому отдельному случаю.

10. Более подробное обсуждение этих вопросов см.: James Hammitt, "Positive vs. Normative Justifications for Benefit-Cost Analysis. Implications for Interpretation and Policy," *Review of Environmental Economics and Policy*, 2013, vol. 7, no. 2, p. 199–218. Во многих статьях показана противоречивость нашего выбора в том случае, когда речь идет о защите человеческой жизни; например, некоторыми программами стоимостью в несколько сотен евро в год пренебрегают, в то время как используются другие стратегии, направленные на поддержание качества жизни, стоимость которых достигает миллиардов евро в год (Tammy Tengs, Miriam Adams, Joseph Pliskin, Dana Safran, Joanna Siegel, Milton Weinstein, and John Graham, "Five-Hundred Life-Saving Interventions and Their Cost-Effectiveness," *Risk Analysis*, 1995, vol. 15, no. 3, p. 369–390).

11. Классическую утилитаристскую точку зрения в моральной философии см. в: Peter Singer, *Practical Ethics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1993).

Рассмотрим еще одну ситуацию, являющуюся потенциальным источником проблем в будущем. Через несколько лет на дорогах окажутся автомобили без водителя. Замечательная вещь. Вполне вероятно, что число аварий сократится на 90%, а наши улицы и дороги станут значительно более безопасными. Но общество должно принять решение относительно некоторых этически деликатных проблем¹². Предположим, что я стану единственным пассажиром автомобиля, столкнувшегося с редкой ситуацией, когда невозможно избежать аварии. Водитель может либо пожертвовать собой, направив машину в пропасть, либо задавить пятерых пешеходов, которые находятся на дороге. Сегодня это решение принимает водитель за доли секунды. Завтра это будет в той или иной степени «рациональный» выбор в соответствии с написанным заранее алгоритмом и загруженным в память автомобиля. Возможно, вы спросите меня, какой тип вождения я предпочитаю: тот, при котором в жертву приносится пассажир, или другой, при котором погибают пятеро пешеходов. Интуитивно я буду воспринимать первый тип вождения как более нравственный. Но что я выберу для самого себя? За завесой неведения у меня в пять раз больше шансов быть одним из пяти пешеходов, чем пассажиром автомобиля. Поэтому я выберу вариант с наименьшим количеством жертв. Но ситуации случаются самые разные, и этот выбор не является единственным. Поэтому необходимо выработать нормы поведения, с тем чтобы мы были готовы без колебаний сделать подобный нравственный выбор (как я полагаю, именно о таком выборе должна идти речь). Сталкиваясь с такого рода проблемой, многие граждане отказывают государству в праве на такой выбор.

В более широком смысле, находясь перед выбором, связанным тем или иным образом с чужой жизнью, мы чувствуем себя некомфортно. Рассмотрим менее острый пример. Два американских исследователя¹³ выясни-

12. См.: Jean-François Bonnefon, Iyad Rahwan, and Azim Shariff, "The Social Dilemma of Autonomous Vehicles," *Science* 352(6293): 1573–1576.

13. Judith Chevalier and Fiona Scott Morton, "State Casket Sales and Restrictions: A Pointless Undertaking?" *Journal of Law and Economics*, 2008, vol. 51, no. 1, p. 1–23.

ли, что в США рынок ритуальных услуг, конкуренция на котором а priori должна быть очень высокой, оказывается практически монопольным — все из-за нежелания говорить о деньгах в случае смерти близкого нам человека. Тем не менее следует задаться вопросом о происхождении таких табу, понять, оправданны ли они социально, и оценить их влияние на государственную политику. Де-факто мы подсознательно считаем жизнь ценной, как, например, в случае поиска оптимального решения о выборе медицинского оборудования для больницы, или при выборе автомобиля, или места проведения каникул нашими детьми. Но мы никогда не согласимся признать, что делаем выбор, который при этом считаем неприемлемым. Возникают ли эти табу из-за боязни потерять самоуважение в том случае, когда мы явно согласны с такого рода выбором¹⁴? Или же мы принимаем табу из страха, что общество в противном случае встанет на «скользящий путь»?

Донорские органы

В продолжение этой дискуссии рассмотрим тему, которая порождает множество споров. Речь идет о вознаграждении за донорские органы. Гэри Беккер, профессор Чикагского университета и известный исследователь социального поведения (семья, наркозависимость и т. д.), заметил, что с точки зрения экономики запрет на продажу одной почки сокращает количество случаев пожертвований органов (на сегодня в основном предназначенных для членов семьи и очень близких), ежегодно обрекая на смерть только в США по причине отсутствия доноров тысячи людей. Гэри Беккер приходит к заключению, что вопрос этот сложный, и если принять во внимание, что тысячи людей умирают из-за дефицита доноров, то те, кто возражает против рынка органов, не должны претендовать на моральное превосходство.

Несмотря на обоснованность аргумента Беккера, мы осуждаем плату за донорские органы. Однако вви-

14. Roland Bénabou and Jean Tirole, "Over My Dead Body: Bargaining and the Price of Dignity," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 2009, vol. 99, no. 2, p. 459-465.

ду важности вопроса следовало бы понять, почему. Первым, довольно спорным, является опасение, что доноры не могут быть достаточно информированы о последствиях своих действий. Действительно, донорство почки влечет долгосрочные последствия для донора, вовсе не безобидные. Поэтому речь должна идти о строгой регламентации процедуры донорства и подробном информировании донора о последствиях его действий. В этом нет ничего нового. Это уже делается для случаев донорства в отношении близкого человека.

Второе опасение касается ситуации, когда, получив вознаграждение, некоторые индивиды, сначала привлеченные возможностью быстрого заработка (по мотивам помощи близким или в силу бедности, как мы покажем ниже), могут в дальнейшем пожалеть о своем решении. Этот вопрос относится к области проблем интернальности и защиты подобных лиц. Третье опасение состоит в том, что наличие индивидов, готовых потерять почку за несколько сотен евро, подчеркнет наличие имущественного неравенства, о котором нам хотелось бы не вспоминать. Ведь де-факто свои почки будут продавать самые бедные, практически нищие люди.

Вариантом такого же отношения к торговле органами является антипатия, которую люди испытывают к туризму с целью трансплантации органов. Очевидно, что пытаться скрыть реальность, запрещая такие обмены, не означает решить проблему бедности. Но эта третья позиция подкрепляет вторую, поскольку нищета порождает острую потребность в деньгах, ставя индивида перед губительным для него выбором.

Незаконная торговля органами существует. Безусловно, речь идет о принятии мер, направленных на ее пресечение, но также на поиск решений проблем, которые способствуют появлению такого трафика, проблем, рожденных отчаянием ожидающих донорских органов. Для этого следует упростить процесс донорства органов умерших, стимулировать его, продвигать инновационные решения типа перекрестного донорства, о котором я скажу ниже.

Наконец, четвертая проблема связана с вероятностью извлечения донорских органов без согласия донора, которого мафиозные структуры силой заставляют продавать,

к примеру, почку. Этот аргумент, безусловно, справедлив, но не является характерным исключительно для рынка донорских органов. Мафия может вынудить индивида расстаться со сбережениями или обратить его в некое подобие рабства, регулярно забирая часть доходов.

Можно сказать, что существование рынка органов всего-навсего приводит к росту случаев вымогательства. Иногда в основе нашего неодобрения лежат другие соображения, не всегда очевидные. Так, боевые искусства являются отражением нравов нашего общества. Это видно на примере бокса или смешанных боевых искусств, отличающихся особой жестокостью (и запрещенных во многих странах). Картина зрителей, упивающихся такой жестокостью, вызывает тревожное чувство, поскольку благополучие возможно только в обществе без насилия.

В данном случае речь идет не только о защите спортсменов от них самих (они могут предпочесть вознаграждение, игнорируя долгосрочные последствия для своего здоровья или немедленный риск, которому они подвергаются), но также и о нашей защите от вызывающей беспокойство картины коллективного восторга от таких представлений. По тем же причинам во Франции публичное исполнение наказания для приговоренных к смертной казни было запрещено с 1939-го вплоть до 1981 г., даты отмены смертных приговоров вообще. Другим возмутительным примером является использование в качестве метательного снаряда карликов (в таких фильмах, как «Властелин колец» и «Волк с Уолл-стрит», есть такие кадры). В некоторых странах ранее существовал странный обычай, когда таким людям выплачивалась компенсация за согласие быть использованными в качестве метательного снаряда (конечно, их бросали на матрацы, они были защищены касками, принимались и другие меры предосторожности). Участники пытались забросить карликов как можно дальше. Во Франции Государственный совет вынес постановление по этому вопросу только в 1995 г. Коммуна Морзан-Сюр-Орж в Эссоне запретила в 1991 г. представление, в ходе которого предполагалось использовать карликов в качестве метательного снаряда на дискотеке. Человек небольшого роста, которого затронул запрет, затеял юри-

дический процесс с тем, чтобы отстоять свое право на участие в подобном мероприятии. Административный суд Версаля признал его правоту, но Государственный совет выразил свое несогласие, рассудив, что уважение к достоинству человеческой личности является частью государственного порядка. Большинство людей с трудом понимают интерес к такого рода практикам. Тем не менее почему мы испытываем антипатию к тому, что, по словам сторонников подобных действий, является лишь *взаимовыгодным обменом*? Суть ответа, предложенного ассоциацией людей маленького роста, заключается в том, что, формируя собирательный образ, такая экстерналия наносит ущерб достоинству всех карликов, а не только тем, кто соглашается участвовать в игре.

Пример проституции сочетает в себе все соображения, рассмотренные выше: интернальность, стремление забыть об имущественном неравенстве (более того, политика в этой области иногда направлена на простое сокрытие или замалчивание проблемы), экстерналии проституции — деградация образа женщины, а также насилие и принуждение к проституции сутенерами.

Вернемся на минуту к вопросу о донорских органах. Пытаясь разрешить проблему нехватки трансплантатов, лауреат Нобелевской премии 2012 г. Элвин Рот и его коллеги разработали новый подход к увеличению количества трансплантатов без использования вознаграждения. Этот подход был внедрен в практику. Традиционно донорство между живыми людьми ограничено кругом близких людей. В то же время донор и реципиент могут быть несовместимы (скажем, если у них разные группы крови), что сильно ограничивает возможности. Идея заключается в следующем. В наиболее простой версии механизма донорства агент А может дать почку агенту Б, а В может поступить так же по отношению к Г. Но допустим, что, к несчастью, А и Б несовместимы, так же как В и Г. Однако можно провести сразу две операции по пересадке, если совместимыми являются другие пары: А и Г, а также Б и В, а не отказываться от трансплантации. Четыре пациента подбираются централизованным механизмом обмена. Четыре операции используются одновременно. А отдает свою почку Г, а В делает то же самое для Б. В США, когда одна из по-

чек обеспечивается за счет использования органов умершего человека, подобные обмены включают значительно большее число пациентов.¹⁵ Во Франции подобное «перекрестное донорство» было разрешено в порядке эксперимента Законом о биоэтике от 2011 г. Отметим также, что французским законодательством от 2004 г. запрещено донорство между живыми пациентами и их друзьями или неизвестными им людьми. Закон ограничивает донорство семейным кругом или включением в этот круг человека, с которым донор прожил как минимум два года.¹⁶

Подчеркнем, что обмен не обязательно предполагает денежную компенсацию. Экономика изучает взаимосвязь спроса и предложения в более широком смысле. Экономисты могут способствовать развитию общественного благосостояния, создавая лучшие механизмы распределения. Об этом свидетельствуют труды Элвина Рота и его коллег, работающих в области так называемого конструирования, дизайна рынка.

Увы, негодование порой является плохим советчиком в вопросах морали

Что касается примеров нравственных дилемм, напомним, что табу изменяются во времени и в пространстве. Как говорилось в начале главы, достаточно рассмотреть две практики, ранее повсеместно осуждаемые в обществе как аморальные. Речь идет о страховании жизни и выплате процентов по кредитам. Что касается экономических решений, то торговля квотами на выбросы 20 лет назад вызывала всеобщее неприятие, хотя потом, когда люди поняли, что подобная практика способствует решению экологических проблем, квоты стали

15. См., например: Alvin Roth, "The Theory and Practice of Market Design," Prize Lecture. NobelPrize.org. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2012/roth/lecture/>.

16. Анонимность используется только тогда, когда донор умер. Кроме того, в европейском законодательстве не упоминаются все родственные узы. Наконец, обратите внимание, что это обсуждение имеет отношение к донорству органов (сердце, легкие, почки, печень, поджелудочная железа); для тканей используются иные правила (кожа, кость, роговица, клапаны сердца, костный мозг).

обычным явлением. Несмотря на то что существуют опасения, связанные с распространением рыночной экономики на так называемую некоммерческую область, экономические политики не должны быть связаны с тем, что достаточно произвольно относится к коммерческой области и что относится к некоммерческой области. Или, обращаясь к Канту, между тем, что можно делать с помощью рынка, и тем, что можно делать в силу высших соображений. Экономические политики не могут быть четко разделены на основе моральных позиций.

Так, мы возмущены несправедливостью или поведением, мало напоминающим гуманное. Чувство негодования зачастую сигнализирует об ошибках в индивидуальном поведении или в организации нашего общества в той же степени, в которой моральный императив предписывает, быть может слишком жестко, поведение, которому надлежит следовать или которое запрещается. Однако негодование может оказаться плохим советчиком. Оно может привести к утверждению индивидуальных предпочтений в ущерб свободе других людей, а иногда не позволяет сделать достаточно глубокий анализ ситуации.

Согласно наблюдениям психолога Джонатана Хайдта¹⁷, профессора Нью-Йоркского университета, общественная мораль принимает во внимание не только экстерналии, но также осуждает поведение без идентифицируемой жертвы. Напомним, что еще менее полувека тому назад большинство осуждало гомосексуальные связи или сексуальные контакты между представителями различных рас (например, в США) либо с незамужней женщиной (на мужчин эти ограничения не распространялись). И кто в этих случаях жертвы такого считавшегося недопустимым поведения? В отсутствие ясности в определении экстернатальных эффектов утверждение индивидуальных предпочтений одних может быстро начать превалировать над свободами других.

Таким образом, наши чувства неприятия не являются надежным источником для этического выбора. Это чувство может подсказать нам правильное решение, указать на ошибки в организации нашего общества или в нашем

17. Jonathan Haidt, *The Righteous Mind. Why Good People are Divided by Politics and Religion* (London, Penguin Books, 2012).

индивидуальном поведении. Но роль этого чувства должна быть этим ограничена. При формировании концепции государственной политики необходимо сверяться со своими ощущениями, но предпочтение при этом следует отдавать обдумыванию. Нам следует лучше понять основы морали и наших страхов в отношении коммерциализации тех или иных отраслей. Над этим и работает академическое сообщество.

III. Рынок — угроза для социальной сплоченности?

Другая категория возражений против рыночной экономики вызвана смутным беспокойством — не приведет ли она к разрушению социальной сплоченности. Для подобных опасений существует и множество других причин — скажем, урбанизация или замена непосредственного общения интернетом (несмотря на то, что социальные сети, Skype или электронная почта дают возможность поддерживать постоянные контакты с семьей или друзьями в режиме удаленного доступа). Факт остается фактом. Социальные связи могут быть ослаблены рыночными феноменами, такими как глобализация, мобильность¹⁸... Мы торгуем с Китаем, а не с соседним городком. Мы намерены осесть вдали от наших родителей и наших корней. Популярность девиза «Купим французское» или «Купим американское» свидетельствует скорее об этих страхах, чем о прогнозируемом решении, принятом в соответствии с ценностями, преимуществами и нуждами французских или американских трудящихся по отношению к их китайским или индийским коллегам.

Рынок делает отношения анонимными. Но это лишь часть его работы: он должен освобождать участников рынка от экономической власти других субъектов — од-

18. Некоторые добавляют краткосрочную занятость. Само собой разумеется, что безработица вносит значительный вклад в разрушение социальных связей. Но, как мною отмечено в главе 9, массовая безработица является результатом выбора, сделанного нашим обществом, и этот выбор имеет отношение к институтам, а не к самому рынку.

ним словом, ограничивать рыночную власть (возможность диктовать условия обмена), не позволяя крупным предприятиям завышать цены и выпускать товары низкого качества для зависящих от таких товаров потребителей. На самом деле рынок может, как это отмечают те, кто сожалеет об ослаблении социальных связей, способствовать быстрому, анонимному обмену, являющемуся антитезой экономики подарков. Даже если в современной экономике понятия репутации и долгосрочного сотрудничества все еще играют важную роль в области обмена, их нелегко обозначить в контракте, и их исполнение остается на усмотрение сторон: не удивительно в этой связи, что такие гиганты интернет-торговли, как Uber, eBay или Booking, создали свою систему рейтинговых оценок и обмена опытом среди пользователей.

Но такое ослабление связей имеет и положительные стороны.

С одной стороны, экономика дара (обмена подарками) создает отношения зависимости¹⁹. Пьер Бурдьё даже усмотрел в таких отношениях чувство превосходства дарителя над реципиентом, когда «под маской неслышанной щедрости скрыто насилие»²⁰. В более широком смысле, социальные связи, основанные на добродетелях, также могут оказаться весьма гнетущими и вменяемыми принудительно (как это показывает пример небольшого городка, жители которого всю жизнь едят некачественный хлеб из боязни нанести обиду пекарю).

С другой стороны, рынок позволяет расширить круг операций обмена. Монтескье говорил о «мягкой коммерции», ведь, по его мнению, рынок учит нас взаимодействовать с чужестранцами и понимать их. Американский экономист Самуэль Боулз, занимавшийся разработкой экономической программы для Мартина Лютера Кинга, постмарксист и один из пионеров движения за расширение экономики и проникновение ее в другие дисциплины, относящиеся к гуманитарным и социальным

19. Здесь я имею в виду лекцию, прочитанную Жан-Пьером Ансеном в Академии нравственных и политических наук 5 октября 2015 г., под названием «Этика либеральной экономики. Почему?».

20. Опираясь на «Очерк о даре» Марселя Мосса, Бурдьё сделал это замечание в сводном отчете по докладам на конференции, посвященной работам Мосса, опубликованным Николя Оливье в 2008 г.

наукам, занимает похожую позицию, о чем свидетельствуют его красноречивые высказывания, которые приводятся в статье «Цивилизирующее влияние рыночной экономики»²¹.

Те, кто проявляет обеспокоенность по отношению к влиянию рынка на социальные связи, часто не разграничивают три совершенно разных опасения.

Первое заключается в том, что рынок усиливает эгоизм субъектов сделки, делая их в меньшей степени способными на эмоциональные проявления по отношению к другим людям. Возьмем, к примеру, одно из наиболее часто цитируемых высказываний Адама Смита:

Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму.

В самом сердце рыночной экономики находятся личные интересы. Один из наиболее блестящих современных экономистов, профессор MIT Дарон Асемоглу (Аджемоглу)²² говорит, вторя Адаму Смиту, что главное — не мотивы, приводящие к результату, а сам результат:

Глубоким и значительным вкладом в экономику является понимание того, что жадность, в конечном счете, — это ни хорошо, ни плохо. По мере максимизации прибыли, в рамках надежных законов и норм, алчность может выступать в качестве движителя экономического роста и внедрения технических новшеств. Однако вне контроля соответствующих институтов и норм, способных его ограничивать, корыстолюбие опускается до погони за рентой, коррупции и преступности.

Вторая озабоченность связана с тем, что рынок способствует отчуждению граждан от традиционных институтов, от их городков и семей, ослабляя, таким образом, социальные связи.

Третье опасение связано с тем, что рынок, как говорилось выше, позволяет гражданам осуществлять такие

21. Самуэль Боулз, *Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция* (Москва: Дело, 2010); David Wessel, "The Civilizing Effect of Market Economics," *Wall Street Journal*, January 24, 2002.

22. Daron Acemoglu, "The Crisis of 2008: Structural Lessons for and from Economics," Centre for Economic Policy Research, *Policy Insight*, 2009, no. 28.

транзакции, которые в отсутствие рынка были бы немыслимы: продавать свои органы и оказывать сексуальные услуги, низводя, таким образом, некоторые интимные аспекты жизни до уровня банальных коммерческих переговоров.

В своей книге «Общество незнакомцев. Естественная история экономической жизни» мой коллега Пол Сибрайт, директор Института перспективных исследований в Тулузе (IAST), анализирует эти три проблемы, возникающие в связи с рыночной экономикой²³. Он отмечает, что, полагаясь отнюдь не только на эгоизм участников, рынок требует от них также больших усилий в выстраивании отношений доверия. Но нет ничего более губительного для доверия, чем чистый эгоизм. Сибрайт показывает, как доверие, этот социальный аспект нашей человеческой природы, позволял еще в доисторические времена расширять круг экономических и социальных контактов. Тем не менее мы не становимся абсолютными альтруистами. Рынок одновременно является площадкой для конкуренции и сотрудничества, равновесие между которыми весьма хрупко.

Справедливо также, что, способствуя выбору партнеров по обмену, рынок облегчает разрыв некоторых наших традиционных связей. Здесь речь идет скорее о вытеснении традиционных связей новыми, чем об утрате недолгосрочных социальных связей. В долгосрочной же перспективе отношения менее длительны. Но ни прочность, ни традиционность социальных связей не являются добродетелями сами по себе. Кто в конечном счете будет сожалеть об утрате наиболее сильных из когда-либо существующих социальных связей — связей между работником и хозяином, между женой и доминирующим в семейном союзе мужем, между рабочим и работодателем-монополистом²⁴ или, беря пример попроще, между нашим сельским жителем, вынужденным всю свою жизнь покупать

23. Paul Seabright, *The Company of Strangers* (Princeton: Princeton University Press, 2004) Анализ коммерциализации сексуальности см. в: Paul Seabright, *The War of the Sexes: How Conflict and Cooperation Have Shaped Men and Women from Prehistory to the Present* (Princeton: Princeton University Press, 2012).

24. Монополист является единственным покупателем (здесь — покупатель продукции, произведенной сотрудником) и поэтому может диктовать условия обмена.

низкокачественную выпечку у обделенного талантом кулинара булочника?

Что касается коммерциализации некоторых транзакций, затрагивающих сакральные ценности, Пол Сибрайт подчеркивает, что институты, регулирующие область сакрального, менялись на протяжении веков от культуры к культуре. Отказ от явной коммерциализации, объясняет он, может сосуществовать с коммерциализацией неявной. Человек, не приемлющий даже мысли о проституции или о вознаграждении за интимные услуги тому, с кем он разделяет свою жизнь, может, даже если любви уже нет, сохранять брак из соображений финансовой стабильности либо из боязни одиночества. В этой области не может быть простых решений, и это наблюдение никоим образом не является аргументом в пользу легализации рынка (какое бы значение ему ни придавалось), равно как и в пользу какой-либо из форм его регулирования (сильно отличающихся в разных странах). Возвращаясь к теме неравенства и завершая тему рынка, мне хотелось бы отметить, что рынок является своеобразным козлом отпущения для всех нас со свойственным нам лицемерием. Не усиливая и не ослабляя наши социальные связи, рынок представляется мне зеркалом нашей души, отражающим реалии общества, наши ожидания и предпочтения, которые мы предпочли бы скрыть не только от других, но и от себя самих. Избавляясь от рынка, мы можем сбить шкалу ценностей. Но таким образом мы лишь откладываем постановку вопроса о личных и коллективных ценностях.

IV. Неравенство

Анализ взаимосвязи рынка и нравственности был бы неполным без краткого упоминания о неравенстве. Рыночная экономика сама по себе не предполагает создание структуры доходов и богатства в соответствии с пожеланиями общества. Именно поэтому во всех странах были введены перераспределительные механизмы с помощью налогообложения.

Поскольку рынок часто рассматривается в качестве источника неравенства, наблюдаемого в последние три-

дцать лет, можно предположить, что недоверие к рынку в ряде стран может быть связано с реакцией на рост неравенства²⁵. Но, думается, дело не в этом. Так, доход 1% наиболее высокооплачиваемых французов в 2007 г. был в два раза меньше (доля в совокупных доходах в стране), чем у их американских коллег, причем неравенство доходов²⁶ после уплаты налогов во Франции значительно менее выражено, чем в США. Одновременно с этим, как я уже говорил, американцев, верящих в достоинства рынка, в два раза больше, чем французов. Впрочем, нет ни малейшего основания ставить отношение к рынку в зависимость от неравенства. Как показывает пример Скандинавских стран, можно в полной мере пользоваться преимуществами рыночной экономики и одновременно использовать налоги для смягчения неравенства.

Вопросам об определении неравенства и его оценке посвящены многочисленные исследования в области современной экономики. Эта тема сама по себе заслуживает отдельной книги. Мне хотелось бы просто привести несколько соображений относительно того, что может и чего не может экономическая наука при обсуждении этой темы.

Роль экономики

Начнем с экономики — приведем примеры неравенства, проанализируем их и предложим эффективную политику (эффективную с точки зрения рачительного отношения к общественному богатству), направленную на достижение конкретного уровня перераспределения.

Измерить неравенство

Большое количество выполненных за последние двадцать лет работ по статистике существенно прояснило понимание неравенства. Так, относительный рост

25. Хотя рынок в отсутствие корректирующего налогообложения порождает серьезное неравенство, не следует думать, что в странах с меньшим присутствием рынка не развиваются другие важные формы неравенства.

26. Общее неравенство измеряется индексами (здесь — коэффициент Джини), которые учитывают всю кривую дохода, а не только обеспечивают сравнение, например, между 1% наиболее высокооплачиваемых индивидов и другими категориями граждан.

богатства наиболее состоятельной группы населения, составляющей 1% (топ 1%), был подробно изучен экономистами, в частности Тома Пикетти²⁷ и его коллегами по анализу имущественного неравенства. Рост доли 1% наиболее состоятельных граждан в совокупных доходах привлек пристальное внимание. В США в период с 1993 по 2012 г. средний доход вырос на 17,9%, тогда как в группе наиболее благополучного населения (топ 1%) рост составил 86,1%. Оставшиеся 99% населения увеличили свои доходы на 6,6%. Доля совокупных доходов, полученных наиболее состоятельными гражданами (топ 1%), выросла с 10% в 1982 г. до 22,5% в 2012 г.²⁸ Экономисты также изучали иные аспекты неравенства²⁹.

Много внимания было уделено изучению явления поляризации, которое возникло 20 лет назад в США и наблюдается в большинстве стран. Феномен состоит в увеличении доли высококвалифицированных специалистов, чье вознаграждение резко возрастает, в то время как доходы низкоквалифицированных работников стагнируют по мере сокращения рабочих мест со средней заработной платой и исчезновением некоторых профессий в этом секторе³⁰. Наконец, экономисты проанализирова-

27. Тома Пикетти, *Капитал в XXI веке* (Москва: Ад Маргинем, 2015).

28. Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, *The World Wealth and Income Database*.

29. Динамика доходов населения Великобритании в период нахождения на посту премьер-министра Тони Блэра характеризовалась ростом доходов наиболее высокоплачиваемой части (1%) населения, а также увеличением разрыва в доходах граждан в первом и десятом дециле. Хотя отсюда не обязательно следует, что при Тони Блэре в Великобритании выросла неоднородность в доходах населения, поскольку заключение о доходах не делается лишь на основе агрегированной статистики. Важно также учитывать перераспределительные механизмы. См.: John Van Reenen, "Corbyn and the Political Economy of Nostalgia," *LSE Comment*, August 15th, 2015, <https://blogs.lse.ac.uk/politicsandpolicy/corbyn-and-the-political-economy-of-nostalgia/>.

30. См.: David Autor, Larry Katz, and Melissa Kearney, "The Polarization of the U.S. Labor Market" *American Economic Review*, 2006, vol. 96, no. 2, p. 189–194; David Autor and David Dorn, "The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the U.S. Labor Market" *American Economic Review*, 2013, vol. 103, no. 5, p. 1553–1597; David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen ("Concentrating on the Fall of the Labor Share", 2017, *NBER Working Paper No. 23108*). Аналогичное явление можно наблюдать во Франции: см.: Sylvain Catherine, Augustin Landier, David Thesmar, *Marché du travail. La grande fracture*, Paris, Institut Montaigne, 2015. Явление поляризации доходов рассматривается в главе 15.

ли уменьшение неравенства между странами и пришли к выводу о резком сокращении бедности, в частности, благодаря динамизму китайской и индийской экономик, приступивших к развитию рыночных отношений. Все эти работы по измерению неравенства необходимы для прояснения сложившейся ситуации и оценки масштаба проблемы.

Понять неравенство

Существует множество причин роста неравенства доходов и благосостояния, и есть различные измерители этого роста (рассматривается динамика доходов 1% населения или же более общая ситуация). Например, было предложено множество объяснений для быстрого роста доходов 1% наиболее благополучных граждан.

Первый объясняющий фактор: изменение технологий, которые способствуют приобретению компетенций высокого уровня благодаря появлению цифровой экономики и, в более общем плане, укреплению экономики знаний. Это особенно заметно на верхнем уровне распределения доходов. Как мы увидим в главе 14, цифровая экономика подвержена сильному влиянию отдачи от масштаба и сетевым эффектам. Благодаря этим эффектам в цифровой экономике наблюдается феномен “winner takes all” («победитель получает все»): предприниматели, которые основали Microsoft, Amazon, Google, eBay, Uber, Airbnb, Skype или Facebook, и их сотрудники, создавая ценности для всего общества, невероятно обогатились и сами. Подобное происходит с создателями новых медикаментов и вакцин.

Глобализация³¹ создает условия для быстрого распространения по всему миру стратегий, используемых наиболее успешными компаниями. В то же время глобализация вовлекает в конкуренцию в незащищенных от нее секторах (участвующих в международной конкуренции) наемных работников в странах с низким уров-

31. Напомним, что за последние пятьдесят лет мир пережил вторую волну глобализации после очень сильной первой, которая закончилась в Первую мировую войну. В настоящее время около одной трети мирового ВВП приходится на международную торговлю.

нем оплаты труда и в странах с развитой экономикой, предоставляя возможность первым расстаться с нищетой и оказывая на вторых давление по снижению заработной платы. Менее известен тот факт, что либерализация обменов сильно увеличивает неравенство между жителями одной и той же страны с равными уровнями квалификации. Таким же образом либерализация торговли способствует прибыльной работе более эффективных предприятий (экспортирующих свою продукцию) и еще более ослабляет позиции работающих менее продуктивно компаний (вынужденных импортировать)³².

Глобализация усиливает конкуренцию за привлечение талантов. Предприниматели могут выбрать, где основать свой стартап. Лучшие ученые, врачи, художники и научно-технический персонал предприятий все в большей степени устремляются туда, где им предлагают лучшие условия. Можно сожалеть об этом, но в нашем глобальном мире это является фактом. Мы с моим коллегой Роланом Бенабу из Принстонского университета показали в недавно опубликованной статье, посвященной культуре бонусов, что конкуренция за таланты, конечно, снимает многие ограничения для отдельных специалистов, но она может заходить подчас слишком далеко³³. Чтобы привлечь лучших и использовать для себя их таланты, фирмы предлагают им очень высокое вознаграждение, проиндексированное с учетом краткосрочного эффекта от деятельности конкретного специалиста. Это позволяет бенефициарам, особенно менее щепетильным, пренебрегать долгосрочной перспективой и даже вести себя не всегда корректно с точки зрения этики.

Переезд в другую страну предпринимателя или ученого или перевод компании за рубеж, потеря культурного наследия — все это ущерб для страны. Потери ра-

32. Elhanan Helpman, "Globalization and Inequality. Jean-Jacques Laffont Lecture," October, 2015. См. также о глобальном неравенстве: François Bourguignon, *La Mondialisation de l'inégalité* (Paris: Seuil, 2012); François Bourguignon, *Pauvreté et développement dans un monde globalisé* (Paris: Fayard, 2015). Среди недавних работ см.: Энтони Аткинсон, *Неравенство: как с ним быть?* (Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018); Джозеф Стиглиц, *Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения?* (Москва: Эксмо, 2016).

33. Jean Tirole, "Bonus culture," *Journal of Political Economy*, 2016, vol. 124, no. 2, p. 305–370.

бочих мест, которые мог бы создать уехавший человек или фирма, потери налогов, которые могли быть очень полезны данной стране, потери знаний и т. д. — это лишь некоторые из последствий. Вопрос заключается в оценке масштаба явления, и в этом загвоздка. Отсутствие надежных данных и слабый уровень эмпирических исследований оставляют полную свободу для предвзятости³⁴.

Фактологические исследования позволяют обнаружить скрытые проблемы. Так, эконометрическую оценку явления усложняет эффект запаздывания (мы не покидаем родину немедленно в ответ на политику, которую считаем неблагоприятной, эффект становится видимым по прошествии времени). На оценку влияет также «нестационарность» феномена (молодые люди более мобильны, чем представители старших поколений). Кроме того, нас интересует не только количество отъездов за пределы страны. Представляется естественным, что отток человеческого капитала из страны связан, главным образом, с людьми, наделенными особыми способностями; это касается, в частности, предпринимателей, представителей свободных, творческих профессий. Например, в исследовательской сфере число европейских ученых, выехавших за границу, невелико. Но эта потеря диспропорционально велика среди наиболее креативных, наиболее востребованных ученых³⁵. Так, по-

34. Отметим, что для Франции очень интересна работа Cecilia Garcia-Peñalosa и Étienne Wasmer по «утечке мозгов» (Cecilia García-Peñalosa and Étienne Wasmer, "Préparer la France à la mobilité internationale croissante des talents," *Dans Notes du conseil d'analyse économique*, 2016, vol. 4 (31), p. 1–12). Показывается, что это явление ограничено и скорее сосредоточено на «talent-taxes». Авторы отмечают, что оптимальный путь использования системы социального обеспечения состоит в следующем: человек обучается во Франции (бесплатное образование), выезжает за границу и возвращается во Францию, когда появляется необходимость в заботе о детях и, в частности, оплаты их учебы. Авторы предлагают ряд мер государственной политики.

35. Линда Ван Бауэл и Рейнхильда Вейгелерс показывают, что лучшие европейские студенты (показателем успешности является их последующий карьерный рост) реже возвращаются в Европу, если они находят свою первую работу в Соединенных Штатах. Ряд исследований подтверждают это наблюдение для других областей науки (Linda Van Bouwel and Reinilde Veugelers, "Are Foreign PhD Students More Likely to Stay in the US? Some Evidence from European Economists," in Marcel Gérard and Silke Uebelmeser, eds., *The Mobility of Students and the Highly Skilled* [Cambridge: MIT Press, 2015]). Важно, сможет ли недавно созданный европейский исследова-

терять нового Стива Джобса или Билла Гейтса — весьма ощутимо для создания новых рабочих мест, для доходов бюджета и для инновационной сферы³⁶.

Глобализация и технологические изменения, благоприятные для наиболее квалифицированных специалистов, не являются единственными источниками обогащения для 1% наиболее успешных из них³⁷. Некоторые из специалистов указали на финансовое вознаграждение, которое в англосаксонских странах может достигать десятков миллионов долларов в год в крупных розничных банках и даже превышать этот уровень в нерегулируемых (государством) финансовых структурах, таких как инвестиционные фонды спекулятивных частных инвестиций или инвестиционные банки.

Идея, которую все экономисты, каким бы ни было их отношение к перераспределению, сочтут справедливой, заключается в том, что неравенства не имеют одинакового статуса. Богатство, накопленное путем создания ценностей для общества, не является эквивалентом другому богатству, источником которого является экономическая рента. Например, во многих странах очень важным фактором роста неравенства в обладании благами является рост земельной ренты³⁸. Но землевладелец не создает ценностей для общества в отличие от создателя нового лекарства от рака. Этого роста неравенства отчасти можно было бы избежать путем налогообложения прироста стоимости реализуемой недвижимости, с одной стороны, а с другой — путем ограничения строительства в центре города и увеличения арендной платы за землю. Филипп Агийон в своей вступительной лекции в Коллеж де Франс, используя пример мексиканского миллиар-

тельский совет (целью которого будет помочь сохранить лучших исследователей в Европе) приостановить этот процесс и, что более вероятно, сможет ли его создание дополнить реформы университетской системы и принести пользу тем странам, которые проводят такие реформы.

36. Наконец, в данных могут быть пропуски (например, когда французы создают бизнес в Пало-Альто или в Бостоне после окончания школы) или к ним сложно получить доступ.
37. Упоминают об упадке профсоюзов. Но, похоже, нет никаких эмпирических доказательств в пользу этой гипотезы.
38. Odron Bonnet, Pierre-Henri Bono, Guillaume Chappelle, and Étienne Wasmer, "Does Housing Capital Contribute to Inequality? A Comment on Thomas Piketty's *Capital in the 21st Century*," *miméo*, 2015.

дера Карлоса Слима, одного из наиболее богатых людей мира, создавшего свое богатство, будучи огражденным от конкуренции, отмечал, что Карлоса Слима невозможно сравнить со Стивом Джобсом или Биллом Гейтсом, которые работали в инновационной сфере. В качестве заключения, Филипп Агийон³⁹ считает, что необходимо пересматривать налоговую политику, которая учитывала бы различия между создаваемой ценностью и рентой, даже если на практике это не всегда очевидно.

Предлагаемые решения и их оценка

Экономист может объяснить, как решить задачу перераспределения наиболее эффективным способом или установить, достигла ли данная политика перераспределения поставленной цели. Почти все экономисты выступают за упрощение налоговой системы. Фискальный слоеный пирог, нагромождение налогов и налоговые лазейки создают общую неразбериху. Но фискальная революция откладывается всеми правительствами. Иногда происходит частичное наведение порядка, который часто приводит лишь к эфемерным результатам.

Во Франции усилиями премьер-министра Лионеля Жоспена была учреждена надбавка, выплачиваемая государством низкооплачиваемым работникам. Впоследствии экономические исследования показали, как выплата этой надбавки отражалась на доходах тех, кто после пребывания в статусе безработного возвращался на рынок труда, — их доходы сокращались (суммарная налоговая ставка превышала 100%). Ошибка заключалась в большом количестве пособий и дотаций, предоставляемых с учетом материального положения. Предоставление каждого из пособий или дотаций, взятых отдельно, было мотивировано благими намерениями, они без труда получали одобрение парламентариев, но совместимость различных мер никогда не принималась во внимание. Регулярно возникала одна и та же

39. Philippe Aghion, Ufuk Akcigit, Antonin Bergeaud, Richard Blundell, and David Nemois, "Innovation and Top Income Inequality," mimeo, 2015. Авторы этой работы утверждают, что даже если инновации делают 1% наиболее богатых еще богаче, то это не приводит к увеличению глобального неравенства и способствует социальной мобильности.

проблема. Небольшие пособия, предоставляемые наиболее нуждающимся, — при том что появление каждого из пособий оправдано, — в совокупности порождали пороговые эффекты, вредные для общества. Это только один из множества подобных примеров. Всесторонняя договоренность об основательном пересмотре налоговой системы дала бы гораздо больший эффект.

Оценки перераспределительной политики, как и оценки в других областях, оставляют желать лучшего⁴⁰. По незнанию или рефлекторно, общественная дискуссия иногда уделяет больше внимания наличию различных «индикаторов» реализации перераспределительной политики, чем действительной ее способности достигать фундаментальных целей. Претендующая на достижение равенства перераспределительная политика оборачивается либо против целевых бенефициаров, либо влияет на них лишь незначительно и очень дорого обходится обществу, угрожая, в конечном счете, всей социальной системе. Глава 9, посвященная безработице, подробно показывает, как использование юридических мер, направленных против увольнений и на увеличение минимальной оплаты труда (Smic), в конечном счете оборачивается против предполагаемых выгодоприобретателей или по меньшей мере против наиболее уязвимых из них.

Приведем ряд примеров из других областей. Политика сдачи жилья, направленная на защиту арендаторов, имеющих задолженность, представляется щедрой и гуманной. Но неплатежи вынуждают арендодателей устанавливать жесткие требования к арендаторам и исключать из их числа тех, кто имеет срочные рабочие контракты, а также молодых людей, чья кредитоспособность не может быть подкреплена гарантиями со стороны их родителей.

Точно так же если законодательная защита жильцов от недобросовестного завышения арендной платы в течение срока действия договора об аренде — это совершенно оправданно, то политика регулирования арендной платы между двумя отдельными договорами аренды приводит к снижению качества жилищного

40. Etienne Wasmer and Jean Tirole, "La concurrence peut servir la gauche," *Libération*, June 8, 2015.

фонда, остающегося доступным на рынке и достающего в конечном счете наименее благополучным, экономически уязвимым категориям населения. В этой ситуации жилищная политика, внешне прогрессивная, легко оборачивается против социально неустроенных индивидов.

Во Франции субсидии в жилищной сфере являются *de facto* первым по значимости перераспределительным механизмом. В 2013 г. их объем достиг 17 млрд евро, что больше совокупных средств, накопленных программами «Пособие в рамках солидарной ответственности» (*Revenu de solidarité active, RSA*) и «Субсидирование занятости» (когда государство платит низкооплачиваемым работникам дополнение к зарплате) (*Prime pour l'emploi, PPE*) (сегодня две эти организации объединились). Но эти субсидии способствовали росту арендной платы, тогда как предложение жилья для аренды не увеличилось в соответствии со спросом, поскольку количество высотных зданий ограничено регулированием в больших городах — там, где жилье наиболее востребовано. Рост доходов благодаря субсидиям — это хорошая новость для арендодателей, но не для определенной категории арендаторов, которым политика призвана помогать в первую очередь. Таким образом, жилищные субсидии, являясь мощным перераспределительным инструментом, помогают своим предполагаемым бенефициарам лишь умеренно и требуют от государства больших расходов средств, которые можно было бы использовать с большей пользой и для других целей.

Еще один парадоксальный пример: французская образовательная система демонстрирует приверженность эгалитарным целям (за счет единой учебной программы, например), но создает очень сильное неравенство в пользу тех учащихся, которые лучше информированы о ее возможностях и чьи семьи проживают в благополучных районах. Еще одним парадоксальным аспектом заявленного эгалитаризма французской образовательной системы является отказ от конкурсов при поступлении в университет. Этот отказ приводит к отбору путем отсеивания неуспевающих в конце первого или второго года обучения. В результате наименее подготовленные студенты не только лишаются возможности получить дипломы, но также огорчены из-за бессмысленной

потери одного, двух, трех лет. Такая «политика» редко затрагивает элиты, чьи отпрыски нечасто попадают в ее жернова. В целом система французского образования построена на широкомасштабном использовании инсайдерской информации.

Подобным же образом от отсутствия регистрационного взноса при поступлении в университет и в высшие школы выигрывают в первую очередь выходцы из состоятельных слоев общества. Решение этой проблемы не является простым. Введение платы за обучение в высшей школе может привести к неуправляемому развитию ситуации, как это показывает высокий уровень задолженности у американских студентов. Средний класс может оказаться в сложном положении ввиду отсутствия доступа к стипендиям. Но можно предусмотреть поэтапное введение разумных по объему регистрационных взносов, используя потенциал семей, доходы которых позволяют платить за обучение и перераспределять эти средства в форме дополнительных стипендий способным студентам.

Наконец, на макроэкономическом уровне необходимость контролировать государственные финансы слишком часто рассматривается как тормоз для политики перераспределения. Тем не менее, оспаривая необходимость тщательного контроля за государственными расходами, активные критики осторожной фискальной политики угрожают устойчивости той же самой системы социального обеспечения. Значительное сокращение расходов на здравоохранение и образование, а также снижение пенсий по старости, которые неизбежно будут вызваны финансовыми трудностями, будут фактическим разрывом договора между государством и его гражданами и особенно затронут наиболее нуждающихся.

Уроком, извлеченным из этих примеров, как и из целого ряда других, является понимание, что следует не только смотреть в зеркало, но и пытаться увидеть, что находится за ним. Для того чтобы понять, является ли государственная политика перераспределительной или нет, недостаточно быть осведомленным о социально-экономических условиях, в которых проживают граждане, затронутые этой политикой. Следует учитывать совокупность всех последствий.

Границы экономики

Осознав масштабы неравенства и проанализировав последствия перераспределительной политики, мы можем приступить к выбору общества, в котором нам хотелось бы жить. Но тут экономист не имеет преимущественного права голоса, он может выступать лишь в качестве рядового гражданина.

В согласованной фискальной системе неизбежно возникает компромисс между немного большим перераспределением и чуть меньшей покупательной способностью или ростом (иначе налоговая система настроена неоптимально и должна быть улучшена). Однако трудно сделать правильный выбор, когда приходится сталкиваться с необходимостью компромисса. Во-первых, выбор зависит от отношения к перераспределению, личного ценностного суждения. С другой стороны, у нас нет всей необходимой информации о компромиссе между перераспределением и ростом.

Это вкратце возвращает меня к связи между причинами неравенства и желательностью перераспределения. Интуитивно понятно, что было бы полезно узнать, сводится ли чей-то доход к влиятельным связям или к случайности. В первом случае бенефициар не имеет никаких заслуг, и перераспределение должно быть полным (ставка налога 100%). И подобная точка зрения разделяется повсеместно. Даже наиболее консервативные американские республиканцы, которые выступают против многих перераспределительных политик, считают, что инвалиды не несут ответственности за свое состояние и общество должно им помогать. Но если, наоборот, доход является результатом усилий или инвестиций, то это убедительный аргумент в пользу стимулирующей налоговой ставки.

Проблема в том, что у нас есть очень смутное представление о том, что порождает финансовый успех: усилия или совокупность обстоятельств. Учитывая нехватку информации, неудивительно, что каждый верит в то, во что хочет верить. В этой связи социологи и психологи обнаружили удивительное явление: 29% американцев считают, что бедные попадают в ловушку бедности,

а 30% полагают, что успех обусловлен случайностью, а не усилиями и образованием; для европейцев подобная статистика выглядит как 60 и 54% соответственно⁴¹. Аналогичным образом 60% американцев (включая большую часть бедных!) и лишь 26% европейцев отвечают утвердительно на вопрос «Бедные люди бедны, потому что они ленивы или им не хватает решимости не быть бедными?» Мировоззрения довольно противоречивы... Многие американцы верят в справедливый мир, в котором люди имеют то, что заслуживают, и они склонны переоценивать социальную мобильность в своей стране. Но так ли они неправы? Французы, без сомнения, слишком пессимистично настроены, даже если они могут оправдать свой скептицизм по поводу роли заслуг, сославшись, например, на многочисленные несправедливые институты: налоговые лазейки, закрытые профессии, систему образования, благоприятствующую зажиточным классам и посвященным (имеющим доступ к закрытой информации), слабую интеграцию выходцев из иммигрантских кругов, публичные решения, принимаемые скорее под давлением групп интересов, а не на основе анализа общего блага, или на чрезмерно важную роль личных контактов при получении стажировок либо постоянных рабочих мест (хотя работа социолога Марка Грановеттера показывает, что то же самое наблюдается и в Соединенных Штатах⁴²). Я не знаю. Правда состоит в том, что у нас мало эмпирических знаний о связи между заслугами и экономическим успехом в большинстве стран, и это как раз и есть суть проблемы: отсутствие информации оставляет свободу для различных предубеждений.

Но это еще не все. Какими бы ни были убеждения людей, они все же соответствуют фискальной и социальной системам стран, в которых эти люди живут. Мы с Рола-

41. World Values Survey. See also Alberto Alesina, Ed Glaeser, and Bruce Sacerdote, "Why Doesn't the United States Have a European-Style Welfare State?" *Brookings Papers on Economic Activity*, 2001, no. 2, p. 187–278.

42. Mark Granovetter, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers* (Cambridge: Harvard University Press, 1974). Например, Грановеттер показывает, что более 50% рабочих мест в Массачусетсе находятся по знакомству. Грановеттер хорошо известен своей теорией «силы слабых связей»: Марк Грановеттер, "Сила слабых связей", *Экономическая социология*, 2009, т. 10, № 4, с. 31–35.

ном Бенабу показали, что убеждения относительно того, что определяет доход и богатство, явно влияют на выбор, который делается в отношении налоговой системы. Социальная защита (которая является логически более прогрессивной в Европе, учитывая разницу в убеждениях) частично является эндогенной⁴³. В стране со слабой системой социального обеспечения лучше думать, что успех во многом зависит от личных усилий и только тяжелая работа может обеспечить достойное будущее. Обратное справедливо для системы с сильной социальной защитой. Мы проанализировали последствия (издержки и выгоды) двух мировоззренческих систем. Например, вера в справедливый мир приводит к более высокой стигматизации бедных и тех, кто зависит от системы социальной защиты. Вера в справедливый мир может привести к переоценке мобильности (что, по-видимому, имеет место в Соединенных Штатах). Но это способствует росту и лучшей увязке доходов с заслугами, что может иметь полезные экономические последствия (не для бедных), даже если вера в справедливый мир оказывается ложной...

Еще одна сложность связана с определением круга вопросов для оценки неравенства. Чтобы оценить проблему, достаточно задуматься, например, о либерализации торговли, которая привела бы к росту некоторых форм неравенства в экономиках богатых стран, но также позволила многим группам людей в развивающихся странах вырваться из нищеты. Или подумайте о нашем отношении к мигрантам (даже если наши сограждане не всегда знают, что иммиграция часто связана со многими экономическими выгодами для принимающей страны — по крайней мере, если рынок труда не исключает вновь прибывших). Вопрос о том, кто заслуживает наибольшего внимания, является этическим, в отношении которого у экономиста есть точка зрения, но нет конкретных знаний.

Независимо от того, обоснованы они или нет, этические суждения сильно влияют на политику перераспределения и экономическую политику в целом. Рабо-

43. Roland Bénabou and Jean Tirole, "Belief in a Just World and Redistributive Politics," *Quarterly Journal of Economics*, 2006, vol. 121, no. 2, p. 699–746.

ты Альберто Алесина, Реза Бакиры и Уильяма Истерли показали, что перераспределение путем предоставления общественных благ более эффективно на местном уровне, когда население однородно этнически или в религиозном плане⁴⁴. В то же время разного рода предпочтения местных сообществ, национальные предпочтения, другие формы узколокальных перераспределительных предпочтений шокируют нас. Но они являются реальностью, с которой мы сталкиваемся при разработке государственной политики.

Неравенство обычно измеряется с точки зрения денег (дохода, богатства). Но, помимо денежного, оно имеет множество других измерителей, таких как общественная интеграция. Доступ к здравоохранению также является одним из очень хорошо известных нам измерителей неравенства. О чем мы знаем меньше, так это о том, что масштабы неравенства в обществе значительно выросли⁴⁵. В Соединенных Штатах у человека, родившегося в 1920 г.⁴⁶, ожидаемая продолжительность жизни составляла 70 лет. Она увеличивалась на 6 лет, если доходы человека достигали уровня 10% наиболее высокооплачиваемых граждан. Для женщин разница составляла 4,7 года. Для мужчин и женщин, родившихся в 1950 г., эта разница в продолжительности жизни уже составляла 14 и 13 лет соответственно. Например, в группе наиболее обездоленных слоев населения продолжительность жизни для мужчин за обозначенный период выросла на 3%, а у американцев с самыми высокими доходами — на 28%. Ученые пытаются выявить причины такого диспаритета, что важно для определения государственной политики. Исследования должны начинаться с проблемы причинно-следственной связи: порождает ли бедность плохое здоровье или, наоборот, плохое здоровье повышает риск бедности? Отличается ли в качественном плане гигиена жизни представителей наиболее зажиточных слоев (например, в США курение становится классовым феноме-

44. Alberto Alesina, Reza Baqir, and William Easterly, "Public Goods and Ethnic Divisions," *Quarterly Journal of Economics*, 1999, vol. 114, no. 4, p. 1243–1284.

45. Barry Bosworth, Gary Burtless, and Kan Zhang, "Later Retirement, Inequality in Old Age, and the Growing Gap in Longevity between Rich and Poor" (The Brookings Institution, 2016).

46. При условии, что этот человек доживал до 50 лет.

ном, предназначенным для самых бедных)? Имеют ли они доступ к медицинской помощи иного качественного уровня? Все эти факторы, без сомнения, в некоторой степени связаны, но четкое определение причин позволит направить государственную политику в областях, где она будет иметь наибольшее влияние.

Достоинство особенно важно. Достоинство — это природное качество подавляющего большинства людей, которые хотят чувствовать себя полезными для общества, а не обузой для него. В своих законных требованиях уважения к их состоянию люди с ограниченными возможностями не хотят просто денег: они также хотят работать.

Этические вопросы также возникают, когда речь идет о перераспределительной политике на рынке труда — например, когда речь идет о выборе между более высокой минимальной заработной платой и минимальным доходом для лиц трудоспособного возраста. Увеличивая минимальную заработную плату (СМИК) по сравнению с большинством других стран, Франция предпочла увеличить доходы самых низкооплачиваемых работников за счет заработной платы, а не за счет перераспределения через систему подоходного налога. Это привело к росту безработицы среди тех, кто обладал квалификацией, позволяющей претендовать на заработную плату на уровне СМИК или ниже ее. Такие безработные теряют не только свой человеческий капитал и часть социального окружения, но и свое достоинство.

Вот тогда еще один спор о морали и рынке окажется неизбежным по мере развития цифровой экономики. Последняя будет иметь последствия, иногда жестокие, почти для всех профессий, и я не верю, что мы к этому готовы.

Часть II
Работа экономиста



ГЛАВА 3

Экономисты среди нас

Эпоха рыцарства закончилась. Теперь преуспевают софисты, экономисты и те, кто хорошо считает, — слава Европы угасла навсегда¹.

Эдмунд Берк

СОВРЕМЕННАЯ экономика способна волновать, озадачивать и будоражить умы. Иногда экономисты становятся суперзвездами, вызывая зависть и порой ненависть. Но чаще экономисты — уже более двух веков назад низведенные в устах Эдмунда Берка, одного из основателей англосаксонского консерватизма, до уровня софистов² и тех, кто умеет хорошо считать³, — и по сей день воспринимаются массовым сознанием с некоторой долей скептицизма. Их обвиняют в том, что все они мыслят одинаково. Но для чего нужны были бы экономисты, если бы они не смогли ни в чем достичь консенсуса?

Экономисты одновременно польщены вниманием к своей дисциплине и испытывают неловкость. Они спасаются, либо находя убежище в абстракции, либо, отказавшись от этого обходного маневра, спешат представить рекомендации в области экономической политики; они остаются в своей башне из слоновой кости или становятся советниками власть имущих; они работают в тени или ищут места в свете софитов масс-медиа.

Зачем же нужны экономисты? Все ли они думают об одном и том же? Какая польза от экономистов? Какое влия-

1. Берк написал эти строки в 1793 г., откликнувшись на казнь Марии-Антуанетты.

2. В обычном понимании этого термина: манипулятор, софист пытается убедить свою аудиторию, прибегая к аргументам связным, но в действительности ложным.

3. Высказывание Берка двусмысленно: имелось ли в виду, что те, «кто хорошо считает», — группа манипуляторов, действующая из расчета или из интереса, в русле преемственности обвинения в софизме, или он хотел напасть на математиков, которых ставил не намного выше экономистов?

ние они оказывают на развитие нашего общества? Эти вопросы заслуживают отдельной книги, но они слишком важны, и в этой книге я хочу хотя бы наметить ответы на них. Задача осложняется тем, что я сам участник этих дебатов. Таким образом, я оказываюсь перед выбором из двух крайностей, жертвами которых иногда становятся ученые любых специальностей. Либо пойти по пути конформизма, потворствуя и повинаясь корпоративному духу, либо попытаться выступить в роли свободного и независимого мыслителя, завоевав репутацию работами в мейнстриме. Я попытался избежать обеих ловушек, но право судить о результате остается за читателем. Описывая будни университетского ученого-экономиста, малоизвестные широкой публике, я хотел бы также объяснить сложную взаимосвязь между его научными исследованиями и их применением.

I. Экономист — публичный интеллектуал

Профессия: ученый

Независимо от его или ее дисциплины, академический исследователь имеет счастье принадлежать к профессии, в которой внутренняя мотивация является центральной. Подавляющее большинство моих коллег увлечены своей работой — «без ума от исследований», как говорил Жан-Жак Лаффон, основатель Тулузской школы экономики. То же самое касается исследовательских групп в каждой академической дисциплине. Академическое сообщество является привлекательной рабочей средой, которая ни в чем не уступает другим.

Исследовательская деятельность характерна тем, что требует длительного времени. С этим длинным горизонтом приходит не только сомнение, сравнимое с боязнью чистого листа у писателя, но также и моменты подлинного интеллектуального переживания. Великий французский ученый Анри Пуанкаре описывал ни с чем не сравнимое удовольствие от открытия (эта цитата выгравирована на медалях Национального центра научных исследований): «Мысль — это лишь вспышка света посреди долгой ночи, но именно в этой вспыш-

ке все и заключено». Профессия ученого, без сомнения, привилегированная, очень свободная, которая в качестве «вишенки на торте» дарит насыщенные моменты, когда смятение внезапно сменяется простотой и ясностью. Тогда исследователь, как и каждый учитель, имеет удовольствие делиться этими знаниями. Конечно, внутренняя мотивация не единственная движущая сила нашей деятельности. Ученые не отличаются от членов других социально-профессиональных групп: они реагируют на свое окружение и на стимулы, с которыми сталкиваются. Они организуют и осуществляют свою деятельность не только на основе внутренней мотивации, но и из стремления завоевать признание коллег и общества, сделать карьеру или получить власть либо из стремления зарабатывать деньги.

Каждый исследователь стремится к признанию среди коллег. Также он, как правило, хочет иметь хороших учеников, улучшить условия своей работы и повысить уровень жизненного комфорта в целом. Но чем ближе академическая дисциплина подходит к практическим приложениям, как в случае с экономикой, информатикой, биологией, медициной или климатологией, тем большее значение приобретают внешние факторы: вознаграждения от частного или государственного сектора, уважение и дружба за пределами научных кругов, жажда внимания со стороны СМИ или стремление к политическому влиянию.

Мотивирующие факторы многочисленны и сложны, но в конечном счете природа мотивации не столь уж важна. Исследователь может развивать свою теорию, руководствуясь тщеславием, жаждой наживы или соперничеством с коллегой по офису. Наиболее важным при этом остается развитие науки и проверка достоверности знаний путем открытой критики.

Ученые и общество

Период сомнений

Подразумеваемый договор между гражданином-налогоплатщиком и исследователем, действовавший в течение последних пятидесяти лет, в настоящее время все

чаще подвергается сомнению. Исследователи, которые в прошлом иногда придерживались отстраненной, даже непочтительной позиции, все чаще вынуждены коллективно оправдывать свою работу перед теми, кто финансирует систему. Мы переживаем период, когда широкая публика не доверяет академическим знаниям, как только они затрагивают такие темы, как экономика, медицина, теория эволюции, наука о климате или биология. В подтверждение своих сомнений широкая общественность указывает на реальные ошибки научного сообщества, связанные, к примеру, с внедрением на рынке лекарства Mediator или с научной фальсификацией, основанной на несуществующих или сфабрикованных данных во многих дисциплинах — от политической науки до биологии. Экономистов обвиняют в том, что они не смогли предсказать финансовый кризис 2008 г. (в главе 12 я вернусь к этому кризису и к вопросу об ответственности экономистов).

Столкнувшись с этой критикой, одной из возможных реакций может стать возвращение в сердце академического мира — к преподавательской и исследовательской работе. Однако такой уход в «башню из слоновой кости» неоправдан с точки зрения научного сообщества в целом. Страны нуждаются в том, чтобы независимые эксперты принимали участие в общественной жизни и вносили свой вклад в дискуссии как в инстанциях, принимающих решения, так и в СМ И. Безусловно, это нужно делать сообща, так как не все исследователи имеют склонность к подобной деятельности. Некоторые ученые углубляются в разработку методов, специализируясь на фундаментальных исследованиях (хотя граница между фундаментальными и прикладными исследованиями довольно прозрачна). Академические ученые являются неотъемлемой частью исследовательского процесса, но они же чувствуют себя менее уверенно, чем некоторые из их коллег в разговорах о приложениях получаемых результатов.

Ученые и частный сектор

Сотрудничество между университетами и промышленностью — тема постоянных разногласий. Умеренные критики считают, что взаимодействие с промышленно-

стью сопряжено с риском, а радикальные видят в этом чуть ли не деградацию мысли, если не сделку с дьяволом. Сторонники сотрудничества возражают, что это взаимодействие порождает появление новых исследовательских тем, позволяет частично восполнить разницу в заработках французских исследователей по сравнению с их коллегами в других странах, а в более общем смысле — улучшить конкурентные позиции университетской среды. Другие формы взаимодействия за пределами университетских стен вызывают те же разногласия.

Столкновение с действительностью, вероятно, является одним из наиболее адекватных способов понять, какие проблемы стоят перед экономикой и обществом, как развивать и финансировать темы оригинальных исследований, о которых обитатели «башни из слоновой кости» и не подозревают. Так, лауреат Нобелевской премии по физике 2007 г. А. Ферт открыл эффект гигантского магнетосопротивления (ГМС), работая с компанией Thomson-CSF (сегодня — Thales) по изготовлению многослойных магнитов, которые используются, в частности, при изготовлении головок считывания в жестких дисках компьютеров. Пьер-Жиль де Жен, лауреат Нобелевской премии по физике 1991 г., также был особенно заинтересован в прикладных, промышленных аспектах своих исследований. Я могу на своем примере подтвердить, что взаимодействие с государственными чиновниками и руководителями частных предприятий оказывает влияние на исследования. По сути дела, многие работы, процитированные в научном отчете Королевской академии наук Швеции в октябре 2014 г., появились благодаря такому взаимодействию. Сообщество экономистов уделяет слишком много внимания узкоспециализированным, так называемым «интенсивным» исследованиям, которые направлены на углубление существующих знаний. В то же время фундаментальные проблемы, которые бросаются в глаза практикам, остаются в стороне, поскольку академические ученые не проводят достаточно «экстенсивные» и широкие исследования в тех областях, которые требовались бы для основания новых научных территорий.

Конечно, стоит помнить и о рисках такого взаимодействия. Но эти контакты ценны с экономической и общественной точек зрения. Именно поэтому они вполне

допустимы и часто более развиты за границей, включая страны, где исследования достойно оплачиваются. Достаточно лишь привести пример патентов и стартапов, которые в будущем станут основным источником налоговых поступлений и занятости.

Ученые и общественная деятельность

Задача ученого — способствовать развитию наших знаний. Во многих случаях (математика, физика элементарных частиц, зарождение Вселенной и т. д.) не надо беспокоиться о прикладных аспектах, лучше всецело сосредоточиться на поисках истины; возможности практического применения появятся позже, часто неожиданным образом. Даже в дисциплинах, наиболее близких к прикладным, совершенно необходимы исследования, движимые лишь жадой знания, каким бы ни был при этом уровень абстракции.

Но задача ученых — коллективными усилиями делать мир лучше; вследствие чего им не следует, в принципе, терять интерес к проблемам общества. К примеру, экономисты призваны вносить вклад в улучшение отраслевого, финансового, банковского регулирования, способствовать охране окружающей среды и защите прав на конкуренцию; они должны совершенствовать монетарную и фискальную политику; им следует размышлять о строительстве Европы и о том, как справиться с бедностью в развивающихся странах, как сделать политику в сфере образования и здравоохранения более эффективной и справедливой, как предупредить углубление неравенства и т. д. И они должны принимать участие в парламентских слушаниях, взаимодействовать с представителями исполнительной власти, участвовать в работе технических комиссий.

Исследователи обязаны выполнять свою общественную роль, обозначая позицию по тому или иному вопросу в рамках профессиональной компетенции. Как во всех других дисциплинах, в экономической науке речь идет о выполнении опасного для исследователей маневра. Некоторые области хорошо исследованы, другие — значительно меньше. Знания развиваются, и то, что кажется нам верным сегодня, может быть пере-

смотрено завтра; наконец, даже когда достигается консенсус, он никогда не становится повсеместным. В конечном счете экономист-исследователь может что-либо утверждать, исходя только из текущего состояния своих знаний, когда определенная трактовка преобладает над какой-то другой. Само собой разумеется, этот принцип применим ко всем предположениям, изложенным в этой книге. Такой подход — не прерогатива экономиста: климатолог укажет на зоны неопределенности в определении масштабов и причин климатических изменений и предоставит возможные сценарии развития в соответствии со своими текущими знаниями; профессор медицины выскажется относительно того, какой метод лечения определенной разновидности рака или дегенеративного заболевания он считает лучшим. Таким образом, ученый должен поддерживать зыбкое равновесие между скромностью и решительностью, уметь убедить собеседника как в полезности приобретенных знаний, так и в том, что они ограничены; это не всегда легко, поскольку всегда проще сообщать о том, что кажется достоверным.

II. Участие в общественной жизни: подводные камни

Ученые, вовлеченные в общественную деятельность, движимы внутренней мотивацией, связанной с самой сущностью их профессии: приобретением новых знаний и их распространением. Напомним, что при этом ими учитываются также внешние мотивирующие факторы: вознаграждение или признание публики более широкой, чем научное сообщество. Эти внешние стимулы не создают проблем, пока не влияют на научный процесс, но все же могут оказаться опасными.

Дополнительные выплаты

Первое искушение носит финансовый характер. Речь идет о теме, табуированной во Франции, несмотря на то что стремление повысить свой доход здесь особенно распространено: действительно, исследователь высоко-

го уровня, занимающий пост в CNRS, Inra или в университете, зарабатывает намного меньше (иногда в 3–5 раз), чем в странах с развитой наукой (в США, Великобритании или Швейцарии), где качество научных исследований остается высоким, «несмотря на» более высокие оклады⁴. Принято считать, что ученые не выбирают карьеру исследователя по финансовым соображениям; многие из них в действительности могли бы выбрать профессии более высокооплачиваемые, но избрали карьеру исследователя исходя из личных предпочтений. Однако это не значит, что они не чувствительны к уровню своих доходов, тем более что совсем необязательно жертвовать интеллектуальным интересом в угоду лучшему вознаграждению. На практике наряду с теми, кто довольствуется своей официальной зарплатой, подавляющее большинство ученых международного уровня дополняют свои доходы, используя различные способы, которые зависят от области исследований и вкусов ученого: однократные или регулярные курсы лекций или даже постоянная должность в зарубежном университете; создание стартапов; регистрация патентов; консультации для частных компаний или государственных организаций; партнерство в аудиторской или консультационной фирме; подготовка популярных текстов (включая школьные учебники и книги, предназначенные для широкой публики); частная медицинская или юридическая практика; оплачиваемое одной из сторон участие в антимонопольных процессах или в переговорах с регулирующими инстанциями; работа в административных советах; написание оплачиваемых колонок в газетах; выступления на широких экономических форумах и т. д.

Некоторые считают это «черной работой» и осуждают «терпимость» университетов, CNRS и других государственных научных и научно-технических учре-

4. Недостаточность материального вознаграждения далеко не единственная причина низкой привлекательности нашей страны для ученых. Значительные пробелы наблюдаются и в других ключевых для ученого аспектах: неудобная структура управления, система оценивания, находящаяся пока в эмбриональном состоянии, нагромождение учреждений и источников финансирования и т. д. Автономия университетов и распределение крупных займов в соответствии с логикой превосходства улучшают состояние дел, но предстоит пройти еще долгий путь.

ждений (Inra, Inserm...) в отношении этих практик. Из соображений, приведенных мною, и не только потому, что я исхожу из собственной повседневной практики университетского исследователя и преподавателя, я не разделяю эту точку зрения: такого рода деятельность очень часто приносит пользу обществу. Более того, в случае Франции — это цена, которую наша страна должна платить за сохранение в ней лучших ученых в эпоху, когда они, в отличие от их старших коллег, полностью интернационализированы и абсолютно мобильны. Лицемерие по этому поводу прискорбно, но оно особенно тревожит, когда речь идет о поддержании статуса Франции в ранге крупной научной державы, готовой ответить на экономические вызовы XXI в.

Однако совсем игнорировать опасности, вызванные сторонней деятельностью, безответственно. В первую очередь такого рода «побочная» активность может сократить время, посвященное профильному труду — исследованиям и преподаванию. Это возможное отклонение не кажется мне серьезной проблемой при условии проведения независимой экспертизы (практика, которая не всегда поддерживается во французских научных кругах, но принята во всем мире). Исследователь, который занимается сторонней деятельностью в ущерб своим научным исследованиям и в течение долгого времени не публикуется в крупных международных научных изданиях, не должен пользоваться теми же возможностями по зарплате, преподавательской нагрузке (количество часов) и, в общем, теми же условиями труда, что и его коллеги, оставшиеся верными своему предназначению. Оценка преподавателя студентами также всегда казалась мне имеющей решающее значение, даже при наличии свойственных ей недостатков (иногда склонные к демагогии преподаватели получают более благосклонные отзывы, чем их коллеги, строго выставляющие оценки и высказывающие непопулярные мнения). К сожалению, противники сторонней деятельности часто также отказываются от принципа независимой оценки.

Более существенным мне представляется риск «коррупции» в научной деятельности и, вследствие этого, чрезмерной зависимости ученого от материальных стимулов. В частности, ученый может поменять свое мне-

ние относительно деятельности предприятия или администрации, которая ему платит или предоставляет в его распоряжение исследовательский бюджет. Мы еще вернемся к этой теме.

Искушение средствами массовой информации

Ученый может также, из плохих или хороших побуждений, поддаться соблазну быть заметным в средствах массовой информации. Видеть свое имя и лицо на страницах журналов или на экране телевизора крайне приятно. Однако при демократическом режиме важно, чтобы доступ к экспертизе не был зарезервирован лишь для небольшой группы элиты, близкой к интеллектуальным кругам. Предпочтительно, чтобы любой эксперт мог выразить свое мнение публично. Будь то для удовлетворения собственного самолюбия или же для достижения общего блага (повторяю: результат важнее, чем мотивация), многие ученые регулярно выступают в СМИ.

СМИ, однако, не являются естественной средой обитания для ученого. Отличительная особенность ученого, его «генетическая» натура — способность все подвергать сомнению. Это качество является благодатной почвой для исследований. Привычка ученых приводить аргументы и контраргументы — то, чем они систематически занимаются, публикуя профессиональные работы или на семинарах и лекциях, — не всегда по нраву лицам, принимающим решения, которым необходимо быстро сформировать мнение. «Найдите мне одно-рукого экономиста!» — воскликнул президент Трумэн, который больше не мог выносить экономистов, рассуждающих, что “on the one hand” («с одной стороны») может произойти то-то, но “on the other hand” («с другой стороны») — может произойти другое. Но еще меньше академические рассуждения адаптированы к стандартному формату телевизионных или радиопередач. Лозунги, звуковые фрагменты и клише — все это доступнее для восприятия, чем сложный аргумент, касающийся многочисленных последствий политики. Даже слабые аргументы трудно опровергнуть без подробного объяснения. Чтобы преуспеть, часто приходится поступать

как политик: вы предлагаете простое (или даже упрощенное) сообщение и отстаиваете его.

Не поймите меня неправильно: ученые не должны пытаться спрятаться за научной неопределенностью и сомнениями. Насколько это возможно, они должны выработать суждение. Для этого им следует преодолеть свою истинную натуру и научиться вести себя с учетом ситуации, убедить себя, что в сложившихся обстоятельствах некоторые механизмы действуют с большей надежностью, чем другие: «Исходя из актуальных на данный момент научных знаний я считаю нужным рекомендовать...». Ученый должен поступать как врач, выбирающий тот или иной способ лечения, даже в условиях научной неопределенности (даже тогда, когда у него остаются сомнения). Но здесь возникает еще один вопрос: ведь если научные знания эволюционируют, естественно менять точку зрения. Интеллектуалы, принимающие участие в общественном обсуждении актуальных идей, часто настаивают на своем мнении, чтобы не выглядеть «флюгером», подчиняющимся движению ветра. Конечно, такая интеллектуальная блокировка вследствие выбора определенной позиции существует и в академических кругах, но постоянный критический анализ исследований во время семинаров и конференций по всему миру и необходимость публиковаться в анонимно рецензируемых научных изданиях (я к этому еще вернусь) облегчают пересмотр позиций.

Более того, хотя медийные выступления и получают широкое освещение в комментариях, блогах и других средствах массовой информации, мои коллеги редко комментируют свои научные заслуги, за исключением высказываний в легком, «популистском» стиле, так сказать, «за чашкой кофе». Как и в случае с их оплачиваемой внешней консультационной деятельностью, случается, к сожалению, что они поддерживают в средствах массовой информации точку зрения, которую никогда не осмелились бы отстаивать либо быстро скорректировали во время семинара или в специализированных научных изданиях.

Наконец, появление в средствах массовой информации ставит ученого в положение, когда он высказывается на темы, в которых не является экспертом, — ведь

ученый не может быть специалистом во всех академических сферах, включая даже область его собственных исследований (склонность выходить за пределы своей компетенции иногда именуют «Нобелевским синдромом»!). Нелегко сказать: «Я отказываюсь отвечать, потому что мне нечего сказать по этому поводу». В таком случае следует сделать сложный выбор: нужно ли отвечать, если вы не специалист в этом вопросе, но располагаете некоторыми отрывочными знаниями, почерпнутыми из бесед с другими учеными или из справочной литературы? Или если ответ напрашивается, просто исходя из здравого смысла?

Притягательность политики

Для Платона философ, мало озабоченный организацией общественного устройства и бесполезный в глазах общества простых смертных, является свободным человеком, в отличие от политика, находящегося в гуще общественной жизни. Напротив, во Франции существует давняя традиция возвеличивания «ангажированного интеллектуала». Я не буду упрекать всех ученых и интеллектуалов, занимающих политические посты; многие делают это в силу убеждений. И многие делают это хорошо. Более того, такая ангажированность может побудить исследователя обратиться к направлениям, которые доселе игнорировались. Но, по-моему, — я подчеркиваю, речь идет о сугубо личном мнении, — понятие ангажированного интеллектуала может оказаться сомнительным по трем причинам.

Во-первых, ученого, выступающего с заявлениями политического характера, быстро относят к той или иной категории («левый», «правый», «кейнсианец», «неоклассик», «либерал», «антилиберал»), что помимо его воли усиливает доверие или недоверие к его высказываниям. (Как если бы роль исследователя, независимо от области его научных интересов, состояла не в том, чтобы, отказавшись от всякой предвзятости, создавать новые знания.) Аудитория быстро забудет суть аргументации ученого и придет к заключениям на основе своих политических убеждений, причем отношение к этим выводам (благоприятное или нет) зависит от того, как аудитория

воспринимает ученого — как одного из «своих» или в качестве оппонента. В этих обстоятельствах участие ученого в публичных дебатах теряет значительную часть его социальной полезности.

Подчас нелегко противиться вовлечению в политические игры: к примеру, если какая-либо тема научно-технического характера послужила камнем преткновения в споре между большинством у власти и оппозиционным меньшинством, всякое суждение по этому вопросу быстро интерпретируется как констатация занятой ученым политической позиции. Навешивание политических ярлыков может непроизвольно затемнить смысл и препятствовать аргументированной дискуссии.

Во-вторых, будучи ангажированным, интеллеktуал рискует потерять свободу мысли. В качестве особенно вопиющего примера можно привести ослепление многих французских интеллеktуалов и деятелей искусства тоталитаризмом советского, маоистского и кастровского толка, сопровождавшееся отрицанием очевидного. Не то чтобы эти интеллеktуалы поддерживали лишение свободы, геноцид, нерациональность использования экономических и экологических ресурсов или преследование новаторов в сфере культуры. Напротив, тоталитаризм порождал все, что было ненавистно интеллеktуалам, но ангажированность лишала их критического духа и интеллеktуальной свободы. Конечно, можно также привести и многочисленные примеры интеллеktуалов, не поддавшихся очарованию сирен «прогресса», таких как Альбер Камю или Раймон Арон, и, между прочим, большей части известных экономистов, но в целом состояние морали французской интеллигенции в тот трагический период истории все же поразительно. Сегодня, конечно, немногие интеллеktуалы стали бы ударяться в подобные крайности, но этот опыт служит для нас важным уроком: политическая ангажированность создает риск заикленности на одних и тех же убеждениях, скорректировать которые значило бы разочаровать своих коллег или свою аудиторию, особенно в средствах массовой информации.

Наконец, как и в случае с масс-медиа, взаимоотношения ученых и политиков не столь просты, даже если многие политики демонстрируют некоторую интеллеktуальную любознательность. Время, отведенное исследо-

вателю, не есть время, отведенное политику, как и ограничения, соответствующие их деятельности. Роль исследователя — анализировать существующее положение вещей и предлагать новые идеи в условиях полной свободы и без ограничений, связанных со срочностью получения результата. Жизнь политика по необходимости сиюминутна, он находится под давлением требований электората. Это различие в отношении ко времени, связанное с разными побудительными мотивами, не может оправдать глубокое пренебрежение по отношению к политическому классу⁵. Но если ученый и обязан помогать политику принимать решения, обеспечивая его инструментами для анализа, то он не должен заменять его.

Ловушка навешивания ярлыков

Я возвращаюсь к проблеме ярлыков. Экономист, подобно любому ученому, должен следовать туда, куда ведут его теории и факты, вне зависимости от каких-либо интеллектуальных ограничений. В частной жизни он, конечно, остается таким же гражданином, как и все, он составляет собственное мнение о происходящем и примыкает к тем или иным (политическим) движениям. Но как только его предпочтения (такие, как приверженность определенным политическим идеям или школе экономической мысли) становятся достоянием общественности, их относят к той или иной категории. Ученый тут же предстает как человек, поступившийся научной строгостью в угоду личным интересам: медийным, политическим, идеологическим, финансовым, профессиональным и т. д.

Еще более коварным образом эти ярлыки могут навести на мысль, что в экономической науке нет консенсуса, и поэтому ее изучением можно вообще «безболезненно» пренебречь. Однако не следует забывать, что экономисты высокого уровня (сколь бы ни разнились их личные убеждения) достигают согласия по многим вопросам, по меньшей мере относительно того, чего не нужно делать, хотя подчас и совершенно расходятся во мнениях о том, что следует делать. И это замечательно: ведь если бы преобладающее мнение не сформировалось,

5. Анализ государства дан в главе 6.

было бы трудно обосновать финансирование экономических исследований, несмотря на колоссальные проблемы нашего общества в области экономической политики. Однако такие исследования и дебаты затрагивают — что характерно для исследовательской деятельности — темы, которые в меньшей степени понятны экономистам и по которым можно достичь лишь частичного консенсуса. Само собой разумеется, что такой консенсус может и должен меняться по мере развития самой науки.

III. Необходимое взаимодействие и ограничения

Не существует идеального решения задачи регулирования взаимодействия ученых за пределами академической среды. Но некоторые подходы могут определенным образом структурировать эти отношения, чтобы сделать их более прозрачными, не препятствуя при этом их плодотворному взаимовыгодному сотрудничеству.

Варианты индивидуального поведения

Как и в любых других профессиях, личная этика ученых оказывает влияние на их поведение. Можно предложить два основных правила: 1) обсуждать идеи, никогда не переходя на личности (не использовать аргументацию *ad hominem*); 2) никогда не говорить вещей, которые ты не готов отстаивать перед коллегами на семинарах или конференциях.

Следование этическому кодексу напоминает ученому о некоторых основополагающих правилах, касающихся прозрачности данных и методологии, а также о потенциальных конфликтах интересов. Конечно, трудно дать точное определение конфликта интересов. Как мы уже видели, эти конфликты могут принимать различные формы и сильно зависеть от контекста. Нелегко определить долг ученого, если результаты его исследований используются третьими сторонами без учета специфических ограничений, в которых они были получены и которые были оговорены в его работах; где заканчивается ответственность ученого за результаты своей работы?

В конечном счете этические принципы — идет ли речь о нормативном уставе или о простых правилах личного кодекса поведения — остаются неустойчивыми и размытыми, потому что они скорее относятся к духу (а не букве), который неизбежно несовершенен. Однако эти этические принципы должны играть ключевую роль и решительно отстаиваться профессиональным сообществом.

Институциональные партнерства

Партнерства, которые формируются группой исследователей, лабораторией, университетом или высшей школой, с одной стороны, и частной или общественной организацией — с другой, также должны подчиняться определенным правилам. Перед такими научными организациями стоит непростая задача: сохранить полную свободу исследования на фоне возможного отказа от дальнейшего финансирования со стороны частного или государственного партнера. При этом должно удовлетворяться вполне обоснованное требование партнера, чтобы финансируемые исследования лежали в области его интересов. Самые крупные университеты мира сталкиваются с этими задачами и решают их в целом успешно (работая в США, в MIT, в начале моей карьеры, я могу засвидетельствовать, что американские университеты создают для своих исследователей пространство полной интеллектуальной свободы). Это непростая тема, и здесь возможны разные модели.

Я ограничусь описанием нескольких идей, не претендуя на их универсальность. Приведу шесть факторов независимости: совпадение мнений по поводу цели контракта и его условий, долгосрочность перспективы, диверсификация партнерств, право свободно публиковаться, оценка работ крупными международными изданиями и независимое управление. Выяснение способов взаимодействия перед вступлением контракта в силу способствует выгодному «благоприятному отбору»: партнеры, которые принимают условия договора, «по построению» выражают готовность играть по этим правилам. Долгосрочная перспектива, соответствующая ритму проведения исследований, способствует независимости и обеспечивает достоверность результата: в сред-

не- и долгосрочной перспективе авторы публикаций, стремящиеся поддерживать группы с особыми интересами, часто бывают дискредитированы. Диверсификация контрактов с различными партнерами также является залогом независимости, позволяет удачнее противодействовать навязыванию предвзятых мнений. Напротив, зависимость от одного или нескольких участников увеличивает риск уступить давлению.

Право исследователя свободно публиковаться не требует комментариев. Однако следует настаивать на том, чтобы работы оценивались крупными международными научными изданиями — процедура, очевидно, малознакомая читателю. Так называемые «реферируемые» журналы используют процедуру оценки коллегами. Статья, отправленная в журнал, попадает к нескольким специалистам в конкретной области, к «рецензентам», те готовят отчет для редактора издания, который затем передает в анонимной форме эти рецензии автору статьи вместе со своим решением относительно публикации работы. Анонимность рецензентов — решающий фактор: в силу заинтересованности, в случае личного знакомства с автором, рецензенты были бы слишком доброжелательны!

В большинстве академических областей научные журналы классифицируются согласно их качеству⁶. К примеру, в экономической науке пять наиболее востребованных научным сообществом журналов общего профиля⁷ одновременно в высокой степени избирательны при выборе статей для публикации (к публикации принимается всего 5–10% статей); статьи, которые опубликованы в этих журналах, также имеют самые высокие индексы цитирования. Затем следуют лучшие научные журналы в определенной области и т. д. Все они прибегают к помощи рецензентов, работающих во всем мире.

С одной стороны, оценка крупными международными изданиями напоминает ученым о конечной цели партнерства: проведении пионерных исследований в новых проблемных областях. С другой стороны, повторюсь, ученый, каким бы мотивом он ни был дви-

6. См. главу 4.

7. *American Economic Review*, *Econometrica*, *Journal of Political Economy*, *Quarterly Journal of Economics*, *Review of Economic Studies*.

жим, — финансовым, масс-медийным, политическим или просто дружеским, — может развивать аргументацию, которую он никогда не осмелился бы отстаивать (или от которой быстро бы отказался) в академических кругах. Поощрение публикации в лучших научных изданиях — это проверка: предвзятость при сборе и обработке данных или в теоретическом анализе в угоду структуре, финансирующей исследования, с высокой вероятностью будет распознана соответствующим научным изданием. В долгосрочной перспективе обязательство публиковаться действует как элемент интеллектуальной дисциплины.

Наконец, следует создавать внешние контролирующие инстанции, готовые вмешаться, если имидж научной организации может быть запятнан краткосрочными решениями: независимый совет директоров (ученый не может выступать и как участник разбирательства, и как судья) и ученый совет, полностью представленный сторонними участниками. В дополнение к проверке публикации такой ученый совет выносит суждение о научной состоятельности институции и информирует об этом совет директоров.

IV. От теории к экономической политике

В заключение этой главы мне хотелось бы поделиться некоторыми соображениями личного характера, связанными с тем, каким образом идеи «встраиваются» в концепции публичной политики. Кейнс описывал влияние экономистов таким образом: «Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писателя, сочинявшего несколько лет назад»⁸. Видение мрачноватое, но недалеко ушедшее от реальности... Ученый, какой бы ни была его специализация в экономической науке, может влиять на экономико-политические дебаты и на выбор конкретных действий двумя способа-

8. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (London: Palgrave Macmillan, 1936), p. 383; Джон Мейнард Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег. Избранное* (Москва: Эксмо, 2007), с. 340.

ми (не существует единственно верной модели, и каждый поступает, следуя собственному темпераменту).

Первый способ заключается в том, чтобы явным образом принимать активное участие в политике; и, хотя некоторые исследователи, переполненные энергией, преуспевают в этом, очень редко они в состоянии продолжать полноценную научную работу и одновременно активно участвовать в политических дискуссиях.

Второй способ носит косвенный характер: работы ученого читают экономисты из международных организаций, министерств или предприятий, которые затем используют их в своей деятельности. Иногда используемые работы — это научные статьи, довольно непростые для восприятия, опубликованные в специализированных журналах; иногда это изложение работ для широкой публики.

Что касается меня, то я, как и многие другие исследователи, участвующие в общественной жизни, всегда выбирал золотую середину. Это позволяло мне сочетать исследовательскую и преподавательскую деятельность в Тулузе с работой в Совете экономической аналитики (независимая организация при премьер-министре), а также время от времени принимать участие в работе центральных банков, в регулирующих инстанциях, в антимонопольных органах и в международных организациях. Но переоценить роль, которую практики, хорошо владеющие результатами экономических исследований, играют в распространении экономических идей, невозможно.

Технический характер микроэкономических дискуссий, касающихся политики поддержки конкуренции, пруденциального банковского надзора или регулирования сетевых отраслей, не препятствует распространению экономических идей в процессе принятия экономических решений. В действительности право принимать решения в этих областях часто доверяется независимым инстанциям (учреждениям, регулирующим конкуренцию, центральному банку, отраслевому регулятору...). Эти организации в значительно меньшей степени, чем министерства, ограничены в своем выборе, им легче обосновать его техническими и экономическими соображениями. Переход от идей к действию теперь осуществляется несколько быстрее, чем во времена Кейнса.

ГЛАВА 4

Будни исследователя

МИР ЭКОНОМИЧЕСКИХ исследований мало знаком широкой публике. Как профессор-экономист проводит время, свободное от обучения студентов? Как рождается экономическое знание? Каким образом оцениваются исследования в экономической науке?

Экономические исследования в последнее время часто подвергаются критике. Иногда она справедлива, иногда нет, но из самого факта критики возникает ряд вопросов. Является ли экономика наукой? Не слишком ли она абстрактна, пересыщена теорией, математизирована? Присуще ли экономистам специфическое видение мира, не свойственное другим общественным наукам? Не становится ли экономика слишком ортодоксальной, слишком подчиненной влиянию англосаксонского мира?

В этой и следующей главе мы попытаемся найти ответы на эти вопросы. Начнем с повседневной жизни исследователя, процесса моделирования в экономической науке и эмпирической проверки. Кроме того, рассмотрим сильные и слабые стороны процесса оценки исследований. Затем перейдем к когнитивным особенностям экономистов — отличаются ли они от представителей других дисциплин. Являются ли экономисты «лисами» или «ежами», согласно предложенному философом Исайей Берлином классификации (первые знают много, а вторые знают что-то одно, но очень важное)? Далее обсудим использование математического аппарата. И наконец, представим методы, которые за последние 40 лет произвели переворот в экономической науке: теория игр и теория информации. В заключение поговорим о важных методологических новациях.

1. Взаимосвязь теории и эмпирических фактов

В экономической науке, как и в других научных дисциплинах, исследования требуют применения как теоретических, так и эмпирических методов. Теория задает рамки мышления и дает ключ к пониманию данных: без теории, или, иными словами, без рамок интерпретации, данные будут лишь любопытными наблюдениями, не позволяющими извлечь сколько-нибудь полезные выводы для экономической политики. И наоборот, теория сопровождается эмпирическим анализом. Эксперимент может аннулировать гипотезы или теоретические выводы и привести либо к обогащению теории, либо к отказу от нее.

Подобно всем ученым, экономисты учатся на ощупь, методом проб и ошибок. Они следуют концепции философа Карла Поппера, утверждавшего, что всякая наука зиждется на (несовершенном) наблюдении мира и что научный подход состоит в выведении на основе этих наблюдений общих законов, которые проверяются путем сопоставления с эмпирическими данными. Это постоянное движение от теории к практике и обратно никогда не приводит к полной достоверности, но способствует более глубокому пониманию реальных явлений. На начальном этапе своего развития (в эпоху Адама Смита) экономическая теория не была формализованной (она была описательной), но со временем взяла на вооружение математические методы. Исторически теория сыграла очень важную роль в развитии экономической дисциплины. Достаточно назвать лишь несколько имен, знакомых читателю, — Кеннет Эрроу, Милтон Фридман, Пол Кругман, Пол Самуэльсон, Амартия Сен, Роберт Солоу и Джозеф Стиглиц, чья «карьера» связана с конструированием теорий. Можно также привести длинный список имен известных экономистов — руководителей крупных международных экономических организаций: Бен Бернанке, Оливье Бланшар, Стенли Фишер, Мервин Кинг, Рагурам Раджан, Лоренс Саммерс, Джанет Йеллен. Отметим, что все они, за исключением Амартии Сена, — макроэкономисты. Как мы увидим, внимание средств массовой информации прикова-

но лишь к некоторым из экономических дисциплин. Большинство французских экономистов нескольких последних десятилетий, например Жан-Мишель Гранмон, Ж.-Ж. Лаффон, Ги Ларок, Жан-Шарль Роше, или их предшественники — Морис Алле¹, Марсель Буате, Жерар Дебре, Эдмон Малинво — это теоретики-микроэкономисты, поэтому их имена менее известны широкой публике.

В последние десятилетия в экономической науке по праву занял важное место анализ данных. Этому есть множество причин: улучшение статистических методов эконометрики; развитие контролируемых статистических экспериментов, сходных с используемыми в медицине (француженка Эстер Дюфло, профессор МИТ, крупный специалист в этой области); более систематическое использование лабораторных и полевых исследований — области, ранее известные лишь в узких кругах, а сегодня широко представленные в крупных университетах; и, наконец, информационные технологии, которые послужили, с одной стороны, быстрому и широкому распространению баз данных, а с другой — упростили статистическую обработку благодаря эффективным и недорогим программам и, конечно, бесконечно выросшим вычислительным возможностям. Набор инструментов эмпирического подхода также обогатился методами обработки «больших данных».

Многие неспециалисты рассматривают экономику как теоретическую науку и не осознают, насколько это представление далеко от реальности. Теория продолжает играть ключевую роль в разработке государственной политики, законодательства о конкуренции, в монетарной и финансовой политике, но она гораздо больше, чем прежде, оперирует данными. Эмпирические исследования играют особо важную роль в современной экономической науке. Уже в первой половине 1990-х гг. большая часть статей, опубликованных в *American Economic*

1. Особо отмечу роль Мориса Алле, нобелевского лауреата, и прежних президентов Эконометрического общества, — наиболее престижной международной экономической организации, которую в разное время возглавляли И. Фишер, Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс и ряд других не менее известных экономистов. Среди них были и французы: Ф. Дивизиа (в 1935).

Review, одном из пяти лучших профессиональных журналов, носили эмпирический или прикладной характер². Нет ни малейших сомнений в том, что подобная ситуация наблюдается и сегодня. И в самом деле, многие видные ученые нового поколения из крупных американских университетов заняты преимущественно прикладными исследованиями — конечно, уделяя при этом внимание и теории³.

Моделирование в экономике по духу вполне напоминает то, что практикуется в инженерии. Исходной точкой является конкретная задача — либо уже четко сформулированная, либо поставленная лицом, принимающим решения, публичным или частным. После этого необходимо воспользоваться «обходным» путем — через абстракцию. Далее извлекается самое ценное, содержательное, «глубинный смысл», чтобы иметь возможность сосредоточиться на существенных аспектах задачи. Теоретическая модель имеет свое специальное назначение (как говорится, *ad hoc*): она никогда не является точным отображением действительности, ее гипотезы носят упрощенный характер, а выводы никогда не смогут объяснить реальность в ее полном объеме и многообразии.

Всегда существует компромиссный выбор (*trade-off*) между построением теоретической модели, описывающей поведение детально и максимально реалистично, и возрастающей сложностью анализа модели на основе более общих гипотез.

2. Partha Dasgupta, "Modern Economics and Its Critics," in Uskali Maki, ed., *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*, (Cambridge: Cambridge University Press, 2002). Парта Дасгупта анализирует 281 статью, опубликованную в 1991–1995 гг.; среди них 25 статей являются чисто теоретическими, в 100 статьях теория применяется к различным аспектам экономической политики и 156 (более половины) статей имеют характер эмпирический или экспериментальный.

3. Ограничиваясь, к примеру, учеными последнего десятилетия, получившими медаль Кларка (премия, которой отмечаются лучшие экономисты до 40 лет, работающие в США): Дарон Асемоглу (институциональная экономика, экономика труда), Сьюзан Эйги и Джонатан Левин (отраслевая экономика), Радж Четти и Эмманюэль Саез (оценка государственной политики), Эстер Дюфло (экономика развития), Эми Финкельштейн (экономика здоровья), Роланд Фрайер (экономика дискриминации), Мэтью Гентцкоу (медиа и экономическая политика), Стивен Левитт (факты из социальной жизни и микроэкономика, автор бестселлера «Фрикономика»).

ПРИМЕР

Не останавливаясь на деталях анализа, который будет приведен в главе 8, обратимся к примеру глобального потепления. Климатологи констатируют, что мы пока еще располагаем небольшим «бюджетом углерода», то есть количеством парниковых газов (GES), которые могут выбрасываться в атмосферу до тех пор, пока не будет достигнут максимальный порог повышения температуры в $1,5-2^{\circ}\text{C}$. Экономисты полагаются на этот консенсус среди климатологов и считают его отправной точкой. Тогда задача экономиста состоит в выработке политик, которые позволят, при разумных затратах, не превысить этот порог. Для этого необходимо смоделировать поведение участников процесса — фирм, государственных предприятий или домохозяйств, — совершающих выбросы парниковых газов (GES). Для проведения первичного анализа предположим (речь в данном случае идет о гипотезе), что все участники делают следующий рациональный выбор: они будут загрязнять окружающую среду, если издержки, которые они понесут, чтобы избежать загрязнения, будут выше, чем сумма, которую государство заставит их заплатить в случае загрязнения; другими словами, они будут действовать исходя из своих материальных интересов.

Следующий этап моделирования поведения состоит в нормативном анализе регулирования. Экономисты задаются вопросом: как добиться результата, наиболее предпочтительного с точки зрения регулятора — «представителя» государства. Вновь мы формулируем простую, точнее, упрощенную гипотезу, чтобы увидеть явление в первом приближении. Предполагаемым императивом будет экологическая задача — ограничение затрат на проводимые мероприятия. Высокозатратные меры будут негативно влиять на покупательную способность потребителей или ограничивать конкурентоспособность предприятий и занятость, и такая политика усилит активность и позиции лобби, выступающего против экологической политики.

Если бы регулирующему органу были известны, например, издержки каждого предприятия, позво-

ляющие не превышать уровень глобального роста температуры, то регулятор мог бы применить «административный подход» и предписывать предприятию избегать загрязнения выше установленной нормы. Если же, что более вероятно, такой информации нет, то, как показывает анализ, для общества предпочтительнее передача государством права принимать решение экономическому агенту — предприятию, которое само будет нести ответственность за загрязнение (за ущерб) путем уплаты налога на выбросы загрязняющих веществ либо покупки квот на выбросы⁴.

На основе данного анализа, восходящего к работам английского экономиста А. С. Пигу, опубликованным в 1920 г., оказалось возможным дать достаточно простые рекомендации, касающиеся экономической политики и которые в последние 30 лет способствовали успеху экологических мероприятий. Но, конечно, это только «первое» приближение.

Прежде всего, участники процесса не ведут себя так, как мы описали. Они не всегда располагают информацией, позволяющей им сделать правильный с экономической точки зрения выбор (например, они не могут знать цены (налоги) на выбросы через 20 лет). Они, кроме того, могут не вести себя «рационально», то есть максимизируя свои материальные выгоды. Так, они могут чувствовать себя по-настоящему ответственными за состояние окружающей среды или поддерживать свою «экологическую» репутацию в глазах соседей или коллег. Предприятие может придерживаться социально ответственной линии поведения⁵. Второй этап более углубленного анализа состоит, таким образом, в учете неполной информации об экономических агентах и учете их социально ориентированного поведения.

Далее следует принять во внимание многие другие важные аспекты — достоверность обязательств со стороны государства, неопределенности в науке о климате, инновации, переговоры между странами, геополитику и т. д. Углубление анализа заключается также в тестировании гипотез, положенных в основу реко-

4. Подробнее см. гл. 8.

5. См. гл. 7.

мендаций. Например, в отличие от административного подхода, в основе рекомендаций по использованию «экономических инструментов» (налога на углеводороды, торговлю квотами на выбросы) чаще всего лежит гипотеза, что у регулятора отсутствует полная информация (или что такой подход в каждом конкретном случае мог бы спровоцировать регулятора предоставить поблажки своим друзьям или могущественным лоббистским группам!). Даже если эта гипотеза кажется верной лишь на основе наблюдений и реальных примеров, она остается гипотезой. Ее можно верифицировать либо напрямую, либо косвенным образом, через последствия. Например, экономисты провели эмпирические исследования, показывающие, что использование административного подхода, в зависимости от типа загрязняющего вещества, может увеличивать издержки экологической политики от 50 до 200%. Таким образом, подтверждается гипотеза, основанная на нашей интуиции, что регулятор для поиска лучших решений по сокращению загрязнений сталкивается с нехваткой информации.

Здесь могут быть уместны и полезны некоторые аналогии с известными концепциями из физики. Гравитационная теория Ньютона или теория идеального газа основаны на предположениях, которые, как мы теперь знаем, ложны⁶. Тем не менее эти теории оказались крайне важными. Во-первых, они привели к возникновению новых теорий (например, теории относительности). Простота теории облегчает понимание и позволяет перейти к следующим этапам развития науки. Во-вторых, законы Ньютона и теория идеального газа представляют собой отличные приближения в некоторых ситуациях (случай низких скоростей и низкого давления соответственно), и, таким образом, они находят свое непосредственное применение. Хотя в большинстве наук — в частности, речь может идти о социальных науках — аппроксимации оказываются в целом существенно менее точными,

6. Во-первых, однородное, изотропное и трехмерное пространство, во-вторых, отсутствует электростатическое взаимодействие между частицами (нет дальнедействующих сил притяжения или отталкивания).

чем те, что дает ньютоновская теория или теория идеального газа. Тем не менее и в них ценность аппроксимаций бесспорна.

Я не беру на себя смелость сравнивать точность прогнозов в социальных и гуманитарных науках с прогнозами на основе теории Ньютона. Социальные и гуманитарные науки по-своему более сложные, чем естественные. Существует мнение, что они слишком сложные для использования в них моделей. Действительно, поведение людей определяется множеством мотивов, некоторые из которых обусловлены контекстом: люди совершают ошибки и способны вести себя иррационально под влиянием эмоций. В то же время социальные науки занимают центральное место в организации нашего общества, и необходимо двигаться вперед, несмотря на трудности. К счастью для исследователей (чья область — социальные науки), в индивидуальном и коллективном поведении можно выявлять закономерности (в противном случае работа ученых была бы лишена смысла).

Теоретические обоснования

Вернемся к проблемам экономического моделирования. Сложность наших моделей состоит в определении пределов задачи. Поскольку невозможно учесть все существующие факторы, необходимо отделить важное от того, без чего можно спокойно обойтись (и то, что, как мы думаем, не повлияет на наш анализ). На этом этапе очень полезными оказываются исследовательский опыт и разговоры с практиками, даже если в конечном счете приходится вернуться к исходным предположениям, когда проблема на эмпирическом уровне понята более глубоко. Итак, модель в лучшем случае представляет собой метафору, а в худшем — карикатуру на реальность.

Конструирование модели, будь то модель внутренней организации предприятия, конкуренции на рынках или макроэкономических механизмов, требует от экономиста описания целей, которые преследуют лица, принимающие решения, а также их предполагаемого поведения. Например, в первом приближении можно условиться, что капиталистические предприятия (фирмы) хотят оптимизировать (максимизировать) при-

быль, чтобы удовлетворить требования акционеров. Разумеется, речь идет о дисконтированной прибыли⁷. В рамках устойчивого развития фирмы часто жертвуют краткосрочными выгодами для получения прибыли в будущем — например, стремясь сохранить доверие работников, поставщиков или клиентов либо затрачивая ресурсы на приобретение или ремонт оборудования. При необходимости эта упрощенная гипотеза максимизации прибыли усложняется с помощью огромного массива данных об управлении предприятием и о стимулах руководителей и административных советов, чтобы лучше понять и учесть поведение, которое может отличать его от максимизации прибыли. К примеру, руководители компании могут ориентироваться на краткосрочную прибыль в ущерб долгосрочной.

Что касается поведения лиц, принимающих решения, то в первом приближении гипотеза состоит в том, что они ведут себя рационально. Иными словами, они действуют в собственных интересах с учетом той ограниченной информации, которой располагают, и целей, которые приписывает им исследователь. Такие цели представляют собой подходящую аппроксимацию их истинных устремлений. Этот базовый анализ можно дополнительно усовершенствовать благодаря недавним исследованиям, посвященным поведению ограниченно рациональных агентов. Наконец, нужно моделировать формы взаимодействия нескольких участников, экономических агентов, например, конкурентов на рынке. Именно тут применима, полезна теория игр (я к ней еще вернусь).

Такая упрощенная (даже, может быть, скупая) модель позволяет, с одной стороны, предвидеть, что произойдет на отдельном рынке или в экономике в целом,

7. Дисконтирование состоит в приведении финансовых потоков, которые априори не сравнимы напрямую, поскольку генерируются в разные моменты, к одному моменту времени. Для этого используется процентная ставка i , которая отражает компромисс, появляющийся на рынке сбережений, между 1 евро сегодня и $(1 + i)$ евро через год (если упрощать, потому что в игру могут вступить другие факторы — риск или дисконтирование отдаленных выгод; см., в частности: Christian Gollier, *Pricing the Planet's Future? The Economics of Discounting in an Uncertain World* [Princeton: Princeton University Press, 2012]).

а с другой — сформулировать рекомендации для частных лиц или для государственных органов, принимающих решения. Иными словами, помочь выработать концепции экономической политики. Ведь экономика, может быть, в большей степени, чем другие гуманитарные и социальные науки, претендует на статус нормативной науки, она характеризуется стремлением «изменить мир». Анализ индивидуального и коллективного поведения и выявление определенных закономерностей играют важную роль, но конечная цель — экономическая политика.

В экономической науке сопоставляются издержки и выгоды различных вариантов политики. На этом этапе анализа можно выбрать решение, обеспечивающее обществу наибольший чистый выигрыш (доход за вычетом издержек). Это хороший подход, если, скажем, осуществимы трансферты, компенсирующие возможные потери от принятой экономической политики. В отсутствие таких трансфертов анализ усложняется, поскольку тогда лица, принимающие решения, должны учесть благосостояние различных участников и указать, каким из них будет отдано предпочтение, расставив приоритеты.

Подобные модели, несмотря на их упрощенный характер и «скромность», могут сами по себе оказаться весьма сложными для анализа. Критиковать здесь легко, но создавать модели сложно. Да и сама критика не приносит пользы, если не ведет к созданию жизнеспособной альтернативы.

Поэтому, когда на лекциях и семинарах ведутся активные споры, когда рецензии анонимных экспертов, полученные международными научными журналами, беспощадны и когда научное сообщество разделяет представление, согласно которому важно критиковать теории, то надо помнить, что критика полезна только в случае ее конструктивности.

Экономический подход характеризуется «методологическим индивидуализмом», согласно которому коллективное поведение является результатом индивидуального поведения отдельных участников (их действий) и, в свою очередь, оказывает влияние на последние. Методологический индивидуализм полностью совместим (возможно, даже необходим) с пониманием и деталь-

ным анализом групповых явлений. Экономические агенты реагируют на стимулы. Некоторые из этих стимулов возникают в группах, социумах, к которым агенты принадлежат. На них оказывают влияние социальные нормы, они подвержены конформизму и моде, конструируют многообразные идентичности, могут быть объединены стадным чувством или подвержены влиянию тех или иных индивидуумов, с которыми связаны прямо или косвенно в рамках социальных сетей, склонны разделять образ мыслей и мнения других членов своего коллектива⁸.

Эмпирические тесты

Как только теория сформулирована и ее выводы становятся понятны, речь заходит об устойчивости (робастности) результатов к исходным гипотезам и, по мере возможности, о тестировании прогнозов, полученных на основе модели. Практически возможны два типа тестов (с учетом проверки на здравый смысл — три). Если данные за прошедший период существуют в достаточном объеме (количественном и качественном), то можно подвергнуть модельные прогнозы проверке эконометрическими методами. Эконометрика, то есть использование статистики в экономике и, в более широком смысле, в социальных науках, позволяет определить степень доверия к истинности тех или иных отношений между переменными.

Но может оказаться, что данных недостаточно или что в мире произошли такие перемены, что прошлое уже нельзя экстраполировать на будущее. Например, после того как в 1990-х гг. правительство решило выставить на аукцион частоты (радиоспектра в диапазоне метровых и дециметровых волн), а не распределять их бесплатно, как это происходило ранее, было необходимо действовать в два этапа: (1) понять, как с теоретической точки зрения организовать продажу спектра частот

8. Я не могу перечислить здесь многие из экономических статей, посвященных этому вопросу, так как таких статей сотни или даже тысячи. Небольшую библиографию по данной проблематике читатель может найти в моих статьях, написанных совместно с Р. Бенабу и посвященных идентичности и социальным нормам.

в разных географических зонах, зная, что телекоммуникационные компании будут более заинтересованы в отдельных сегментах спектра частот, смежных с уже имеющимися в их распоряжении частотами; (2) когда аукцион уже назначен, выяснить, хорошо ли понимают экономические агенты — компании — механизм торговли частотами и не забыли ли экономисты о деталях, которые могут оказаться важными на практике (к примеру, о возможности манипулировать механизмом со стороны покупателей). Прежде чем приступить к продажам частот, экономисты и правительство провели тесты для проверки применимости теоретических выводов на практике. Эти аукционы значительно обогатили казну (только в США с 1994 г. получено 60 млрд долларов).

В классической эконометрике существует два альтернативных метода: полевые и лабораторные эксперименты. В полевых экспериментах подготавливается выборка лиц, так называемая экспериментальная группа, которая помещается в условия, отличные от тех, в которых находится так называемая контрольная группа. Это делается для анализа различий в поведении и в последствиях эксперимента. Проведение эксперимента путем случайного формирования выборок⁹ широко применяется в физике, социальных науках, маркетинге или в медицине (для клинического тестирования медикаментов и вакцин). Вспомним, например, что уже в 1882 г. Пастер разделил случайным образом группу из 50 овец на две подгруппы — одну он далее вакцинировал, а другую — нет. И всем им была сделана инъекция сибирской язвы, чтобы протестировать вакцину против этой болезни.

Иногда выборка уже разделена на две части естественным образом. Тогда речь идет о естественном эксперименте. Например, когда два идентичных (однойцевых) близнеца, которые были разлучены при рождении и воспитывались в разных семьях. Исследователь, специалист в сфере социальных наук, может попробовать разделить врожденное и приобретенное в процессе социализации. Другим примером могут служить судьбы людей, опре-

9. Конечно, необходимо, чтобы выборка действительно была случайной; в ней может быть самоотбор тех, кто, например, согласен стать участником случайного клинического эксперимента.

деленные не их личным выбором (что зависит от множества характеристик индивида), а лотереей (к примеру, определение ребенка в школу или назначение места военной службы)¹⁰.

Экономисты разработали и внедрили методологию «рандомизированных контрольных испытаний» (РКИ), используя контрольные и лечебные группы. В процессе таких исследований экономисты изучают, например, влияние новых тарифов на электроэнергию, новые формы субсидирования жилья, страхования здоровья и поддержки безработных. Этот подход стал играть особенно важную роль в экономике развития¹¹. Известным примером такого подхода является программа Progresa, которая была создана в Мексике в 1997 г. для борьбы с бедностью. Она заключается в предоставлении денег матерям при условии, что они разрешают медицинское наблюдение за своей семьей, что их дети регулярно ходят в школу и что они обещают направить часть семейного бюджета на питание. Эта программа была оценена с использованием РКИ. Если в одних экспериментах делается попытка оценить эффективность государственной политики или бизнес-стратегий, то с помощью других стремятся проверить, например, действительно ли участники торгов понимают, какую стратегию они должны принять в разных аукционных механизмах¹²?

Аналогичным образом, ситуация, зафиксированная в теоретической модели, может быть воссоздана в ла-

10. Другим вероятностным розыгрышем может быть (или был) пол ребенка.

Например, сложно изучить влияние количества детей в семье на карьеру матери: если у матери наблюдается карьерный рост, то она может решить иметь меньше детей или завести их позже. Причинно-следственная связь тогда не ясна: будет ее карьере нанесен ущерб тем, что у нее есть дети, или, напротив, женщина преуспела на службе и поэтому у нее меньше детей? В то же время для семей, имеющих двух мальчиков или двух девочек, вероятность рождения третьего ребенка выше, и этот факт позволяет продвинуться в анализе причинно-следственных связей (см.: Josh Angrist and William Evans, "Children and Their Parents' Labor Supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size," *American Economic Review*, 1998, vol. 88, no. 3, p. 450–477).

11. См., в частности: Abhijit Banerjee and Esther Duflo, *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty* (New York: Public Affairs Books, 2011).

12. См. обзор в: Steven Levitt and John List, "Field Experiments in Economics: The Past, the Present, and the Future," *European Economic Review*, 2009, vol. 53, p. 1–18.

боратории, если участники (студенты, профессора, специалисты-профессионалы) разыгрывают ее и наблюдают за тем, что происходит. За разработку этого метода лабораторного эксперимента психолог Даниэль Канеман и экономист Вернон Смит в 2002 г. получили Нобелевскую премию. В знаменитом эксперименте, проведенном Верноном Смитом, анализировались рынки, такие как рынок гособлигаций и товарно-сырьевые рынки. Он разделил участников на две равные группы: на продавцов (у которых имелся для продажи один товар) и на покупателей (которые могли купить этот товар). Экономические агенты, которые ничего не обменяли, ничего и не получили, кроме первоначальной суммы, которую им заплатили за участие в эксперименте. Прибыль, которую другие участники могли получить от обмена выше этой первоначальной суммы, была установлена экспериментатором (и также варьировалась от группы к группе — они определялись жеребьевкой). Для ясности: покупатель, если он покупает, получает, скажем, $10 - p$, где p — это цена, которую он заплатил, а 10 — его готовность платить, то есть максимум, который покупатель готов заплатить, чтобы совершить сделку; то же и для продавца, который сможет покрыть издержки, равные 4 , и после эксперимента у него останется $p - 4$, если он продает по цене, равной p . Теоретическое конкурентное равновесие — это цена p^* , при которой количество продавцов, предлагающих свой товар по цене меньше, чем p^* , равно количеству покупателей, готовых заплатить больше, чем p^* . Тогда говорят, что рынок находится в равновесии. Но что происходит, когда продавцам и покупателям известны только их собственные оценки (стоимость или готовность заплатить) и они должны делать предложения о покупке и продаже? Детали организации рынка имеют некоторое значение, но классический результат, полученный Верноном Смитом, — это схождение результата (цен, объемов обмениваемых благ) к предсказанному теоретическому конкурентному равновесию на рынке с достаточным количеством покупателей и продавцов¹³.

13. Это не совсем верно, если контракт между продавцом и покупателем неполон: важное условие — четкая спецификация условий обмена. Были проведены лабораторные эксперименты, в которых присутствовал избы-

Лабораторные эксперименты, которые также рандомизированы, могут быть легко воспроизведены и позволяют нам лучше их контролировать, чем эксперименты, проводимые в полевых условиях. Они похожи на инженерные испытания в аэродинамической трубе. Их недостаток в том, что воссозданная среда более искусственна, чем в условиях полевого эксперимента. Эксперименты, проводимые как в лабораториях, так и на местах, используются не только в экономике и психологии, но и в других гуманитарных и социальных науках, в частности в политологии, где они помогают улучшить понимание процесса принятия решений.

Является ли экономика наукой?

Экономика является наукой в следующем смысле¹⁴. Ее гипотезы являются явными, что означает, что они открыты для критики, а выводы и область их применения вытекают из логических рассуждений в соответствии с дедуктивным методом. И наконец, выводы экономической науки могут быть проверены с помощью инструментов статистики.

С другой стороны, экономика не является точной наукой в том смысле, что ее прогнозы далеки от точности прогнозов, например, механики небесных тел. Как сейсмологи, изучающие землетрясения и распространение электромагнитных волн, или врачи, обеспокоенные возможностью сердечного приступа или рака у пациента, экономисты, которые пытаются предсказать банковский кризис или уровень процентной ставки, легче справляются с задачей выявления факторов возникновения того

ток «рабочих» относительно «рабочих мест». Если конкретный характер усилий по решению рабочих задач специфицирован в контракте, то результат Смита подтверждается. Если же усилия отчасти остаются на усмотрение работника, то наниматели пытаются призвать работника к взаимности (см. главу 5) и предлагают более высокую зарплату, чем та, которая необходима для привлечения работника. См., к примеру: Ernst Fehr and Armin Falk, "Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market." *Journal of Political Economy*, 1999, vol. 107, no. 1, p. 106–134.

14. Из недавних публикаций на тему научного статуса экономики я рекомендую книгу: Dani Rodrik, *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science* (New York: Norton, 2016); Дэни Родрик, *Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки»* (Москва: Издательство Института Гайдара, 2016).

или иного феномена, чем с определением даты события или его вероятности.

Я еще не раз вернусь к вопросу о прогнозах, но здесь полезно подчеркнуть, что существует два препятствия для прогнозирования экономических явлений. Первое характерно для большинства наук: нехватка данных или неполное (частичное) понимание феномена. Например, экономисты могут располагать лишь отрывочными сведениями о реальных данных из балансовых отчетов банков или о компетенции и целях органов банковского надзора. Они могут допускать, что взаимодействия между банками и другие факторы способны привести к системному кризису, но при этом не понимать сложной динамики распространения такого кризиса.

Второе препятствие характерно для социальных и гуманитарных наук. В некоторых обстоятельствах экономист, даже если он располагает всей информацией и прекрасно понимает ситуацию, может тем не менее испытывать затруднения при прогнозировании. Ситуация, при которой мой выбор будет зависеть от вашего, создает «стратегическую неопределенность», то есть трудность в прогнозировании поведения каждого из них для наблюдателя. Здесь мы находимся в области «само-реализующегося сценария» и «множественных равновесий». Отдельные иллюстрации к этой теме еще будут даны в книге¹⁵. Возвращаясь к примерам, упомянутым выше, подобные сценарии могут возникать во время банковской паники или атаки на валюту. На данный момент мы должны отметить, что постоянной темой в экономической политике является то, что граждане могут желать координировать свой выбор и формировать группы давления, чтобы влиять на принятие политических решений. Если бы я, действуя в одиночку, решил построить свой дом рядом с аэропортом, этого было бы недостаточно, чтобы предотвратить расширение аэропорта в будущем, поэтому я не заинтересовался бы строительством в этой зоне. С другой стороны, если бы многие люди строили дома рядом с аэропортом, влиятельное лобби могло бы предотвратить его расширение, и тогда у меня появился бы стимул построить там свой дом.

¹⁵. См. параграф V настоящей главы, а также главы 10 и 11.

Таким образом, прогнозирование коллективного поведения требует от нас понимания того, как люди будут находить способы координации.

II. Микрокосм университетской экономической науки

Проверка достоверности и пересмотр знаний

Для всех научных дисциплин исследование — это процесс совместного творчества, сопровождающийся обсуждениями и спорами с коллегами на конференциях и семинарах, а также в публикациях. Эти дискуссии могут быть весьма интенсивными. И действительно, суть исследовательской работы состоит во внимательном изучении явлений, которые еще не поняты до конца и в отношении которых расхождения во взглядах, вероятно, будут наиболее резкими. Ведущие направления исследований меняются в зависимости от того, насколько сильны теории и есть ли доказательства, подтверждающие их. Так, поведенческая экономика 25–30 лет назад была относительно неизвестной областью. Некоторые исследовательские центры, такие как Калифорнийский технологический институт или Университет Карнеги—Меллона, сделали разумную ставку на эту непопулярную дисциплину — и оказались правы. С тех пор поведенческая экономика является частью доминирующего течения (мейнстрима). В крупных университетах организованы экспериментальные лаборатории, где проводят исследования по этой теме.

Макроэкономика — еще один наглядный пример подобных дебатов и эволюции знаний в экономике¹⁶. До середины 1970-х гг. в макроэкономике доминировала кейнсианская теория. Но это не означало единомыслия, потому что в американских университетах, главным образом на среднем Западе, возникло альтернативное течение. Это меньшинство поставило под сомнение как эмпирические выводы существующих теорий, так и их основы. Например, согласно кейнсианской

16. Конечно, я мог бы также привести примеры из области микроэкономики.

теории, рост государственных расходов, обеспеченный увеличением денежной массы, приводил к росту занятости и снижал безработицу. Фирмы вынуждены были конкурировать за работников, повышая номинальную заработную плату. Более высокие затраты на заработную плату передаются потребителям в форме более высоких цен, то есть инфляции. Эта обратная зависимость между уровнем безработицы и инфляцией в экономике называется кривой Филлипса. Однако систематическое использование инфляции не может на протяжении долгого времени вводить в заблуждение потребителей, кредиторов и работников. Они быстро адаптируются к ситуации. Вкладчики будут либо держать меньше активов, которые не проиндексированы на инфляцию, либо требовать гораздо более высокие процентные ставки. Наемные работники будут требовать индексации своих зарплат (что стало серьезной головной болью для многих стран во всем мире). В 1970-х гг. факты плохо соответствовали кейнсианской теории из-за стагфляции (сочетания вялого роста и высокой инфляции).

Наконец, в рамках кейнсианского подхода ожидания носят исключительно адаптивный характер: экономические агенты могли экстраполировать тенденции, наблюдаемые в прошлом, но их ожидания не были «ориентированными на будущее». Рассмотрим, например, случай финансового пузыря, то есть актива, переоцененного относительно его фундаментальной стоимости¹⁷. Экономический агент, принимающий решение о приобретении переоцененного актива, сделает это только с расчетом «вовремя» его перепродать. Поэтому он должен задать себе вопрос: захотят ли другие агенты купить этот актив и до каких пор у них будет присутствовать это желание? Точно так же владелец актива, перед тем как выбрать срок погашения (это называется дюрацией) портфеля облигаций или решить, способен ли он снизить риски колебания процентной ставки (хеджироваться), должен учесть возможную динамику процентной ставки, то есть предвидеть, как центральный банк отреагирует на состояние экономики. Или, например, фирма, принявшая решение о зарубежных инвестициях

17. См. главу 11.

или о репатриации доходов, должна задуматься о динамике обменного курса в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Отсутствие представлений о прогнозных ожиданиях в кейнсианской теории было парадоксальным, учитывая тот факт, что сам Кейнс упоминал «врожденный оптимизм» (*animal spirits*), отражавший у него феномен завышенных ожиданий, способных дестабилизировать экономику.

Противники кейнсианской теории усовершенствовали модели, сделав их более динамическими, а также развили эконометрику временных рядов, статистические инструменты, адаптированные к макроэкономическим данным. Эти экономисты, в свою очередь, стали представителями доминирующего течения (мейнстрима). Но их модели также имели свои ограничения: многие из этих «некейнсианских» макроэкономических моделей страдали от почти полного отсутствия финансовой системы (замечательное упущение, поскольку макроэкономика всегда подчеркивала механизм денежной трансмиссии банковской и финансовой систем). Также в их моделях отсутствовал анализ финансовых пузырей и проблем, связанных с недостатком ликвидности в экономике, и т. д.

Сегодня макроэкономисты, будь то кейнсианцы или нет, работают над улучшением своих моделей, которые еще далеки от совершенства. Они пытаются соединить наиболее сильные стороны различных течений, чтобы довести наше понимание макроэкономики до высшего уровня (к примеру, одной из наименее понятых областей является бюджетная политика — как с теоретической, так и с эмпирической точки зрения). Один из главных специалистов, исследующих эти проблемы, — Эмманюэль Фархи, француз, работающий в Гарварде.

Оценка исследования

Оценка качества исследования играет важную роль при установлении научного приоритета. Она дает понять, насколько успешно функционирует исследовательская группа, и помогает студентам сориентироваться. Как оценивают качество исследования в экономике и других науках? Вообще говоря, здесь имеется два ос-

новых подхода. Один основан на статистическом анализе, другой — на экспертных оценках.

Широкая общественность открыла для себя статистический подход с появлением Академического рейтинга мировых университетов, более известного как Шанхайский рейтинг. Ежегодно все университеты мира с нетерпением ждут, под каким соусом они будут «съедены» командой университета Цзяотун. Уместно ли вообще оценивать уровень мировых университетов на базе рейтинга? Ведь у Шанхайского рейтинга есть свои недостатки. Например, в рейтинге оценки результатов научной деятельности очень мало внимания уделяется качеству научных журналов. Помимо этого, рейтинг благоволит учреждениям, имеющим среди своих бывших студентов нобелевских лауреатов или обладателей медали Филдса. Но как участвуют в жизни университета эти ученые, если они там не работают?

Какие же критерии и области анализа можно использовать в хорошей «библиометрии»? Прежде всего, рейтинги должны составляться на уровне отдельных дисциплин. Это важно как для будущего студента, выбирающего университет, так и для ректора университета, чтобы успешно управлять вверенным ему учреждением. Шанхайский рейтинг предлагает небольшую дифференциацию по дисциплинам, но этого недостаточно. Вместе с тем студенты, не определившиеся с выбором конкретной дисциплины, нуждаются в рейтинге на уровне университетов для сравнения вариантов выбора. Поэтому нужны мировые рейтинги и по дисциплинам, и по университетам.

Сложно измерять результаты научной деятельности по уровню цитирования или по библиометрическим показателям. Существует подход, который заключается в измерении результатов деятельности ученого по числу публикаций. Но есть публикации — и публикации; публикации в *Nature* или *Science* нельзя поставить в один ряд с публикациями в журналах с низкой репутацией. Для учета разницы в качестве научных журналов лучшие исследования взвешиваются с учетом уровня журнала, в котором они размещены. (Уровень журнала определяется либо его влиятельностью — с помощью алгоритма, основанного на цитировании, подобно тому,

который используется для поиска в Google, либо группой экспертов.) Как это и должно быть, ученому, который публикуется в соавторстве, предоставляется меньше баллов.

Ограниченность такого подхода очевидна. Научный журнал — это знак качества, но даже в одном журнале размещаются статьи разного уровня. И количество публикаций, пусть и с учетом качества издания, лишь весьма приблизительно отражает важность исследования. Американец французского происхождения Жерар Дебре, нобелевский лауреат 1983 г., не был очень плодовит, но статьи, которые он публиковал раз в три года или раз в пять лет, оказывали огромное влияние.

Второй подход принимает во внимание количество цитирований с учетом важности источника (заново измеренный с помощью цитируемости цитирующего — задача, которую математики знают как задачу неподвижной точки). В этой игре Морис Алле, последний крупный экономист неанглосаксонского происхождения, пишущий на родном языке, и первый француз — нобелевский лауреат по экономике (1987), не блистал бы своим индексом цитирования... Более того, некоторые области больше затрагиваются цитированием, чем другие. И наличие цитирований не свидетельствует о глубине: противоречивые или медийные сюжеты цитируются чаще, чем прочие. В качестве экстремального примера историк, отрицающий Холокост, будет иметь высокую цитируемость, далеко не будучи при этом крупным ученым! Литературные пассажи и книги, обобщающие материал, в целом очень полезны, поскольку позволяют неспециалистам быстро погрузиться в предмет. Естественно, на них часто ссылаются, но они, как правило, не являются значимыми с точки зрения научных открытий. Наконец, из-за временного разрыва работы молодых ученых смотрятся сравнительно хуже.

Итак, у рейтингов много недостатков, на которых я не буду больше останавливаться. Оставаясь одним из ярых критиков этих рейтингов, я тем не менее готов решительно отстаивать их использование. Парадокс? Не совсем: в таких странах, как США, где управление университетами и агентствами, финансирующими исследования, ориентировано на постоянное совершен-

ствование, использование таких объективных измерителей все еще остается ограниченным (но интерес к ним все время растет). Вместе с тем они представляют собой необходимый инструмент идентификации лучших научных центров во многих европейских странах. В отличие от своих основных конкурентов в области исследований и инноваций, Франция не обладает культурой оценки качества научного исследования, в рамках которой было бы возможно выявить как заметные расхождения в креативности между французскими исследовательскими группами, так и сравнить качество их исследований с исследованиями в лучших мировых научных центрах. Поэтому часто и студентам, и лицам, принимающим решения, трудно выявить среди французских лабораторий наиболее инновационную и заметный из-за рубежа научный коллектив.

Рейтинги — важный информационный элемент, точка отсчета в условиях нехватки информации. Все это приводит к теме коллегиальной оценки и качества руководства исследовательской работой в университетах. Агентства, распределяющие на конкурсной основе финансовые средства на исследования, должны опираться на мнение экспертных комиссий, сформированных из лучших специалистов. Хорошими примерами здесь могут служить европейский исследовательский совет (European Research Council, ERC), а также Национальный научный фонд (National Science Foundation) и Национальный институт здоровья (National Institute of Health) в США. Но для этого нужно иметь возможность привлекать лучших специалистов, а они и без того весьма востребованны. Необходимые условия достижения этой цели — чтобы сама процедура не отнимала много времени и гарантии того, что выбор жюри будет принят во внимание.

Мнение коллег также является решающим в процессе назначения на должность (профессуры). Все чаще в странах с высоким уровнем научного развития назначение на профессорский пост происходит следующим образом. Сначала сравниваются досье потенциальных кандидатов, местных или привлекаемых извне, независимо от того, претендуют ли соответствующие исследователи на этот пост. За этим следует несколько многосторонних

обсуждений (их проведение упрощается этикой неразглашения) и коллегиальное изучение профессорами основных публикаций возможных претендентов.

Что крайне важно, администрация выступает адвокатом первой инстанции. Каждая кандидатура на постоянную позицию (выше поста доцента)¹⁸ становится объектом многочисленных сравнительных оценок экспертами, которые не связаны непосредственно с тем университетом, где заявлена вакансия. Мнения внешних экспертов анализируются президентом университета или ректором. Внешних экспертов просят сравнить кандидатов или претендента, выбранного факультетом, с учеными, работающими в той же научной области. Результаты подобного анализа позволяют президенту и ректору университета, не обязательно являющихся специалистами в сфере научных интересов кандидата на вакантный пост, получить дополнительную информацию. Идея, таким образом, состоит в сокращении информационной асимметрии между администрацией университета и департаментом, а также в получении администрацией непосредственного контроля качества пополнения кадров, проводимого департаментом. Переняв аналогичные практики управления, Франция (как и многие другие страны) могла бы занять более выигрышное положение, чем сегодняшнее.

Недочеты и злоупотребления в оценке научной деятельности

Внимательное чтение и одобрение работ со стороны коллег составляет основное содержание оценки научной деятельности. Научные публикации анонимно оцениваются внешними специалистами, которых выбирает редакция журнала, куда подана статья для публикации. Решение редактора об отклонении или принятии статьи к публикации (обыкновенно после ряда предложений о внесении изменений в текст) опирается на рецензии и личное впечатление редактора. Тщательная оценка статей необходима для нормального функционирования

18. Любая постоянная позиция в большинстве академических систем, например в американской.

научного сообщества и для накопления научных знаний: ученый не может прочитывать тысячи или десятки тысяч статей, которые ежегодно появляются в его области исследований, и тем более не может их проанализировать детально. Задача научного журнала — проверка качества данных и точности их статистической обработки, логической последовательности и теоретической значимости, а также научной новизны.

Вместе с тем быть наивным и рисовать утопическую картину такого процесса оценки не следует. У системы есть свои слабости: диктуемое стадным чувством предпочтение тематики, привлекающей внимание научного сообщества в данный момент в ущерб важным родственным темам; смещения при публикации, из-за которых предпочтение отдается броским темам (эмпирическое исследование, уточняющее проведенную ранее и уже опубликованную работу, имеет меньше шансов привлечь внимание научного сообщества и редактора научного журнала, чем исследование, в котором впервые были получены неожиданные результаты); отсутствие репликаций (воспроизведения) некоторых эмпирических результатов, то есть неспособность других исследователей воспроизвести в аналогичных экспериментах или ситуациях результаты даже очень известных исследований¹⁹; или просто ситуация поведения рецензентов как пассажиров-безбилетников (*free-rider*)²⁰, которые — если предположить, что, уделяя время рецензированию труда других, они таким образом вносят свою лепту в общее благо, — могут пренебречь обязанностью серьезно про-

19. См., например: <https://retractionwatch.com>. О воспроизводимости результатов применительно к психологии см.: Open Science Collaboration, "Estimating the Reproducibility of Psychological Science," *Science*, August 28, 2015, vol. 349; к медицине: Ellen Driessen, Steven D. Hollon, Claudi L. H. Bockting, Pim Cuijpers, and Erick H. Turner, "Does publication bias inflate the apparent efficacy of psychological treatment for major depressive disorder? A systematic review and meta-analysis of us national institutes of health-funded trials," *PLOS One*, September 30, 2015, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0137864>; и к экономике: Andrew C. Chang, and Phillip Li, "Is Economics Research Replicable? Sixty Published Papers from Thirteen Journals Say 'Usually Not'," *Finance and Economics Discussion Series* 2015-83, Board of Governors of the Federal Reserve System (US), <http://dx.doi.org/10.17016/FEDS.2015.083>.

20. Речь идет о поведении индивидуума, который получает выгоду от коллективного усилия, сам в нем не участвуя.

анализировать качество, оригинальность и актуальность соответствующей работы.

Наконец, во всех научных областях неизбежно существует обыкновенное мошенничество: чаще всего в этих случаях привлекаются сфабрикованные данные из разных источников или, что случается гораздо реже, производится взлом сайтов научных журналов с целью изменить рецензии. Бывает и так: когда журнал просит автора порекомендовать рецензентов, редактору сообщают фальшивые электронные адреса, и статью на рецензию получает лучший друг автора, а отнюдь не независимый эксперт!

Мне представляется, что единственное решение этих проблем — хорошо понять их природу, а затем попытаться максимально возможно их ограничить. Данной цели служит возросший в последние годы уровень прозрачности, то есть требование предоставить данные в открытый доступ и обязательство составить перечень возможных конфликтов интересов. Возникает искушение сказать, что, подобно демократии, система коллегиального рецензирования есть «худший из режимов — за исключением всех остальных». Одна из альтернатив, система внутренней оценки, зачастую полностью зависит от корпоративных интересов исследователей. Поэтому внешняя оценка и процесс коллегиального рецензирования остаются красугольным камнем оценки научной деятельности.

Условный консенсус и американское господство в экономической науке

Расхожая критика в адрес экономической науки касается высокой степени консенсуса среди экономистов, что иногда удивляет представителей других социальных и гуманитарных наук. Речь не идет о консенсусе в экономической политике, в частности в области макроэкономики, которая особенно сложна. Конечно, существуют различия в чувствительности к тем или иным проблемам. Достаточно привести лишь один пример. Экономика в Массачусетском технологическом институте традиционно более либеральная и кейнсианская, чем в Чикагском университете, чей экономический фа-

культет более консервативен и привержен монетаризму. Тем не менее существует консенсус в отношении того, как следует проводить исследования. Как объяснял Пол Самуэльсон, знаковая фигура MIT, между его позицией и позицией его коллеги из Чикаго Милтона Фридмана «не поместился бы даже листок сигаретной бумаги» по вопросу о том, что из себя представляет хорошее исследование, а именно: оба согласны с необходимостью количественного подхода (формализованная теория и эмпирические тесты на базе этой теории), с важностью анализа причинно-следственных связей и с необходимостью нормативного аспекта (в экономике), призванного помочь в принятии решений.

Очевидно, этот методологический консенсус не означает, что исследования носят поступательный, наращивающий знания характер, механически следуя уже проложенному маршруту. Напротив, как подчеркивал Роберт Солоу²¹, другая знаковая фигура MIT, исследователи чаще всего делают себе имя, ставя под сомнение уже укоренившиеся представления и пролагая новые для экономики пути. Благодаря этому экономическая наука сегодня используется во многих сферах: для анализа жесткости цен, проблем стимулирования, несовершенной конкуренции, ошибочных ожиданий, поведенческих искажений и т. д. Повторюсь: в учебных аудиториях, на страницах журналов, во время конференций разворачиваются ожесточенные споры. Это хорошо: конфронтация идей и критика коллег позволяют каждому двигаться вперед.

Чрезвычайно важно, чтобы подходы взаимно обогащались, а это требует мобильности. Нет ничего хуже, чем школа мысли, в которой ученики занимаются толкованием работ своих «мэтров». Очень полезна англосаксонская традиция, состоящая в воспрепятствовании академической эндогамии: аспирант должен покидать свой университет по окончании аспирантуры, даже если он остается в университетской системе (однако ему не запрещается позже вернуться). Помимо того, такой «запрет» способствует улучшению отношений между профессорами (которые больше не борются за то, что-

21. *Le Monde*, January 3, 2001.

бы заполучить себе «своих» студентов), он также побуждает студента к открытию новых идей, а его департамент — к найму преподавателей, которые не закоснели, оставшись работать в одном и том же университете.

Другой объект критики — это американское господство в экономической науке. Не вдаваясь в детали, скажем, что десять наиболее авторитетных в экономической науке университетов — американские, как, впрочем, и большинство из топ-100 университетов. Я первый, кто об этом сожалеет, но вместо того чтобы возмущаться, желательно засучить рукава. Ибо, вновь цитируя Р. Солю, неудивительно, что Соединенные Штаты опережают всех с большим отрывом: в этой стране действительно невероятно много аспирантов-экономистов. И самое главное — академическая система воздает по заслугам, а не по положению в академической иерархии, не говоря уже о том, что сильная конкуренция между университетами за привлечение профессоров и студентов побуждает университеты создавать великолепные условия для исследовательской работы.

Влияние экономического образования на индивидуальное поведение

Для изучения поведения студентов экономисты проводят полевые и лабораторные исследования. Сталкиваясь с выбором, подразумевающим достижение компромисса между собственным благополучием и благополучием других, студенты-экономисты²² склонны вести себя более эгоистично, чем их коллеги с других факультетов. Так, студенты Цюрихского университета, проходя процедуру поступления, имеют возможность внести 7 швейцарских франков на финансирование образовательных кредитов для студентов и 5 швейцарских франков на помощь иностранным студентам, обучающимся в университете. Лишь 61,8% студентов факультета экономики и бизнеса против 68,7% учащихся, выбравших другие факультеты, вносят деньги хотя бы в один

22. Подавляющее большинство этих студентов не станут экономистами, но продолжат свое образование в сфере менеджмента, права или других дисциплин либо займутся чем-нибудь другим.

из этих фондов.²³ Другие эксперименты подтверждают эти выводы. Один из важнейших вопросов: зависит ли наблюдаемый результат от самоотбора? Имеют ли студенты больше шансов попасть на факультет экономики или бизнеса, если они эгоисты, или это результат изучения экономики? Ответ на этот вопрос важен. В первом случае обучение экономике безобидно (вы можете продолжить чтение этой книги — оно не заразно); в другом случае экономика может быть перформативна — она может изменить наше видение мира и заставить взглянуть на него несколько предвзято.

К сожалению, наши знания об этом несовершенны. В рамках цюрихского исследования проанализировано, как меняются альтруистические установки за время обучения, получен вывод об отсутствии индоктринации (по меньшей мере среди экономистов), поэтому единственное объяснение — самоотбор. Ряд исследований подтверждает этот вывод, однако есть работы, авторы которых приходят к противоположным выводам. Студенты факультета права Йельского университета, к примеру, в первое время распределяются по лекционным курсам случайным образом.²⁴ Те, кто посещает лекции, имеющие связь с экономикой (занятия по теории гражданско-правовой ответственности), и те, кто общается с профессорами, имеющими экономическое образование, ведут себя в краткосрочном периоде более эгоистично, чем студенты, которые распределены по «менее экономическим» лекционным курсам, менее «экономически окрашенным» (конституционное право), и которые общаются с преподавателями, получившими гуманитарное образование. Поскольку распределение случайно, фактор самоотбора не играет никакой роли.

Возможность того, что экономическое образование может изменить мировоззрение индивидуума, должна приниматься всерьез. Еще следовало бы понимать, каков механизм этого изменения менталитета, чтобы измерить его последствия. Существует гипотеза (при ны-

23. Bruno Frey and Stephan Meier, "Selfish and Indoctrinated Economists?" *European Journal of Law and Economics*, 2005, vol. 19, p. 165–171.

24. Raymond Fisman, Shachar Kariv, and Daniel Markovits, "Exposure to Ideology and Distributional Preferences," 2009, mimeo.

нешнем состоянии наших знаний — это лишь гипотеза), которая касается нестабильности альтруизма. Детальный анализ, который мы проведем в следующей главе, покажет, как уровень нашего альтруизма решительно снижается в том случае, если возможно найти какое бы то ни было оправдание эгоистическому поведению²⁵. В случае с экономическим образованием изучение, например, конкурентных стратегий на рынке (предполагающее, что мир так или иначе «беспощаден»), знание того, что эгоистическое индивидуальное поведение может порождать социальную гармонию в распределении ресурсов²⁶ (предполагающее, что быть эгоистом разумно), знакомство с эмпирическими исследованиями, выявляющими нефункциональное с точки зрения общества поведение индивидуумов в случае, когда стимулов недостаточно (предполагающее, что невозможно всегда доверять экономическим или политическим агентам), могут создавать нарративы, которые, даже будучи справедливыми, формируют аргументы, сами по себе неубедительные, но эффективные — в пользу менее морального поведения.

Если бы эта гипотеза была подтверждена, то нужно было бы проанализировать, не появляются ли альтернативные нарративы (иные, но имеющие такое же влияние) позже в профессиональной жизни или в межличностных отношениях. Пока же эксперименты, обсуждаемые выше, свидетельствуют о непосредственном воздействии лекций по экономике; мы не обладаем достаточной информацией относительно того, являются ли экономисты, работающие на государство, в частном секторе или в области собственно исследований, худшими или лучшими гражданами, чем другие, с точки зрения пожертвований, использования общих благ,

25. О влиянии нарративов на поведение см.: Roland Bénabou, Armin Falk, and Jean Tirole, "Narratives, Imperatives, and Moral Reasoning," (July 2018) *NBER Working Paper No. w24798*.

26. Вспомним известную формулу Адама Смита: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов». Конечно, Адам Смит также написал много о необходимости просоциального поведения и регулирования (рекомендуя вмешательство государства, чтобы бороться с бедностью, препятствовать ростовщичеству и субсидировать образование), что не совпадает с широко распространенным упрощенным представлением о воззрениях Смита.

защиты окружающей среды, голосования и т. д. Другими словами, одно из перспективных направлений исследований состояло бы не только в лучшем понимании действительной причины краткосрочных эффектов, но и в анализе долгосрочного воздействия обучения экономике.

III. Экономисты: лисы или ежи?

Британский философ Исая Берлин начинает свое эссе «Еж и лиса»²⁷ цитатой, приписываемой греческому поэту Архилоху: «Лиса знает многое, а еж только что-то одно, но очень важное».

Лет сорок лет назад почти все экономисты были ежами. Упростив до крайности (в этом смысле последующие рассуждения не совсем корректны), они изучили вдоль и поперек модель конкурентных рынков — наиболее совершенную в интеллектуальном плане парадигму своей дисциплины. Очень хорошо понимая границы этой модели, они работали и в других направлениях, но не всегда имели для них надлежащую интеллектуальную основу. Как разновидность теории идеального газа в экономике, модель конкурентного рынка была использована для ряда ситуаций: волатильность рынков, финансы, международная торговля и т. д.

МОДЕЛЬ «СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА»

В парадигме совершенно конкурентного рынка²⁸ покупатели и предприятия — фирмы считаются слишком небольшими — «незначительными», чтобы влиять на цены на рынках, где они обмениваются товарами (другими словами, чтобы вызвать рост цен, ограничивая предложение, или спровоцировать снижение цен путем сокращения спроса. Их индивидуальное поведение оказывает «незначительное» влияние на рыноч-

27. Исая Берлин, «Еж и лиса», в: Исая Берлин, *История свободы. Россия* (Москва: Новое литературное обозрение, 2001).

28. Модель «общего экономического равновесия» на рынках совершенной конкуренции. — *Прим. ред.*

ные цены). Они обладают совершенной информацией о текущих ценах и о качестве товаров, ведут себя рационально и пользуются свободой выбора: покупатели максимизируют при таком обмене свою выгоду, а предприятия — свою прибыль. Не обязательно обладая возможностью точного предсказания будущего, они имеют рациональные ожидания относительно всех будущих событий.

Эта модель была использована для объяснения, как уравниваются спрос и предложение на различных рынках, что позволяет изучать феномены «общего равновесия». К примеру, изменение предложения на рынке сказывается на состоянии других рынков, с одной стороны, посредством отношений взаимодополняемости (если я покупаю смартфон, работающий с операционной системой Android, то я куплю также соответствующий чехол и приложения для смартфонов Android) или взаимозаменяемости (я могу купить либо Android, либо iPhone) между товарами и, с другой стороны, посредством эффектов дохода (изменение цены, индуцированное на этом рынке, влияет на потребление товара и на доход, необходимый для приобретения этого и других товаров, даже если последние не имеют непосредственных связей с данным рынком, — если молодые люди платят более высокую арендную плату, то уровень привычного потребления других благ в этой возрастной группе снизится).

Этап исследования «модели общего экономического равновесия» в развитии экономической теории был очень важен. Однако этим моделям свойственна принципиальная для них «ограниченность», по крайней мере в двух аспектах. Во-первых, выводы данной модели для экономической политики не очевидны: рынки эффективны при отсутствии трения (конкурентные рынки, симметричная информация, рациональность и т. д.). Вследствие этого единственная возможная государственная политика — это прогрессивный подоходный налог, что сделало бы сегодня бесполезным деятельность многих министерств, органов самоуправления и территориальных сообществ! Во-вторых, практически ни одна из ситуаций, рассматриваемых в данной книге, этой моделью не описывается.

С тех пор экономисты во многом обогатили свои знания, усовершенствовали экономическую теорию и научились отвечать на многие вопросы. Теперь мы знаем, как изучать несовершенную конкуренцию на рынках с небольшим числом покупателей или продавцов и как на этой основе формулировать рекомендации по политике поддержки конкуренции. Научились учитывать информационную асимметрию в ценах и в качестве благ или даже отсутствие знания о партнерах по обмену; научились предсказывать и другие провалы рынка и даже предотвращать их; а также корректировать предсказания, сделанные на основе гипотезы о рациональном поведении, учитывая отклонения от стандартов рационального поведения; научились анализировать последствия разделения на фирмах и компаниях прав собственности (принадлежащих инвесторам) и реального управления и контроля (часто находящегося в руках менеджеров, интересы которых могут не совпадать с интересами инвесторов) и т. д. Введение этих трений в прежнюю модель есть процесс длительный, но плодотворный. Модели стали менее экономными (менее простыми — в них учтено больше деталей), но они позволяют изучать некоторые новые проблемы, ключевые для государственной политики и стратегий фирм.

Даже в мире лисиц, которые сегодня наиболее распространены, некоторые «скорее лисы», а другие «скорее ежи». Ежи находятся в поиске, всю свою жизнь ведомые идеей фикс, и часто пытаются убедить своих последователей выбрать тот же путь, что выбрали они. Они берут на себя достойный похвалы риск, отстаивая парадигму, которую они считают важной и всеобъемлющей. Лисы же с подозрением воспринимают обобщающие теории и, используя разнообразные подходы, критичнее относятся к своим исследованиям. Они переходят от одного объекта исследования к другому, когда считают, что достигли уровня «убывающей отдачи» в предыдущем исследовании или от его объекта. Оба исследовательских стиля равноценны, и наука нуждается и в лисах, и в ежах. Точно так же, как исследование проходит от теории к практике и обратно, инициатива в его развитии переходит от лис к ежам и обратно (каждый из нас является порой лисой, порой ежом). И вообще,

как показывает опыт, исследовательский мир вознаграждает и тех, и других²⁹.

Кем лучше быть в общественной дискуссии — экономистом-лисой или экономистом-ежом? Об этом нам известно мало, но работы психолога Филипа Тетлока из Пенсильванского университета, посвященные экспертам-политологам, поражают воображение³⁰. Если рассматривать схематично, Тетлок дает два ответа на поставленный вопрос.

Первый касается использования идей университетских ученых в общественной дискуссии. Ежи раздражают лишь тех, кто не разделяет их представлений. Лисы привлекают на себя общий гнев, поскольку, используя различные знания, не щадят ничьих чувств. Более того, лисы, принимая во внимание больше параметров, часто сбавляют риторику именно тогда, когда речь заходит об их рекомендациях, испытывая, таким образом, терпение аудитории, жаждущей определенности, и не привлекая интереса со стороны масс-медиа (в действительности, «лисость», возведенная в крайнюю степень, может порождать множество рекомендаций; «лисы» иногда вынуждены наступать на горло собственной песне, чтобы остановить свой выбор на тех или иных рекомендациях, более разумных, с их точки зрения). СМИ предпочитают ежей.

Кроме того, что касается второго, то Тетлок в течение почти двадцати лет изучал прогнозы 284 экспертов-политологов, получив от них в целом 28 000 прогнозов: к примеру, касающихся развала Советского Союза, вероятности распада национальных государств, войны в Ираке или заката крупных политических партий. Он разделил этих экспертов на лис и ежей на базе четырнадцати критериев³¹. Кроме того, он классифици-

29. Подобно авторам, ставшим объектом исследования в эссе Исайи Берлина. Возникает впечатление, что следовало бы привести более строгие эмпирические подтверждения, подобные тем, что выполнил Тетлок, о котором пойдет речь ниже.

30. См.: Philip E. Tetlock, *Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?* (Princeton: Princeton University Press, 2005) и Филип Тетлок и Дэн Гарднер, *Думай медленно — предсказывай точно. Искусство и наука предвидеть опасность* (Москва: АСТ, 2018).

31. Тетлок использует факторный анализ. Примерами вопросов могут быть: «Полагаете ли вы, что наиболее распространенной ошибкой в оцен-

ровал экспертов и в соответствии с их политическими пристрастиями. Заметим, что эта характеристика не является полностью независимой от когнитивного стиля экспертов. Неудивительно, что лисы, в отличие от ежей, чаще оказываются в центре, а не по краям политического спектра. В свою очередь, политические пристрастия оказывают лишь незначительное влияние на долю ошибок в прогнозах. К примеру, в 1980-х гг. «левые» эксперты были слепы в своей низкой оценке интеллекта Р. Рейгана, а представители «правой» части политического спектра были полностью одержимы советской угрозой. Однако когнитивный стиль более информативен. Лисы предлагают гораздо более точные прогнозы. Они в большей степени осознают вероятность (существенную) ошибки.

Напротив, в качестве примера ежей Тетлок берет Маркса и либертарианцев³², адептов простого видения мира, чьим масштабным прогнозам не суждено было осуществиться. Нелегко сделать окончательные выводы из этого новаторского исследования, даже если оно выполнено на основе весьма впечатляющей выборки. Интересно и важно было бы провести подобные исследования на материале специалистов в других областях знаний.

IV. Роль математики

В экономике чаще, чем в других социальных и гуманитарных науках, прибегают к использованию математического аппарата. Чаще, чем это происходит в политических науках, чем в юриспруденции (включая экономический анализ права) или даже чем в эволюци-

ке ситуаций является преувеличение сложности мира?» или: «Считаете ли вы, что классической ошибкой при принятии решения является слишком быстрый отказ от хорошей идеи?» Положительные ответы на поставленные вопросы сигнализируют об использовании когнитивного стиля ежей.

32. Сторонники невмешательства государства во всех сферах, исключая судопроизводство, которое позволяет экономическим агентам заключать договоры по своему усмотрению и обеспечивает защиту нрав экономических агентов, в частности, права собственности

онной биологии; и, конечно же, гораздо чаще, чем в социологии, психологии, антропологии и истории. Поэтому экономика часто становится объектом критики: она слишком формализована, слишком абстрактна.

Математизация экономической науки — это относительно недавнее явление, даже если в XIX в. французские инженеры-экономисты (Антуан Огюстен Курно, Жюль Дюпюи, Жозеф Бертран), Леон Вальрас и Вильфредо Парето в Лозанне, Иоганн Генрих фон Тюнен в Германии, Фрэнсис Эджуорт в Оксфорде и Уильям Стенли Джевонс в Лондонском университетском колледже, к примеру, без колебаний формализовали дисциплину.

Экономика неуклонно и последовательно математизируется в XX в., и эта тенденция усилилась в 1940–1950-е гг. Работы многих крупных экономистов того времени — Кеннета Эрроу, Жерара Дебре и Пола Самуэльсона — имели для экономики такое же значение, как труды Бурбаки³³ для математики. Они организовали экономическое мышление, формализовав его. Что еще более важно, они формализовали и верифицировали (или подвергли сомнению) новаторскую, но не совсем ясную логику суждений, восходящих к крупным экономистам-классикам — от Адама Смита до Альфреда Маршалла и Джона Мейнарда Кейнса. Это был необходимый переход, на котором строились последующие работы, но без дальнейшего развития было не обойтись.

Потребность в математике

Как и в естественных или инженерных науках, в экономике математика присутствует на двух этапах: при создании теоретической модели и при ее эмпирической проверке. Едва ли имеются какие-либо серьезные разногласия относительно необходимости использовать эконометрику (статистику в применении в экономике) для анализа дан-

33. Никола Бурбаки — это группа талантливых французских математиков (пятеро из которых были обладателями премии Филдса), объединившихся в 1934–1968 гг. для написания работ под именем Бурбаки, в которых математика описывалась в более строгой аксиоматической, абстрактной и единообразной манере.

ных. Ведь чтобы принять решение, всегда нужно верно определить причинно-следственные связи.

Корреляция и каузальность — два разных понятия. Как по этому поводу шутил Колюш: «Когда ты болен, необязательно идти в больницу: вероятность умереть на больничной койке в десять раз больше, чем закончить свои дни дома». На самом деле это полная бессмыслица, даже если принимать в расчет больничные инфекции. Говорят, что здесь есть корреляция, но не причинно-следственная связь (в противном случае следовало бы закрыть больницы). Лишь исследование эмпирики, основанное на эконометрическом анализе, позволит обнаружить причинно-следственные связи, а значит, дать рекомендации для принятия экономического решения.

Или рассмотрите диаграмму, показывающую, что заполняемость отелей увеличивается с ростом цен на них; мы надеемся, что из этого наблюдения мало кто придет к выводу, что повышение цен привлечет больше клиентов (за исключением, возможно, некоторых высококлассных отелей, которые могут позволить клиенту показать свое богатство и статус). Чтобы понять эту ковариацию между ценой и заполняемостью, нужно привести теоретический пример: менеджеры отелей снижают цены, когда спрос (и, следовательно, заполняемость) низок. Только эмпирическая стратегия, основанная на эконометрике, позволит нам определить причинно-следственную связь и, таким образом, дать рекомендации относительно экономических решений.

Более спорным оказывается использование моделей тогда, когда исследуется сущность той или иной проблемы. Как я уже говорил, любая модель есть упрощение. Иногда, даже если последующие исследователи уточнят модель и устроят те или иные лакуны, упрощение чрезмерно и модель слишком далека от реальности. Вот что по этому поводу говорит Роберт Солоу в первых строках своей знаменитой статьи, посвященной экономическому росту (которая принесла ему Нобелевскую премию):

Всякая теория зиждется на предпосылках, которые не совсем истинны. Именно это и делает ее теорией. Искусство успешного теоретизирования состоит в том, чтобы предложить такие упрощающие предпосылки, которые не сильно сказались бы на окончательных результатах. «Ключевая»

предпосылка — та, от которой существенно зависят выводы, и очень важно, чтобы ключевые предпосылки были достаточно реалистичными. Если выводы из теории вытекают именно из ключевой предпосылки, то, когда последняя сомнительна, и результаты выглядят недостоверными (подозрительными)³⁴.

Я считаю, что моделирование, несмотря на недостатки, необходимо по нескольким причинам. В первую очередь, оно направляет эмпирические исследования; без модели, которая тестируется, в данных не обнаружить полезного для экономической политики. Модель позволяет анализировать благосостояние, тем самым — экономическую политику. Кроме того, даже само конструирование модели дисциплинирует мысль, вынуждая экономиста разъяснять свои предпосылки, обеспечивая определенную прозрачность аргументации (что позволяет и другим составить четкое мнение о данной предпосылке). При этом также проверяется логика аргументации, потому что иногда наша интуиция нас подводит. Как очень хорошо об этом сказал экономист из Гарварда Дэни Родрик, экономисты используют математику не потому, что они умные, а потому, что они недостаточно умные:

Математика необходима нам для уверенности в том, что мы мыслим логически — чтобы следить за тем, что наши выводы вытекают из наших предпосылок и что мы не упустили ни одной детали в нашей аргументации. Другими словами, мы используем математику не потому, что мы умные, а потому, что мы недостаточно умные... Мы умны ровно настолько, чтобы признать, что мы недостаточно умны. И это понимание, я об этом говорю нашим студентам, отличает нас от многих других, абсолютно уверенных в том, что они знают, что и как надо делать, чтобы побороть бедность и низкий уровень развития³⁵.

Модели также являются языком и тем самым облегчают общение между экономистами. Как и в любой другой области исследований, экономисты выигрывают

34. Robert Solow, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics*, 1956, vol. 70, no. 1, p. 65–94.

35. Дэни Родрик, *Экономика решает: сила и слабость «врачской науки»* (Москва: Издательство Института Гайдара, 2016). См. также: Dani Rodrik, "Why We Use Math in Economics," *Dani Rodrik's Weblog*, September 4, 2007.

от использования общеизвестных парадигм, на которые могут ссылаться исследователи, без необходимости вдаваться в длинные объяснения того, что предполагается и что делается. Будучи совершенно неясными для неэкономистов, такие фразы, как «векторные авторегрессии (VAR)», «модель совершенной конкуренции Арроу — Дебре» или «модель лимонов Акерлофа», сразу же дают готовый ориентир для обсуждения для экономической аудитории. Наконец, составление и решение уравнений, наличествующих в моделях, побуждает нас подчас задумываться над альтернативами: если гипотезы приводят к ложным выводам, стоит ли отказываться от них, или же что-то упущено при моделировании.

Цена математизации

Вместе с тем математизация сопровождается издержками. Во-первых, она временами сложна, и начальные попытки разобраться в теме делаются зачастую на глазок. Возникает необходимость набраться терпения, в то время как от экономиста требуют немедленных предложений по экономической политике. Еще 40 лет назад мы мало что или совсем ничего не знали о моделировании ожиданий, о взаимодействии фирм, об асимметричной информации; сложно было формализовать целые пласты экономической жизни.

Во-вторых, экономисты часто склонны «искать под фонарем» (имеется в виду поиск потерянного предмета при свете уличного фонаря только на том основании, что под фонарем светлее, а не потому, что предмет был утерян именно здесь). К примеру, в макроэкономике долгое время использовалось понятие «репрезентативного агента» (другими словами, делалось предположение об идентичности всех потребителей) просто потому, что это делало модель более удобной для анализа. В настоящее время эта предпосылка часто отвергается, поскольку потребители различаются по целому ряду параметров (вкусы, богатство, доходы, ограничение на заимствование, социодемографические показатели и т. д.), однако это приводит к значительному усложнению модели. Чем больше уточняются предпосылки и чем более сложными становятся описания агентов,

тем в большей степени необходимо прибегать к математике, чтобы достичь полноты аргументации.

В-третьих, преподавание экономики часто очень абстрактно — тенденция, иногда еще усиливающаяся в результате использования математики. Но дело здесь не в математике, ведь преподаватель волен сам выбирать, как излагать материал. Преподавание должно соответствовать исследованиям, но не надо заимствовать те же способы коммуникации, которые распространены в науке. На самом деле, англосаксонские учебники уровня бакалавриата не особо жалуют математику. Между тем зачастую преподавателю проще дать описание исследований в их наличествующем виде, чем изложить их содержание в более доступной для восприятия слушателей форме.

Наконец, сообщество экономистов-ученых часто упрекают в чрезмерном эстетизме. Дескать, математика больше не инструмент, но скорее становится для них самоцелью, поскольку ее использование для разработки элегантных и поддающихся анализу моделей начинает свидетельствовать о качестве научного исследования. Конечно, такой перекося существует, но не нужно также забывать о том, что, как и в других научных дисциплинах, статьи замысловатые по форме, но поверхностные и неглубокие по содержанию быстро забываются, особенно тогда, когда не содержат методологических новинок, служащих источниками прикладных исследований.

V. Теория игр и теория информации

Теория игр и теория информации произвели революцию во всех областях экономики, где они нашли широкое применение. Их также используют эволюционная биология, политические науки, правоведение и в несколько меньшей степени — социология, психология и историческая наука.

Теория игр

Современная микроэкономика основана на теории игр. В ней описываются и предсказываются стратегии игроков, имеющих собственные цели и находящиеся в ситуа-

ции взаимозависимости. А теория информации учитывает использование этими же игроками стратегических информационных преимуществ.

Теория игр позволяет концептуализировать выбор игроками стратегий в ситуациях, когда интересы одних отличаются от интересов других. В этом контексте предмет теории игр — не только экономика, но и социальные науки в целом. Она оказывается точно так же применима к политике, праву, социологии и даже (как мы увидим далее) к психологии. Начало развитию теории игр было положено математиками: французом Эмилем Борелем в 1921 г. и американцами Джоном фон Нейманом (в статье, опубликованной в 1928 г., затем в книге, написанной в соавторстве с Оскаром Моргенштерном и опубликованной в 1944 г.) и Джоном Нэшем³⁶ (в статье, увидевшей свет в 1950 г.). Позднейшее развитие теории во многом было мотивировано ее приложениями к социальным наукам и в подавляющем большинстве случаев направлялось экономистами (некоторые из направлений развивались также биологами или математиками).

От индивидуального поведения к коллективному

Специфика социальных и гуманитарных наук определяется важностью ожиданий и, в частности, пониманием того, как окружение агента будет меняться и реагировать на его решения: чтобы понять, как вести игру, игрок должен предвидеть, что предпримут другие игроки. Эти ожидания рациональны, если игрок хорошо понимает стимулы, которыми руководствуются другие игроки, и их стратегии по меньшей мере «в общих чертах». Говорят, что тогда стратегии находятся «в равновесии» (иногда его называют «равновесием по Нэшу», который в 1950 г. развил общую теорию таких равновесий). Это понимание разумного правдоподобного поведения других может быть результатом либо умозаключений (иг-

36. Нэш, лауреат Нобелевской премии 1994 г., погиб в автомобильной катастрофе вместе со своей супругой в мае 2015 г., возвращаясь из Осло, куда он прибыл получить Абелевскую премию, наиболее престижную, наряду с премией Филдса, премию по математике. Его жизнь послужила основой для сценария фильма «Игры разума», снятого в 2002 г. Роналдом Ховардом. Роль Нэша в этом фильме сыграл Рассел Кроу.

рок «влезает в чужую шкуру» и размышляет о поведении, которое он избрал бы на их месте), либо, если игра знакома, экстраполяции предыдущего поведения.

Человек, который не оставляет кошелек на столике в кафе или велосипед без присмотра на улице, или пешеход, который не пересекает улицу по пешеходному переходу, не поглядев по сторонам (если автомобилисты этой страны не уважают права пешеходов), решают элементарные проблемы теории игр в той мере, в которой они точно предвидят разумное поведение других. Пример с пешеходным переходом иллюстрирует также возможность множественных равновесий: автомобилист, не тормозящий вблизи пешеходного перехода, не несет затрат, если в момент, когда он приблизился, нет пешеходов, а последние, безусловно, не заинтересованы в этой ситуации переходить улицу... В обратной ситуации автомобилист, который предвидит, что пешеход мог бы пересечь улицу в момент приближения автомобиля к переходу, заинтересован замедлить движение, а пешеход смог бы перейти улицу, если он ожидает от водителей цивилизованного поведения.

Словно Мольеров Журден, изъясняющийся прозой, мы все, сами того не зная, являемся специалистами по теории игр. Мы каждый день участвуем в сотнях и тысячах «игр» — вовлечены в ситуации, где должны предвидеть поведение других, включая их реакцию на наше поведение. Конечно, в гораздо большей степени мы «эксперты» в тех играх, в которых мы не раз принимали участие на протяжении нашей жизни (к примеру, игры, которые связаны с межличностными и социальными отношениями), нежели в тех, где мы были лишь случайными участниками. Лишь немногим удается разработать удачную стратегию, в первый раз участвуя в аукционе, где каждый обладает информацией о ценности продаваемого предмета (например, месторождения полезных ископаемых или акций предприятия, вышедшего на биржу). Большинство участников аукциона, в отличие от профессионалов, склонны, будучи настроенными весьма оптимистично, делать высокие ставки. Они забывают «влезть в шкуру» потенциальных покупателей и понять, что последние не будут предлагать высокую цену на фоне плохих новостей. У этого феномена

есть свое имя — «проклятие победителя», потому что победить в аукционе удастся обычно именно тогда, когда ценность объекта невелика.

Выбор поведения часто зависит от того, что делают другие. Если другие — автомобилисты или граждане, которые используют метро, — выезжают на работу в 8 часов утра, то мне, возможно, было бы выгоднее выехать в 6 часов, даже если для меня это слишком рано. В «равновесии» потоки стабилизируются, и в результате каждый делает оптимальный, «компромиссный» выбор между своим идеальным расписанием и заторами на дорогах или давкой в метро. В подобных ситуациях участники ищут возможности вести себя не так, как другие. В других ситуациях возникает проблема и, возможно, необходимость координации. В этом случае участники стараются вести себя так же, как другие. Например, если никто из моих сограждан не оплачивает штрафы за нарушение Правил дорожного движения, то на следующих президентских выборах будет наблюдаться (к сожалению) мощная политическая поддержка амнистии штрафников, что негативно повлияет и на мои стимулы оплачивать подобные штрафы.

«Предвидеть в среднем» может означать, что иногда равновесие встречается в «смешанных стратегиях»: хороший футбольный вратарь не должен быть знаменит тем, что в момент пенальти он перемещается скорее влево, или скорее вправо, или остается в центре; то же самое соображение распространяется и на того, кто пробивает пенальти. Фактически исследования, проводимые среди профессионалов (любители более предсказуемы), показывают, что их поведение непредсказуемо: хороший голкипер, к примеру, с вероятностью 25% (приблизительно) избежит гола в одном из своих трех положений³⁷. Точное прогнозирование поведения других может оказаться невозможным и из-за отсутствия всей «полной» информации об их действиях в тех или иных обстоятельствах. Тогда в лучшем случае можно предсказать поведение других людей «условно», а именно: «В таком случае на их месте я поступил бы следующим

37. Ignacio Palacios-Huerta, "Professionals Play Minimax," *Review of Economic Studies*, 2003, no. 70, p. 395-415.

образом...». Например, в случае аукциона, упомянутого выше, можно предсказать повышение (соответственно и снижение) ставок, если некто получает хорошие (соответственно плохие) новости относительно стоимости объекта, выставленного на торги.

Чтобы проиллюстрировать возможности и ограничения теории игр, рассмотрим так называемую игру «дилеммы заключенного» — стратегический контекст, позволяющий описать и проанализировать многочисленные конфликтные ситуации. Свое название «дилемма заключенного» получила при анализе следующей ситуации: двое заключенных подозреваются в совместном совершении преступления (и на самом деле именно так и было). От каждого из этих двух заключенных, помещенных в разные камеры, исключающие коммуникацию между ними, требуется получить признания. Тот, кто признается, обеспечивает более снисходительное и милосердное к себе отношение, при условии что признался только он, а другой — нет. Вместе с тем (по правилам игры) каждому из заключенных было бы выгоднее заявить, что преступление им не совершалось, если бы и другой поступил так же — по сравнению с тем, что оба они признаются. В последнем случае наказание будет более жестким по сравнению с солидарным непризнанием. Равновесие таково: оба признаются! Почему?

		Игрок 2	
		С	П
Игрок 1	С	15, 15	0, 20
	П	20, 0	5, 5

РИС. 1. Дилемма заключенного

Здесь перед нами очень простая ситуация, схематично представленная на рисунке, которая описывает поведение двух игроков: игрок 1 (выделено полужирным) и игрок 2. У каждого из них есть выбор из двух действий: первое состоит в сотрудничестве с другим игроком, второе — в том, чтобы предать или избрать оппортунистическое поведение. Поведение, направленное на сотрудничество с другим игроком, отмечено буквой С, а отклонение от кооперативной стратегии — бук-

вой *П*. В каждой ячейке матрицы первый выигрыш (выделено полужирным шрифтом) принадлежит игроку 1, второй — игроку 2. Например, если игрок 1 сотрудничает, а игрок 2 уклоняется от сотрудничества, то первый игрок ничего не получает, а второй получает 20. Как показано на рисунке, отклонение от кооперативной стратегии добавляет 5 одному заключенному, а другой при этом теряет 15, каким бы ни был выбор другого.

Каждому из игроков известны все возможные исходы (выигрыши), но каждый принимает решение, не будучи посвященным в решение другого. Как это хорошо видно по матрице выигрышей, солидарно оба игрока заинтересованы в сотрудничестве (когда каждый выбирает *С*), так как полученные выигрыши составят для каждого игрока по 15, а сумма выигрышей будет 30, что больше, чем в любом из трех других возможных исходов игры (20, если выборы игроков различаются, 10 — если оба игрока отклоняются от кооперативного выбора). Но по отдельности они заинтересованы в выборе оппортунистического поведения, и в равновесии каждый из игроков отклоняется в игре и получает 5. На самом деле, игрок 2 всегда получает больше, если выбирает *П*, как бы при этом ни поступал игрок 1: если игрок 1 выбирает *С*, то игрок 2 выигрывает 20 с выбором *П* против 15 с выбором *С*; если игрок 1 выбирает *П*, то игрок 2 выигрывает 5 с выбором *П* против 0 с выбором *С*. И то же самое справедливо для игрока 1.

Эта игра особенно проста для анализа, потому что здесь присутствуют «доминирующие стратегии» — когда для принятия решения игроку не нужно предвидеть выбор другого: что бы ни выбрал соперник, *С* или *П*, каждый игрок заинтересован в выборе стратегии *П*.

Отсюда следует, что, находясь в такой ситуации выбора, каждый рациональный субъект должен был бы выбрать оппортунистическую стратегию. Однако на практике, в условиях лабораторного эксперимента³⁸, от-

38. Важное уточнение: лабораторные эксперименты чаще всего организованы с сохранением анонимности; индивиды осуществляют свой выбор на компьютере; к примеру, если я выбираю «предать» в дилемме заключенного, тот, против кого я играю, зафиксирует убыток, но не будет знать, кто сделал выбор (так же как, в принципе, и организатор эксперимента). В реальном мире экономические агенты оказываются щедрыми, но в меньшей степени, чем в лабораториях.

мечается, что не все игроки отклоняются: от 15 до 25% игроков выбирают сотрудничество. В главе 5 мы вернемся к этому феномену, который заставит нас подвергнуть сомнению не теорию игр, но постулат, согласно которому экономические агенты ведут себя эгоистично. (Оказывается, что это не так, даже в отношении тех, с кем они не связаны, — «чужих».)

Несмотря на свою простоту, игра «дилемма заключенного» позволяет моделировать очень важные ситуации стратегического противостояния. Так, перед образованием картеля ОПЕК каждая страна-экспортер нефти была заинтересована в наращивании производства (стратегия *П*), что чаще всего приводило к нежелательному эффекту для других стран-экспортеров, вынужденных снижать цену на добываемую ими нефть, а не уменьшать производство, кооперируясь, таким образом, с остальными (стратегия *С*). Введение квот и системы наказаний в случае их превышения позволили ОПЕК увеличить доходы всех членов организации, побуждая их выбирать *С*. В ситуациях подобного типа понятна заинтересованность игроков (индивидов, предприятий или государства) в реализации соглашения, закрепленного договором, и понятны угрозы наказаний, направленных на предотвращение отклонений от кооперативной стратегии.

Эта игра также инициировала появление программ смягчения ответственности, введенных антимонопольными властями для борьбы с картелями. Подобная программа, уже известная в США, была недавно инициирована в Европе, где она приносит свои плоды. Программа обеспечивает квази-иммунитет любому предприятию, которое раскрывает антимонопольным властям существование сговора, участником которого оно стало, и предусматривает наказание других участников. Программа позволяет, таким образом, дестабилизировать сговор, воссоздав условия дилеммы заключенного.

Другим примером применения дилеммы заключенного является борьба с глобальным потеплением, которое изучается в главе 8. Каждая страна в отдельности заинтересована в том, чтобы не сокращать выбросы парниковых газов в атмосферу, однако коллективные последствия этого эгоистического поведения разрушитель-

ны для всех. Эта так называемая «трагедия общины», описанная Гарретом Хардином в статье, опубликованной в 1968 г. в журнале *Science*, объясняет провал конференций в Киото, Копенгагене и т. д. Во избежание этой трагедии следовало бы подписать соглашение, ограничивающее все страны в выборе стратегии *C*, но на практике всеми сторонами разыгрывается стратегия *П*.

Динамика взаимодействий

Динамика взаимодействий анализируется в рамках теории динамических игр. Теория динамических игр основана на идее, что текущие решения игрока воздействуют на будущие решения всех участников. Игрок при этом должен понимать, какое влияние его решение окажет на будущие стратегии других игроков. Например, государство, работающее над новым законодательством или регулированием, должно ожидать, что поведение потребителей или фирм изменится в ответ на новый институциональный контекст; чтобы понять это, государство должно «влезть в шкуру» других экономических агентов и предвидеть их поведение в будущем. Такое равновесие называется на экономическом жаргоне (не слишком удачном в данном случае) «совершенным равновесием». В совершенном равновесии каждый экономический агент, в частности, отдает себе полный отчет в последствиях своих поступков и их влиянии на будущее поведение других агентов.

Часто поведение одного из игроков позволяет другим получить информацию, которой владел только он. Например, инвестор, который приобретает акции предприятия, проявляет свой оптимистический настрой относительно стоимости предприятия, — его информация или знание контекста делают его оптимистом. Эта информация провоцирует рост курса акций фирмы, тем самым уменьшая выигрыши для самого покупателя. Следовательно, покупатели крупных пакетов акций стараются делать это осторожно, в конфиденциальной обстановке, дробя заказы на покупку или используя посредников.

Другим примером является ситуация, когда ваш друг или поставщик ведет себя оппортунистически и злоупо-