

Каушик БАСУ

ПО ТУ СТОРОНУ НЕВИДИМОЙ РУКИ

Основания новой экономической науки

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ИНСТИТУТА
ГАЙДАРА

Kaushik Basu

Beyond the Invisible Hand

Groundwork for
a New Economics

PRINCETON
UNIVERSITY PRESS

Каушик Басу

По ту сторону невидимой руки

Основания новой
экономической науки

Перевод с английского
Алексея Аполонова и Татьяны Котельниковой
Научный редактор перевода
Игорь Чубаров

ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНСТИТУТА ГАЙДАРА
МОСКВА · 2014

УДК 330(075)

ББК 65.01

Б27

Издание осуществлено при финансовой поддержке
Фонда Егора Гайдара

Басу, К.

Б27 По ту сторону невидимой руки: Основания новой экономической науки [Текст] / пер. с англ. А. Апполонова, Т. Котельниковой; под ред. И. Чубарова. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. — 432 с.

ISBN 978-5-93255-386-2

Одним из основных положений мейнстримной экономической науки является утверждение Адама Смита, что при определенных условиях поведение индивидов, преследующих собственные интересы, приводит к общему благу так, словно их направляет к нему невидимая рука. На протяжении двух последних столетий эту идею часто вырывали из контекста, искажали и использовали в качестве фундамента рыночной ортодоксии. В своей книге Каушик Басу утверждает, что мейнстримная экономическая наука и ее консервативные популяризаторы исказили идею Смита и помешали нашему пониманию того, как работает экономика, почему одни экономики терпят крах, а другие преуспевают, и какой может быть природа и роль государственного вмешательства. Сравнивая это представление о невидимой руке с картиной, нарисованной Кафкой, когда индивиды, преследующие свои атомистические интересы, создают мрачный и неприглядный мир, Басу призывает к коллективным действиям и необходимости построения справедливого, а не просто эффективного общества.

УДК 330(075)

ББК 65.01

© Издательство Института Гайдара, 2014
Copyright © 2011 by Princeton University Press

Все права сохранены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме с помощью каких-либо электронных или механических средств, включая изготовление фотокопий, запись, поиск и хранение информации, без письменного разрешения издателя.

ISBN 978-5-93255-386-2

СОДЕРЖАНИЕ

Введение · 9

Глава 1. В защиту инакомыслия · 21

Недовольство и дискурс · 21; Миф Смита · 35; Разметка ландшафта · 41; О понимании · 44

Глава 2. Теория невидимой руки · 49

Конкуренция и социальное благосостояние · 49; Традиционная критика · 57

Глава 3. Пределы ортодоксии · 63

Дваокое толкование · 63; Расширение набора возможных действий · 69; Широкие предпочтения · 76; Культура и общественные нормы · 81; Замечание о совместимости по стимулам · 97; О методологическом индивидуализме · 102; О знании · 112

Глава 4. Экономика в соответствии с законом · 123

Невидимая рука Кафки · 123; Экономика закона и права: традиционный взгляд · 126; Закон как фокальная точка · 131; Выводы из фокального взгляда на закон · 142; Иллюстрация из теории игр, представляющая закон как фокальную точку · 151; Исследовательская программа · 155

Глава 5. Рынки и дискриминация · 161

Действительно ли свободные рынки снижают дискриминацию? · 161; Существующая литература · 165; Самоусиление производительности · 171; Предприниматель · 175; К новой экономической модели · 181; Приложение: тест на выявление способностей, подготовленный для детей из трущоб Калькутты, обучающихся в школе «Анандан» · 192

Глава 6. Химия групп · 194

Идентичность и методологический индивидуализм · 194;
Ингредиенты теории · 202; Доверие, альтруизм и разви-
тие · 208; Двуликий внутригрупповой альтруизм · 221; Зло-
качественность идентичности · 238

Глава 7. Договор, принуждение и вмешательство · 256

Принцип свободы договора · 256; Добрая воля и принужде-
ние · 271; Аргумент больших чисел · 277; Действия и прави-
ла · 289; Множественное равновесие · 299; Области вмеша-
тельства · 303

Глава 8. Бедность, неравенство и глобализация · 305

Управление и мир · 305; Неравенство · 307; Некоторые фак-
ты о глобализации · 311; Анализ некоторых аспектов глоба-
лизации · 318; Бедность и неравенство: аксиома квинти-
ля · 323; Неравенство, уменьшающее бедность, с глобализа-
цией или без нее · 330; Политические выводы · 338

Глава 9. Глобализация и отступление демократии · 344

Дефицит демократии · 344; Глобализация и влияние · 352;
Долларизация и демократия · 357; Глобальные демократи-
ческие институты · 360

Глава 10. Что делать? · 367

Понять и изменить мир · 367; «Экологические доводы» про-
тив неравенства · 378; Собственность, владение и наследова-
ние · 380; Глобальное политическое взаимодействие · 384;
«Колонизация будущего» и справедливость для рабочих · 387;
Отчаяние и надежда · 395

Литература · 403

*Памяти моего отца,
Кешаба Чандра Басу
(1905–1986)*

Введение

КНИГИ по экономике повествуют главным образом о том, что свободный рынок обладает целым рядом привлекательных черт. Условно говоря, это действительно так. Свободный рынок может осуществлять общественно полезные функции, даже если индивиды, составляющие общество, могут и не задумываться об общественно значимых целях. Или, как сказал бы экономист, равновесие свободного рынка может быть общественно эффективным, даже если оно — продукт индивидов, каждый из которых преследует свои узкие личные интересы. Имеются теоремы, которые доказывают это со всей возможной точностью с использованием всей мощи инструментария современной экономической теории.

Многие профессионалы — лоббисты, юристы, политики и влиятельные журналисты, пишущие на экономические темы, — которые черпают сведения из устаревшей экономической литературы, заблуждаются, отказываясь признать, что, хотя та концепция свободного рынка, которая представлена в учебниках, возможно, и обладает всеми указанными качествами, тем не менее в реальности подобного свободного рынка не существует и существовать не может. Более того, нельзя предъявить даже «ограниченную претензию» на то, что приближение к радикальной ситуации полностью свободного рынка может в итоге привести нас к некоему общественному идеалу. Теорема свободного рынка — мощное интеллектуальное достижение и одна из наиболее привлекательных в эстетическом отношении концепций,

но чрезмерное злоупотребление ею имело колоссальные последствия для всего мира: в частности, это касается тех путей и методов, сообразно которым мы формируем политику, рассуждаем о глобализации и отвергаем иные точки зрения.

Эта книга — попытка сформулировать как раз такую точку зрения. Она основана на убеждении, что те протесты против глобализации и неограниченной власти корпораций, которые мы наблюдаем сегодня, и те слова, которые мы слышим на улицах от разгоряченных участников демонстраций, может, и бессвязны или даже противоречивы, но они все же служат выражением искренней и оправданной критики современной экономики с ее несоразмерным воздействием на политическую сферу.

Я написал эту книгу, не обращаясь к обычным для нынешней экономической науки внешним атрибутам, к ее, так сказать, «садовому инвентарю»: к алгебре, исчислению, геометрии, и, в особенно тяжелых случаях, топологии. Это позволяет мне надеяться, что я могу быть услышан непосвященными. Но в то же время данная монография предназначена и для профессиональных экономистов, которых мне хотелось бы слегка встряхнуть. Однако, зная о том, какую глухую стену из непререкаемых убеждений большинство экспертов старается возвести вокруг себя, я смирился с тем, что завоевать сторонников смогу главным образом в стане непосвященных. Это не означает, что среди нынешних экономистов, особенно из первого эшелона, нет тех, кто занял позицию и использует методологию, схожие с теми, которые я отстаиваю на страницах этой книги; тем не менее эти люди находятся в меньшинстве.

Главной целью этой книги является критика господствующей экономической теории, которая открывает определенные перспективы для позитивного анализа общества и экономики. В ней также затрагивается нормативная экономическая теория, хотя она и не является главным ее предметом.

Большая часть современной экономической теории основана на разработках экономистов-математиков. Это значит, что идеи, которые могут быть важными, но при этом с трудом поддаются математизации, оказались отброшенными. Это можно понять (но нельзя принять); научные журналы не желают публиковать статьи, которые не являются аналитически сложными, а искушение сложностью — могучая сила. Такое стремление к усложнению вредит экономической дисциплине. В этой погоне за нахождением сложных истин или, что еще хуже, за усложнением истин, простые истины ускользают от нашего внимания.

В известном анекдоте Шерлок Холмс и доктор Ватсон, выслеживая преступника в сельском районе Англии, утомились и решили разбить палатку в открытом поле. Посреди ночи Холмс толкает локтем Ватсона: «Посмотрите на небо и скажите, какие выводы вы можете сделать». Ватсон, протирая глаза и глядя в изумительное ночное небо, отвечает: «Живя в Лондоне, не представляешь себе, как много на небе звезд. Ну а поскольку звезд так много, мы можем сделать вывод, что существует и множество планетарных систем. И если есть множество планетарных систем, можно с уверенностью заключить, что существует некоторое количество планет, похожих на Землю. А если есть некоторое количество таких планет, то я делаю вывод, что во вселенной существуют и другие разумные формы жизни». Холмс смотрит на него с раздражением и отвечает: «Кто-то украл нашу палатку».

Эта ошибка Ватсона весьма характерна для экономистов. Я решил отказаться от формализма не только для того, чтобы охватить более широкую аудиторию, но также и для того, чтобы избежать ловушки ненужного усложнения. Подобный подход дисциплинирует; он основан на убеждении, что *некоторые* важнейшие идеи общественных наук являются при этом простыми. Предрасположенность моей профессии к ошибке Ватсона скрыла эти идеи от нас.

Книга «По ту сторону невидимой руки» в какой-то мере служит продолжением моей предыдущей работы «Введение в политическую экономию: исследование политических и социальных основ экономики». Но я написал ее так, чтобы ее можно было читать и самому по себе. Для того чтобы понять эту книгу, нужны лишь элементарные знания в области экономики и небольшая склонность к дедуктивному мышлению. Во-первых, я подробно разъясняю некоторые основные экономические понятия. Они представлены во второй главе и тем, кто сведущ в экономике, я рекомендую лишь бегло просмотреть ее. Кроме того, я кратко излагаю некоторые идеи, представленные во «Введении в политическую экономию», что делает мою нынешнюю книгу самостоятельной. Ключевая концепция, которая присутствует в обеих моих работах, заключается в том, что экономике нельзя рассматривать в отрыве от общества и политики. Здесь я иду еще дальше и утверждаю, что, если мы хотим добиться успеха на этом пути, нам — в некоторых случаях — следует быть готовыми к тому, чтобы отбросить оковы «методологического индивидуализма». Отказ от такого подхода может стать серьезной помехой; он является источником консерватизма, который характеризует столь многие аспекты экономической теории. По меньшей мере мы должны дать место общественным нормам и идентичности: как в отношении их воздействия на экономику, так и в отношении их формирования экономикой. Если все сделать правильно, результат может в корне изменить наше представление об экономике и подходы к разработке экономической политики.

Значение общественных норм может стать очевидным при рассмотрении тривиальных и обыденных жизненных ситуаций. Я вырос в традиционной бенгальской семье в Калькутте (теперь известной как Кольката), где старшие, разговаривая о внебрачных связях родственников, в присутствии детей понижали голос. Но еще более тихими голосами они говорили, когда один родствен-

ник начал играть на фондовой бирже. Я рос, принимая такие нормы как данность, не подозревая о том, что существуют общества, в которых уровень децибел, сопровождающий подобные дискуссии, может быть иным.

Думать о таких нормах и коллективных убеждениях, а также о том давлении, которое они оказывают на личность, как о чем-то пустом и несущественном по отношению к функционированию экономики, значит совершать серьезную ошибку. Но, с другой стороны, выработка правильного отношения к ним — крайне сложная задача, поднимающая сложные аналитические темы и приводящая нас на неизведанную территорию (ведь экономическая наука так долго и так прочно ассоциировалась с индивидуализмом). И потому эту книгу, хотя она и адресована непрофессионалам, не следует рассматривать как развлекательное чтение. Читатель должен проявить терпение, ему придется *работать* с ней.

Если мы тщательно рассмотрим основополагающие гипотезы господствующей экономической теории, мы обнаружим глубокие линии разлома, проходящие через позитивные и нормативные составляющие этой дисциплины. И как только мы реконструируем эти составляющие таким образом, чтобы устранить эти тектонические разломы, станет ясно, что некоторые радикальные политические программы, которые были отброшены экономистами, работающими в рамках магистрального направления экономической теории как негодные, на самом деле совместимы с непротиворечивой экономической теорией. Таким образом, анализ, проведенный мною в этой книге, влечет за собой весьма важные выводы для нормативной мысли и политического активизма. Очевидно, что вызовы, с которыми мне пришлось столкнуться в своей работе, весьма значительны, и я смирился с тем, что с учетом моего ограниченного опыта, и более того — моих ограниченных способностей, смогу пролить свет лишь на небольшие участки огромной области. Как иронично отметила католическая монахиня и художественный критик сестра

Венди при обсуждении картины Дэвида Хокни, где изображен обнаженный Питер, выбирающийся из бассейна Ника: «Художник может изобразить только то, что волнует его самого... Желание Хокни нарисовать — по неким высшим политическим соображениям — что-нибудь вроде стоящей под дождем очереди за пособием по безработице в Бредфорде, осталось бы нереализованным, потому что одного намерения недостаточно, чтобы довести работу до победного конца»¹.

Теперь должно быть ясно, что это амбициозная книга. Я надеюсь удовлетворить интересы непрофессионала, связанные с повседневными экономическими, политическими и общественными вопросами. И в то же время я намереваюсь убедить профессиональных экономистов и социологов пересмотреть некоторые основополагающие допущения их дисциплин. Но, с вашего позволения, здесь я умолкаю. Если ожидания читателя окажутся завышенными, дальнейшее разочарование неизбежно — я знаю это по собственному опыту. Когда после защиты диссертации я вернулся в Индию, моя мать (с ее неизменной решимостью помогать детям малоимущих и со столь же абсолютной верой в мои преподавательские способности) убедила директора школы для бедных детей, располагавшейся в пригороде Калькутты, пригласить меня выступить с лекцией. Во время чаепития, непосредственно предшествовавшего моему выступлению, моя мать рассказывала директору, какой я гениальный и знаменитый. Затем мы прошли в классную комнату, похожую на пещеру, где находилось около полусотни шумных детей раннего подросткового возраста. Директор школы начал с того, что слушать меня — большая удача для них, что я посвятил себя распространению образования в Индии, что я экономист, который предан идее перемен. Он снова и снова называл меня «известным экономистом». Я был озада-

1. Sister Wendy Beckett, *Sister Wendy's Odyssey: A Journey of Artistic Discovery*. New York: Stewart, Tabori, and Chang, 1992. P. 22.

чен длиной и содержанием этого вступительного слова, но не догадывался, что бедняга тянет время в ожидании озарения. Оно так и не пришло. В конечном счете у него не осталось выбора: он повернулся ко мне и спросил: «Прошу прощения, как вас зовут?» Дети были бедными, но не глупыми. Класс взорвался хохотом. Это была одна из худших лекций в моей карьере.

Поэтому позвольте мне просто сказать, что я надеюсь, что данная книга — пусть даже все ее возможные достижения и объяснения могут оказаться ограниченными из-за ограниченности ее автора (а я слишком хорошо знаю, насколько она велика) — тем не менее сформулирует определенную повестку дня, которая привлечет людей более талантливых и технически подготовленных. В долгосрочной перспективе это может привести к оздоровлению экономической теории, а через это — к оздоровлению политики и общественной деятельности, и в конечном счете — к построению лучшего мира.

В процессе работы над этим проектом у меня накопилось множество интеллектуальных долгов. Значительное влияние на меня оказали работы Джорджа Акерлофа, Кеннета Эрроу, Ариэля Рубинштейна, Прасанта Паттанайка, Амартии Сена, Джозефа Стиглица, Йоргена Вейбулля, а также личные беседы с этими людьми. Не сомневаюсь, что следы этого влияния будут заметны в моей книге. Некоторые из бесед произошли в местах, которые сами по себе весьма примечательны. В частности, я должен поблагодарить Ариэля Рубинштейна за его выбор арабского кафе в Яффе, где мы разговаривали в течение продолжительного времени. Мне нравятся места, куда заходят обычные горожане, это позволяет бегло ознакомиться с местной жизнью во всей ее обыденности. И это кафе было одним из подобных мест.

Другим примечательным фоном — для беседы с Джозефом Стиглицем и Аней Шиффрин 10 января 2007 года — стала калькуттская кофейня, известная во время борьбы за независимость Индии как очаг революционных настроений, а в начале 1960-х ставшая из-

любленным заведением левых студенческих активистов. Впрочем, надо сказать, что наша беседа за чашкой кофе была прервана на середине вспышками камер, поскольку до местных журналистов дошел слух, что в кафе находится Стиглиц.

С Йоргеном Вейбуллем я беседовал и работал в разных местах, из которых моим любимым стал Магле-хем — деревушка в провинции Сконе на юге Швеции, выстроенная вокруг ветхого Блогеронмёлля, или Мельницы голубой цапли. При случае я останавливался в прекрасно реконструированном старом деревенском доме Йоргена в нескольких милях от сельской гостиницы «Дракамоллан». В этой атмосфере Севера — с его журчащими ручьями, низким солнцем, пасущимися лошадами, старыми деревенскими домиками с соломенными крышами и почти полным отсутствием людей (что, может быть, не совсем корректное наблюдение, если учесть, что я родился и вырос в одном из самых густонаселенных районов на нашей планете — северной Калькутте) — я чувствовал себя на удивление свободно. Это была идеальная обстановка для бесед, споров и исследований.

Амартия Сен был моим научным руководителем, когда я защищал диссертацию в Лондонской школе экономики. Впрочем, мне удалось сохранить за ним эту роль на протяжении долгих лет и я обращался к нему за советами по различным научным вопросам. Меня всегда восхищал его острый, подобный рапире интеллект и его способность к дедуктивным умозаключениям по поводу обыденных вещей (здесь я не знаю кого-нибудь лучше его). Осенью 2005 года у меня появилась редкая возможность прочесть *вместе* с ним в Гарвардском университете несколько лекций на тему общественного выбора и общественного благосостояния. Это был интереснейший интеллектуальный опыт, и я использовал эти лекции, чтобы сформулировать некоторые из тем, которые получили дальнейшую разработку и окончательное оформление в этой книге.

Останавливаясь на этом, я совершаю несправедливость по отношению к другим людям и к другим местам — например, к беседам с С. Субраманианом (Суббу) в его доме в Ченнаи в тени горы св. Фомы или с Карлой Хофф в Колледж Таун Бейглз в Итаке, Нью-Йорк — но список слишком длинен, чтобы приводить его полностью.

Кроме того, мне помогали многие другие экономисты и специалисты в области общественных наук, без которых эта книга не стала бы тем, чем она стала. За обсуждение соответствующих тем (а в отдельных случаях — и за замечания к рукописи отдельных глав) я благодарю Маса Аоки, Абхиджита Банерджи, Пранаба Бардхана, Алаку Басу, Карна Басу, Авнера Бен-Нера, Ларри Блюма, Черри Голба, Майкла Дорфа, Патрика Эмерсона, Аманду Фелки, Джаянта Вивека Гангули, Гаранс Геникот, Герака Гоша, Герба Гинтиса, Джона Грея, Ричарда Холла, Юуджиро Хайами, Роберта Хокетта, Карстона Германа-Пиллата, Карлу Хофф, Гведжин Ку, Луи-Филиппа Лопес-Кальву, Аннеми Мартенс, Мукула Маджумдара, Ричарда Миллера, Тапана Митру, Карла Ува Моне, Пурана Монгия, Виктора Ни, Мачико Нисаке, Патрика Нолена, Карину Ниборг, Теда О'Донахью, Стефана Пантера, Уилсона Переса, Жана-Филиппа Плато, Питера Рейлтона, Джона Ромера, Эдуардо Сааведра, Ниламе Сети, Раджива Сети, Тони Шорокса, Элис Синзингр, Нирвикар Сайн, Рохини Соманатана, С. Субраманиана, Ричарда Сведберга, Эрика Торбеске, Эдуарда Замбрано и Хому Зархаме.

Большая часть книги была написана в Корнелльском университете. Когда в середине 1990-х я пришел в Корнелл, то, учитывая его солидную репутацию, я ожидал увидеть интеллектуальное совершенство и организационный динамизм. Но чего я не ожидал встретить, так это столь же выдающуюся благосклонность и теплое отношение. Коллеги с разных кафедр предложили поддержку и дружбу тотчас после нашего прибытия в кампус. Каценштайны — Мэри и Питер — Шелли Фелдман,

Исаак Крамник и Мириам Броди, Эрик и Чарла Торбеке стали одними из первых наших друзей и с тех пор остаются главным источником братского единства и интеллектуального товарищества. Еще находясь в Индии, я написал в *Times of India* рецензию на биографию Гарольда Ласки, не слишком обращая внимания на имена авторов — Исаак Крамник и Барри Ширман. Это был неоднозначный отзыв, без предосторожностей, которые предпринимаешь, когда есть возможность встретиться с автором. Вскоре после моего прибытия в Корнелл мне позвонил Крамник и сказал, что он — профессор кафедры государственного управления и что он был удивлен, когда узнал, что рецензент его книги только что стал сотрудником Корнелльского университета. Я был удивлен не в меньшей степени, когда узнал, что автор книги, на которую я написал рецензию, оказался среди моих новых коллег. Мы встретились за ланчем и завели бесконечный разговор о Ласки, о политике (в мире и в университете) и о многом другом. Несколько позже к нашему дружескому междисциплинарному сообществу, которым так дорожили я и моя жена, присоединились Хантер и Элизабет Ролингсы.

Один месяц лета 2008 года я проработал над книгой в Сиене, в замечательной Санта Кьяра Скуола Супериоре, подразделении Сиенского университета, куда меня пригласили для чтения лекций по экономике и этике Уго Пагано и Лоренцо Сакони. Здесь я получил все необходимое для того, чтобы отрешиться от мира; и мне повезло, что это случилось в прекрасной Тоскане, где столь многое напоминает о средневековой учености. Также я признателен Франческо Маттиоли за оказание всесторонней поддержки во время моего пребывания в Сиене.

Я выражаю благодарность своей помощнице Эми Мёш, которая была прекрасным секретарем во время моей работы над книгой. Я благодарен также своему ассистенту Джан Чжану за вычитку рукописи на завершающей стадии работы и за замечания к ней. Мой из-

датель из *Princeton University Press*, Сет Дитчик, проявивший к содержанию моего труда куда больший интерес, нежели тот, на который я мог рассчитывать, также сделал ряд замечаний и давал мне советы по ходу работы над книгой. Кроме того, весьма ценными были комментарии трех анонимных рецензентов, каждый из которых нашел хорошее применение своей анонимности. Один из рецензентов, личность которого я установил позже, Стивен Медема, оставил детальные рекомендации, которые оказались неоценимы на стадии последней правки.

Я был счастлив найти в лице Алаки и наших детей, Карны и Дикши, общение и веселье, а иногда и читателей (и весьма серьезных) отдельных глав моей рукописи.

Мой отец, Кешаб Чандра Басу, был замечательным человеком. Он родился в большой и бедной семье, и его ранние годы были полны трудностей. После нескольких лет скудных и нерегулярных доходов от репетиторства в школе, он стал адвокатом и начал свою практику в каморке в северной Калькутте, без всяких связей в мире бизнеса или юриспруденции — тогда казалось, что пробиться наверх при таковых обстоятельствах практически невозможно. Впоследствии, однако, он стал одним из ведущих юристов, а также мэром города.

Впрочем, когда я был ребенком, меня больше, чем эта биография, завораживали способности моего отца к безупречному дедуктивному анализу и его волшебное умение слушать говорящего и читать одновременно. Он начинал выказывать нетерпение, когда кто-нибудь из его новых клиентов, не зная об этой способности, замолкал, когда я входил в его кабинет и отдавал ему на проверку свой школьный табель успеваемости.

Но по-настоящему я осознал силу его интеллекта лишь позже, когда начал изучать геометрию и плохо сдал первый экзамен. Мой отец был разочарован, поскольку считал, что геометрия — это то же самое, что здравый смысл. Это был единственный случай, когда он напрямую занялся моим образованием. Около меся-

ца он учил меня Евклидовой геометрии следующим образом: мельком просмотрев несколько страниц моего учебника, он затем стремительно переходил от теоремы к теореме так, как будто всю свою жизнь только и занимался тем, что преподавал этот предмет.

Я был поздним ребенком. На момент моего рождения отцу было сорок семь лет, и он был очень занят своей работой. Поэтому у меня было значительно меньше возможностей для общения с ним, чем могло бы быть в иной ситуации. Тем не менее я обязан ему своим ранним умственным развитием и множеством счастливых воспоминаний. Его памяти я посвящаю эту книгу.

В защиту инакомыслия

Недовольство и дискурс

В О МНОГИХ отношениях мир сейчас — лучшее место, чем в старые времена. Прежде всего, у нас есть удобства, источником которых является наше большее общественное богатство. Но даже если не брать это в расчет, мы не живем в постоянном страхе, что мародерствующая армия другой страны придет и отберет нашу землю и имущество. Когда мы возвращаемся домой после ужина в ресторане, мы не ожидаем, что в наш дом вломился чужак и занял его. Физическая слабость не означает экономической нужды. Многие права личностей и народов сегодня считаются основополагающими и неотчуждаемыми. Мы не должны постоянно быть начеку, чтобы защищать эти права силой или хитростью. Другие признают эти права и обычно соблюдают их, а если они этого не делают, то общество или государство в большинстве случаев принуждает их к этому.

Было бы неискренне утверждать, что, в среднем, нам повезло меньше, чем нашим предкам. Тем не менее в этой книге пойдет речь о том, что нам не так уж и повезло, как может показаться на первый взгляд. То, что эксплуатация в XXI веке осуществляется по законам и нормам XXI века, не должно заслонить от нас сам факт эксплуатации. Даже в древности то, что кажется нам сегодня жестокостью, агрессией и безнравственным захватом чужих владений, чаще всего не осуждалось моралью, нормами и обычаями того времени. Когда Платон или более близкий к нам по времени Томас Мор писали об идеальном обществе, в котором каж-

дый человек имеет право на личное достоинство и хорошее к себе отношение, они не видели ничего дурного в том, что все это не имело никакого отношения к женщинам и рабам. Когда в XVII–XIX веках коренные американцы систематически изгонялись со своих земель, иногда силой, но чаще с помощью того, что на первый взгляд выглядело добровольной сделкой — с помощью искусно составленных договоров, в которых коренные американцы, как правило, не могли разобраться (поскольку до прибытия европейцев у них не было ни опыта сделок с землей, ни письменных договоров¹) — они безжалостно эксплуатировались, что демонстрирует их последующее бедственное положение. Однако многие считают, что все это совершалось на законных основаниях и морально оправдано (Banner, 2005, особ. р. 52–53; Robertson, 2005).

В некоторых случаях итоги таких «добровольных» сделок и договоров оказывались трагичными. Так, например, в 1775 году в Южной Калифорнии губернатор Джеймс Глен организовал встречу пяти сотен индейцев племени чероки и примерно такого же количества переселенцев. Участники встречи обменялись подарками, им были поданы напитки и кушанья на серебряной посуде. Чероки были довольны, они объявили, что племя хочет передать «все свои земли королю Великобритании... потому что они признают его власть над всеми своими землями и водами» (Banner, 2005, р. 56). Переселенцы догадывались, что это не более чем метафора,

1. Это не было редкостью и в других частях света. Вот вполне реалистичное описание судебных инстанций колониальной Индии в романе Киран Десаи «Наследство разоренных» (Desai, 2006, р. 62): «Более существенные сложности состоят в том, что слушание дел ведется на хинди, стенографист записывает на урду, а затем судья, не слишком сведущий в хинди и урду, переводит переписанные стенографистом начисто протоколы на английский. Неграмотные свидетели безропотно прижимают подушечки больших пальцев к бумаге под напечатанным: „записано с моих слов верно и мною прочитано“».

всего лишь дань вежливости чужакам². Это стало окончательно ясно, когда чероки отказались от какой-либо платы за свое предложение. Но для переселенцев предложение было слишком заманчивым, чтобы они дали волю своим сомнениям по поводу метафорических оборотов речи. Для придания сделке формального характера, переселенцы уговорили чероки взять небольшую плату, которые те приняли из вежливости. Индейцы и представить не могли, что только что потеряли все свои земли.

На первый взгляд сделки, вроде вышеупомянутой, были добровольными, но следует все-таки задаться вопросом: в каком смысле можно говорить о добровольности сделки между двумя сторонами, если одна из сторон не понимает, что значит продажа земли, поскольку на протяжении всей ее истории никаких подобных продаж не было. Многие переселенцы, как и многие индейцы, стремились заключать честные сделки, но, конечно, были и такие колонисты, которые бесстыдно пользовались доверчивостью местных жителей. Когда Христофор Колумб и его команда высадились на территории современных Соединенных Штатов (Багамы)³, араваки вышли к ним навстречу с продовольствием и подарками. Они и не догадывались, что Колумб видел во всем этом благоприятную для себя возможность. По его собственным словам: «Они... приносили нам попугаев и хлопковую пряжу в мотках... и много других вещей... они не носят и не знают [железного] оружия: когда я показывал им шпаги, они хватались за лезвия и по неве-

2. Это подтверждает и доклад Христофора Колумба мадридскому двору: «[Индейцы были] столь доверчивыми и с такой щедростью отдавали все им принадлежащее. <...> Если у них попросить какую-нибудь вещь, они никогда не откажутся ее отдать». Он завершает свой отчет, заверяя «Их Величества», что привезет «столько золота, сколько им нужно, столько рабов, сколько будет угодно» (цит. по: Zinn, 2003, p. 3; Зинн, 2006, с. 14).

3. Так в тексте. — *Примеч. пер.*

дению обрезали себе пальцы». И, отметив простодушие этих людей, он продолжает: «Они должны быть хорошими и толковыми и сметливыми слугами... достаточно пятидесяти человек, чтобы держать их всех в покорности и заставить делать все что угодно» (Zinn, 2003, p. 1; Зинн, 2006, с. 11).

Точно так же и сегодня: когда мы видим верховенство права, соблюдение прав собственности, как они были определены нашими судами, сокращение числа случаев открытой военной агрессии, нам кажется, что то, что происходит на наших рыночных площадках и в конференц-залах, где подписываются соглашения и договоры, — результат честной игры. Мы знаем, что на рынках людей обманывают, что они подвергаются эксплуатации, но мы верим, в общем и целом, что если играть по рыночным правилам, если не заниматься грабежом и не резать кошельки, то мы находимся на правильном пути. Кто-то беднеет, кто-то богатеет. Ну, говорим мы себе, так и должно быть, не правда ли? Разве попытки прекратить все это не помешают прогрессу и росту экономики? Мы ведь видели на примере Советского Союза, что бывает, когда пытаются установить иной строй. Но история — в тех самых примерах, которые были только что приведены — должна предостеречь нас о том, что и в наши дни могут происходить недобросовестные сделки и соглашения — пусть и какого-то иного рода. В конце концов, обмены, которые совершаются в действительности, это не просто обмен яблок, парикмахерских услуг, пушек или масла на деньги, как то утверждают наши учебники, — это сложные торговые операции, распространяющие свое действие далеко в будущее с привлечением сложных правовых систем. Вполне вероятно, что прямо сейчас многих людей обманывают с помощью новых способов, которые станут понятными нам только по прошествии какого-то времени.

Можно смело утверждать, что если мы будем измерять неравенство просто как разрыв в доходах беднейшего и богатейшего сегментов общества, то современное

неравенство окажется на уровне, которого еще не знала человеческая история⁴. Это так потому, что условия жизни беднейшей страты практически не менялись с древнейших времен. Их жизнь — если использовать сжатую формулировку Томаса Гоббса, описывавшего существование человека в его естественном состоянии — «беспросветна, тупа и кратковременна»: представители беднейшей страты с трудом добывают необходимое для выживания. Их благополучие обычно заключается в удовлетворении биологических потребностей человеческого существа. Людей более бедных обнаружить практически невозможно. С другой стороны, богатство не имеет естественного максимума. Богатейшие люди сегодня могут делать то, что и не снилось Чингисхану или Нерону.

Путем простейших расчетов можно установить, что на сегодняшний день десять самых богатых в мире людей имеют в совокупности такой же доход, каким обладает все население Танзании — около сорока миллионов человек (Basu, 2006b). При этом в Танзании тоже имеются свои миллионеры и сверхбогатые, и если отбросить их и просто сравнить десятку богатейших с самыми бедными в мире людьми, то обнаружится ошеломляющий разрыв в доходах. Впрочем, удивительно то, что нас это не пугает. Как правило, мы не задумываемся ни о чем подобном и относимся к неравенству и бедности как к неизбежным спутникам рыночной экономики, этой огромной невидимой машины, которая соединяет миллионы участников в колоссальную общую систему, порождает эффективность и помогает миру богатеть.

Неравенство внутри корпораций давно уже растет по экспоненте. В 1980-х в США средняя зарплата топ-

4. Следует отметить, что это не единственный способ измерения неравенства. В частности, есть методы, которые учитывают распределение доходов «среднего класса», то есть тех, кто не слишком богат и не слишком беден. Здесь я оставляю без внимания прочие виды неравенства; подробнее я рассмотрю их в восьмой главе.

менеджеров крупных корпораций превышала среднюю зарплату рабочего на производстве в сорок раз. Десять лет спустя это соотношение выросло до восьмидесяти пяти, в начале двадцать первого века оно дошло до четырехсот⁵. Нас убеждали поверить в то, что генеральный директор, который получает десять миллионов долларов в год (вполне правдоподобный пример, если к базовому окладу добавить опционы на приобретение акций компании), должен получать их в качестве *стимула* за свою высококвалифицированную работу. Идея заключалась в том, что, если сократить зарплату топ-менеджеров в два раза, так, чтобы они получали пять миллионов долларов в год, они могут ответить: «При таком низком вознаграждении я не стану работать на такой тяжелой работе». То, что мы покупаемся на такие аргументы, является признаком нашей удивительной доверчивости и безалаберности⁶. Создав формальную модель, я попытался показать (Basu, 2010a), как продуманное планирование зарплат и поощрений может привести к ситуации, когда оплата значительно превысит производительность. Эта система не просто несправедлива — она может приводить к мировым финансовым кризисам, как можно было наблюдать в 2007–2009 годах.

Впрочем, нельзя сказать, что благодущие, с которым наши общества наблюдают подобное неравенство, возникло совершенно само по себе. Оно поддерживается немалым числом людей, получающих выгоду от существования такой системы. Эти люди — меньшинство от населения нашей планеты, но то меньшинство, которое обладает весом; его составляют те, кто имеет голос

5. См.: *Economist*. October 11–17, 2003, p. 13.

6. На самом деле все еще хуже. Ричард Фулл, долгое время возглавлявший *Lehman Brothers*, в 2007 году заработал 45 миллионов долларов, в то время как его компания разваливалась буквально на глазах. Как заметил обозреватель *The Week* Николас Кристофф, «это составляет примерно 17 тысяч долларов в час за уничтожение фирмы».

и может заставить прислушиваться к себе — либо просто заплатив за то, чтобы их точка зрения была вписана в наши законы и системы регулирования, либо за счет обладания широкими связями и знакомствами в коридорах власти.

Это известно всем, кроме самых наивных. Но у нашего благодушия имеется и другая опора. Она возникла благодаря каждодневному труду тысяч экономистов — благодаря всем их ежемесячным колонкам, ежегодным отчетам и выходящим раз в десятилетие монографиям. Все это породило «общее мнение»: корпус материалов, описывающих функционирование современной экономики и заверяющих нас, что — как система — текущий мировой экономический порядок, основанный на индивидуальном эгоизме и «невидимой руке» свободного рынка, является правильной, или по крайней мере наилучшей, из всех возможных систем. Может быть, она не всегда функционирует так, как должно быть в идеале, но она правильна и ее необходимо продвигать и поддерживать.

Когда я отклоняюсь от экономического мейнстрима, я вполне осознаю, что среди современных экономистов есть и те, кто разделяет мои идеи, и что моя критика не вызовет у них отторжения. Я с радостью готов смириться с тем, что новизна данной книги будет для них относительной. Но, как бы там ни было, тенденция, господствующая в профессии, остается — при содействии практикующих экономистов и журналистов, пишущих на экономические темы, — неразрывно связанной с идеей о том, что текущий мировой экономический порядок, поддерживаемый рыночной экономикой индустриально развитых стран, является единственно жизнеспособным — не только сегодня, но и в обозримом будущем. Наша задача заключается только в проведении реформ, которые сохраняют существующую систему хорошо смазанной и на ходу.

Время от времени наше благодушие подвергается испытаниям. Некоторые люди (включая тех, кто может

быть и сам привилегирован, но имеет мужество задавать вопросы), смущенные не виданной до сих пор пропастью между бедными и богатыми, начинают ощущать тревогу. Они желают знать, действительно ли правильна идея, заключающаяся в том, что если они попали в идеальную систему, то единственной их задачей становится поддержание ее безотказного функционирования. Среди этих людей накапливается гнев, который время от времени выплескивается в насилие или бурном протесте — в Сайгоне, Сантьяго, Сиэтле или на улицах Вашингтона, округ Колумбия.

Когда те, кого долгое время притесняли, и те, кто им сочувствует, в конце концов решаются на протест, их акции нередко описывают как «буйство хулиганствующей толпы». Но те смутные подозрения, которые испытывают эти люди относительно существующего экономического порядка, не совсем безосновательны. Возможно, они не могут ясно сформулировать свою позицию, а те способы, которыми они выражают свои подозрения, кажутся сторонним наблюдателям патологией, но в их чувствах сокрыта важная истина, которой можно дать рациональное обоснование.

Именно такова задача данной книги. Эксплуатация, завоевание и грабеж живы и здоровы, изменились только методы. В то самое время, когда современный мир пытается устранить возможности для открытой эксплуатации и грабежа, а также остановить вопиющие преступления против основных прав человека, отдельные индивиды и правительства открывают новые, менее очевидные способы эксплуатации простых, наивных и идеалистически настроенных людей. Целые народы, группы и страты постоянно оказываются жертвами обмана и ввергаются в нищету, причем в большинстве случаев не вследствие военного завоевания или прямой конфронтации, а через сложные финансовые манипуляции, через лазейки в законах и благодаря новым возможностям, которые предоставляет экономическая глобализация, а запаздывающий процесс социальной

и политической глобализации оставляет без должного контроля. Уничтожение экономик Африки южнее Сахары, части Центральной и Южной Америки и Азии и даже некоторых регионов Европы являются тому наглядными свидетельствами.

Чтобы обнаружить эксплуатацию или обман, не обязательно далеко ходить. Даже в богатых государствах имеется большое количество бедных и неимущих, вынужденных спать на улицах (Jencks, 1994; O'Flaherty, 1996). В то время, когда я пишу эти строки, более сорока миллионов человек в Соединенных Штатах не имеют медицинской страховки и около десяти процентов трудоспособного населения страны являются безработными.

Кто-то из этих бедняков, без сомнения, менее производительен, чем богатые. Но меньшая производительность не является основанием для того, чтобы обрекать человека в нужду и крайнюю бедность. Большинство из нас согласится с тем, что физические недостатки не могут быть основанием для отказа в доступе в кинотеатры, рестораны и торговые центры; и, соответственно, у нас существуют законы, требующие наличия в общественных местах специальных приспособлений для лиц с ограниченными возможностями. Но ведь равным образом можно сказать, что ограниченная производительность не должна служить причиной для того, чтобы человек страдал от голода или был лишен медицинской помощи.

Даже если отбросить эту идею и придерживаться неоклассического положения о том, что люди должны зарабатывать сообразно своей производительности и что именно это делает экономику эффективной, а бедняки из богатых стран не обязательно должны быть менее производительными (можно даже сказать, что для них это вообще не типично). Например, совершенно очевидно, что рождение в богатой семье помогает человеку разбогатеть. Человеческий капитал обретается благодаря обучению в элитарной школе, а настоящий капитал передается от поколения к поколению благо-

даря тому, что закон защищает право наследования; и потому люди, рожденные в благоприятных или неблагоприятных условиях, в этих же условиях и остаются, подобно тому, как это происходит в кастовых обществах. Кроме того, люди часто не могут зарабатывать деньги, соответствующие их производительности, потому что их лишают средств с помощью все более хитроумных финансовых договоров и сделок⁷. Все это может вести к появлению «незаслуженно деклассированных» в богатых странах.

От взрыва ситуацию пытаются удержать с помощью постоянной идеологической бомбардировки в печатных и прочих СМИ, которые непрерывно воспроизводят два мифа: рынки промышленно развитых стран являются свободными и свободные рынки являются справедливыми. Тысячи экономистов, те, кто пренебрежительно смотрит на людей, протестующих на улицах Сиэтла, Канкуна и Вашингтона, бесспорно, подобны тем миссионерам, которые сопровождали оккупационные армии прошлых дней, умирняя восстания словами утешения и отвергавшие все возражения как вводящий в заблуждение дурман. Как писал Альберт Эйнштейн в первом номере *Monthly Review* (Einstein, 1949, p. 9): «жрецы, в руках которых был контроль над образованием, сделали классовое разделение общества постоянным и создали систему ценностей, которой люди стали руководствоваться в своем общественном поведении, по большей части бессознательно».

Из этого не следует, что все происходящее является результатом заговора богачей и власть имущих. В мире меньше заговоров, чем принято считать. Заговоры, конечно, существуют, но влияние непреднамеренных индивидуальных действий, как правило, гораздо больше,

7. Я уже объяснял (Basu, 2010a), как с помощью некоторых уловок пирамиды Понци могут быть тайно внедрены в обычные экономические операции, в результате чего цены могут расходиться со стоимостями, а люди — оказываться в нищете.

чем мы можем представить, и в конце концов оно становится непреодолимой силой. Эту силу нелегко понять, и, чтобы овладеть ею, ее необходимо тщательно исследовать. В этом отношении Адам Смит был прав, и мы должны прислушиваться к нему, даже отрицая то, что я в этой книге называю «мифом Смита». Нужно иметь в виду, что отсутствие заговора не всегда делает равновесие, господствующее в обществе, благоприятным для него.

Существует другой взгляд на невидимую руку, который разделяет убеждение Смита о том, что системы могут работать сами по себе, без руководства со стороны высших инстанций, но утверждающий, что последствия этого могут быть прискорбными и, при определенных обстоятельствах, чудовищными. Таковы представления Франца Кафки, увековеченные в его неоконченном романе «Процесс». Йозеф К. попадает в сюрреалистичный мир, где он обвиняется в преступлении, которого не совершал, и не может полностью понять суть обвинения. Желая доказать свою невиновность, он бежит из одного места в другое, от одной мелкой бюрократической сошки к другой, чтобы узнать, в чем его обвиняют и кто его обвинитель. Но в обществе, в котором обитает К., нет какой-то главной инстанции или лица, которому можно подать апелляцию. Каждая личность в этом мире-лабиринте занимается своей ограниченной ежедневной рутинной работой, и это порождает силы, превосходящие любую индивидуальность. В некотором смысле, образ, созданный Кафкой, точнее описывает наше общество, чем образ Смита. Действительно, Смит сохранял научную строгость, тогда как у Кафки налицо все двусмысленности литератора. Однако при анализе общества иногда необходимо — ради самого анализа, а также ради значений и посланий, подлежащих передаче — преднамеренно использовать двусмысленности.

У того способа нашего мышления о глобальном экономическом порядке, который порождает упомянутое выше благодущие, имеются весьма глубокие корни, ко-

которые надлежит тщательно выкорчевать. В этом и заключается цель данной книги. Она написана в защиту инакомыслия.

Однако я должен сразу предупредить читателей, что многие из них будут разочарованы, поскольку моя книга не предлагает панацеи и довольно далека от того оптимизма, который можно найти в революционных сочинениях. В мою задачу входит, скорее, просвещение общества и разъяснение того, что социальные и экономические процессы не таковы, как мы их себе представляем. Они куда более коррумпированы, чем это утверждают учебники по экономике. Мир балансирует на опасном уступе. Существует риск, что мы погрузимся с головой в весьма неприятное меркантильное будущее. И некоторых читателей, возможно, разочарует то, что, на мой взгляд, весьма вероятно, что такое будущее уже неизбежно. В отличие от большинства отличающихся радикализмом монографий, эта книга не содержит никаких убедительных оснований для предположения, что мы в состоянии предотвратить эту мрачную ситуацию. С другой стороны, я надеюсь, что ясность в понимании того, каков мир на самом деле, может дать нам возможность придумать способ, как избежать такого будущего. Я даю некоторые рекомендации и предлагаю новые политические инициативы, но сознаю, что они могут и не достигнуть своей цели. Моя основная задача здесь — достичь ясности и ни при каких обстоятельствах не отклоняться от нее, сохраняя надежду, что кто-нибудь более способный предложит решение.

Для некоторых других читателей разочарованием станет эклектичность используемой здесь методологии. Одни скажут, что я критикую экономический мейнстрим, но использую многие из его методов анализа. Другим может казаться, что естественным инструментом критики мейнстрима является марксистская экономическая теория. Но весьма скромные результаты в опровержении неоклассического экономического учения, которые показывает марксистская методоло-

гия, служат неплохим предупреждением. Хотя я нахожу утопические конструкции и нормативные устремления Карла Маркса притягательными, марксистская экономическая теория как научный метод мне не очень интересна. Поиск и, что более опасно, нахождение эмпирических закономерностей на протяжении больших отрезков человеческой истории неизбежно включают ошибки. Хотя я верю в детерминизм, который предполагает, что будущее, лежащее перед нами, предопределено и так же неизменно и лишено случайностей, как и прошлое, пребывающее позади нас, я не вижу методов, с помощью которых мы могли бы выявлять долгосрочные тенденции⁸. Возможно, существуют законы, которым экономика подчиняется в течение длительного времени, но претензии на открытие этих законов кажутся мне, по большей части, бредовыми. Существование вещи — это одно, а ее обнаружение (или даже сама возможность обнаружения) — совсем другое.

Кроме того, хотя многие современные марксистские мыслители имеют весьма похвальные нормативные устремления (общество, более справедливое и свободное от бедности) и вполне обоснованно отказываются признавать текущее распределение богатства справедливым, их позитивный анализ искажен преданностью определенному набору идей о том, как работает общество. Настоящее радикальное мышление требует от нас большей открытости новым фактам и новейшим способам исследования. Моя стратегия в этой книге заключается в том, чтобы отобрать наилучшие из доступных методов исследования, независимо от их источника. Так получилось, что большая часть методов, используемых здесь, берет свое начало в творчестве Смита. Тот факт,

8. Это представление отличается от религиозного детерминизма, который подразумевает чье-то вмешательство в то, что происходит и должно произойти. Кроме того, нормативные импликации детерминизма легко истолковать неправильно. Подробнее об этом см.: Basu, 2000.

что большую часть современной экономической теории можно уничтожить, используя ее же собственные инструменты анализа, делает критику гораздо более убедительной.

В качестве резюме. Существует объемный корпус текстов, в которых существующий экономический порядок, основанный на преследовании индивидами своих эгоистических интересов и на свободном от ограничений рынке, описывается как единственно жизнеспособный. В этой книге доказывается, что все экономические системы опираются на общественные нормы и убеждения. Большая часть профессиональных экономистов принимала нормы капитализма как данность, так что со временем эти нормы стали незаметными и создавалась иллюзия, что не существует вообще никаких норм. На самом же деле без соответствующих норм капитализм нежизнеспособен.

Это означает, что более равное и более справедливое общество, нежели то, в котором мы живем сейчас, возможно, что возможны структуры норм и институтов, приводящих индивидуальное поведение в соответствие с указанным обществом. Разработка такой системы и осмысление сопутствующих норм и институтов будет нелегкой задачей как потому, что это потребует рискованного погружения в совершенно новые области научных исследований, так и потому, что заинтересованные в нынешней системе — те, кто контролирует большую часть мирового богатства — станут сопротивляться изменениям и будут саботировать создание более справедливого общества. Целью данной книги является составление интеллектуальной дорожной карты для этих перемен и разработка своего рода алфавита инакомыслия.

Эта программа исследования и действия порождает интересную головоломку. Она признает, что частичные усилия для осуществления перемен и адаптация идеалистической политики, *как если бы* мы уже обитали в утопии, могут принести вред. Неспособность при-

знать это — общая ошибка, которую совершили многие радикалы. До тех пор пока мы находимся в рамках существующей системы, мы можем продолжать использовать традиционные политические средства. По этой причине не следует считать сказанное здесь доводом в пользу «большого правительства». «Большое правительство» при нынешнем экономическом порядке находится в уязвимом положении. Крупные корпорации и заинтересованные круги знают, что если установить над ним контроль, то о дальнейшей прибыли можно не беспокоиться. Поэтому многие частные фирмы считают государство лучшим партнером по бизнесу: в рамках существующей системы они могут стричь его как овцу. Споры о том, что лучше, «большое» или «маленькое» правительство, ни к чему не ведут и лишь отвлекают от куда более важной задачи по построению более справедливого мира. Этому процессу, несомненно, будут противиться те, кто заинтересован в текущем режиме, и для того, чтобы убедить всех в том, что мы не пытаемся, прикрываясь идеями о лучшем мире, установить другой режим с новой олигархией интересов, потребуются значительные интеллектуальные усилия.

Нам нужно понять, что предлагать действующему режиму проведение стандартной (но только разумной) экономической политики и работать над его изменением — задачи отнюдь не взаимоисключающие. Напротив, они обе лежат в основе проекта, которым и является эта книга.

Миф Смита

Основные принципы современной экономической теории основаны на выдающемся открытии Смита, которое заключается в том, что порядок, который мы наблюдаем вокруг себя, не нуждается в некоем «центральной координаторе». Булочнику, который поставляет нам хлеб к обеду, пшеницу поставляет фермер, а фермер покупа-

ет семена и удобрения у торговца — все это можно объяснить без ссылок на некоего «центрального координатора» или на «доброжелательный сговор». Или, если вспомнить наиболее часто цитируемые слова Смита, «не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов» (Smith [1776], 1937, р. 14; Смит, 2007, с. 77)⁹. Каждый индивид, мужчина или женщина, соблюдая свой собственный интерес, поддерживает экономику своей активностью и та, соответственно, растет. Сторонний наблюдатель современной экономики, — с товарами, переходящими из рук в руки, и рабочими, производящими изделия, в которых они сами не заинтересованы, — может подумать, что где-то вовне есть некая организация или божественное начало, управляющее этим гигантским механизмом. Однако Смит утверждает, что это не так; рынок, как невидимая рука, направляет производителей и доставляет товары туда, где они больше всего нужны¹⁰.

Более красноречиво сходный взгляд на основные принципы современной экономической теории изложила британский экономист марксистской школы Джозан Робинсон (Robinson, 1979, р. 43) в речи на церемонии вручения дипломов в университете Мэна в мае 1977 года: «Философия ортодоксальной экономической теории заключается в том, что преследование собственных интересов приведет к общественному благу. Но это означа-

9. Хотя 1776 год нередко считают годом рождения современной экономической теории, интересно отметить, что идею того, что свободный рынок может способствовать согласованию различных интересов индивидов, можно встретить уже в лекции, прочитанной Смитом в 1749 году и дошедшей до нас не полностью (Rae, 1895).

10. Кроме того, можно сказать, что в современном обществе между посторонними людьми существует взаимодействие, которое происходит вне рынка, и некоторые авторы утверждают, что для этого есть биологические и эволюционные основания (Seabright, 2004b).

ет, что моральная проблема упраздняется. Моральная проблема связана с конфликтом между индивидуальным интересом и интересом общества. И эта доктрина говорит нам о том, что нет никакого конфликта, что мы все можем с чистой совестью продолжать преследовать собственные интересы... Эта доктрина приписывается Адаму Смиту».

В случае если открытие Смита кажется нам теперь чем-то очевидным, то, возможно, нас слегка отрезвит напоминание о том, что теория невидимой руки оставалась всего лишь гипотезой на протяжении почти двух столетий после появления классической работы «Исследование о природе и причинах богатства народов», несмотря на многочисленные труды самого Смита и его последователей в политэкономии. Потребовалось создание всей машинерии математической экономики и появление исследований Кэннета Эрроу, Жерара Дебре, Лайонела Маккензи и др. для того, чтобы эта теория обрела форму и доказательство. Только в XX веке были представлены формальные доказательства условий, при которых конкурентное равновесие существует и является оптимальным. То есть было формально доказано, что при некоторых условиях все индивиды, преследующие свои индивидуальные интересы, ведут общество к оптимальному состоянию. Это доказательство стало известно как Первая фундаментальная теорема экономики благосостояния и явилось первым официальным подтверждением гипотезы о невидимой руке. Я буду называть Фундаментальную теорему более неформально теоремой невидимой руки. Термины, используемые в теореме, такие как «конкуренция» и «оптимальность», относятся к жаргону современной экономической теории и имеют техническое значение. Они будут разъяснены во второй главе, где я подробно рассматриваю эту теорему.

Такой безбожный и безгосударственный взгляд на мир, какой предполагала теорема Смита, потрясал осно-

вы общественной мысли XVIII–XIX веков¹¹. Это была поистине великая идея¹². Но, как было со многими великими идеями, одни люди работали над ее опровержением, а другие старались изменить ее общепринятую трактовку в своих собственных интересах. Так или иначе, вскоре она стала доминирующей, и с того времени «Богатство народов» Смита превратилось в новую ортодоксию.

Как и в случае с религиозными текстами, массы прикнули к ортодоксии, не имея никакого желания ни разрабатывать идеи Смита, ни задавать вопросы, ни даже продолжать читать «Богатство народов» — из опасения, что его «если», «но» и прочие оговорки (а их было немало) могут поколебать их твердую убежденность¹³. Великие прозрения Смита постепенно превратились в косную доктрину, которая называется здесь «мифом Смита». «Миф» — это не то, о чем писал Смит, а то, как его впоследствии воспринимало массовое сознание. К сожалению, все оговорки и предупреждения, которые озвучил Смит, остались за бортом. Большинство современных экономистов, не читавших «Богатство наро-

11. Я должен уточнить, что сам Смит не был безбожником. Например, в своей «Теории нравственных чувств» (Smith, 1759; Смит, 1997) он дает понять, что гармоничный порядок, царящий в природе, управляется Богом. Отсылки к божественным вещам, впрочем, практически полностью исчезли к тому моменту, когда он приступил к написанию «Богатства народов».

12. Она чуть было не досталась группе цыган, которые похитили Смита, когда ему было три года (несколько дней спустя мальчик был спасен). Я оставляю социальным психологам возможность рассуждать на тему, как этот опыт отразился на развитии Смита, и через него, на развитии капитализма в мире.

13. Как красноречиво выразился Якоб Винер (Viner, 1927, p. 212) после описания того, как работает смитовская теория *laissez-faire*: «изложенное выше является хорошо знакомым предметом. Менее известно количество исключений из доктрины естественной гармонии в экономическом порядке (даже когда он предоставлен сам себе), о которых говорил сам Смит. Он никогда не собирал их все вместе; но если это сделать, то они составят на удивление объемный список».

дов», удивилось бы, узнав, что теория невидимой руки не настолько важна для Смита, как это пытаются представить¹⁴. Смита куда больше интересовали исследования эффектов роста рынка труда и последствия увеличения доходов для роста экономики и общего развития страны. Надо сказать, что в оригинальном алфавитном указателе его книги не было никакого упоминания о невидимой руке — его добавил редактор, когда после смерти Смита вышло другое издание «Богатства народов».

И не только Смит — несколько экономистов классической школы, в частности Джон Стюарт Милль и Джон Маккуллох, имели более сложные представления о роли рынка, чем те, которые предлагала ортодоксия. Когда эти экономисты, включая самого Смита, критиковали государство, их критика в значительной степени была обращена против политики меркантилизма: это было связано, в частности, с опасением, что власть в государстве будет захвачена торговым классом и государство будет, соответственно, обслуживать только его интересы (см.: O'Brien, 1975).

Несмотря на эти исключения, ортодоксия процветала. Когда в XIX веке проходили дебаты по поводу законодательного ограничения рабочего дня, Адам Смит стал знаменем одной из сторон. Если рабочие готовы трудиться по четырнадцать часов в день, а владелец предприятия готов за это платить, то почему государ-

14. Это замечание следует смягчить, отметив, что появляется все больше современных работ, посвященных Смигу, которые признают это (Rothschild, 2001; Dougherty, 2002; Foley, 2006). Действительно, если оценивать Смита, выходя за рамки «Богатства народов» и обращаясь к его ранней работе «Теория нравственных чувств» (1759), станет ясно, что Смит видел экономику включенной в более обширную область морали, политики и социологии. Эти разные Смиты (в частности, один, описывавший «экономического человека» и требовавший формализации, и другой, признававший значительную сложность человеческих существ) и в результате притязания на Смита со стороны разных научных школ неплохо описаны в: Evensky, 2005a, 2005b.

ство должно вмешиваться в этот вопрос? Невидимая рука рынка гарантирует, что такое «естественное состояние» оптимально. Если женщины согласны работать за меньшую заработную плату, чем мужчины, а фирмы готовы нанимать женщин и мужчин на данных условиях, то почему государство должно вмешиваться в этот вопрос? Если бедняки предлагают себя землевладельцу в качестве рабов, а землевладелец находит это предложение подходящим, разве не следует дать свободу рынку, чтобы такие договора могли заключаться? Эти вопросы не были сугубо академическими, напротив, они были предметами реальных дискуссий и реальной политики. Например, в 1859 году штат Луизиана объявил добровольное рабство, или, как его часто называли, «warranteeism», законным¹⁵. Иначе говоря, индивиду было гарантировано право стать рабом. Некоторые сказали бы, что этот закон был дискриминационным, потому что он великодушно гарантировал данное право исключительно цветным.

Утверждалось, что вовлечение государства во все эти проблемы нарушат принципы Смита, что неблагоприятно скажется на обществе. Ошибочность такого утверждения будет обсуждаться в седьмой главе этой книги.

Впрочем, это убеждение было столь глубоким, что, когда в середине XX века теорема невидимой руки была формально доказана, большая часть экономистов отнеслась к этому событию как к математическому обоснованию догмы. Даже сейчас многие экономисты отождествляют теорему невидимой руки с нормативными предписаниями, согласно которым мы должны предоставить индивидам неограниченные возможности для преследования своих эгоистических целей. Известное предостережение Давида Юма об ошибочности попыток вывести нормативные предписания из чисто по-

15. Исследования рабства, принудительного и кабального труда см. в: Engerman, 1973; Ellerman, 1995; Genicot, 2002; Bardhan, 2005; Bakshi and Bose, 2007; Lilienfeld-Toal and Mookherjee, 2008.

зитивных аксиом было безрассудно проигнорировано. Обычные оговорки (например, что не должно быть никаких негативных эффектов, связанных с персональными стремлениями), конечно, признаются экономистами. Но о чем-либо кроме таких малозначительных оговорок речь, как правило, не заходит.

Разметка ландшафта

Поскольку значительная часть общепринятой экономической теории опирается на фундаментальную теорему, или, говоря точнее, на неправильное истолкование фундаментальной теоремы, необходимо приложить определенные усилия для того, чтобы это стало ясно читателю. Именно потому следующая глава начнется с рассмотрения данной теоремы, и прежде всего там будет показано, сколь сильно зависят от нее (или, опять-таки, говоря точнее, от неправильного ее понимания) широко распространенные ныне представления о том, как следует проводить экономическую политику. Едва ли эта глава сможет сказать нечто новое опытным экономистам, а потому они могут пропустить или бегло пролистать ее (однако я хочу напомнить, что людей, которые думают о себе как об опытных экономистах, больше, чем тех, кто ими действительно является).

Существует значительное число известных критических работ, посвященных тому, что теорему нельзя чересчур поспешно прилагать к реальному миру. Эта стандартная критика не слишком занимала меня при написании данной книги, и я обращаюсь к ней только в редких случаях. Однако из стремления к полноте, а также из желания избавить последующие главы от пауз для объяснения уже известного, я все же коснусь этой критики во второй главе.

После этого я перехожу к изложению основных идей этой монографии. Моя окончательная цель амбициозна: я хочу показать, как мудрость, данная нам Смитом,

превратилась в косную идеологию, которая препятствует пониманию того, как функционирует экономика, почему некоторые экономики терпят неудачу, какова роль рынков и государственного вмешательства. Ревизионизм подобного рода, в свою очередь, призывает нас отказаться от благодушного отношения к существующему мировому экономическому порядку. Консервативное отвержение всех прочих систем как не обладающих «совместимостью по стимулам» и, следовательно, нежизнеспособных — не более чем уловка, часто неосознанная, но всегда поддерживающая интересы существующего порядка. Несколько позже у меня появится повод затронуть вопрос об истинном значении совместимости по стимулам и ее приложении. Последние главы книги я посвящаю проблемам, связанным с тем, что общемировая демократия отступает и непрерывно разрушается из-за действий власть имущих, а из-за маргинализации обширных регионов земного шара, которая сопутствует глобализации, мир входит в зону политической турбулентности. На интуитивном уровне это понятно непрофессионалам. Но данное понимание не трансформируется в политический курс, потому что экономисты *моделируют* мир, в котором рынок всегда справится с любыми проблемами. До тех пор пока вмешательство будет оставаться минимальным, а возможный ущерб будет корректироваться налогами и субсидиями, система остается справедливой, и все работники получают зарплату в соответствии со своим предельным уровнем производительности. Тот факт, что статьи передовых журналов имеют мало общего с этой картиной, мало влияет на «основную тенденцию» в экономической профессии и на ее окружение — журналистов, технократов и международных чиновников. Кроме того, журнальные публикации все больше маргинализуются, заикливаясь на критике технических и математических аспектов экономической теории.

Тем не менее существует возможность и для более основательной критики, которая сможет показать, что

мрачные выводы этой книги совместимы с современной экономической теорией и, даже больше, непосредственно из нее следуют, сделав тем самым ненужным уход от реальности. Поэтому главы с третьей по восьмую являются попыткой критики и реконструкции общепринятой модели экономики. В третьей главе рассматриваются некоторые существенные недостатки, имеющиеся в нашем понимании, и интерпретации теоремы невидимой руки. Эта критика проста с точки зрения математики, но сложна в концептуальном отношении: она предлагает новые аксиомы для экономической теории. Главы с четвертой по седьмую, в свою очередь, показывают, как такие пересмотренные аксиомы приводят к альтернативному взгляду на вещи, а также к более глубокому пониманию того, как функционирует экономика и какую роль играет государственное вмешательство. Кроме того, в этих главах утверждается, что экономическая теория должна отказаться от безоговорочной приверженности методологическому индивидуализму. В восьмой главе эти аргументы переносятся в сферу глобализации и международной политики; тем самым закладывается фундамент для представленного в девятой главе анализа всемирной демократии и ее постепенного разрушения. Последняя глава представляет собой рассуждение о том, как бы мы могли попытаться изменить существующий экономический порядок: начиная с незначительных, сравнительно легко осуществимых политических вмешательств и заканчивая рекомендациями, имеющими радикальный и футуристический характер.

Но прежде чем заняться всем этим, я хочу предупредить кое о чем, относящемся к теории познания. Что значит *понять*, как работает экономика? Ответить на этот вопрос важно потому, что большая часть книги должна стать вкладом в наше «понимание» того, как экономика функционирует и как она взаимодействует с обществом и политикой (при этом я надеюсь, что понимание будет более глубоким, чем то, которое достигается благодаря знанию фактов и теорем).

О понимании

Когда я говорю, что целью моей книги является более глубокое понимание того, как функционирует экономика, я употребляю термин «понимание» в несколько необычном значении. Существует по крайней мере два различных смысла, которые мы вкладываем в этот термин. Когда люди говорят о том, что они «понимают теорему общего равновесия» или «теорему Брауэра о неподвижной точке» или что они «понимают музыку или человеческую психологию», в обоих случаях речь идет о познавательных процессах в человеческом мозге, результатом которых становится некое овладение информацией, хотя и различными способами. Первый относится к «техническому пониманию», способности воспроизводить понятое и, возможно даже, к его изменению и развитию. С другой стороны, когда люди говорят, что они «понимают музыку» это относится к «интуитивному пониманию»¹⁶. Это понимание трудно продемонстрировать стороннему наблюдателю (и потому можно совершенно спокойно заявлять, что вы по-

16. Два вида понимания, о которых я говорю, схожи с древними идеями о *techné* и *epistémé*, но в то же время отличаются от них. Современник Сократа, Ксенофонт, когда не участвовал в боевых действиях в качестве наемника, писал об истории, политической философии и лошадиных статях. Обсуждая идеи Сократа, он провел различие между *techné*, которое относится к знанию, связанному с ремеслом или практическим навыком, вроде игры на арфе, и *epistémé*, которое близко к нашему обычному пониманию знания. Он не придавал этой дистинкции особого значения; ее стали подчеркивать позже, после Аристотеля. Два типа понимания, которые я обсуждаю здесь, являются на самом деле дальнейшими категоризациями *epistémé*, хотя мое «интуитивное знание» может рассматриваться как вид знания, лежащий в основе *techné*. Даже при изучении человеческого мышления необходимо признавать роль интуитивного познания. Весьма интересное исследование данного вопроса представлено в: Gigerenzer, 2007.

нимаете музыку или искусство, даже если вы не понимаете их). Но в некоторых случаях такое понимание является более глубоким, чем «техническое». Допустим, есть умственно отсталый ребенок. Квалифицированный психолог может понять такого ребенка, но его родители или близкие также могут претендовать на некое понимание. При этом первый тип понимания будет ближе к тому, что выше был назван техническим, а второй будет, скорее, интуитивным. Во многих случаях интуитивное понимание будет лучшим способом восприятия желаний ребенка и того, как он реагирует на определенные раздражители. Родители или близкие, возможно, не в состоянии объяснить, как они получают такое знание, и, наверное, они не могут передать его другому лицу, но большинство из тех, кто сталкивался с подобной ситуацией, легко согласится с тем, что родители или близкие обладают пониманием, отличным от знаний профессионального психолога, и в некоторых случаях оно является более глубоким. Особо отмечу, что речь не идет о том, что интуитивное понимание нельзя улучшить путем неких практик. Это возможно, и, более того: интуитивное понимание станет еще более эффективным, если объединить его с техническим. Люди могут развивать свою интуицию.

В большинстве формальных дисциплин мы, как правило, полагаемся на профессионалов с их техническими знаниями. Насколько хорошо или плохо это знание, зависит от дисциплины. Автомобильному инженеру технических знаний может быть достаточно или практически достаточно. Но в экономике, как мне кажется, интуитивное знание необходимо гораздо сильнее, чем может представить себе большинство экономистов. Хорошая экономическая стратегия требует, помимо знания теорем и коэффициентов регрессии, умения «чувствовать» обстановку: точно так же нельзя стать хорошим предпринимателем или умелым водителем, просто изучив технику менеджмента и внедрения инноваций или узнав, как движение кисти или стопы трансформирует-

ся в автомобильный маневр. Возможно, это прозвучит парадоксально, но существуют формальные причины необходимости интуитивного познания. Важная часть моего проекта — объяснить, почему это может быть так.

Для того чтобы постичь эту книгу полностью, крайне важно понять материал, представленный в ней, *интуитивно*. Именно потому мой стиль изложения существенно отличается от стилистики обычного экономического текста. «По ту сторону невидимой руки» — это не просто перечень сведений, но и попытка сформулировать точку зрения, используя рассуждения, примеры из реальной жизни и, самое главное, интроспекцию. Помимо этого, к тому пониманию, о котором я здесь говорю, относится своего рода отказ от ранее полученных знаний. Люди, изучившие множество теорий, развивают в себе неумение видеть мир таким, какой он есть на самом деле. Такого не должно происходить (некоторые из наиболее просвещенных современных авторов также отличные теоретики), но часто бывает именно так¹⁷. Гипотезы и аксиомы из учебников вытесняют другие формы знания, особенно такие, которые мы получаем из повседневного опыта. Иногда люди, овладевшие множеством теоретических знаний, обращаются к реальной жизни, но по причине искажения оптики, которое обусловлено чрезмерной ученостью, видят лишь то, что подтверждает их ранее сформировавшуюся точку зрения.

Это не должно вызывать удивления в свете исследований «необъективности подтверждения» (см.: Rabinand Shrag, 1999), то есть склонности человека, имеющего некую исходную точку зрения, видеть ее подтверждение в любой новой информации, которую он получает. Например, два человека, один из которых придерживается левых, а другой — правых убеждений, по-разному будут истолковывать одни и те же международные со-

17. Прекрасное выражение «натренированная некомпетентность» для описания печальных последствий избыточной образованности обычно приписывается Торстейну Веблену.

бытия, причем каждый обнаружит в них причины для того, чтобы еще более укрепиться в своих убеждениях. В этом отношении весьма интересным представляется следующий эксперимент (см.: Bruner and Potter, 1964). Группе лиц показывали изображение на экране, которое сначала было сильно размытым, затем постепенно становилось все четче, но полной резкости все равно не достигало. В конце эксперимента людей просили ответить, что было на этом изображении. Одним участникам дали посмотреть на изображение с самого начала, когда оно было наименее четким, а другим — несколько позже, когда оно уже начало проявляться. Примечательно, что первая группа, которая видела то же, что и вторая, и *даже больше*, поскольку начала наблюдение раньше, чаще давала неправильные ответы. Правильные ответы дала лишь четверть этой группы, а в группе, начавшей наблюдение позже, правильно ответила половина. Наиболее правдоподобное объяснение этому — необъективность подтверждения. Те, кто начинал наблюдение на раннем этапе, сформировали суждение, основываясь на меньшем количестве информации, а то, что они видели позже, только подтверждало их первоначальное мнение.

Это не значит, что современная экономическая теория учит нас чему-то неправильному, поскольку большинство книг по экономике предпочитает высказываться в духе «если — то»: *если* все человеческие существа рациональны, *если* все они подчиняются закону убывающей предельной полезности и т. д., *то* следует x , y , z (где x , например, значит: «свободная торговля увеличивает национальный доход»). Живя в мире этих «если», все, кроме самых ясных умов, склонны путать этот мир с тем реальным миром, который их окружает¹⁸. А те «то», которые являются *частями* утверждения

18. Рональд Коуз неоднократно описывал этот идеализированный, сконструированный мир как «экономику классной доски» (см., напр.: Coase, 1991; Коуз, 2001).

«если — то», становятся частями их реальности. В некотором смысле это напоминает представление фокусника. Хороший фокусник, в принципе, показывает вам все, но он фиксирует ваше внимание лишь на тех немногих вещах, которые вы, как он считает, должны увидеть. Через некоторое время то, что фокусник захотел вам показать, становится вашим миром и вы оказываетесь во власти иллюзии.

Многое из того, что написано в этой книге, является попыткой развеять иллюзии, которыми мы обзавелись из-за многократного повторения догматических утверждений, слепого перебирания экономических «фактов» и плавного переноса моделей из учебников экономики на реальную жизнь.

Теория невидимой руки

Конкуренция и социальное благосостояние

ОРИГИНАЛЬНАЯ теория Смита заключалась в том, что система свободного рынка подобна невидимой руке, которая может ненавязчиво координировать поведение множества индивидов, заинтересованных только в максимизации своей личной выгоды, таким образом, что в итоге достигается эффективность и оптимальный социальный результат. Смит не формулировал данную теорию именно в этих словах, но затрагивал ее основную идею в нескольких местах своего классического труда. Так, например, он указывал, что при принятии экономических решений, каждый человек «преследует лишь свою собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения» (Smith [1776], 1937, p. 423; Смит, 2007, с. 443). Смит приводил аргументы в пользу этого умозаключения, но так и не предложил строгого доказательства. В результате его наблюдения, включая приведенную выше фразу, породили множество двусмысленностей. Что значит «эффективность»? И как мы определим «оптимальный социальный» результат? Более чем через полтора века благодаря постепенному улучшению техники экономического анализа и формализации (в частности, благодаря работам Леона Вальраса, Вильфредо Парето, Эрроу и Дебре) гипотеза Смита была формально доказана в качестве первой фундаментальной теоремы экономики благосостояния, которую для краткости я буду дальше называть теоремой невидимой руки.

Теперь позвольте мне обратиться к нескольким терминам, которые хорошо известны экономистам, но все же должны быть разъяснены, прежде чем я смогу подробно изложить то, о чем говорит теорема невидимой руки. Что подразумевается под «идеальным» или «оптимальным» для *индивида*, понять, я думаю, нетрудно, в особенности если мы согласимся с широко распространенной аксиомой «суверенитета потребителя», а именно с тем, что каждый индивид знает, что является для него лучшим. Но *социальная* оптимальность — дело совсем другое, и очевидно, что по этому вопросу могут возникать различные, противоречащие друг другу мнения. Вот, например, мнение, которое было впервые четко сформулировано итальянским инженером, ставшим впоследствии социологом и экономистом, Вильфредо Парето. Предположим, имеется страна с n количеством жителей. Если это будет Индия, то n равно 1,1 млрд. Теперь рассмотрим два альтернативных полных описания Индии, x и y . При этом x означает действительный экономический режим Индии, а y — тот режим, который имел бы место, если бы Индия отменила все пошлины и квоты и вошла в систему полностью свободной торговли. Эти полные описания, конечно, включают подробности о том, насколько обеспечены отдельные люди. Для больших популяций типично, что одним людям лучше при экономическом режиме x , а другим — при режиме y (а третьим будет все равно). И если дело обстоит именно так, то каким образом мы будем определять, какая часть общества более значима в социальном отношении? Это спорный момент, и все зависит от того, как мы будем оценивать убытки одного человека в противовес прибыли другого. Если получится так, что при экономическом режиме x хотя бы одному индивиду лучше, чем при y , и нет никого, кому при y было бы лучше, чем при x , то, скажет Парето (и большинство из нас согласится с этим), общество x лучше, чем y . На жаргоне экономической теории общество x называется «более предпочтительным по Парето», чем общество y .

Подводя итог: мы можем сказать о двух альтернативных социальных режимах, x и y , что x является «более предпочтительным по Парето», чем y , если хотя бы один человек более обеспечен при x , чем при y , и каждый как минимум имеет достаток при x такой же, как при y . А если в обоих обществах, x и y , каждый индивид относится безразлично и к x , и к y , то мы должны сказать, что x и y безразличны по Парето. Наконец, если из x и y ни один не является более предпочтительным по Парето и не является безразличным по Парето, тогда мы скажем, что они несравнимы по Парето.

Теперь должно быть понятно, что при осуществлении сравнений по принципу Парето нам больше всего необходимо — пусть даже я и начал с того, что нам требуется полное описание режимов — получить информацию о том, как обеспечены индивиды при этих режимах. И для того чтобы внести окончательную ясность в приведенные выше определения, рассмотрим следующий пример. Предположим, что есть страна с двумя гражданами. Уровень благосостояния каждого гражданина будет представлен вещественным числом — объемом «полезности», получаемой гражданином. Если мы считаем, что благополучие человека зависит от его доходов, то вместо «полезности» мы будем просто писать его доход в долларовом выражении. В данном контексте не имеет значения то, как мы толкуем «полезность». Я хочу сказать лишь то, что в случае когда существуют только два гражданина, общество может быть представлено двумя цифрами, из которых первое будет «полезностью», которую получает гражданин №1, а второе — «полезностью», которую получает гражданин №2. Теперь рассмотрим страну, на данный момент имеющую социальный режим x , которую можно описать так:

$$x = (90, 99)$$

В данном обществе гражданин №1 имеет «полезность» 90, а гражданин №2 — 99. Если вы сторонник идеи, что благосостояние определяется исключительно доходом,

там, где упоминается «полезность», вы можете читать «доллары». Предположим, есть два других способа организации этой страны, которые могут привести к обществам или социальным режимам y и z , которые будут выглядеть, соответственно, так:

$$\begin{aligned} y &= (99, 99) \\ z &= (0, 100) \end{aligned}$$

Здесь, полагаю, читатель должен почувствовать удовлетворение, поскольку y — режим, более предпочтительный по Парето, чем x , при этом y — не сравним по Парето с z , а x и z — не сравнимы по Парето друг с другом.

Теперь дадим определение оптимальности по Парето. Среди набора возможных социальных режимов мы называем определенный режим «оптимальным по Парето», если не существует никакого другого режима, который будет более предпочтительным по Парето¹. Предположим, мы рассматриваем набор режимов, состоящий из x , y и z . Как вы видите, среди них есть два оптимальных по Парето, y и z . В современной экономической теории термин оптимальность по Парето отождествляется с «эффективностью». Таким образом, когда говорится, что общество «эффективно», это значит, что оно является оптимальным по Парето. О том, что экономисты употребляют обычный термин «эффективность» именно в этом значении, следует помнить — тем более что я тоже буду использовать термин «оптимальность по Парето» как взаимозаменяемый с «эффективностью» (или, если совсем точно, «эффективностью по Парето»).

Далее нам следует ознакомиться с терминами «конкурентная экономика» и «равновесие (конкурентной экономики)». В первом приближении, *конкурентная эконо-*

1. Или, как с некоторой поэтической вольностью подметил в своем клирихью Субраманиан в *Newsletter of Royal Economic Society* (Subramanian, 2009): «Как отметил Вильфредо Парето/От Сицилии и до Суэзо/Что тогда x для всех нас хорош/Если лучше его не найдешь».

мика — это та, при которой ни один индивид не может своими собственными действиями изменить цены, существующие на рынке. Каждый отдельный человек или участник рынка считается слишком малой величиной для этого. Например, мое решение купить или продать больше хлеба не может изменить рыночную цену хлеба. Это не исключает того, что если очень много людей решит купить больше хлеба, чем обычно, то цена на хлеб вырастет, а если большая группа продавцов решит продать больше хлеба, чем обычно, то цена, соответственно, упадет. Попросту говоря, каждый *отдельный участник рынка* воспринимает существующие рыночные цены как неизменные. Это вкратце можно описать так: при конкурентной экономике каждый индивид является «ценополучателем».

«Рациональный», преследующий свои интересы индивид или участник рынка — это главным образом тот, кто, глядя на существующие цены, решает, сколько покупать или продавать для того, чтобы максимизировать свою «полезность», «благополучие», «счастье» или «предпочтения». В специализированных разделах экономики значение этих терминов может приобретать различные оттенки, но в данном контексте нет нужды возиться с этими различиями. Впрочем, несколько подробнее я поговорю об этом в шестой главе.

Обсудим проблемы стоящие перед потребителем. Потребитель имеет некоторый доход, определяемый, как правило, преобладающей ценой труда (имеется в виду заработная плата) наряду с любым другим нетрудовым доходом или состоянием, которым он может обладать, и потребитель сталкивается с преобладающими рыночными ценами. Приняв во внимание эти цены, рассмотрим теперь все наборы товаров, цена которых меньше или равна доходу потребителя (понятно, что речь идет о наборах, которые приемлемы для него). Так, например, потребитель может быть в состоянии купить автомобиль и продукты питания или телевизор, холодильник и продукты питания, но не может купить оба этих набора. Совокупность всех тех наборов, которые потре-

битель может приобрести в рамках своего бюджета, называется «бюджетным множеством». Рациональный потребитель — это человек, выбирающий наборы товаров в пределах бюджетного множества так, чтобы получить для себя максимально возможную полезность.

В более полном описании конкурентной рыночной экономики мы не различаем потребителя и поставщика. Предполагается, что каждый индивид обладает неким исходным набором товаров и, видя цены на них, решает, сколько и каких он хотел бы купить больше, а сколько и каких — продать.

Рассмотрим теперь произвольный прейскурант на все товары, присутствующие на рынке. Пусть индивиды выбирают исходя из этих цен, сколько и каких товаров они хотели бы продать или купить. Затем проверим, равен ли совокупный спрос (спрос со стороны всех индивидов) на каждый товар совокупному предложению этого товара. Если нет, у нас не будет равновесия. Тогда мы ожидаем, что цена будет расти или понижаться в зависимости от того, имеет ли место избыточный спрос или предложение. Как только мы найдем вектор цен, при котором совокупный спрос на каждый товар равен его совокупному предложению, так что уже не будет давления, ведущего к изменению цен, мы найдем «конкурентное равновесие» или просто «равновесие». Или, если более конкретно: такой прейскурант (на каждый из товаров), который имеет своим результатом равенство совокупного спроса на каждый товар его совокупному предложению, может считаться равновесием. Как только достигаются такие цены, прекращается давление, которое приводит к их изменению, поэтому и используется термин «равновесие».

С учетом вышесказанного, теорема невидимой руки будет выглядеть так:

Если мы имеем конкурентную экономику, где все люди свободно выбирают, следуя своим рациональным личным интересам, то (при наличии нескольких технических условий) образующееся равновесие будет оптимальным по Парето.

Если слегка задействовать алгебру, этот вывод можно доказать так же строго, как и любую теорему в математике или аксиоматической геометрии.

Лаконичность данного вывода может легко отвлечь нас от признания его важности; эта теорема заставляет нас о многом задуматься². Формализация идеи Смита стала значительным прорывом в экономике³. Что важнее всего — теорема разъясняет ситуации, при которых она работать не будет, чего мы не найдем в неформальных и по большей части описательных объяснениях Смита. Теперь мы знаем, что когда некоторые индивиды обладают достаточной властью, чтобы изменять рыночные цены, невидимая рука не сможет функционировать эффективно. Кроме того, теорема не будет иметь силы, если индивиды перестанут заключать между собой межвременные сделки, уходящие в бесконечность: например, если от каждого последующего поколения будут требовать определенных жертв ради поколения их родителей (Shell, 1971).

Что касается мира экономической политики, то здесь важнее всего история неверного понимания и использования этой теоремы. Во-первых, что самое главное, отнюдь не всегда принимается во внимание, что, как любая математическая теорема, теорема невидимой руки не говорит ни о чем таком, что можно экспериментально подтвердить в реальном мире или что позволяет нам делать прогнозы. Она просто устанавливает равенство между двумя понятиями: равновесием и оптимально-

-
2. Я призываю читателя уподобиться драматургу Саймону Грею. Харольд Пинтер однажды написал элегантную оду легенде крикета Лену Хаттону: «Я знал его в расцвете лет / В другой момент / В другой момент». Он отправил ее своему другу Саймону Грею, а затем позвонил ему, чтобы узнать, получил ли тот ее. Грей ответил: «Да, но еще не закончил читать» (Gussow, 1994, p. 13).
 3. Научное исследование эволюции гипотезы невидимой руки рынка от Смита до наших дней и, в частности, ее роли в споре о свободных рынках и государственном вмешательстве см. в: Medema, 2009.

стью. В этом смысле она не отличается от теоремы Пифагора, которая устанавливает отношение между двумя сторонами прямоугольного треугольника и его третьей стороной. Пифагор, вне своих математических занятий, был печально известен отсутствием практического склада ума. Он учредил религиозный культ, основополагающими принципами которого были отказ от употребления бобов и всеобщее преклонение (тут он обнаруживал некий здравый смысл) перед главой культа, то есть перед самим Пифагором. По словам Бертрана Рассела, культ распался потому, что некоторые последователи не смогли устоять перед бобами и плутовали⁴. Теорема Пифагора тем не менее вполне пригодна, как и теорема невидимой руки.

Одно из возражений против этой теоремы — на мой взгляд, несостоятельное — заключается в том, что она — математический трюизм, не обладающий предсказательной силой, а потому должна быть отброшена. Точно так же многие комментаторы говорят, что она бесполезна, если ее нельзя подтвердить эмпирически. Но в этом смысла не больше, чем в отказе от признания истинности теоремы Пифагора до проведения эмпирической проверки. И эта проверка, по всей видимости, должна включать какие-то действия с рулеткой, с помощью которых надлежит выяснить, соответствует ли утверждение Пифагора реальности. Но если мы обнаружим, что оно соответствует не полностью, то что продемонстрирует этот факт? По-моему, не более чем неточность рулетки. И даже если теорема будет подтверждена эмпирически, мы все равно не сможем быть уверены, верна ли она в случае всех непроверенных треугольников. Если мы полагаемся только на те знания, которые проверены опытным путем, то очевидно, что мы не дол-

4. Следует предупредить читателя, что многое из того, что мы знаем о жизни и учении Пифагора, — спекуляции историков. Нет уверенности даже в том, что именно Пифагор доказал теорему Пифагора.

жны верить теореме Пифагора в случае треугольников, которые еще не прошли такой проверки.

Эмпирическая экономика чрезвычайно важна, но иногда потребность в обращении к ней доводят до абсурда, а попытки отрицать теоретическую работу как таковую становятся дурной традицией. Если бы подобная критика преобладала и была эффективна во времена Пифагора и Евклида, то у нас не было бы современной геометрии.

Критика принципа невидимой руки не может быть критикой самой теоремы, которая стала выдающимся математическим достижением в общественных науках и существенно обогатила наши представления об экономике. Критика должна быть обращена на использование теоремы в реальной жизни.

Традиционная критика

Перенос теоремы невидимой руки на реальный мир и углубление нашего понимания этой теоремы неизбежно включают в себя полет фантазии. И именно здесь возникает большинство проблем. Недаром экономика известна как дисциплина, в которой всякий раз, когда некто делает отсылку к реальной экономике, он должен употребить фразу «экономика реального мира». Если же говорится о просто «экономике», без уточняющего определения, то по умолчанию предполагается, что речь пойдет о теоретической модели экономики, о которой рассказывают учебники.

Многие проблемы и ограничения, связанные с приложением теоремы невидимой руки к реальному миру, хорошо описаны в литературе (Arrow and Hahn, 1971; Hahn, 1985). Во-первых, оговорка в формулировке теоремы «при наличии нескольких технических условий» часто упускается из виду рыночными фундаменталистами, которые в своем стремлении к свободному рынку и отмене государства не желают видеть никаких пре-

пятствий. Но хорошие теоретики были осведомлены об этих условиях: в самом деле, одно из достижений формализации идей Смита в виде теоремы заключается в том, что она разъясняет, в каких случаях ее вывод неприменим и какие именно технические условия должны быть выполнены, чтобы конкурентное равновесие объективно было оптимальным по Парето. Я не буду останавливаться на этих технических условиях; вместо этого я лучше представлю пару предостережений общего характера против слишком активного перенесения теоремы на реальный мир.

Во-первых, теорема невидимой руки есть заключение, которое приложимо к конкурентной экономике, где каждый индивид мал и незначителен (часто его именуют «атомом» экономики). Если же, напротив, отдельные участники рынка являются крупными и способны в одиночку влиять на благосостояние других — их можно назвать стратегическими участниками, — то данное заключение может оказаться неверным.

Это было неоднократно подтверждено благодаря развитию теории игр во второй половине XX века. В экономических моделях теории игр индивиды, как правило, являются стратегическими участниками рынка, а проявления индивидуальной рациональности зачастую не ведут к социально оптимальным результатам. «Дилемма заключенного», пожалуй, самая известная иллюстрация этого факта. Но теория игр изобилует подобными примерами. Задача «Дилемма путешественников» приводит к сходному результату (Basu, 1994b). Игры «Сеть магазинов» Райнхарда Зелтена (1978), «Сороконожка» Роберта Розенталя (1981) и многие другие подтверждают этот результат, о чем, конечно, знают экономисты и многие политики-консерваторы и комментаторы из числа рыночных фундаменталистов. Но они почему-то относятся к обширной литературе, посвященной теории игр, как к патологии, тогда как модели конкурентной рыночной экономики воспринимают как норму. И даже среди тех, кто понимает, что для этого нет

никаких оснований, кроме личных предрассудков, все равно преобладает точка зрения, что конкурентная экономика — идеал, который на данный момент, может, и не существует, но к которому мы должны стремиться. Эти люди считают, что все, что нам нужно, — это свободный рынок в сочетании с тщательно разработанной антимонопольной политикой для развития конкуренции.

Существует техническая трудность, связанная с характерным для анализа конкуренции допущением, что любое индивидуальное действие не влияет на благосостояние других людей, в то время как поведение большого числа людей способно на него повлиять. На первый взгляд, создается впечатление, что если последнее истинно, то в случае, если ряд индивидов совершает некое действие, должен наступить момент, когда действие еще одного индивида все-таки повлияет на благосостояние других. Это напоминает «Парадокс кучи» греческого философа Евбулида (IV в. до н.э.), который утверждал, что добавление одного зерна к нескольким другим никогда не сможет сделать кучей то, что не было кучей ранее, и потому мы не сможем образовать кучу, начав с одного зерна. Стандартный подход к конкурентному равновесию обошел эту проблему, принимая, что существует бесконечное количество индивидов⁵. Я не стану заниматься этой проблемой сейчас, но вернусь к ней в седьмой главе, где покажу, как она связана с «нравственной математикой» Дерекы Парфита (Parfit, 1984).

Еще одно возражение, которое должно охладить самых горячих сторонников практического применения теоремы невидимой руки, связано с понятием оптимальности по Парето. Дело в том, что некоторые из лучших умов профессии пришли к выводу, что идея оптимальности по Парето как достаточного условия

5. Как правило, предполагается, что существует «континуум» индивидов, т.е. в экономике столько же индивидов, сколько вещественных чисел на числовой прямой.

для того, чего должно достичь общество, вовсе не привлекательна с точки зрения этики (Bergson, 1938; Samuelson, 1947; Arrow, 1951; Varian, 1975; Sen, 1997; Эрроу, 2004; Самуэльсон, 2002).

Чтобы развить эту тему, вернемся к приведенному ранее примеру о стране с двумя гражданами, которая может выбрать любой из трех режимов — x , y и z . Мы уже увидели, что из них y и z — оптимальны по Парето. Итак, если мы согласны, что достаточно добиться парето-оптимального результата, мы должны быть удовлетворены как режимом y , так и режимом z . Но многие из нас возразят, что пусть даже оба эти режима оптимальны по Парето (а это так по определению), y несомненно лучше, чем z , поскольку при z один гражданин получает 0 «полезности», а другой наслаждается «полезностью» в 100 единиц, тогда как при y оба имеют по 99 «полезности». И если мы признаем, что результат (99, 99) предпочтительнее результата (0, 100) — а я рассчитываю на то, что большинство моих читателей так и сделают (иначе я начну беспокоиться по поводу того, что это за люди читают мои книги), — то теорема невидимой руки не слишком комфортна, потому что она всего лишь убеждает нас, что конкуренция приводит к *какому-то* оптимальному по Парето результату. Другими словами, конкуренция может привести эту страну к этически неприглядному результату, а именно — к (0, 100). Достаточно понять это, и теорема сразу потеряет часть своего лоска. Несомненно, оптимальный по Парето, или эффективный, результат может быть довольно неприятной вещью.

Стоит подчеркнуть, что это критика не теоремы невидимой руки, а, скорее, ее толкования консервативными комментаторами, или, как их называет Роберт Солоу, жрецами свободного рынка. Тема, которую я затронул выше, может быть рассмотрена также в контексте теории всеобщего равновесия. В анализе конкурентного равновесия то, какой конкретно, оптимальный или эффективный по Парето, результат дает эконо-

мика, зависит от начальных вложений индивидов или от изначального распределения богатства. Как недавно выразился Солоу (Solow, 2006), «результаты функционирования свободного рынка не будут „лучшими“ сравнительно с исходным распределением богатства. Они могут быть охарактеризованы как социально желательные только в том случае, если изначальное распределение было социально желательным. Жрецы свободного рынка любят умалчивать об этом. Но хороший студент так поступать не должен».

В ответ на это, многие экономисты предложили отказаться от оптимальности по Парето как от достаточного условия, но сохранить ее в качестве условия необходимого. Другими словами, чтобы мы могли счесть результат привлекательным или приемлемым, он должен быть оптимальным по Парето (*среди доступных альтернатив*), хотя самой по себе оптимальности по Парето недостаточно, чтобы считать его приемлемым. Это нередко называют «парето-включающим» суждением о благосостоянии. Я нахожу данную идею привлекательной и буду, по большей части, отстаивать эту нормативную аксиому в своей книге. Однако, как мы увидим в седьмой главе, попытка последовательно придерживаться этого принципа может завести нас в сложные проблемы этики и дедуктивной логики⁶.

Перед тем как двигаться дальше, поясню кое-что. Предположим, вы должны сделать выбор между x , y и z . Если вы используете «парето-включающий» критерий благосостояния, вы не должны выбирать X . Это полностью совместимо с вашим выбором y и оценкой z как отвратительного; но вы можете признать также, что лучше выбрать x , чем z . Значит, если бы ваш выбор был

6. В частности, при межвременных параметрах даже это понимание принципа Парето как «необходимого, но недостаточно» сталкивается с трудностями, поднимая целый ряд глубоких аналитических и этических проблем (объемный комментарий по этому вопросу см. в: Hockett, 2009).

ограничен x и z , было бы разумно (и совместимо с «парето-включающим» критерием благосостояния) выбрать x . С другой стороны, если бы вы просто придерживались оптимальности по Парето (то есть если бы вы находили оптимальность по Парето достаточным критерием для выбора режима), то вы не раздумывая выбрали бы из всех доступных вариантов y и z .

Вышеприведенные рассуждения — достаточная причина для того, чтобы не очаровываться теоремой невидимой руки. Отметив это, я должен немедленно добавить, что, с другой стороны, они не должны восприниматься как призыв к неограниченному государственному вмешательству в рынок. Правительства слишком часто вмешиваются такими методами, которые лишь ухудшают ситуацию и позволяют власти имущим нажиться на этом в ущерб рынку (классики прекрасно понимали это, когда атаковали меркантилизм). Вмешательство или невмешательство слишком часто основываются на идеологических прихотях, в то время как они должны быть основаны на разуме и анализе, а не на вере.

Существуют и другие варианты критики теоремы невидимой руки, отличные от тех, что были представлены в этом разделе. Эта критика более глубока и не столь известна, она ставит новые вопросы и ведет нас к формированию более сложного взгляда на экономическую теорию и, тем самым, к более сложному взгляду на мир, нежели тот, который поддерживают верующие в миф Смита, а также те, кто сам, может быть, и не верит, но опасается, что в случае краха этого мифа потеряет слишком много. Эта критика будет представлена в третьей главе, а оставшаяся часть книги будет следовать намеченной там схеме.

Пределы ортодоксии

Двоякое толкование

ЧТОБЫ не заниматься традиционной критикой теоремы невидимой руки, забудем на время о любых возражениях, которые можно выдвинуть против идеи оптимальности по Парето, и сделаем вид, что оптимального по Парето результата достаточно, чтобы считать результат хорошим. Давайте допустим также, что нет стратегических участников рынка, а есть только атомы-индивиды и что конкурентная модель действительно описывает реальность. После всех этих оговорок теорема невидимой руки должна превратиться в Евангелие от рыночных фундаменталистов, страстно желающих избавиться от государства и позволить индивидам свободно преследовать собственные интересы.

Но действительно ли теорема невидимой руки допускает такой вывод, даже с учетом приведенных выше оговорок? Нет. На самом деле теорема — математический трюизм, который, как мы увидим в последней главе, не имеет нормативного содержания. Если мы, интерпретируя теорему, выйдем за пределы ее буквального смысла, чтобы получить некие правила для реального мира, мы в равной степени легко получим и противоположный вывод, или то, что я называю «двояким толкованием».

Задумайтесь на минуту, почему теорема истолковывается как торжество индивидуального эгоизма? Оптимальный результат обуславливается индивидами, обладающими свободой для того, чтобы максимизировать свои эгоистические интересы. Чтобы увидеть это, вспо-

мним, что в данной модели каждый индивид свободен в выборе любого набора из «бюджетного множества», то есть из совокупности всех наборов товаров или услуг, приемлемых для индивида с учетом ограничений, налагаемых его доходами или бюджетом. Теорема невидимой руки показала, что достижение обществом оптимального состояния возможно лишь тогда, когда каждому в этом обществе дана возможность свободно выбирать, что потреблять, при отсутствии любых ограничений, кроме тех, которые налагают доходы индивида. Если, с другой стороны, правительство вводит ограничения (например, запрещает покупать определенные товары или облагает их налогами), которые сужают выбор, имеющийся у потребителя, то никто уже не может гарантировать достижение обществом оптимального результата в равновесии. Следовательно, как кажется, именно предоставление индивидам неограниченной свободы выбора может привести к достижению оптимального результата.

Заметьте, что в данной модели полная свобода выбора означает свободу выбора какого-либо набора товаров из персонального бюджетного множества. Но если мы выйдем за пределы этой модели, станет ясно, что человеческие существа кроме выбора потребительского набора, способны делать еще много вещей. Они могут злоупотреблять и воровать; они могут угрожать, клеветать и распускать слухи; они могут рвать на себе волосы и заламывать руки; они могут выгонять людей или встречать их с распростертыми объятиями; они могут быть добродушными или зловредными; они могут любить своих соседей и делать им добро при любой возможности или ненавидеть их. Таким образом, в реальности люди делают выбор не только из бюджетного множества, но и из многих других вещей, которые они могут делать. Если они станут выбирать некоторые из этих действий, сможет ли общество по-прежнему достигать эффективности? Ответ совсем не очевиден: экономический мейнстрим не предлагает никакой теории, которая могла бы

направить нас, если мы таким вот образом расширили рамки возможного поведения индивида. Некоторые действия совершенно точно препятствуют достижению оптимальности. Если один человек применяет физическое насилие к другому, чтобы отнять у него часть товаров, то результат будет социально субоптимальным¹.

Таким образом, если мы начинаем с реального набора действий, доступного индивиду (все элементы бюджетного множества плюс многие другие виды действий, которые может осуществлять индивид), а затем вспомним теорему невидимой руки, то мы придем к иной перспективе.

Теорема невидимой руки может быть переформулирована следующим образом:

Если у нас имеется конкурентная экономика, где свобода индивидов ограничена таким образом, что они могут выбирать не из всех доступных им альтернативных действий, а лишь позицию из своего бюджетного набора, то (при наличии нескольких технических условий, как и раньше) итоговое равновесие будет оптимальным по Парето.

Как уже отмечено выше, именно это я называю двояким толкованием. Это та же самая теорема, с которой мы столкнулись в предыдущей главе, но сформулированная таким образом, что уже не кажется торжеством индивидуальной свободы, а есть, по сути, его противоположность: теперь она подчеркивает необходимость ограничения индивидуального выбора. Таким образом, основ-

1. Потому что такое же конечное распределение товаров без насилия является более предпочтительным по Парето. Разумеется, проблему можно усложнить, если поставить вопрос об обоснованности насилия. Если физическое насилие — единственный способ заставить кого-нибудь поделиться своим имуществом, насилие может и не быть субоптимальным по Парето. Я признателен Джорджу Акерлофу, чьи замечания о моей работе, посвященной тому, как домохозяйства принимают решения, привлекли мое внимание к проблеме насилия.

ное убеждение современной экономической теории и ее угодливой свиты — а именно что полностью свободный рынок является тем идеалом, который необходимо преследовать, — не имеет той теоретической основы, которая предполагается большинством. Смит не доказывал ничего подобного, равно как ничего подобного не доказало и последующее развитие математической экономики. Основа данного убеждения — миф, весьма серьезно влияющий на то, как мы проводим экономическую политику, и на нашу надежду (вернее, ее отсутствие) на лучший и более справедливый экономический порядок.

Сказанное не означает, что у нас нет других причин для поддержки свободного рынка, хотя они и основываются на догадках, интуиции, неполных умозаключениях и домыслах. Это, однако, не повод сбрасывать их со счетов, о чем уже говорилось в первой главе. Существует множество правительств, которые нанесли вред экономике своими попытками установить над рынками чрезмерный контроль, одновременно подавляя инициативу и предприимчивость индивидов. Все, чего я хочу, — это чтобы доводы в пользу освобождения рынка преобладали в истинном свете, такими, какие они есть. С этой точки зрения, даже если мы поддерживаем свободный рынок, мы должны понимать, что нам может потребоваться сдерживать его с помощью руки государства, ведь теорема не столь всеобъемлюща, как ее пытались изобразить многие экономисты.

Здесь нужно внести ясность: основой привлекательности теоремы невидимой руки (особенно как оплота консервативной мысли) является массовая убежденность в том, что конкурентная экономика с максимальной индивидуальной свободой гарантирует социальную оптимальность. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что эта свобода — всего лишь свобода выбора в пределах бюджетного множества индивида. Стоит только «распространить» «множество возможностей» за пределы бюджетного множества, включив в него свободу делать много других вещей, которые мы можем де-

лать в реальности, и тогда результат уже не обязательно будет оптимальным². По крайней мере неизвестно, будет ли он таковым. Соответственно, если мы исходим из этих более объемных, относящихся к реальной жизни наборов приемлемых действий индивидов и хотим от них перейти к теореме невидимой руки, то мы должны будем сказать, что уверенность в достижении социальной оптимальности может иметь место лишь тогда, когда свобода индивидов будет ограничена таким образом, чтобы не допускалось ничего, кроме выбора из их бюджетных множеств. Рассмотренная с этой, вполне законной, точки зрения, теорема уже не предоставляет аргументы против государственного вмешательства. Это верно даже при исключении всех стандартных условий, наличием которых обычно оправдывается государственное вмешательство (таких, например, как присутствие внешних эффектов, возрастающая отдача от масштаба или существование нескольких равновесных состояний).

Далее, эти пребывающие вне экономической модели действия и активности зачастую становятся объектами торговли и обмена. За пределами мира цен, зарплат и рыночных сделок, являющихся насущным хлебом экономической теории, существует огромный мир бартера. Конечно, мы больше не обмениваем мясо на хлеб или зерно на овечьи шкуры, но замена бартера рынком — не более чем миф. Бартер встречается всегда и везде, иногда открыто, но чаще — прячась за кивками и подмигиваниями³. Некий x помогает некому y получить доступ в закрытый клуб, отмечая в уме, что теперь мож-

2. Вопрос о том, что представляет собой «большая свобода», отягощен как техническими, так и философскими разногласиями (см., например: Pattanaik and Xu, 1990; Sen, 1999; Arrow, 2001; Foster, 2010). К счастью, сейчас нам нет необходимости погружаться в этот противоречивый предмет.

3. Подарки в племенных (и даже в индустриальных) обществах часто являются предметами обмена. Как указывает Пол Сибрайт (Seabright, 2004a), в этой перспективе дарение может быть столь же корыстным, как и обычная коммерция.

но рассчитывать на то, что впоследствии у поможет *x* заключить бизнес-сделку. Руководитель компании помогает своему другу получить правительственный пост и рассчитывает на то, что, если тому вдруг случится разрушить какую-нибудь страну, контракт на восстановление будет заключен именно с его компанией. Журналисты, которые гнут правительственную линию, часто первыми сообщают экстренные новости. Экономист, помогающий соблюсти «законные интересы», получает исследовательский грант от этих самых «законных интересов». Более того, если рассмотреть эту ситуацию объективно, то станет ясно, что бартер — скорее, норма, чем исключение. Клановый капитализм вообще основывается на бартере. Богатые знают (а небогатые, как правило, не знают), что вам почти наверняка не удастся разбогатеть просто продавая или покупая продукцию либо услуги по рыночным ценам. Не все, но большинство богачей сколотило состояние, освоив искусство бартера — искусство кивков и подмигиваний, равно как и искусство обмена любезностями (род деятельности, который, как нам говорят, почил еще в Средневековье). И трудно сказать, что произойдет с теоремой невидимой руки, когда мы признаем наличие бартера наряду со стандартными рыночным обменом и торговлей. Даже в безупречном мире экономических моделей, который Рональд Коуз (Coase, 1991; Коуз, 2001) назвал «экономикой классной доски», теперь нет полной ясности, действительно ли свободный рынок приведет общество к оптимальному результату, если все отдать на откуп максимизации эгоистических стремлений.

Перед тем как двигаться дальше, полезно будет представить некоторые дополнительные терминологические уточнения. Я использую термин «эгоистическое поведение» взаимозаменяемо с термином «преследование собственного интереса» в соответствии с общепринятой практикой экономического мейнстрима, в частности теории общего равновесия и теории игр (см., например: Thaler, 1992; Bowles, 2004). Но, как станет понятно

позже, это та область, где язык становится серьезным ограничителем. Язык не может также адекватно описать весь диапазон мотивов, побуждающих людей к действиям: от всецело эгоистических (касающихся только вопросов собственного благополучия), через более светлые оттенки соблюдения собственных интересов (которое включает нечто большее чем материальную выгоду) до практически бескорыстных. Некоторые авторы пытались как-то решить эту проблему, проводя различие между терминами «эгоистический» и «преследующий собственный интерес» (Medema, 2009); кроме того, существует прекрасный анализ самого понятия «интерес» (Swedberg, 2005). На последующих страницах (особенно в пятой и шестой главах) мы встретимся с различными мотивациями человеческого поведения и выбора; там я рассмотрю эту тему более детально.

Классики (и, как мне хотелось бы верить, не только они) знали о разнообразии человеческих мотивов и о том, что люди движимы не только эгоистическими интересами. Это обстоятельство не следует смешивать с тем фактом, что открытие Смита впечатляет именно потому, что оно показывает (хотя, надо признать, в несколько разреженных декорациях), что, *даже если бы* человеческие существа были совершенно эгоистичны, общество все равно могло бы достичь оптимальности (или, выражаясь более красочным языком Дункана Фоли (Foley, 2006, p. 2), «Смит обещает нам, что мы, будучи эгоистичными в рамках капиталистических имущественных отношений, на самом деле добры к нашим собратьям»).

Расширение набора возможных действий

Существенным шагом в расширении горизонтов экономической теории стало открытие того факта, что реальный набор действий, которые могут быть осуществлены индивидом, гораздо шире, чем учитывают наши модели. Выше мы увидели, что потребитель может делать мно-

го больше, чем просто выбирать наборы товаров. Так, в теории олигополии предполагается, что фирма или ее представитель выбирают, какое количество товаров следует продать (согласно модели Огюстена Курно) или какую цену следует установить (согласно формулировке Жозефа Бертрана). Есть и более сложные модели, где фирмы способны на большее число действий: они могут выбрать количество, *а затем* выбрать цену (Kreps and Scheinkman, 1983; Benoit and Krishna, 1987). Но все это и близко не подходит к тому, что на самом деле могут делать фирмы: бить представителей других фирм по голове (в ночные часы), распространять клеветнические слухи о продукции своих конкурентов, публиковать статьи о нарушении закона на чужих предприятиях, утаивать от потребителей часть сведений об изменении своих цен (Ellison, 2005; Gabaix and Laibson, 2006), неверно информировать потребителей о рисках, связанных со своей продукцией, подкупать журналистов, угрожающих разоблачить эту неверную информацию, и избавляться от них в случае отказа от взятки.

Существуют модели, допускающие больший набор действий, доступный фирмам или потребителям. Тем не менее до сих пор мало кто признает, что набор действий, доступный экономическим агентам, распространяется далеко за пределы моделей, предлагаемых учебниками, и включает в себя множество «не-экономических» действий (таких, например, как насилие или оскорбление). Данное обстоятельство подразумевает также, что нам следует относиться к нормативным инструкциям, которые, как кажется, следуют из подобных моделей, с величайшей осторожностью и использовать их на практике только в сочетании с хорошей дозой практической интуиции. Два других серьезных недостатка, характерных для большей части мейнстримной литературы — это нежелание признать, что в большинстве случаев набор возможных действий, доступный агенту, развивается (поскольку люди «открывают» новые действия, о которых не подозревали раньше) и, что

более важно, непонимание того, что действий, доступных для индивида, может быть настолько много и они могут быть так сложны, что даже не составляют набора. Как мы теперь знаем, не существует такой вещи, как множество всех вещей. Это философский вопрос, связанный с известной дискуссией в логике о значении множества, но здесь я оставляю его без внимания.

В одном специфическом смысле развитие и расширение набора возможных действий во времени в современной литературе все-таки предусматривается. Технологические инновации есть не что иное, как открытие новых действий. Ранее я использовал химическое вещество x и химическое вещество y раздельно. Если мы внезапно обнаружим, что их смешение производит энергию, то акт смешения x и y , который мы никогда не учитывали ранее, становится частью набора действий, из которых мы можем выбирать. Но вне сферы технологических инноваций мы редко допускаем возможность того, что индивиду может быть неизвестен набор всех возможных действий, что с течением времени он обнаруживает все новые и новые возможные действия и таким образом его приемлемый набор расширяется. Однако так происходит во всех областях реальности. Предприниматели пытаются максимизировать выгоду, вовсе не проводя все свое время в поисках самой выгодной стратегии из набора возможных стратегий, как гласят наши учебники. Часть своего времени они тратят на обнаружение новых стратегий, которые ранее, возможно, не были известны ни им, ни кому-то еще.

Пару десятков лет назад крикетисты, как правило, не были состоятельными людьми. Они играли в крикет, доставляя удовольствие миллионам зрителей, и получали скромные деньги. В Индии для лучших крикетистов страны — включая некоторых из одиннадцати игроков сборной — было обычным делом работать правительственными чиновниками или клерками в банках, чтобы иметь прибавку к своим крикетным доходам. Сегодня, напротив, ведущие крикетисты — миллионеры. Это

произошло не потому, что игроки начали делать что-то по-другому, а, скорее, потому, что некоторые предприниматели поняли, как можно использовать удовольствие миллионов зрителей и делать на нем деньги для себя, а игроки уже потом стали получать свою долю от этих сборов. Другие предприниматели обнаружили, что если игрок носит кепку или рубашку с наименованием бренда или рекомендует его, то данное обстоятельство повышает спрос на этот бренд. Затем возник новый рынок, где фирмы могли предлагать крикетистам плату за ношение своей продукции. Вскоре «рекламные доходы» игроков начали увеличиваться, так же как и прибыль компаний, рекламирующих свои товары⁴.

Одна из областей, не имеющих отношения к экономике, где открытие новых действий и стратегий имело важные последствия для наших жизней, относится к демократии. Неоднократно отмечалось, что для того, чтобы демократия работала хорошо, гражданам необходимо научиться участвовать в ней, поскольку демократия — это не только голосование, она включает и другие формы участия граждан. Это, как кажется, является причиной того, почему новые демократии часто буксуют. Граждане, не привыкшие к такой системе, могут исправно ходить на выборы и голосовать, но откажутся участвовать в принятии решений с помощью иных инструментов, таких, например, как дискуссии и дебаты. И хотя это действительно так, здесь все же упускается из виду тот факт, что не только граждане учатся понимать, как функционирует демократия, но и правительства тоже, и это последнее обстоятельство может иметь разрушительный эффект. Попросту говоря, правительства приходят к пониманию того, что можно позволить

4. Это не исключает и обратного эффекта, того, что компании могут потерять деньги, поскольку конкуренция заставляет их прибегать к избыточной рекламе. Например, имеются свидетельства, что когда реклама табачных компаний на телевидении была законодательно запрещена, их прибыль выросла.

гражданам высказать свое мнение, а затем продолжать действовать по своему усмотрению, независимо от этого мнения.

Таким образом, демократические правительства могут быть отнюдь не такими демократическими, какими они кажутся на первый взгляд. Авторитарные правительства или военные лидеры, управляющие государствами, запрещают людям выражать свое мнение, если речь идет о критике власти. Демократические правительства позволяют высказывать критические мнения, что, конечно, похвально; но следует помнить, что со временем они понимают, как можно «управлять» этими мнениями так, чтобы критика не переросла в действие. Я описал это в других работах как феномен *élé belé*⁵. Сказанное не означает, что автократия, монархия или диктатура лучше, чем демократия; просто демократии не так демократичны, как мы могли бы подумать.

Рассмотрим войну Джорджа Буша-младшего в Ираке. В истории Соединенных Штатов никогда не было такого сильного противодействия войне еще *до* ее начала. Во многих университетских кампусах прошли студенческие протесты. Американская федерация труда

5. Так калькуттские дети называют того, кого они неохотно допускают до участия в своих играх. *Élé belé* не является действительным участником игры, скорее ему просто позволяют совершать определенные игровые действия (хотя у него или у нее может быть иллюзия реального участия). В Калькутте времен моего детства, когда заботливые мамы навязывали мне и моим друзьям своего ребенка, мы шептались друг другу на ухо «*élé belé*». Всем общественным активистам, которые с энтузиазмом отвечают на приглашение правительств и международных организаций поучаствовать в принятии демократических решений, не помешала бы осторожность, если они не хотят оказаться в роли *élé belé* (Basu, 2007d). Анализ сходного процесса представлен в работе Майкла Буравого (Bugawo, 1979), посвященной тому, как капитализм выживает и даже процветает, создавая у рабочих иллюзию выбора, хотя на самом деле их выбор сильно ограничен. Немалая часть гендерной дискриминации принимает такую форму, при которой женщины заблуждаются относительно того, что у них есть возможности.

и Конгресс производственных профсоюзов (AFL-CIO) недвусмысленно высказались против войны. Рядовые граждане, беспокоясь о безнравственности упреждающего удара, который мог унести жизни тысяч мирных жителей, постоянно выступали против войны. Этот аспект реальности США, равно как и Индии, Великобритании и ряде других государств, достоин восхищения: мы практически не наблюдали попыток заткнуть рот критикам правительства, как это могло бы произойти в десятках управляемых диктаторскими режимами стран по всему миру. Тем не менее никакого восхищения не вызывает то, что эти демократии все более и более совершенствуются в умении не позволять свободно выраженному мнению контролировать и сдерживать действия правительства. Интересно наблюдать, как зрелые демократии управляют общественным мнением, а в некоторых случаях даже формируют его. Всякий раз, когда Ханс Бликс комментировал инспекции ООН в Ираке, я с интересом слушал, как члены администрации Буша перефразировали его. Перефразирование состояло в искусной подмене комментария таким образом, чтобы он вписался в военную пропаганду правительства США. Расчет был на то, что, если повторять измененные комментарии достаточно часто, общественное мнение одобрит войну⁶.

В Индии политологи были озадачены тем фактом, что гражданское общество осудило действия правительства штата во главе с его премьер-министром во время межрелигиозных столкновений в Гуджарате в 2002 году, которые привели к расправе над рядовыми гражданами-мусульманами, и тем не менее это не произвело никакого эффекта на последующую работу правительства. Средства массовой информации, особенно англоязычные, заявляли о позорной неспособности правительства штата наказать зачинщиков резни. Но, совершенно очевидно,

6. Глубокую критику стратегического контроля со стороны средств массовой информации см. в: Chomsky, 1991.

этого свободного выражения мнения было недостаточно, чтобы оказать влияние на зрелое демократическое правительство. Однозначно, мы не можем позволить, чтобы демократия усыпляла нашу бдительность.

С исторической точки зрения более впечатляющим примером развития приемлемого набора действий является подъем колониализма. В давние времена одна нация устанавливала контроль над другой, посылая большие оккупационные армии, нередко возглавляемые королем или императором, чтобы овладеть какими-нибудь злополучными землями или странами. Колониализм основывался на простом открытии, что вы могли захватить другую нацию при помощи всего нескольких человек из своей страны, просто создав правильные стимулы у людей, населяющих землю, которую вы хотите контролировать, такие, чтобы они эффективно контролировали себя сами.

Португальский конкистадор Афонсу де Албукерки совершил огромный шаг вперед, когда создал в 1512–1513 годах свое вице-королевство с центром в Гоа. Умный и при этом закаленный в битвах воин, он понимал, что военные действия и прямая оккупация иногда хуже, чем тщательная разработка стратегии, с помощью которой он мог бы с горсткой своих людей управлять многочисленными туземцами. Эту технику улучшили и довели до совершенства англичане, которые правили Индией, имея совсем небольшие по численности оккупационные силы.

Этот процесс далек от завершения. Государства беспрестанно открывают новые способы контроля над другими государствами за счет использования их же собственных граждан. Так, экономический контроль и даже открытый грабеж могут осуществляться при постоянном сокращении человеческих потерь и энергозатрат со стороны контролирующего государства. Это яркий пример ситуации, когда подлинный набор возможных действий плохо известен, но при этом оказывает сильное влияние на наше видение мира. И это

должно отучить нас от преимущественно статического взгляда на политэкономию, к которому мы привыкли. Позднее я еще не раз вернусь к этой теме и рассмотрю ее с разных сторон.

Широкие предпочтения

Еще одна константа, которая должна подвергнуться пересмотру — это человеческие предпочтения. В экономической литературе это, к счастью, иногда признается; в основном это касается современных трудов, но можно упомянуть и более ранние, в частности работы Торстейна Веблена (Veblen, 1899; Веблен, 1984) и Харви Лейбенштейна (Leibenstein, 1950)⁷. Впрочем, все эффекты эндогенных предпочтений остаются неизученными — вероятно, потому, что шестое чувство подсказывает представителям экономического мейнстрима, что это — ящик Пандоры, который лучше не трогать, так как в противном случае в опасности окажется их картина мира, а вместе с ней — и занимаемые ими должности⁸.

Некоторые из наиболее несостоятельных допущений в экономической теории — те, что не были сформулированы в качестве аксиом, но при этом были встроены в несущие конструкции дисциплины. Возьмем в качестве

7. См. также: Marshall, 1890; Маршалл, 1993. Маршалл отмечает, например, что «чем более человек слушает хорошую музыку, тем более должно возрастать у него желание ее слушать... [Точно так же] и добродетель чистоплотности, и порок пьянства произрастают в среде, которая их питает» (Marshall, 1890, p. 94; Маршалл, 1993, с. 157).

8. Попытка использовать идеи Веблена для доказательства того, что утверждения о полной рациональности человека могут оказаться логически противоречивыми, была предпринята Пагано (Pagano, 2007). Доказательство основано на построении бесконечной регрессии, где для решения каждой задачи по принятию решения требуется предварительно решить другую задачу по принятию решения.

примера описание модели конкурентного равновесия, которое было рассмотрено нами во второй главе и которое можно встретить в любом мейнстримном микроэкономическом тексте. Как правило, оно начинается со следующей фразы: «допустим, что предпочтения каждого потребителя относительно товаров и услуг должны удовлетворять определенным аксиомам». Одной из таких аксиом, например, является правило «транзитивности», которое гласит, что если некто рассматривает альтернативу x , который по меньшей мере не хуже y , притом что y , в свою очередь, по меньшей мере не хуже, чем z , то в этом случае он считает, что x по меньшей мере не хуже, чем z . Еще есть аксиома «векторной доминантности», или проще говоря правило «больше лучше, чем меньше». Она гласит, что если один набор товаров содержит больше чего-либо, чем другой набор, то первый предпочтительнее второго. Впрочем, надо сказать, что некоторые достижения экономической теории сделали возможным построение нишевых моделей, способных обходиться без одной или нескольких стандартных аксиом.

Все аксиомы в свое время подвергались критике. Рассмотрим, например, правило транзитивности. Кажется вполне резонным предположение, что большинство людей не сможет ощутить разницу между нулем и одной крупинкой сахара в их кофе или между одной и двумя крупинками сахара, или, обобщая, между n и $n+1$ крупинок. Притом, конечно, кто-то может предпочесть одну ложку сахара его отсутствию. Но согласно аксиоме транзитивности любой потребитель посчитает, что нулевое количество крупинок так же предпочтительно, как и одна крупинка (поскольку разница между ними не ощущается), а одна крупинка не хуже, чем две, и, применяя правило транзитивности, сочтет, что ноль крупинок ничем не хуже двух крупинок. Если воспроизводить этот аргумент снова и снова, в итоге окажется, что нулевое количество сахара ничуть не хуже, чем ложка сахара. Но это не соответствует истине; соответственно, правило транзитивности в данном случае нарушено. Именно

потому многие авторы ставят его под сомнение⁹. И, как мы увидим в седьмой главе, это имеет значение для анализа корректных форм государственного вмешательства.

Аксиома векторной доминантности также нередко подвергается критике. Большинство из нас признает, что алчность, особенно полностью эгоцентричная алчность, не так свойственна человеку, как это представляют общественные науки. На первых страницах романа Нормана Раша «Спаривание» с юмором описывается растерянность социолога, столкнувшегося с недостатком алчности. Описав, как белые в Африке всегда «хотят большего», Раш продолжает наблюдать: «У среднестатистического черного жителя Африки противоположная проблема: он или она желает немного. Существует даже особая специальность „сельского аниматора“, мотивирующая жителей деревни хотеть большего и усердней работать для обретения желаемого» (Rush, 1991, p. 5).

Однако самые сильные допущения в теории потребления тем не менее практически не критиковались — просто потому, что, не будучи сформулированными в виде аксиом, они оставались незамеченными. Рассмотрим еще раз приведенное выше положение, которое отражает то, как учебники представляют себе потребителей: «Предпочтения каждого потребителя относительно товаров и услуг должны удовлетворять определенным аксиомам».

Когда мы утверждаем это, мы уже имеем более чем серьезное допущение, хотя ни одной аксиомы еще не сформулировано. Это допущение заключается в том, что каждый потребитель имеет предпочтение в отношении товаров или услуг¹⁰. Кроме того, в традиционном анализе эти предпочтения считаются неизменными.

9. См.: Pattanaik, 1970; Fishbum, 1970; Suzumura, 1983.

10. Существует также ряд аргументов, согласно которым человеческие предпочтения зависят не только от товаров и услуг, которые индивид фактически потребляет, но и от набора альтернатив, исходя из которых индивид определяет вектор потребления. Я не буду рассматривать здесь этот вопрос, прежде всего

Встроенные в несущие конструкции наших моделей, эти допущения — что у каждого есть функция полезности и что она неизменна — никем не проверяются, но если мы все же начнем их проверять, то обнаружим, что это — очень сильные утверждения, в большинстве случаев неприемлемые. Зачастую у нас нет никаких определенных предпочтений и мы выбираем исходя из смутных и неясных представлений о том, чего бы нам хотелось¹¹. Это приводит к нерешительности и колебаниям при выборе между различными товарами. Официанты, в отличие от ученых, прекрасно знают об этом.

И даже когда у нас есть предпочтения, они нередко изменяются в зависимости от действий других людей и того, какой вид равновесия существует в данный момент. Наши пристрастия в одежде могут зависеть от того, что сейчас носят кинозвезды и популярные певицы. Я видел девочек, одетых как Бритни Спирс, и я отказываюсь считать это совпадением.

Это известно уже давно. Благодаря своему всеобъемлющему чувству отчужденности Веблен (Veblen, 1899; Веблен, 1984) смог подвергнуть окружающий мир объективному анализу того же типа, который используют этнографы при изучении далеких примитивных племен или зоологи при изучении приматов, весьма язвительно писал об этом факте¹². Тем не менее не всегда прини-

потому, что на эту тему существует обширная литература (см.: Sen, 1999; Alkire, 2002).

11. В более глубоком смысле, нежели тот, который заключается просто в допущении неопределенности и использовании ожидаемой полезности. Один из способов понимания неопределенности состоит в предположении, что человеческие предпочтения или функции полезности являются «размытыми» в техническом смысле этого слова. Такой подход, который был одно время популярен (обзор см. в: Salles, 1999), дает определенную свободу действий, но, как стало ясно теперь, не вносит никаких существенных изменений.
12. Знаком его отчуждения была табличка «приемные часы», которые многие профессора прикрепляют на дверь, указывая вре-

мается во внимание, что эта «эндогенность» предпочтений не только позволяет нам создать более изощренную модель, но и может быть весьма разрушительна для основ стандартного анализа. Я имею в виду, что предпочтения индивида могут зависеть от того, что выглядит как равновесный результат экономической деятельности. Это сразу же приводит нас к тому, что методологическое индивидуалистическое допущение, что можно начать с описания индивидов, а затем перейти к описанию общества, которое они образуют, несостоятельно, поскольку это самое общество, образованное индивидами, может изменять характеристики индивида, например его предпочтения. И это может привести нас к необычным заключениям. Например, легко можно сделать вывод о том, что никакого равновесия не существует, и тогда большая часть нашего анализа повиснет в пустоте. Или же можно сделать вывод о наличии множественных равновесий, и тогда возникнут интересные новые вопросы относительно государственного вмешательства. Оба эти варианта легко продемонстрировать.

Предположим, что то обстоятельство, что индивид предпочитает джинсы, зависит от того, сколько других людей носит джинсы. Допустим, в частности, что в нашем случае имеет место «снобистская ценность» (Leibenstein, 1950). То есть чем меньше людей носят джинсы, тем больше они ценятся. Позвольте мне немного преувеличить и предположить, что каждый индивид хотел бы носить джинсы, если, и только если, джинсы носят десять или меньше процентов людей. В противном случае каждый начинает чувствовать, что эта мода слишком плебейская, чтобы следовать ей. Отметим, что рынок джинсов теперь может и не быть равновесным. Если десять или менее процентов людей носят джинсы, тогда все тоже захотят носить их. Следовательно,

мя, когда они готовы принять студентов для беседы. На табличке Веблена в течение одного года значилось: «Понедельник, 10:00–10:05».

ситуация, в которой джинсы носят десять или меньше процентов людей, сохраняться не может. Но, с другой стороны, если джинсы носит более десяти процентов индивидов, тогда их никто не захочет носить. Итак, у нас не будет равновесия и в том случае, если джинсы носят более десяти процентов людей.

Допустим теперь, что люди подвержены стадному чувству¹³. Чем больше людей носит джинсы, тем больше желание каждого индивида их носить. Аргумент легко продолжить, и тогда можно будет увидеть, что при некоторых специфических обстоятельствах, равновесие составят ситуации «никто не носит джинсы» и «все носят джинсы». Ниже я представлю более подробную формулировку этого аргумента, а в последующих главах обращусь к более сложным и общественно значимым ситуациям, когда возникают проблемы, связанные с этим типом равновесия.

Культура и общественные нормы

Как видно из описания, представленного в предыдущем разделе, стандартная модель экономики работает так, словно общественные нормы, культура и коллективные убеждения не имеют никакого значения. Эти стороны жизни не отрицаются, но трактуются, скорее, как вишенки на торте или как простой декор, не оказывающий большого влияния на сущность экономики. Надо признать, что ситуация меняется; появляется все больше работ о том, как такие нормы взаимодействуют с эко-

13. «Стадное чувство», часто упоминаемое в литературе, возникает либо благодаря тому, что индивиды пытаются обнаружить информацию в выборе других людей, либо потому, что они получают непосредственную пользу от принадлежности к группе в силу общего поведения или предпочтений (Leibenstein, 1950; Basu, 1989; Banerjee, 1992; Bikhchandani, Hirschleifer, and Welch, 1992).

номикой, но их влияние, в общем и целом, все еще остается незначительным¹⁴.

Я, однако, настаиваю на том, что общественные нормы и культура не только имеют значение, но во многих случаях более важны для определения того, как эффективно будет работать экономика и как быстро она будет расти, нежели стандартные экономические переменные (вроде налоговых ставок и дефицита бюджета)¹⁵. Для понимания этого мы должны осознать, что все человеческие существа социализированы (хотя, конечно, по-разному), а потому могут не совершать определенных действий или отказываться от личной выгоды под воздействием общественных норм. Некоторые действия или бездействия настолько бессознательны, что слово «выбор» тут неприменимо. Когда мы садимся в автобус, мы выбираем, занять ли место у окна или стоять в проходе, ответить ли на звонок или выключить телефон, уступить ли место пожилому человеку или остаться сидеть, делая вид, что за окном происходит нечто крайне интересное. Но обычно мы не делаем выбор между кражей бумажника, торчащего из кармана попутчика, и отказом от кражи — мы просто об этом не думаем. Говоря «мы», я, конечно, не имею в виду всех, поскольку карманники, несомненно, существуют. Но большинство людей социально запрограммированы таким образом, что даже не рас-

14. См., например: Leibenstein, 1950; Basu, 1987; Young, 1998; Wameryd, 1990; Basu, Bhattacharya, and Mishra, 1992; Kandori, Mailath, and Rob, 1993; Platteau, 1994, 2000; Solow, 1995; Schlicht, 1998; Harrington, 1999; Aoki, 2001; Blume, 2002; Conlin, Lynn and O'Donoghue, 2003; Emerson and Souza, 2003; Lopez-Calva, 2003; Kami, Salmon and Sopher, 2007; Fisman and Miguel, 2007; Smead, 2008. Новейшая литература о поведенческой экономике, включая значительное число экспериментальных исследований, также затрагивает эту тему. Подробнее я расскажу об этом в шестой главе.

15. В своем всеобъемлющем исследовании причин развития Джастин Ифу Лин (Lin, 2009) называет это «культурной гипотезой». Я придерживаюсь мнения, что культура и социальные институты — гибкие формы, которые можно поощрять или сдерживать.

смаатривают подобный выбор, поскольку опустошение чужих карманов находится для них за пределами всех возможных альтернатив. Некоторым экономистам нравится думать о любом выборе как о результате тщательного размышления. Для них наш «выбор» не красть чужие бумажники — это всего лишь результат анализа «затраты-выгоды», показывающего, что ожидаемая выгода от кражи бумажника попутчика превышает ожидаемые затраты, учитывая вероятность быть пойманным, умноженную на возможное получение телесных повреждений от рук разгневанных пассажиров. Такая точка зрения — классический пример «натренированной некомпетентности», которая заставляет нас поверить, что любой выбор является результатом размышления, и уводящая нас от истины, которая заключается в том, что многие выборы не делаются нами просто потому, что мы их даже не рассматриваем. Большинство наших общественных норм проявляется именно в таком виде. Они отграничивают ту область, внутри которой мы мыслим и совершаем рациональный выбор, и, соответственно, определяют те действия, которые даже не рассматриваются нами или оцениваются, сообразно общественному программированию, вполне конкретным образом¹⁶.

Насколько разнообразными и инстинктивными могут быть эти коллективные убеждения, я убедился несколько лет назад, когда вызвал дезинсектора, чтобы избавиться от термитов в нашей квартире в Дели. Прибыл жизнерадостный человек, вооруженный канистрами и емкостями с различными реактивами и большим опрыскивателем. Каждый раз, когда он распылял химикаты, все окутывал туман. Я спросил его, правда ли что эти усилия помогут избавиться от вредителей. Нажимая на рычаг опрыскивателя и извергая очередную дозу химикатов, он утешительно улыбнулся и сказал: «Сэр,

16. Интересный и необычный анализ в этом ключе — о том, что некоторые люди «неуспешны» только потому, что они «неспособны дерзать», см. в: Appadurai, 2004.

не беспокойтесь. Это очень сильное вещество. Оно полностью запрещено в Соединенных Штатах». Я поблагодарил его за старания, но поспешил покинуть комнату.

Насколько хорошо действует экономика, зависит от того, каковы наши коллективные убеждения, какие выборы совершаются людьми инстинктивно, без размышлений, и какие действия даже не рассматриваются. Если вы принадлежите к обществу, в котором вы, взяв у человека небольшую сумму денег с тем, чтобы через неделю поставить ему некий товар, даже не раздумываете, должны ли вы доставить ему этот товар, а просто поставяете его, то этот факт идет на пользу экономической эффективности и развитию. Люди в таких обществах могут заключать сделки и совершать обмены свободно, а подобные действия лежат в основании экономического прогресса. Общество, где рациональный выбор распространяется на решение о поставке товара, который вы обещали кому-то поставить, очевидно, функционирует много хуже¹⁷. Либо ему придется постоянно прибегать к весьма затратной помощи третьей стороны (например, судов и полиции), либо многие потенциально выгодные сделки не будут заключены. Нормы доверия и доверительного поведения как важнейший компонент экономического прогресса затрагиваются в экономической литературе, но в основном о них пишут представители других дисциплин (см., напр.: Land, 1995; Fukuyama, 1996; Фукуяма, 2004), и я еще вернусь к этой теме в шестой главе.

В разных обществах социальные нормы различаются. В одних обществах попытаться пролезть без очереди —

17. Я не рассматриваю третий тип общества, — в котором после того, как человек взял деньги и пришло время поставить товар, он не раздумывая, чисто инстинктивно отказывается от поставки, — потому что такого общества не существует. Никто не станет заключать небольшие сделки и выплачивать аванс, если заранее известно, что в этой ситуации он неизбежно потеряет деньги.

это нормально, в других — нет. В Индии не попытаться пролезть без очереди там, где между стоящими людьми имеется пространство, достаточное для того, чтобы втиснуться в него, это все равно как в Соединенных Штатах не повысить цены, когда рынок испытывает подъем — и то и другое рассматривается как возможность для получения выгоды, от которой было бы глупо отказываться.

В североамериканских пригородах затрачивается все меньше усилий для защиты частной собственности с помощью строительства стен или заборов. Это не приводит к захватам, как во многих других обществах¹⁸. Любопытно наблюдать, как во многих отношениях люди делают себя уязвимыми для эксплуатации, но при этом не подвергаются ей. Достаточно знать, что считается неприемлемым в данном конкретном обществе (обсуждение групповых норм см. в: Landa, 1995), и можно без опаски держать свои фланги открытыми. В обществах американских пригородов не принято вторгаться на чужую территорию, и поэтому можно обходиться без заборов¹⁹. Постороннему это кажется совершенно идеальным устройством, где нет уродливо выглядящих и притом дорогих стен, огораживающих участки, и в то же время нет конфликтов и обращений в суд.

18. На самом деле иногда можно столкнуться даже с обратным явлением. Я должен признаться в поощрении убежденности наших соседей Боба и Джин в Итаке, штат Нью-Йорк, что мой земельный участок вокруг дома меньше, чем он есть на самом деле, — чтобы хитростью заставить их подстригать часть моего газона.

19. Я как-то написал в этом духе статью под названием «Почему мы не пытаемся сбежать, не оплатив такси» (Basu, 1983). Остроумный ответ на этот вопрос см. в: Myerson, 2004. Недавняя интересная работа по той же теме (Guha and Guha, 2010) обоснованно допускает существование несправимо честных лиц, которые платят то, что должны, без всяких размышлений, хотя большинство людей может быть настроено оппортунистически (учебники по экономике приписывают такую установку всем) и использовать любую подвернувшуюся возможность в своих эгоистических интересах.

Однако некоторые из таких общественно значимых норм могут порождать уязвимость. В другой работе (Basu, 1995) я называл их «нормативными лазейками»: речь идет об уязвимости перед лицом других обществ, порождаемой самим фактом наличия некоторых подобных норм, которые являются полезными элементами для обыденного функционирования общества. Вполне возможно, что отсутствие представления о частной собственности на землю помогало коренным американцам действовать эффективно, но это стало их слабостью, когда прибыли переселенцы и заявили права на их территории²⁰. Это напоминает потерю некоторых антител из-за длительного отсутствия контакта с определенными бактериями. Благодаря этому мы становимся более

20. Наблюдения, представленные в этом параграфе, указывают на возможность некоторых новых интересных направлений в исследовании эволюции обществ, в особенности их взлетов и падений. Поскольку некоторые из подобных норм (например, склонность не нарушать обещания или работать на совесть даже в отсутствие контроля) эффективны с точки зрения общества и способствуют экономическому развитию, то обществу полезно иметь такие нормы. Рассмотрим общество, которое каким-либо образом пришло к обладанию такими нормами. Вполне возможно, что оно процветает и развивается экономически. Но, само собой, люди в таком обществе уязвимы перед мутантами, которые не разделяют эти нормы и способны использовать имеющиеся «нормативные лазейки». Эти мутанты могут, например, пользоваться склонностью других людей держать свои обещания, нарушая при этом свои ради получения финансовой выгоды. Со временем они могут уничтожить нормы существующего общества и вызовут его распад. Некие подобные причины лежат в основе быстрых капитуляций хорошо развитых обществ перед «вторжением» или даже просто появлением других групп, о которых свидетельствует история. Те самые нормы, которые дают обществу развитие и экономическое процветание, когда оно находится в относительной изоляции, могут стать источником его уязвимости, когда в него вливаются другие люди и культуры. Хотя в этой книге я не буду углубляться в предположительную динамику этого анализа, «химия» сближения различных культур будет отчасти рассмотрена в шестой главе.

здоровыми, но это также делает нас уязвимыми к болезни, если бактерии внезапно появятся. Постепенное развитие полезных норм, а вместе с ними — нормативных лазеек может дать нам ключ к пониманию того, почему могущественные цивилизации с богатой историей разрушались и в конце концов уступали место другим.

Тем не менее все это означает, что общество может обретать нормы, подобные рассмотренным выше (т.е. такие, которые могут заставить нас забыть о своих эгоистических интересах), и такие нормы могут сохраняться в течение длительного времени. Поэтому нет никаких причин для того, чтобы в будущем не могло возникнуть общество, в котором люди будут обуздывать свои эгоистические интересы *иными способами*, сделав тем самым возможным реальное существование утопической социальной системы. Вероятно, у нас может быть такое общество, где люди будут усердно работать, несмотря на наличие верхней планки дохода, установленной для каждого, или где в соответствии с законом все получают одинаковый доход, независимо от того, работают ли они или нет. Я знаю, что все это звучит неправдоподобно, и, если в сегодняшнем мире кто-то попытается создать общество подобного типа, эта попытка немедленно приведет к катастрофе. В этом причина, по которой потерпели крах многие утопические революции. Но если мы оглянемся вокруг себя и рассмотрим все многочисленные случаи, когда мы, из-за наших современных социальных норм, отказались от возможности получения большего дохода, то мы увидим, что нет причин *a priori* отвергать появление в будущем других норм, которые создадут другие, прежде всего — лучшие, общества.

Могут возразить, что то, что я описываю как примеры отказа от некоторых личных выгод, на самом деле таковыми не является, поскольку данные индивиды имеют иные предпочтения, а воздерживаются от этих вещей ради максимизации своей полезности, как они ее понимают. Но это чисто семантический момент, против которого мне возразить нечего, за исключением того,

что такой вид определения полезности тавтологичен и лишен содержания²¹.

Вопрос о том, откуда берутся эти нормы, пока что до конца не ясен. Многие добровольные ограничения поведения, которые проходят под рубрикой культуры, общественных норм или коллективного сознания, были встроены в нашу психику или сознание примером других людей или обучением еще с детских лет. Они настолько глубоко укоренились в нас, что мы можем и не подозревать о них, и потому их может не заметить даже сторонний наблюдатель. Можно научиться замечать эти нормы в речевых оборотах. Например, есть тонкие языковые различия между теми обществами, которые бессознательно уважают соглашения, и теми, которые этого не делают; и чтобы уловить эти различия, вероятно, нужно обладать чутьем антрополога. Когда кредитор приходит взимать просроченный заем, в обществе, которое не уважает договоры, вполне вероятным ответом должника станет: «Если я отдам вам деньги, то как же я расплачусь за свою соломенную крышу?» Сравните это с вероятным ответом заемщика-нарушителя в обществе, которое уважает договоры: «Я знаю, что должен платить вам, но прошлый год был особенно неудачным». Равным образом, мы увидим различия и в ответах кредиторов. Если по какому-то странному стечению обстоятельств кредитор из общества, уважающего договоры, должен будет дать ответ, касающийся крыши, то он, скорее всего, скажет: «Это ваши проблемы. Вы должны были подумать об этом, когда брали кредит». В то же время, если говорить о некоторых районах сельской Индии, где уважение к договорам упор-

21. Общественные нормы не всегда принимают такую форму. Я различаю три вида норм (Basu, 2000). Одна норма, которая была популярна в экономической теории, так как не затрагивала положение об индивидуальной рациональности, называется нормой выбора равновесия. То, что мы рассматриваем сейчас, я называю нормами, ограничивающими рациональность.

но не хочет приживаться, я могу легко вообразить такой ответ кредитора: «Но зачем вам крыша из соломы? В наше время вы можете использовать недорогой пластиковый материал».

Хотя это может показаться странным тем читателям, которые живут в обществах, уважающих договоры, я могу заверить вас, что приведенный выше диалог вполне нормален для «недоговорного» общества, и он хорошо показывает, что подобные отличия могут войти в плоть и кровь человека. По этой же причине, когда мы перемещаемся в иную культурную среду, нам требуется разъяснение тех ее аспектов, которые местные жители воспринимают как должное. В Нью-Йоркской постановке «Куинс-бульвар» индийский торговец с характерным индийским акцентом дает множество наставлений, которые должны облегчить ассимиляцию в Северной Америке, вплоть до такого: «Не пытайтесь взять в магазине „7-11“ „Сиерру мист фри“ бесплатно... „фри“ означает, что в ней нет сахара, а не то, что она бесплатна».

Различия в том, как общества используют культуру для ограничения индивидуального поведения, могут прояснить и то, почему одно функционирует лучше другого. Гораздо важнее то уважение к праву собственности, которое внедрено в наши ценности, чем то, которое прописано в законах, ведь в первом случае можно сократить затраты на полицию и сэкономить на судах. Как мы увидим в четвертой главе, общественные нормы могут обязывать людей не хуже закона. И как неудачно разработанный закон может повредить перспективам экономического развития, так же это способно сделать и распространение неблагоприятных для роста общественных норм. Экономисты давно признали значимость законов. Закон о запрете импорта способен подорвать экономику. Закон, запрещающий работать более четырех часов в день, может сделать то же самое. Но, как мы увидим в следующей главе, к тем же самым результатам могут привести общественные нормы, без соответствующих законов. Таким образом, если законы

могут помогать или мешать экономическому развитию, то же самое относится и к общественным нормам. Недостаточное внимание к общественным нормам может повлечь за собой серьезные последствия.

К сожалению, наше знание о том, как возникают нормы, как они закрепляются, когда и почему отмирают, все еще весьма ограничено. Одной из причин этого является вера экономистов в то, что нормы не имеют значения. Таким образом, существует исследовательский пробел, который нам нужно заполнить, если мы хотим лучше понять экономику. Здесь и в последующих главах я укажу, какие начальные шаги мы должны предпринять, чтобы экономическая наука занялась исследованием роли законов и культуры, но надо понимать, что это именно начальные шаги в большом, неизведанном пространстве.

Принципиально важно начать с признания того, что нравственное благо норм и их полезность для роста экономики — разные вещи. Люди в промышленно развитых странах, как правило, следуют норме «не укради» (по крайней мере на публике или применительно к малоценным вещам). В бедных странах люди смотрят на данный вопрос несколько проще. В ходе своей сложной истории эти страны не смогли привить своим гражданам общественную норму «не укради». Я использую слова «не смогли привить» с некоторым чувством неловкости, поскольку не вижу ничего особенно нравственного в этой норме. Если человек, у которого вы крадете, нажил свое состояние нечестным путем или если некто отказывается делиться своим избыточным богатством с бедными и голодными, то сложно понять, почему воровство у таких людей должно быть аморальным. Как писал в XIII веке Фома Аквинский в своей классической «Сумме теологии» (Thomas Aquinas [1265–74]; II–II, 66, 7), демонстрируя этими своими словами, что некоторые из наших самых радикальных идей имеют истоки в богословских трактатах, «В случае крайней нужды все вещи являются всеобщим достоянием,

и представляется, что нельзя усмотреть грех в присвоении чужого имущества, ибо в нужде все становится общим... Если нужда столь явна и неотложна, что очевидно, что ее надлежит устранить любыми доступными средствами, то человек может законным образом удовлетворить ее с помощью чужого имущества, присвоив его открыто или тайно»²².

Это, однако, не меняет того, что «не укради» — норма, которая делает экономическую жизнь более эффективной, способствует росту и развитию, и, поскольку речь идет об этом, мы должны побуждать общество к принятию этой нормы²³.

Ошибка, которую совершают многие радикалы, заключается в следующем. Они пытаются сохранять верность *морально* оправданным нормам и отказываются признать, что те могут не быть необходимыми или достаточными для благополучной работы экономики

22. В свое время такие тексты считались бунтарскими, а их авторы подвергались осуждению со стороны большинства, что произошло и с Аквинатом.

23. По этому поводу имеется макиавеллевская поправка, с которой мы должны ознакомиться в интересах истины. «Не укради» является благоприятствующей развитию нормой, когда используется при любых взаимодействиях в рамках общества, но если бы мы могли разработать более тонкую норму, которая позволила бы использовать одну норму при взаимодействии со «своими», а другую — при взаимодействии с «чужими», то принятие нормы «не укради» при взаимодействии с первыми, но не со вторыми, могло бы быть даже полезней для общества с точки зрения инсайдеров. Как мы уже видели, поселенцы в Северной Америке пользовались такой нормой, в соответствии с чем установили разные стандарты для взаимодействия со своими и для взаимодействия с индейцами. Старые имперские державы, когда речь шла о колониях, часто использовали одни нормы поведения по отношению к своим и другие — при взаимодействии своих чиновников с туземным населением. Таким образом, с точки зрения экономического прогресса лучшая норма для группы людей — «не укради у своих». Отсюда мы выходим на некоторые важные и сложные вопросы, связанные с идентичностью, которые будут затронуты мной в шестой главе.

и успешного развития. Что касается последнего, мы должны учить людей придерживаться норм, благоприятных для развития. Само собой, учитывая склонность людей к нравственности, может быть целесообразно поддерживать людей в их вере в нравственность нормы «не укради». Успешный рост часто является побочным продуктом подобных иллюзий.

Пока мы ожидаем появления исследований, которые предоставят нам более четкое понимание того, как возникают такие нормы и когда и почему они отмирают, и до того, как мы сможем сказать нечто большее о том, как нам разработать стратегию, которая позволила бы извлечь из этого пользу, мы можем сделать некоторые важные политические выводы из того, что нам уже известно о нормах. В обыденном языке мы часто используем выражение «это обусловлено культурой». Мы говорим, что в некоторых обществах утрачена культура добросовестной работы, или о том, как превосходна «культура труда», упоминаем «криминальную культуру» или жалуемся на «культуру бюрократии» в некоторых организациях. Это осмысленные высказывания? Разумеется. Разрешите мне проиллюстрировать это в контексте весьма серьезной проблемы из реальной жизни Индии — неявки на работу учителей в государственных школах²⁴.

Недавнее исследование (Kremer et al., 2005) говорит о том, что в любое время на протяжении рабочего дня в государственных начальных школах отсутствует 24% учителей²⁵. Такой высокий уровень прогулов учителей ведет к растрате государственных средств и плохо отражается на уровне выпускников. Когда экономисты рассуждают о том, как исправить эту ситуацию, их внимание неизбежно сосредоточено на стимулирующих ме-

24. Я использую идеи, изложенные в: Lindbeck, Nyberg, and Weibull, 1999. См. также: Besley and Coate, 1992; Lopez-Calva, 2003.

25. См. также: PROBE, 1999.

рах — как наказать лентяев и вознаградить прилежных. Они упускают из виду тот факт, что большая часть наших поступков на самом деле слабо связана с экономическими стимулами. В хороших университетах преподаватели ходят на работу регулярно, даже если наказание за прогул ничтожно. Очевидно, что это как-то связано с культурой труда.

Один из способов смоделировать данную ситуацию — признать, что в момент принятия решения о прогуле или выходе на работу одним из видов издержек, который имеет значение, но часто игнорируется в традиционной экономической теории, являются субъективные моральные издержки. Они могут проистекать из общественного осуждения или общественных норм или быть внутренними моральными издержками («я чувствую себя плохо, если не делаю того, что должен»). Даже не зная всего об этом типе моральных издержек, мы можем утверждать, что они будут меньше в обществах, где многие учителя прогуливают занятия («мне неловко, что я прогуливал, но не так уж сильно, потому что все так делают»), и больше там, где прогульщики единицы («прогуливая, я выделяюсь»). Как только это произойдет, мы можем получить множественное равновесие. Если учителя рассчитывают на то, что значительная часть их коллег отсутствует, то моральные издержки в связи с прогулами невысоки и многие учителя выберут прогул, а если прогуливают единицы, моральные издержки в связи с прогулами значительны, и по этой причине многие учителя выберут отказ от прогула. Данное общество может оказаться в равновесии с высоким или низким числом прогулов. Таким образом, два во всех иных отношениях одинаковых общества могут демонстрировать различные типы поведения, как в вышеприведенном анализе прогулов учителей. Это означает также, что общество способно поменять свое поведение без каких-либо коренных преобразований. Подобные сдвиги в поведении случаются. Люди, известные своей ленью и необязательностью, мо-

гут заметно изменить свое поведение — внезапно и без воздействия каких-либо существенных причин (Basu and Weibull, 2003).

Если бы мы знали, как можно изменять общественные нормы, мы могли бы сознательно влиять на изменение поведения²⁶. Но мы, вероятно, можем осуществить изменения, даже не зная этого. Если бы в Индии в течение нескольких лет отслеживали прогулы и штрафовали учителей, то это могло бы изменить их поведение с помощью чисто финансовых стимулов. Как только происходят изменения и количество прогулов снижается, общественные издержки, связанные с прогулами, возрастают, и *даже если в дальнейшем отменить штрафы*, количество прогулов по-прежнему может оставаться незначительным. Таким образом, расходы на мониторинг прогулов не будут постоянными, как то предполагают модели, не принимающие в расчет нормы. Мониторинг будет проводиться только в течение некоторого времени, а затем заработают социальные механизмы, поддерживающие должное поведение, которые и будут сохранять желаемый результат без помощи постоянного надзора.

Перед тем как завершить этот раздел, я хотел бы, несмотря на риск отклониться от темы, прокомментировать одно общее методологическое допущение, которое служит основой для значительной части этой книги. Из нескольких последних параграфов должно быть очевидно, что, по моему мнению, *врожденные* различия между людьми намного меньше, чем это кажется на первый взгляд, а различия между большими группами людей (такие как раса, религия или национальность) еще меньше. Когда речь идет о больших группах (например, группах с различными общественными нормами и культурой), я, в основном, отношусь к ним как к тождествен-

26. Это не значит, что такой путь всегда верен. Некоторые нормы могут укорениться так глубоко, что иногда проще не пытаться их изменить, а поменять только поведение, стимулируя его соответствующими поощрением и наказанием.

ным *ex ante*. Такая перспектива пронизывает почти всю мою книгу и поначалу, возможно, сбивает с толку. Итак, позвольте мне внести некоторые уточнения.

Глядя по сторонам, мы замечаем много различий между людьми и группами. Часто отмечают, что японцы надежны, латиноамериканцы жизнерадостны, буддисты мягки, французы романтичны, американцы верят в то, что французы *верят*, что они романтичны, у британцев плохая кухня, бразильцы непунктуальны — думаю, мне следует остановиться, прежде чем я настрою против себя большую часть человечества. Некоторые из этих убеждений — мифы, но некоторые — правда. Люди различаются в своих вкусах, нормах, культуре и поведении.

Допущение, которое стало основой для этой книги, заключается в том, что большинство этих различий — скорее, «равновесные различия», чем «различия врожденные». Иными словами, с точки зрения врожденных предпочтений, способностей или недостатков мы, человеческие существа, похожи. Но мы реагируем на окружающую среду и на других людей и начинаем придерживаться определенного поведения, которое может быть разным в разных обществах. Так, *ex post* — то есть уже после того, как общество пришло в равновесие, — мы кажемся разными. Эти выраженные различия можно приписать равновесным различиям, потому что они не являются врожденными, а напротив, вызваны нашей реакцией на определенную ситуацию.

Это близко к мировоззрению Смита. «Различные люди отличаются друг от друга своими естественными способностями гораздо меньше, чем мы предполагаем... Различие между самыми несхожими характерами, между ученым и простым уличным носильщиком, например, создается, по-видимому, не столько природой, сколько привычкой, практикой и воспитанием» (Smith [1776], 1937, p. 15; Смит 2007, с. 78).

Этот момент стал совершенно ясен для меня, когда я совместно с Вейбуллем (Basu and Weibull, 2003) проводил исследование социальных различий в отношении

пунктуальности. Мы быстро выяснили, что в области социологии и социальной психологии есть много содержательных работ, посвященных пунктуальности. В этой литературе отмечается, что отношение к пунктуальности различно не только у разных людей, но и у разных обществ и наций. Жители Северной Америки более пунктуальны, чем южноамериканцы, японцы сверхпунктуальны (возможно, даже на грани с патологией), и есть исчерпывающие сведения, что наручные часы бразильцев не так точны, как у североамериканцев (Levine, West, and Reis, 1980). Используя лишь антропологическую лингвистику и не обращаясь к эмпирическим данным, я сделал вывод, что индийские часы тоже идут неточно. Как раз в то время, когда мы работали над нашей статьей, я оказался в Индии, и, как только я вышел из аэропорта Нью-Дели, один господин спросил меня: «Простите, сэр, сколько времени на ваших часах?» И я понял, что нам не нужны эмпирические данные. Обычная для индийцев практика уточнения («на ваших часах») при вопросе «сколько времени» является верным признаком признания обществом того, что время зависит от часов.

Как представляется, большая часть работ на эту тему приписывает разное отношение к пунктуальности в разных обществах глубоко укоренившимся факторам, таким как экология региона, религиозные убеждения или исторически сложившиеся культурные особенности. Хотя, несомненно, все эти вещи имеют значение, мы тем не менее пришли к выводу, что выбор человека, относящийся к пунктуальности, зависит главным образом от того, насколько пунктуальны люди, с которым он взаимодействует. Это сразу же открывает возможность для множественного равновесия. Два тождественных по природе общества могут оказаться в различных равновесиях — в одном обществе все будут пунктуальны, а в другом все будут опаздывать.

Общеизвестно, что принципиальное подобие больших групп людей является удобным допущением.

В конце концов, если мы возьмем группу высоких людей и группу людей, имеющих низкий рост, то эти две группы не будут обладать одними и теми же параметрами роста. Таким образом, групповое подобие не есть нечто, обнаруживающееся во *всех* группах. Но в случае, например, этнических, расовых или религиозных групп (особенно если мы рассматриваем их с исторической точки зрения), я считаю неплохим приближением трактовку их базовых характеристик как подобных, и, безусловно, более подобных, чем можно было бы предположить на основании внешнего поведения членов этих групп.

Замечание о совместимости по стимулам

Одним из важнейших достижений современной экономической теории являются исследования, посвященные совместимости по стимулам и разработке соответствующих механизмов. Как мы уже увидели (и о чем уже давно предупреждали серьезные экономисты), вопреки мифу, инспирированному теоремой невидимой руки, свободные рынки часто не приводят индивидуальные стимулы в соответствие с общественными интересами. Вероятно, для того чтобы социально желаемый результат и стремления индивидов были совместимы друг с другом, нам нужны искусственные механизмы, с помощью которых индивиды наказываются или поощряются за различные типы поведения. Исследование этой темы привело к появлению прекрасных работ и стало одним из наиболее важных в общественном отношении вкладов, внесенных современной экономической теорией в разработку политических стратегий²⁷. Эти работы значительно улучшили наши возможности при планировании публичных торгов, а также предоста-

27. См.: Hurwicz, 1960; Myerson, 1983; Maskin and Sjostrom, 2002. Самое свежее исследование: Sen, 2007.

вили новые идеи относительно принципов ценообразования и организационного поведения²⁸.

У меня есть некоторый, пусть и тривиальный, личный опыт разработки оптимального поведения, в основу которого была положена рациональность других людей. Входя в индийский храм, каждый должен оставить свою обувь снаружи. Это, в свою очередь, вызывает частые кражи ботинок и сандалий, оставленных теми, кто зашел в храм помолиться или полюбоваться духовным искусством. Я разработал систему для борьбы с этой проблемой. Поскольку большинство храмов имеет несколько входов, моя техника следующая: снять один ботинок, оставить его в куче обуви у одного входа, доковылять до второго входа и оставить другой ботинок там. Надо полагать, что теперь мои шансы на то, чтобы лишиться ботинок, стремятся к нулю. Время, за которое можно совершить кражу, сильно ограничено, а рыночная стоимость одного ботинка ничтожна.

Некоторое время я успешно использовал такую технику, а затем, чтобы принести пользу обществу, рассказал о ней в одной популярной индийской газете. Редко какая моя газетная публикация вызывала столько благодарностей в виде бумажных и электронных писем, как эта (наверно, воры либо не читают газеты, либо не счи-

28. Несоразмерно большое количество писем Тому Хартфорду из *The Financial Times*, ведущему рубрику «экономических» советов, затрагивает тему стимулов (см., например: «Fair's Fair» and «Stoogytime Split», *Financial Times*, 21 June and 5 July 2008). В большинстве ответов Хартфорд прибегает к концепции совместимости по стимулам, сочетая ее с изрядной долей здравого смысла, который может быть серьезной поддержкой, как я покажу ниже. Существует несколько работ, которые развивают модели совместимости по стимулам вплоть до признания роли «необычных» благ и стимулов (таких как стимулы к получению званий или наград, которые приносят не материальную выгоду, а только почет). Это ставит интересный вопрос о создании таких благ (Besley and Ghatak, 2008; см. также: Basu, 1989; Ellingsen and Johannesson, 2008).

тают нужным тратить драгоценное время на написание писем ненависти).

Тем не менее, несмотря на все подобные достижения, можно довести нашу заботу о совместимости по стимулам для индивида до крайности, где, лишенная здравого смысла и интуиции, она будет причинять ущерб вместо того, чтобы содействовать разработке должной стратегии. В этой книге я буду постоянно касаться данной темы. Вред от доведения ситуации до полной противоположности лучше всего виден в свете приведенных выше идей о социальных нормах и культуре (собственно, именно потому эти идеи и упоминаются в данном разделе).

Во многих странах чиновники не исполняют свои должностные обязанности. Они отлынивают от работы, незаконно подрабатывают и берут взятки. Возрастающий поток сведений о случаях такого «предпринимательства» в разных странах, обрабатываемый Всемирным банком, свидетельствует, что эта неэффективность чиновников может стать помехой для роста и развития. Я уже касался того, как учителя государственных начальных школ в Индии прогуливают занятия, причиняя огромный ущерб обществу — вследствие сохранения неграмотности и низкого образовательного уровня населения, не говоря уже о финансовых потерях.

Литература, посвященная совместимости по стимулам, утверждает, как уже отмечалось выше, что эти феномены вызваны недостаточной проработкой стимулов для чиновников и учителей. Соответственно, единственный способ решения проблемы заключается в разработке системы выплат, вознаграждений и штрафов, которые приведут интересы субъектов в соответствие с тем, чего желает добиться общество. Слово, против которого я здесь возражаю, — это «единственный». Сваливая вину за неудовлетворительную работу государственных учреждений на отсутствие соответствующих стимулов для чиновников, мы склонны сводить к минимуму, если не вовсе исключать, роль личной добро-

совестности²⁹. Как отмечалось в предыдущем разделе, жизнь дает нам немало возможностей для небольших приобретений, от которых мы регулярно отказываемся. Какие именно возможности для личной выгоды упускаются, во многом зависит от господствующих общественных норм, которые варьируются от общества к обществу. Экономическое процветание стало возможным благодаря тому, что у нас есть соответствующие нормы³⁰.

Чиновники, которые прилежно трудятся на успешных государственных предприятиях в Южной Корее, могут делать это отчасти ради своего карьерного роста, но также и потому, что подобное прилежание — врожденная составляющая их общественных норм³¹. В ведущих индийских вузах работа преподавателей почти не контролируется, в отличие от работы учителей в государственных начальных школах или работы университетских преподавателей в США. Но преподаватели этих вузов продолжают ответственно трудиться. Объяснять это исключительно преследованием эгоистических интересов — значит упустить из виду важнейшие качества человеческой природы, а разрабатывать стратегию, основываясь исключительно на подобных объяснениях, значит заведомо обречь ее на провал.

Нелепо ожидать появления социально эффективного общества, в котором все человеческие существа руководствуются своей индивидуальной рациональностью, эта-

29. Интересный анализ того, как теория стимулов может быть обогащена принятием во внимание наших врожденных социально ориентированных поведения и предпочтений, а также потребность в уважении см.: Ellingsen and Johannesson, 2008.

30. Может возникнуть желание объединить в некоей идеальной конструкции социальные нормы, которые ограничивают поведение всех людей, и рациональность, которая побуждает и мотивирует их. Это непростая задача (см.: Gintis, 2007).

31. Имеются также свидетельства о наличии разнообразных способов, с помощью которых рабочие неформально наблюдают за своими коллегами, что ограничивает возможности для отлынивания от работы (см.: Freeman, Kruse, and Blasi, 2004).

кой системы полной совместимости по стимулам. Это станет ясно, если мы перейдем от школьных учителей и государственных чиновников к работникам судебного аппарата. В такой системе судья вынесет справедливый приговор *только потому*, что в наборе всех возможных вердиктов один, соответствующий личным интересам судьи, *случайно оказался* еще и справедливым. Разумеется, никакое успешное общество не полагается на таких всецело эгоистичных судей. Вероятно, не может существовать такой системы совместимости по стимулам, которая могла бы это обеспечить.

Наконец, рассмотрим налоги. Проблема уклонения от них очень серьезна. Независимо от того, платите вы налоги или нет, выгоды, которые вы получаете от государства, в большинстве случаев одни и те же. С помощью мониторинга и штрафов можно попытаться привести индивидуальные стимулы в соответствие с налоговой дисциплиной, но в полной мере сделать это сложно. Уплата налогов является действием, которое часто невозможно стимулировать. В соответствии с теорией из наших учебников в Индии распространены налоговые нарушения; вопреки теории из наших учебников в Норвегии налоговые нарушения являются редкостью. Это свидетельствует о том, чего стоит мейнстримный подход, а также о том, что следует соблюдать осторожность, применяя его ко всему подряд.

Успешные общества полагаются на личную честность и порядочность, на общепринятые правила поведения, на способность вести диалог и на благоприятные для экономики общественные нормы гораздо сильнее, чем были готовы допустить экономисты³². При разработке правильной стратегии мы вправе заниматься поиском наиболее действенных стимулов, но не можем за-

32. Некоторые новые исследования открывают весьма интересную перспективу в вопросе о том, как язык может быть жизненно важным фактором развития (см., например: Ku and Zussman, 2009; Clingingsmith, 2009).

бывать о том, что нам необходима также живая ткань общественных норм, культуры и личной порядочности. Нам нужно перенаправить некоторую часть нашей исследовательской энергии с изучения того, как управлять полностью эгоистичными индивидами, на изучение социально оптимального поведения, чтобы понять, как формируются наши нормы, и чтобы узнать коды поведения, желательного с точки зрения общества.

О методологическом индивидуализме

В основе большей части ортодоксальной экономической теории, базирующейся на рациональном выборе лежит, как уже было сказано во второй главе, общепhilosophический метод: «методологический индивидуализм». Этот метод во многих случаях оправдан. Но неизменная приверженность ему может стать помехой, как мы видели в предшествующем разделе. Правильным подходом будет осторожное использование этого метода, в сочетании с готовностью выйти за его рамки в случае необходимости. Чтобы понять, каким образом мы можем это сделать, мы должны сделать шаг назад и вновь рассмотреть все то, что связано с методологическим индивидуализмом.

Методологический индивидуализм — это учение из области общественных наук, согласно которому любые общественные закономерности или явления могут получить должное объяснение только на основе индивидуального поведения и мотиваций, даже несмотря на то, что некоторые из них могут быть допущениями «как если бы» (Friedman, 1953; Фридман, 1994). Иными словами, эта методология предполагает, что отдельные человеческие существа являются своего рода основанием, отталкиваясь от которого мы *восходим* к пониманию того, как функционируют общество, экономика и политика. Действуя так, мы можем преуспеть не во всех наших ис-

следованиях, но, как говорят методологические индивидуалисты, такие исследования могут рассматриваться как промежуточные, ожидающие последующего завершения и в идеале сопровождаемые определенным осознанием их неадекватности со стороны исследователя³³.

Социологи, которые не занимаются экономикой, обычно думают об экономистах как о самых ярых методологических индивидуалистах, а в тех редких случаях, когда сами экономисты присоединяются к этой дискуссии, они, как правило, соглашаются с данным утверждением. Разница в том, что неэкономисты понимают его как критику, а экономисты — как похвалу.

На первый взгляд эта характеристика экономической теории выглядит справедливой. Как уже говорилось, учебники по экономике почти всегда начинаются с определения индивидуальной пользы и индивидуальных предпочтений и утверждения, что люди рациональны в том смысле, что их поведение направлено на максимизацию своей пользы. Затем на этой основе выстраивается объяснение рыночных явлений, говорится об общественном благосостоянии и национальном экономическом росте. В случае некоторых макроэкономических моделей экономисты не способны дать полную картину, основываясь только на индивидуальном поведении, а потому используют в качестве отправной точки описания агрегированного поведения. Но подобные модели почти всегда сопровождаются попытками «доделать» их с помощью микрооснований, и профессия считает их чем-то таким, что ожидает окончательного завершения.

Позднее я вернусь к вопросу о том, что методология экономической дисциплины не обязательно должна быть индивидуалистической в той мере, в какой об этом говорят ее поклонники и оппоненты. Сейчас мне бы хотелось отметить тот интересный факт, что дискуссии

33. Подробнее об этом см. в: Basu, 2006c.

о методологическом индивидуализме стали неожиданно превращаться в склоки, плодящие вражду и интриги. Одни социологи безгранично преданы ему, другие атакуют его, как инструмент эксплуатации и поддержания *status quo*. Понятия и классификации с годами множатся, добавляя свою толику путаницы.

Одной из причин столь серьезного спора стало смешивание позитивных и нормативных общественных наук. Для некоторых комментаторов методологический индивидуализм означает, что было бы замечательно отдать все на откуп индивидам, и, соответственно, он становится доводом против государственного вмешательства. Такую позицию заняли, например, Фридрих фон Хайек и Джеймс Бьюкенен, а также те социологи, которые считали, что устойчивость традиционной экономической теории зиждется на соблюдении этого метода. Так произошло из-за логической ошибки или неспособности принять во внимание закон Юма, а именно: что нормативное суждение не может быть выведено из чисто позитивного анализа. Эрроу (Arrow, 1994) справедливо критикует склонность некоторых авторов считать, что «методологический индивидуализм» неразрывно связан с «нормативным индивидуализмом». Равным образом марксисты нередко автоматически увязывают методологический индивидуализм с определенными этическими импликациями. Однако вполне возможно, что, как разъяснили Джон Ромер (Roemer, 1981) и Юн Эльстер (Elster, 1982), эта связь ошибочна. В дальнейшем я рассматриваю их отдельно, не допуская, что методологический индивидуализм автоматически влечет нормативные выводы.

Термин «методологический индивидуализм» был впервые употреблен в английском языке в 1909 году Йозефом Шумпетером, который ранее использовал его в своих немецкоязычных работах. Но сам метод применялся гораздо раньше, восходя по меньшей мере к классической работе Смита (Smith [1776], 1937; Смит, 2007), и был представлен в качестве тщательно разработан-

ной методологии (пускай и без использования термина) Карлом Менгером (Menger [1883], 1986; Менгер, 2005). Несколько позже он был описан и истолкован Максом Вебером в работе, опубликованной посмертно (Weber [1922], 1968).

В перспективе экономической теории, первым сторонником методологического индивидуализма было бы правильно считать Менгера. Он, безусловно, первым громко заговорил о нем, развенчав немецкую историческую школу экономики и ее методы как устаревшие и неадекватные. Менгер выдвинул идею «спонтанного порядка» в обществе, происходящего из атомистического индивидуального поведения, идею, напоминающую смитовскую концепцию невидимой руки и эффективно-сти рынков, которая является результатом рационального эгоистического поведения индивидов.

В философии часто проводится различие между методологическим индивидуализмом и «атомизмом». Последний считается крайней степенью индивидуализма, когда все характеристики каждого индивида могут описываться безотносительно его связи с обществом, после чего для объяснения общественного поведения привлекается представление о том, что общество возникает в результате соединения таких индивидов. Поскольку сторонники этих идей не представили более точных определений своих терминов, я вынужден воздержаться от проведения тонких различий и буду относиться к обоим этим смежным терминам как к представляющим общую *идею* методологического индивидуализма. Впрочем, возможно, что подобные понятия не определимы вообще: они постигаются путем сочетания приблизительных определений и многократного употребления.

При подобных изложениях полезно рассматривать и полную противоположность обсуждаемой методологии. В нашем случае это будет концепция «методологического холизма», авторство которой (правда, неподтвержденное) принадлежит философу Джону Уоткинсу. Методологический холизм связан с убеждением, что

существуют «макроскопические законы, уникальные и применимые ко всей системе, как к органическому целому» (Watkins, 1952, p. 187), и поведение элементов этого целого выводится из него. В экономике это означает, что наш анализ надо начинать с установления законов всей совокупной экономики, и, возможно, с поведения цен и производственных отраслей, а уже затем переходить к тому, как ведут себя люди и каковы их мотивы. Если представить ситуацию в таких терминах, то очевидно, что современная экономическая теория расположена в той части спектра, которая близка к методологическому индивидуализму.

После потока этих ранних работ интерес к данной теме угас. Обществоведы, особенно экономисты, продолжали свои исследования, не пытаясь четко сформулировать метод, который они использовали. Многим из них, и экономистам в частности, стало казаться, что проблема методологического индивидуализма либо незначительна, либо решена в их пользу. Так продолжалось до тех пор, пока в начале 1990-х годов несколько интересных работ (в частности: Bhargava, 1993; Argow, 1994; Davis, 2003) не нарушили общую безмятежность экономистов. Раджив Бхаргава обобщил различные точки зрения по этому вопросу, а затем бросил вызов ортодоксии, прежде всего — в экономической теории. Он утверждал, что при описании общества или экономики мы вынуждены пользоваться понятиями, которые являются *нередуцируемо* социальными. Утверждение о том, что некоторые убеждения и понятия невозможно рассматривать в отрыве от общества, не разворошило осиное гнездо лишь потому, что многие экономисты, хотя и претендуют на строгую приверженность методологическому индивидуализму, используют — и всегда использовали — социальные понятия и категории. Эрроу весьма убедительно показал, что такая переменная, как цена в конкурентной модели представляет собой *нередуцируемо* социальное понятие. Каждый индивид принимает цену как данность, но установившиеся цены — результат вы-

бора *всех* индивидов. Таким образом, когда экономисты, строящие модели равновесия, заявляют, что они — убежденные методологические индивидуалисты, следует иметь в виду, что на самом деле они ими не являются в том смысле, что используют некоторые нередуцируемо социальные понятия. Сознательно или нет, они следуют методу, использующему общественные категории.

Есть и еще более дискуссионные заявления относительно роли социальных понятий в экономике. Одно из них касается *допустимости* определенного класса утверждений в общественных науках, таких, например, как это: «Землевладелец будет предпринимать действие δ , *потому что* оно согласуется с его *классовыми* интересами». Действием δ , к примеру, может быть «отказ от приема на работу слуги, который покинул другого землевладельца и обещает работать за невысокую плату». С вашего позволения, я назову это утверждением γ .

Яблоком раздора между экономистами-неоклассиками и традиционными марксистами зачастую оказывается допустимость таких положений. Многие экономисты-неоклассики и некоторые политологи (особенно те, кто принадлежит к школе позитивной политической теории), уверены, что γ невозможно. Существует также немногочисленная группа авторов, которые утверждают, что марксизм совместим с методологическим индивидуализмом и что классовое и прочее коллективное поведение в идеале должно формироваться на основании индивидуальных мотивов и предпочтений (Roemer, 1981; Elster, 1982).

В любом случае, верно γ или нет, экономический мейнстрим не сомневается, что оно ложно. Если экономисты собираются использовать аксиому типа γ , то им требуется сначала ответить на вопрос, почему в *личных* интересах землевладельца поступать согласно *классовым* интересам. Это не отменяет обращения к убеждениям и другим понятиям и переменным, которые являются социально нередуцируемыми. Неясно, является ли исследователь, который, с одной стороны, отвергает

объяснение индивидуального поведения исключительно в терминах коллективных или классовых интересов и, с другой стороны, обращается к социально нередуцируемым понятиям и убеждениям, методологическим индивидуалистом или нет. Но это вопрос определений, и он не имеет большого значения. Действительно важный и достойный полемики вопрос — могут ли использоваться такие допущения, как утверждение *у*, или нет.

Я полагаю, что, если экономическая теория хочет лучше взаимодействовать с реальностью, она должна допускать использование таких положений. К этому спорному моменту я вернусь в конце раздела. Сейчас я хочу указать на два важных, но не столь основополагающих момента, из-за которых современная экономическая теория отклонилась от методологического индивидуализма больше, чем из-за употребления социально нередуцируемых понятий (таких как цены), даже не используя утверждения, подобные *у*. Во-первых, большинство экономических моделей обращаются к идее «правил игры». В дуополии Курно фирмы выбирают количество, а затем ждут формирования цен. В олигополии Бертрана фирмы устанавливают цены, а затем ждут, чтобы продать то, на что предъявляет спрос рынок. В большинстве реальных ситуаций эти правила со временем изменяются — сообразно тому, как протекают общественные процессы. Мы не можем до конца понять, чем являются эти общественные процессы, но лишь немногие станут отрицать их существование. Эрроу подчеркивает это наряду с важностью «общественного знания».

Во-вторых, как уже отмечалось, экономическая теория чем дальше, тем охотнее соглашается с тем, что индивидуальные предпочтения являются эндогенными. Эти предпочтения с течением времени развиваются и могут реагировать на то, что происходит в обществе как таковом. Как указывал Веблен (Velben, 1899; Веблен, 1984) — примерно в то же время, когда формировалась неоклассическая школа, — человеческие предпочтения по отношению к определенным вещам часто зависят

от того, кто еще потребляет эти вещи. Если кинозвезда носит рубашку определенного бренда, то вы, возможно, захотите заплатить больше за такую же рубашку. Если элита предпочитает пить некое определенное вино, найдутся люди, которые *заставят* себя полюбить это вино, и более того, найдутся те, кто будет считать этих людей принадлежащими к элите — поскольку они обладают вкусом в том, что касается вина. Иначе говоря, люди часто пользуются некими товарами, чтобы ассоциироваться с другими людьми, которые используют эти товары (Frank, 1985; Basu, 1989). Это — очевидные факты (хотя их перестали замечать еще во времена Веблена), и любой экономист — если только его умственные способности не повреждены в результате постоянного чтения учебников — признает, что такие виды эндогенности в предпочтениях действительно имеют место быть. В этом отношении интересно, что Шумпетер понял (впрочем, не до конца), что подобное допущение может оказаться препятствием для методологического индивидуализма экономической теории. По его мнению (Schumpeter, 1909, p. 219), учитывая склонность человека приспосабливаться к обществу, «кривая полезности [каждого индивида] будет иметь форму, схожую с формой кривых полезности других членов общества».

Чтобы показать, как это может войти в противоречие с методологическим индивидуализмом, вернемся к предложенному ранее примеру, касающемуся эндогенных предпочтений. Предположим, что все захотят носить джинсы, если в данном обществе джинсы носят более 60% людей. Точнее, если более 60% людей в данном обществе носят джинсы, каждый индивид готов платить за джинсы больше предельных издержек производства джинсов; в обратном случае он готов платить меньше. В таком обществе будет возможно два равновесия: одно — при котором никто не носит джинсы, другое — при котором все носят джинсы (как бы отвратительно это ни выглядело). В модели такого типа существует своего рода циркуляция между общественным поведением и инди-

видуальными предпочтениями. Как только мы признаем это, у нас не останется никаких причин начинать наш анализ с описания индивида. Конечно, мы можем продолжать делать это в силу привычки. Но равным образом мы можем начать с рассмотрения предварительного допущения об общественном поведении, например такого: 50% людей носят джинсы. И тогда мы можем рассчитать, в какой мере каждый индивид желает носить джинсы (и, соответственно, сколько он готов за них платить), и проверить, действительно ли верно исходное допущение об обществе. Если да, то мы нашли равновесие. Если нет (как в приведенном выше примере), значит, это не то поведение, которое будет преобладать при равновесии. Такой метод не относится ни к методологическому индивидуализму, ни к методологическому холизму. Из этого очевидно, что экономическая теория становится более сложной, она движется от чистого индивидуализма к подобной гибридной методологии.

Теперь, полагаю я, мы должны сделать еще один шаг вперед и признать, что такие описания, как утверждение у, являются частью реальности. Индивиды часто действуют в интересах того, что они считают своей группой. Более того, мы не только не нуждаемся в объяснении подобных действий с неких индивидуалистических позиций, но такой подход может быть в принципе ошибочным. Склонность к действию в интересах своей группы, как правило, является врожденной³⁴.

34. Хотя стремление действовать в интересах своего коллектива является врожденным, отдельные коллективы, с которыми люди отождествляют себя, нередко оказываются социальными конструктами. Национальная или религиозная идентичность индивида является, по всей вероятности, социальным конструктом, тогда как отождествление себя с семьей (детьми и ближайшими родственниками) — вероятно, биологический феномен. Тот факт, что люди нередко готовы умереть за свой народ или за единоверцев, показывает, что сила социально сконструированных связей не обязательно слабее силы биологически предопределенных.

Я буду называть это «стремлением к общественному благу». Как только люди убеждаются, что некий тип поведения приносит группе пользу, если ему следуют все члены группы, они начинают его придерживаться. Человек будет стремиться поступать соответствующим образом, хотя, действуя так в одиночку, он едва ли оказал бы на общество положительное влияние и, вероятно, действовал бы в ущерб себе. Таким образом, стремление к общественному благу коренится не в эгоистических интересах индивида; его следует трактовать как нечто первичное. В подобной формулировке имеются некоторые неясности. Что значит «своя группа»? В конце концов, каждый человек принадлежит к множеству различных групп. Разумеется, такое стремление не однозначно: оно усиливается, когда видно, что другие люди его разделяют, и ослабляется, когда не находит поддержки. То, как мы подходим к решению этих вопросов, будет влиять на наше понимание того, как работает общество. Но признание общей идеи стремления к общественному благу важно для разработки правильной политики и понимания успехов и неудач народов и групп.

Основной недостаток неоклассической экономической теории заключается в ее неспособности признать, что человек, как правило, готов понести некоторые личные потери в интересах коллектива или общности, к которым он принадлежит. Такое признание вбивает клин между функцией полезности индивида (которая измеряет его благосостояние) и максимизируемым показателем (тем, что индивид стремится максимизировать). Это открывает возможности для изучения поведения, основанного на идентичности, которое имеет место в реальности, но все еще ускользает от внимания экономистов из-за их приверженности методологическому индивидуализму. Шестая глава разовьет эту тему и даст представление о возможностях нового анализа, после того как мы расширим нашу методологию.

О знании

Возвращаясь к теме, затронутой в конце первой главы, хочу предупредить читателя о главном недостатке того способа, с помощью которого мы пытались приобретать и использовать знания в рамках мейнстримной экономической теории. При поиске человеком знания основную проблему создает убежденность, что знание уже найдено. Наше стремление обрести научное знание должно сочетаться с сомнением и готовностью отступить, чтобы дать место скептицизму. Кроме того, нам следует признать, что интуиция и сведения, полученные ненаучным образом, играют важную роль в нашем понимании окружающего мира. Даже когда мы стараемся собирать только «голые факты» о мире, полностью отказываясь от тех источников нашего понимания общества и экономики, которые «не вполне надежны», то есть от нашего интуитивного знания, как я назвал его выше, нас постигает неудача. Здесь я постараюсь объяснить, почему я занял такую позицию; что же касается скептицизма и сомнений, то о них я умолчу, хотя они и будут неизменно присутствовать в оставшейся части книги.

В данном случае меня не интересует экономическая *теория*, поскольку она дает нам не знание об окружающем мире, а, скорее, некие логические аналоги. Теория рассказывает нам, например, о таких вещах: если на поле размечен большой прямоугольный треугольник и Ева присваивает себе участок земли, равный по площади двум квадратам, у каждого из которых одной стороной является один из катетов, а Адам присваивает себе участок земли, равный по площади квадрату, одной из сторон которого является гипотенуза треугольника, то участки Адама и Евы будут равны. Конечно, это один из типов знания, но здесь меня интересует критически оценивающее знание, которое выходит за пределы логических аналогов. Начнем с вопроса о том, какие

утверждения экономической науки могут быть наиболее обоснованными эмпирически. Как правило, подобные утверждения основываются на контролируемых экспериментах или на регрессионном анализе, использующем тщательно подобранные «инструменты»³⁵.

Одна из причин популярности этого метода — точность его выводов, а также то, что, когда мы достигаем с его помощью некоего результата, мы точно знаем, чего именно мы достигли. Рассмотрим одну примечательную работу, написанную с использованием этой методики (Chattopadhyay and Duflo, 2004). Одним из результатов данной работы стал вывод о том, что если главой панчаята (сельского совета) в индийской Западной Бенгалии является женщина, то характер деятельности панчаята заметно изменяется, что может привести, например, к улучшению снабжения деревни водой.

При проведении эмпирических исследований всегда существует риск перепутать причину со следствием. Предположим, например, что в сельских районах с плохим водоснабжением женщины (чья традиционная обязанность — обеспечивать семью водой) так поглощены добычей воды, что не могут участвовать в деятельности местных сельских советов. В силу этого обстоятельства может легко сложиться впечатление, что если женщины участвуют в этой деятельности, то *именно это обстоятельство обуславливает* лучшее водоснабжение. Но в этом случае вывод будет неправильным, поскольку причина перепутана со следствием. Что примечательно в новой эмпирической экономике развития, так это то, что она обходит проблему, используя факт эндо-

35. Вопрос о том, должны ли эмпирические исследования ограничиваться только этим, обсуждался неоднократно (Banerjee, 2005; Bardhan, 2005; Kanbur, 2005; Mookherjee, 2005; Rodrik, 2008), хотя мой собственный вклад (Basu, 2005a) вышел за рамки этой дискуссии. Оставшаяся часть главы основана на этой моей ранней работе.

генной рандомизации. Однако относительно этого научного метода получения знаний существует много заблуждений, которые необходимо опровергнуть.

Во-первых, следует признать, что данный метод не поможет нам предсказывать будущее. Предположим, что исследователь, изучающий воздействие аспирина, дает небольшие дозы (скажем, 150 миллиграммов) лекарства случайно выбранным людям на улицах Дели и обнаруживает, что человек, у которого болит голова, после принятия аспирина, как правило (скажем, примерно в 90% случаев), чувствует себя лучше. Назовем это результатом исследования (РИ). Теперь, предположим, вы спрашиваете, как аспирин подействовал бы на случайно выбранных жителей Дели, которые не ходят по улицам, а лежат дома с головной болью. Можно было бы исходя из РИ утверждать, что лекарство им поможет? Нет, поскольку эта выборка не относится к той группе, в отношении которой проводилось оригинальное исследование.

Давайте посмотрим теперь, как мы могли бы использовать РИ для прогнозирования. Если в следующем году мы дадим аспирин людям на улицах Дели, то можем ли мы рассчитывать, что людям с головной болью это поможет? Строго говоря, нет. Люди в Дели следующего года — это не та группа, от которой получены РИ. Использовать РИ и предсказывать будущее — это все равно что сначала исследовать воздействие аспирина на людей, которые ходят по улицам, а затем предположить, что результаты применимы также и к тем, кто лежит дома в своих кроватях. Если мы озабочены надлежащей рандомизацией нашего исследования и считаем, что нельзя соглашаться с выводами, основанными на выборках, которые либо необъективно составлены, либо взяты не из тех групп, то мы должны признать, что не можем сказать о будущем ничего. Это, в свою очередь, означает, что мы не можем давать советы о том, какую экономическую политику следует проводить, поскольку такие советы всегда являются рекомендациями на будущее.

На это можно возразить, что нет никакой принципиальной разницы между вчера и завтра и что нет причин для утверждения, что то отношение, которое было истинным вчера, станет ложным завтра. Но различие между вчера и завтра — это не просто вопрос времени. Между вчера и завтра возможна война или эпидемия; между 11 августа и 11 октября было 11 сентября.

На это могут возразить, что войны и эпидемии не меняют биохимию человека, а потому можно ожидать, что при любых ситуациях результаты воздействия аспирина в будущем будут такими же, какими были в прошлом году. Это возражение разумно, но оно умаляет значение интуиции. Рассуждая подобным образом, мы соединяем данные статистики с нашим предыдущим «знанием» о том, что в вопросах, касающихся здоровья, сведения, полученные от одной группы, могут быть перенесены на другую. Мы можем колебаться, если речь идет о роли женщин в панчаєте, но вполне уверены в случае с аспирином. Это вплотную подводит нас к той идее, которую я хотел бы поддержать. Статистические данные не бесполезны для прогнозирования, но чтобы быть полезными, они должны соединяться с ненаучной интуицией. Нельзя отбрасывать все ненаучное и утверждать *при этом*, что наш метод обладает предсказательной силой.

Наша интуиция, или ненаучное суждение, формируется постепенно. До того как аспирин был испытан на людях, мы могли не верить в него, но после того, как мы узнали о его действии в прошлом году, мы склонны больше полагаться на него в следующем; и так уверенность возрастает на основании индукции. В сущности, тот факт, что аспирин оказал воздействие на людей, которые ходят по улицам, может склонить нас к тому, чтобы поверить (хотя бы до некоторой степени) также и в то, что он окажет воздействие на тех людей, которые лежат у себя дома в кроватях: поскольку мы можем обладать предшествующей интуицией о том, что поза человека не имеет отношения к эффективности лекарства. Но обратите внимание: в этих убеждениях нет ничего

объективного. То, что часто принимают за характеристики реальности, на самом деле является предрасположенностью сознания.

Теперь перейдем от прогнозирования к другой проблеме, связанной со знанием. Предположим, вы знаете РИ (и, допустим, ситуация не меняется со временем). Вы идете по улице Дели, мучаясь головной болью, и задаетесь вопросом, поможет ли вам аспирин. Ответ зависит от того, можно ли считать вас представителем случайной выборки из делейцев, ходящих по улицам. И ответ должен быть отрицательным. Есть много вещей, которые вы знаете о себе, но при этом не знаете о других людях. Соответственно, вы не можете составить для себя руководство к действию, основываясь на результатах исследования. Это весьма прискорбно. Это означает, что всякий раз, когда я хочу использовать данные исследования (полученные в результате контролируемого эксперимента) для *своего собственного* лечения, у меня, строго говоря, нет никаких оснований верить в успех, поскольку я не вхожу в случайную выборку из группы. Все это имеет непосредственное отношение к тому, о чем я говорил выше. Когда человеку придется принимать решения, затрагивающие его самого или его близких, у него могут найтись веские причины не полагаться на — в иной ситуации очевидные — научные факты, а вместо этого довериться своему интуитивному знанию.

Несмотря на свою склонность к скептицизму, я вполне четко осознаю, что не стоит быть его фанатичным сторонником (в любом случае для скептика это было бы противоречием). Одна из возможных ошибок, которой должны остерегаться и скептик, и исследователь, практикующий новый эмпирический метод в экономике развития, — это отрицание возможности того, что может существовать несколько способов получения знания.

Чтобы понять это, рассмотрим ряд вещей, которые стали нам известны благодаря не слишком хорошо контролируемым экспериментам (или, по правде говоря,

вообще без экспериментов). Ребенок, подрастая, узнает, что насупленные брови означают недовольство, а улыбка — одобрение, что шлепок вызывает боль, а массаж успокаивает (особенно — массаж шеи), что когда люди плачут, они печальны, а когда смеются — счастливы. Допустим, что отец девочки останавливает ее всякий раз, когда она собирается сделать некий вывод, спрашивая, уверена ли она в том, что этот вывод делается на основании надлежащей случайной выборки, или же он основан только на наблюдениях за событиями обыденной жизни. Допустим, что отец требует, чтобы ребенок исключил любое знание, которое не получено в результате надлежащим образом рандомизированных экспериментов. Безусловно, такой ребенок станет плохо информированным взрослым. Суть в том, что то знание, которым обладаем мы, человеческие существа, получено главным образом из неправильно проведенных экспериментов и нерепрезентативной выборки. Знание, которое мы получили благодаря научным исследованиям (вещи, вроде «восемьдесят миллиграммов аспирина в день могут снизить риск сердечного приступа вдвое» или «овсянка снижает уровень холестерина»), составляет мизерную часть того, что мы знаем³⁶.

Это настоящая головоломка: как мы можем *знать* так много, если учесть, что для сбора информации мы в течение всей своей жизни используем крайне страстный метод? Есть три возможных ответа. Во-первых, можно попытаться показать, что даже если каждый индивид использует нерепрезентативную выборку, тем не менее необъективность сводится на нет благода-

36. Философские основания теории вероятности смущали не только философов и статистиков, но и экономистов, наиболее известным из которых является Джон Мейнард Кейнс. Более того, возможно, именно ранняя встреча Кейнса с теорией вероятности обусловила его резко отрицательное мнение об эмпирических методах того типа, который рассматривается в работе: Mookherjee, 2005.

ря объединению индивидуальной информации, которое осуществляется у нас, людей, с помощью разговора и других форм коммуникации. Это было бы интересной исследовательской задачей в рамках теории вероятности и информации.

Если это теоретическое упражнение не даст результатов (а до тех пор пока такие результаты не будут подтверждены, представляется разумным исходить из того, что их не существует), то остаются еще две возможные позиции, которые мы можем занять. Одна заключается в том, что мы, человеческие существа, на самом деле знаем очень мало. Большая часть нашего знания — химера, только видимость знания. Так считают многие религиозные традиционалисты, а также некоторые нерелигиозные философы. Эта точка зрения была сформулирована еще в Древней Греции, а наиболее известным ее представителем являлся философ Пиррон (IV век до н.э.). Он не записывал свое учение, поскольку сомневался в его ценности (хотя, конечно, он мог в равной мере скептически отнестись к ценности отказа от письма и написать в итоге большое число работ, подобно другому скептику, Бертрану Расселу). Рассказывают, что он отправился с армией Александра в Индию и вернулся оттуда униженным, поскольку в Индии он встретил садху, который не только не писал, но даже и не говорил.

Легенда гласит, что, когда один из его учителей свалился в болото, Пиррон не отреагировал на просьбы о помощи и хладнокровно удалился, поскольку не был уверен, что учителю будет лучше вне болота, чем в нем. Этим учителем был Анаксарх, философ, разделявший с Пирроном многие взгляды. Когда его, наконец, благополучно вытащили из болота другие люди, самой горячей похвалы он удостоил Пиррона, которого видел удаляющимся в полной невозмутимости (Laertius, 1925; Диоген Лаэртский, 1986).

Возражая против таких крайностей, греческий философ Карнеад (II век до н.э.) отмечал, что по поведению

скептик не должен ничем отличаться от не-скептика³⁷. Следует напомнить, однако, что благодаря Карнеаду появилось несколько занятных проблем — из-за того, что в один день он высказывался в пользу правосудия, а в другой — против, поскольку не чувствовал себя отверженным ни той ни другой точки зрения. Что интересно, греческий врач и философ Секст Эмпирик (II век н. э.) полагал, что главным следствием скептицизма является спокойствие ума, достигаемое благодаря смирению с тщетностью поисков знания.

Это подводит меня к третьему возможному ответу, основанному на эволюционистском взгляде на знание. Начать следует с того, что мы не знаем, как мы познаем вещи, но если дело обстоит так, что знания индивида или способность их приобретать являются наследуемыми, то люди, имеющие неправильные убеждения или знания (те, например, кто думает, что злобная гримаса на лице человека, приближающегося к ним с ножом в руке, указывает на дружелюбие), в долгосрочной перспективе погибнут бы. Таким образом, люди, которых мы видим вокруг нас, знают, что если бросить яблоко вверх, то оно упадет вниз, а если проткнуть человека ножом, то он умрет. Сам тот факт, что эти люди нас окружают, подразумевает, что их предки и они сами выжили в ходе эволюционного отбора. Тех, кто следовал ложным представлениям или не обладал способностями для получения корректных знаний от природы, вокруг нас нет. Согласно этой теории не существует некоего правильного способа получения знаний: природа для этого слишком идиосинкратична. Сознание од-

37. «Мы, скептики, следуем общепринятым нормам поведения, но не имеем о них никакого определенного мнения» (Bevan, 1950, p. 52). Любопытно, что эта позиция подразумевает критику бихевиоризма. Но я считаю бихевиоризм слишком легкой мишенью, а его обобщенный (хотя и несколько карикатурный, без сомнения) образ дает приписываемое Расселу наблюдение, что невозможно отличить спящего математика от математика работающего.

них людей согласовано с этой идиосинкратичностью, а других — нет. Люди, которых мы наблюдаем вокруг себя, в силу самого факта своего существования, обладают сознанием, которое должным образом согласуется с природой.

Моя собственная позиция по поводу загадки знания находится где-то посередине между скептическим и эволюционистским убеждениями. Я верю в нашу интуицию. Из двух правильно сделанных эмпирических наблюдений одно сочетается с нашей интуицией (мы просто чувствуем, что если оно было истинным в прошлом, то имеет большой шанс быть истинным и в будущем), а другое — нет. Я склонен доверять интуиции (хотя признаю, что иногда интуиция нас подводит). То же самое относится и к результатам теоретического исследования. Истинность одних мы *чувствуем*, а истинность других — нет. Я бы прислушался к чувству. Таким образом, вопрос заключается не в различиях между теорией и эмпирикой³⁸. Нам требуется и то и другое, а затем мы должны использовать интуицию, чтобы выбрать те положения, которым желаем следовать и на которых будем основывать свои рекомендации относительно того, как надо формировать политику.

Экономисты имеют склонность обнаруживать в работах своих коллег недостаточную очевидность причинно-следственных связей. Мы выражаем свое недовольство тем, что эмпирические исследования других ученых демонстрируют корреляцию, но не причинно-следственные отношения. Это все замечательно, если мы понимаем, что нет никакой реальной возможности пока-

38. Ограниченность эмпиризма, о которой я говорю, не следует трактовать в том смысле, что я рассматриваю теорию как основной инструмент для понимания того, как работает экономика. Теория способна помочь нам в решении некоторых проблем deduction, но может оказаться бесполезной для чего-то большего (см.: Basu, 2000, appendix). Отличная и убедительная работа о скептицизме в контексте теории: Rubinstein, 2006a, 2006b.

зать причинно-следственные связи — ни в своих работах, ни в работах других авторов. Более того, могут иметься основания для сомнения в том, что в природе существует нечто объективное, называемое причинностью.

Причинно-следственная связь пребывает в сознании наблюдателя. Мы, люди, устроены так, что *мыслим* в категориях причинно-следственных связей. Это может быть полезным свойством нашего сознания, так как благодаря ему мы обретаем уверенность, которой не было бы, если бы мы не жили так, *как если бы* причинно-следственные связи действительно существовали³⁹. И, как мы уже видели, есть основания полагать, что такому устройству нашего сознания вполне можно доверять, ведь благодаря тысячам лет человеческой эволюции оно стало хорошо согласовываться с тем, как реально действует природа.

В качестве резюме можно сказать, что научное знание — для того чтобы оно могло быть полезным, — следует объединять с интуицией и небольшой долей скептицизма. Я ценю одно качество в религиозных фанатиках: их подозрительное отношение к научному знанию. С другой стороны, их ошибка заключается в том, что они полностью отбрасывают свой скептицизм, когда дело доходит до других форм знания, в достоверности которых они абсолютно уверены, и за это их совершенно справедливо осуждают. Тем же, кто, наоборот, верит в науку, следует помнить, что то воодушевление, которое мы испытываем по отношению к *нашим* убеждениям, легко может превратиться в воодушевление ре-

39. Тот факт, что человеческие существа склонны адаптировать некие модели, которые не вполне отражают действительность, был доказан психологическими экспериментами (см.: Tversky and Kahneman, 1971). Амос Тверски и Дэнниел Канеман сообщают о некоторых интересных склонностях сознания неправильно истолковывать мир природы и находить в нем больше закономерностей, чем их существует на самом деле. Тем не менее можно утверждать, что такая склонность важна для выживания в ходе эволюционного процесса.

лигиозных фундаменталистов. Очень важно оставлять пространство для сомнения и не исключать возможности того, что сегодняшняя наука, та, которую мы принимаем за источник знаний, может ничем не отличаться от аристотелевской «науки» или, хуже того, религии⁴⁰.

40. Веками человечество верило, что аристотелевская наука составляет основу знания. Теперь мы знаем, что, несмотря на некоторые привлекательные черты (например, на свой поэтический характер или на наличие определенных стимулов к размышлению), это была не наука. По словам Артура Кестлера (Koestler, 1972, p. iii), аристотелевская наука являла собой «чистый вздор».

Экономика в соответствии с законом

Невидимая рука Кафки

«КТО-ТО, по-видимому, оклеветал Йозефа К., потому что, не сделав ничего дурного, он попал под арест». Так начинается один из величайших романов XX столетия «Процесс» Франца Кафки.

Было нечто странное и таинственное в людях, арестовавших Йозефа К.

«Кто же эти люди? О чем они говорят? Из какого они ведомства? Ведь К. живет в правовом государстве, всюду царит мир, все законы незыблемы, кто же смеет нападать на него в его собственном жилище?».

В то же утро арестованному безмолвными, бесстрастными фигурами в приталенных черных пиджаках Йозефу К. было предъявлено обвинение — правда, он так и не узнал, в чем. С этих пор его жизнь стала путешествием по лабиринтам кабинетов безликих чинуш, совершающих свои рутинные действия и выносящих предписания, смысл которых никогда нельзя понять. Может быть, *не было* никакого руководящего лица и он стал жертвой сил, не подконтрольных никому? Сил подавляющих и вполне реальных для него, но при этом неизвестного происхождения. Может быть, у них вообще *не было* источника?

Это леденящее, сюрреалистическое напряжение, возникающее из ниоткуда и вторгающееся в повседневную обыденную жизнь рядовых граждан, сохраняется до последней сцены романа «Процесс», происходящей в заброшенных и пустых каменоломнях, где приводится в исполнение приговор Йозефу К.

«Взгляд его упал на верхний этаж дома, примыкавшего к каменоломне. И как вспыхивает свет, так вдруг распахнулось окно там, наверху, и человек, казавшийся издали, в высоте, слабым и тонким, порывисто наклонился далеко вперед и протянул руки еще дальше. Кто это был? Друг? Просто добрый человек? Сочувствовал ли он? Хотел ли он помочь? Был ли он одинок? Или за ним стояли все?»

Трагедии и смерти стремятся «уничтожить обыденность жизни», как красноречиво выразилась Джоан Дидеон (Dideon, 2005, p. 27). Мастерство Кафки проявляется в том, как он, нарушая эту традицию, скрывает свою трагедию в обыденности. Далекое окно, очертания человека, который мог быть одним человеком, а мог представлять всех людей, усиливает наше ощущение обыденности и тем самым усиливает атмосферу сдавленной тревоги.

Словно поставив точку в своей аллегории, Кафка умер, не завершив роман «Процесс». Сегодня мы можем читать его лишь потому, что друг Кафки Макс Брод не выполнил «последнюю просьбу» Кафки, изложенную в письме к «дражайшему Максусу»: позаботиться о том, чтобы все его незаконченные произведения были «сожжены непрочитанными»¹.

Брод оправдывал этот «предательский» поступок тем, что Кафка, назначив его одного ответственным за уничтожение рукописей, был уверен, что его рукописи не будут уничтожены, поскольку, хорошо зная Брода, он должен был понимать, что Брод никогда не решится сжечь их.

Позвольте мне оставить этот интригующий пример посмертной теории игр. Причина, по которой я обра-

1. Кафка умер в 1924 году; «Процесс» был опубликован в 1925 году; первый перевод романа на английский язык вышел в 1937 году. Кафка передал незаконченную рукопись Броду в 1920 году, потому что уезжал в санаторий, узнав, что оба его легких были поражены туберкулезом.

тился к Кафке в разговоре об экономике, заключается в том, что он показывает нам другую сторону невидимой руки. Он живописует такую невидимую руку, которая, в отличие от той, которую описал Смит и о которой рассказывают современные экономические тексты, является вредоносной. Конечно, стиль Кафки отличается от смитовского: он не аналитический и не дедуктивный. Тем не менее о гениальности Кафки свидетельствует тот факт, что он создал теорию общества и государства столь же мощную, что и теория Смита. Он согласен со Смитом в том, что силы, порождаемые атомистическими индивидуальными действиями, не направляются неким властным центром, но при этом расширяет горизонт нашего восприятия, показывая нам, что наряду с силами эффективности, порядка и доброжелательности могут существовать силы, которые подавляют и причиняют вред.

Невидимая рука Кафки отнюдь не исчезла из современного мира, как можно было бы подумать. Прежде всего, есть современные писатели, такие как Жозе Сарамаго, которые создали схожие образы безликой бюрократии, в которой все люди, включая тех, кто, как кажется, управляет, являются жертвами². Более того, один из соотечественников Кафки, Вацлав Гавел, описал безликие тоталитарные общества, где пагубные силы *системы* превосходят силы *любого* индивида. В других своих работах я утверждал, что образы Гавела приближаются к современным моделям власти в теории игр (Basu, 1986, 2000) и перебрасывают мост между литературным воображением Кафки и современными общественными науками.

В этой главе (и еще раз в дальнейшем) я постараюсь показать, что если принять такое расширенное пред-

2. Еще одно сходство между Кафкой и Сарамаго (возможно, не слишком приятное для читателя) — это колоссальная длина абзацев, в связи с чем от их произведений невозможно оторваться по причинам, которые не сводятся к художественным достоинствам прозы.

ставление о невидимой руке, согласно которому она может быть как благой, так и дурной, то общество, политику и экономику можно понять лучше, чем понимают сейчас традиционные общественные науки. Это, в свою очередь, дает нам возможность сформулировать новые представления о государстве и о способах формирования политики, которые полностью отличаются от традиционной точки зрения и предлагают более убедительное описание реальности.

Экономика закона и права: традиционный взгляд

Основным инструментом, используемым правительствами для того, чтобы влиять на экономическую политику, является закон или, более обобщенно, политическое вмешательство, оправдываемое с помощью закона. Таким образом, правильное понимание роли закона в экономике является определяющим для формирования эффективной политики и достижения экономического успеха. Более того, чтобы понять, почему одни экономики успешны, а другие — нет, важно знать, каким образом закон и правительственные политические вмешательства взаимодействуют с экономикой³.

Рассмотрим сначала вопрос, лежащий в основе учения о праве и экономике: как именно закон влияет на экономические результаты? Стандартный ответ на это довольно прямолинеен: новый закон изменяет отдачу, которую индивид ожидает от определенных

3. Если говорить об обширной исследовательской программе, очевидно, что здесь мы видим много общего с новой институциональной экономикой (НИЭ). Поэтому неудивительно, что я нахожу цели НИЭ похвальными, но считаю, что ее анализ имеет ряд значительных недостатков, некоторые из которых обсуждались в: Basu, Jones, and Schlicht, 1987. Методы анализа, применяющиеся в данной главе, существенно отличаются от методов НИЭ.

действий, и тем самым влияет на выбор индивидов, благодаря чему изменяется результат, который в конце концов начинает преобладать. В качестве иллюстрации рассмотрим страну, в которой нет установленного законом ограничения скорости. Вы раздумываете над тем, чтобы передвигаться на скорости восемьдесят пять миль в час (как альтернативной шестидесяти пяти милям в час — предположим для простоты, что ваш круиз-контроль может быть установлен только на эти две скорости), и пытаетесь решить, стоит ли ехать так быстро. Вы, вероятно, станете вычислять возможность заноса на такой скорости и размеры урона от него, предположительный ущерб от столкновения с другим автомобилем, а также износ двигателя, обусловленный столь высокой скоростью. Для подведения баланса, вы будете рассчитывать также возможные выгоды: сэкономленное в пути время, дополнительную стоимость этих сэкономленных минут, удовольствие, которое вы получите от того, что окружающие будут думать о вас как об этаким Джеймсе Бонде (хотя на самом деле большинство наблюдателей будет считать вас умственно отсталым) и так далее. И если совокупная выгода перевесит совокупные издержки, то вы установите свой круиз-контроль так, чтобы двигаться со скоростью восемьдесят пять миль в час.

Представим теперь, что принят новый закон, который устанавливает ограничение скорости до шестидесяти пяти миль в час, и, соответственно, любой, кто будет пойман за вождением автомобиля на более высокой скорости, должен будет уплатить штраф в сто долларов. Очевидно, что в производимых водителями расчетах выгод и издержек произойдут изменения. Теперь к издержкам вождения со скоростью восемьдесят пять миль в час будет прибавляться ожидаемая добавочная сумма штрафа (то есть вероятность быть пойманным, умноженная на штраф). Некоторые водители (а именно те, для которых преимущества движения на восьмидесяти пяти милях в час были — до вступления закона в силу —

лишь немногим больше издержек) теперь решат не ездить на скорости восемьдесят пять миль в час.

Это стандартная парадигма, лежащая в основе большинства работ по праву и экономике. И эту парадигму действительно можно использовать во многих случаях, например если требуется рассчитать, как изменение суммы штрафа или вероятность быть пойманным влияют на скорость движения автомобилей. Неудивительно, что данная парадигма широко используется при разработке стратегий государственного вмешательства, а классической экономической работой считается статья Гэри Беккера (Becker, 1968; Беккер, 2000). Ученые-правоведы называют эту парадигму «императивной теорией права» (Raz, 1980)⁴. Моя цель заключается в том, чтобы доказать, что она обладает серьезными недостатками. Свою критику я подробно изложил в предыдущей работе (Basu, 2000); здесь я представлю ее кратко. Моя задача, впрочем, состоит в том, чтобы развить свою аргументацию и сделать на ее основании определенные выводы, касающиеся формирования экономической политики. Далее в этой главе я постараюсь показать, что более сложный взгляд на роль права в экономике, который я представлю здесь, вполне возможно, позволит нам формировать более эффективную политику вмешательства. Этот измененный взгляд должен также помочь в объяснении того, почему так много наших законов не работает. Но прежде, чем приступить к этому, я хотел бы более подробно и в контексте теории игр описать традиционный взгляд, который был кратко изложен выше, так как это предоставит мне материал для того, что я хочу рассмотреть далее.

Рассмотрим игру «Дилемма заключенного». Позвольте мне изложить ее в абстрактной, бессюжетной

4. О философской точке зрения на основы права и экономики см.: Dworkin, 1986, ch. 8. Ясный обзор различных школ, заложивших методологические основания современных права и экономики см. в: Mercuro and Medema, 1998.

ТАБЛИЦА 1. Игра «Дилемма заключенного»

		Игрок 2	
		А	Б
Игрок 1	А	8, 8	0, 9
	Б	9, 0	1, 1

форме, так, как ее принято излагать в работах по современной теории игр⁵. Это игра с двумя игроками, игроком №1 и игроком №2, каждому из которых независимо друг от друга необходимо выбрать между двумя действиями А и Б. После сделанного выбора они вознаграждаются следующим способом: если оба выбрали А, тогда каждый из них получает восемь долларов. Если оба выберут Б, то каждый получит по одному доллару. Если один выбирает А, а другой — Б, тогда выбравший А не получает ничего, тогда как второй получает девять долларов. Эта игра может быть сведена к «платежной форме» из табл. 1.

Игрок №1 выбирает между рядами, игрок №2 — между колонками; в каждом ряду первая цифра означает выигрыш игрока №1, а вторая — выигрыш игрока №2. С момента своего изобретения в 1950-х годах эта игра неоднократно анализировалась. Легко увидеть, что произойдет, если оба игрока ведут себя полностью (эгоистически) рационально. Заметьте, что если игрок №2 выбирает А, то игроку №1 лучше выбрать Б, если игрок №2 выбирает Б, тогда игроку №1 опять-таки лучше выбрать Б. Таким образом, вне зависимости от действий

5. Эта информация не объясняет, почему игра называется «Дилемма заключенного». Тот, кто интересуется оригинальным сюжетом, может найти его в любом учебнике по ранней теории игр.

игрока № 2, игроку № 1 лучше выбрать *Б*. Итак, игрок № 1 выбирает *Б*. Поскольку это — симметричная игра, такая же логика применима и к игроку № 2, а значит, они оба выберут *Б*. Итогом игры будет (*Б*, *Б*) и каждый игрок заработает по одному доллару. Короче говоря, «Дилемма заключенного» заканчивается трагедией, похожей на трагедии общин, где каждый пастух чрезмерно эксплуатирует доступные всем общественные угодья, и в конечном итоге ухудшается положение всех пастухов, поскольку ресурсы (земля и трава) истощаются быстрее, чем это было бы приемлемо для любого пастуха.

«Дилемма заключенного» стала довольно широко известна, поскольку она наглядно показывает, что индивидуальная рациональность не обязательно ведет к общему благу. «Дилемма» стала классическим контраргументом против смитовской «невидимой руки», рассмотренной во второй главе. Но сейчас это меня не интересует: я хочу показать, как могло бы работать в данном контексте стандартное представление о законе. Предположим, что государство принимает закон, согласно которому тот, кто выбирает действие *Б*, будет оштрафован на 3 доллара. Примем, что вероятность быть застигнутым за совершением действия *Б* равняется $\frac{1}{2}$. В таком случае каждый раз, когда игрок выбирает *Б*, он рассчитывает потери в $\frac{1}{2} \cdot 3$ доллара. Таким образом, закон меняет выигрыши людей. Как заметили, описывая традиционное представление об отношении экономики и права, Дуглас Бейрд, Роберт Гертнер и Рэндол Пикер (Baird, Gertner and Picker 1995, p. 15), «мы можем зафиксировать изменение правовых норм, меняя выигрыши». Новая игра с измененным выигрышем показана в табл. 2.

Если правительство установит $\frac{1}{2} = 4$, а уровень бдительности полиции гарантирует, что $\frac{1}{2} = \frac{1}{2}$, то легко убедиться, что самое рациональное, что можно сделать каждому игроку, — это выбрать вариант *А*. Таким образом, закон меняет результат игры так, что он соответствует (*А*, *А*). Оба игрока в выигрыше, в итоге никто вообще не платит штраф; но именно наличие штрафа

ТАБЛИЦА 2. Игра «Дилемма заключенного» со штрафом

		Игрок 2	
		А	Б
Игрок 1	А	8, 8	0, 9-е Ш
	Б	9-е Ш, 0	1-е Ш, 1-е Ш

(пусть даже и не наложенного) определяет изменение результата. Как и в примере с превышением скорости, закон меняет выигрыш или отдачу, связанные с различными действиями, и, таким образом, меняет поведение индивидов, а значит и результат, которого достигает общество.

Закон как фокальная точка

Чтобы понять, что не так с только что описанным традиционным представлением, рассмотрим пример с превышением скорости. В этом случае после принятия закона водитель решает ездить медленнее, поскольку опасается, что, если он превысит скорость, его поймают полиция. Но мы при этом не задаемся вопросом, почему полицейский вдруг будет ловить водителя, движущегося со скоростью восемьдесят пять миль в час, если раньше он не реагировал на таких водителей? Просто сказать, что «теперь такой закон», значит видеть в полицейских роботов, которые автоматически делают то, чего от них требует закон. Но в действительности полицейский такой же игрок, как и водитель, и нет причин отрицать, что он способен мыслить столь же рационально, как автомобилист. Таким образом, мы должны объяснить, почему полицейский станет ловить превышающего скорость водителя после принятия нового закона,

а при отсутствии закона делать этого не будет. Во многих развивающихся и в некоторых развитых странах полиция нередко не меняет своего поведения из-за новых законов. Бывает так, что полицейские не останавливают водителей, когда те открыто нарушают закон, или наоборот, останавливают водителей, которые не нарушили никаких законов, и налагают «штрафы», которые немедленно оказываются в их карманах.

Чтобы понять такие нарушения закона, равно как и приверженность ему, мы должны задаться вопросом, почему полиция обеспечивает исполнение закона, когда она его обеспечивает. Ответ, в свою очередь, кроется, в рациональном расчете, производимом полицейским. Мы можем сказать, что слишком частое пренебрежение своей «работой» повышает риск того, что полицейский попадется и будет оштрафован или отстранен от исполнения своих обязанностей по решению суда, и именно это является причиной, почему полицейские останавливают водителей, едущих со скоростью восемьдесят пять миль в час, если существует закон, ограничивающий скорость, и не трогают водителей, едущих с той же скоростью, если такого закона нет.

Это было бы хорошим объяснением, если бы сразу же не возникал вопрос, касающийся поведения судьи. Почему судья станет штрафовать или отстранять полицейского, который не остановил водителя, движущегося со скоростью восемьдесят пять миль в час, при наличии соответствующего закона и не стал бы этого делать, если бы такого закона не было? Почему одно только существование закона должно менять поведение судьи? Можно попытаться объяснить это тем, что, если судья не будет действовать должным образом, кто-нибудь другой сделает что-нибудь с ним, и так далее: хорошее объяснение должно объяснять поведение всех людей. Такой традиционный взгляд на закон выглядит прекрасно только в том случае, если мы готовы допустить наличие роботов, которые механически обеспечивают исполнение закона просто потому, что это закон. Но для тако-

го допущения оснований нет, и в этом слабое место традиционного подхода.

Чтобы лучше понять эту критику, вернемся к примеру с «Дилеммой заключенного». Традиционный подход выглядит замечательно до тех пор, пока мы не зададимся вопросом, кто ловит и штрафует игрока, выбирающего вариант *В*. Если предполагается, что это должен быть полицейский, то он должен быть представлен в игре. Но тогда эта игра не будет игрой только двух человек, она для троих — двух игроков и полицейского.

Если теперь мы пойдем еще дальше и начнем игру с *n*-количеством игроков, то есть со всеми вовлеченными персонажами (рядовыми гражданами, полицейскими, судьями и так далее) в качестве игроков, то скоро увидим, что закон не может рассматриваться как инструмент, изменяющий игру или выигрыш игроков, потому что не останется никого, кто изменял бы выигрыш (то есть поощрял или штрафовал). Если посмотреть на это с другой стороны, закон не может изменить выигрыш потому, что для любого игрока все действия, доступные до принятия закона, доступны и после него⁶. Если бы все совершали один и тот же определенный набор действий, результат игры для них был бы тем же. Факт существования или несуществования тех или иных законов сам по себе не способен изменить выигрыш любого игрока. Даже до принятия закона полицейский мог бы попросить вас уплатить штраф за езду на скорости восемьдесят пять миль в час, а судья мог бы посмотреть сквозь пальцы на этот его проступок.

Как я показал в одной из своих более ранних книг (Basu, 1993, p. 217), закон, в конечном счете, — это просто чернила на бумаге. Поэтому неудивительно, что

6. Обсуждаемая здесь игра близка к идее «Игры жизни» Кена Бинмора (Binmore, 1994, 2005). В этой игре то, что могут делать игроки, определяется всем тем, что им доступно. На эту игру не влияет произнесение неких волшебных слов или запись определенных фраз на бумаге.

он не изменяет игр, в которые играют люди. Если принять во внимание всех людей, то обнаружится, что при наличии закона они играют так же, как если бы закона не было⁷. Разумеется, сами по себе написанные на бумаге слова не могут изменить возможные стратегии индивида или действия граждан, связанные с выигрышами. Очевидно, что методы анализа, предполагаемые традиционной точкой зрения на закон и экономику, ошибочны.

Позвольте мне показать это на примере «Дилеммы заключенного». Если, для начала, мы хотим описать полную игру, со всеми вовлеченными в нее сторонами, мы должны охарактеризовать не только то, во что играют два вышеозначенных игрока, но и добавить игру, в которую играет полицейский. В таком случае нам нужно предположить, что полицейский имеет как минимум два доступных действия, *Н* и *Б*, где *Н* означает «наказание», а *Б* — «бездействие». Если полицейский выбирает *Б*, то игру двух граждан иллюстрирует табл. 1; если он выбирает *Н*, то игру описывает табл. 2. Конечно, мы должны будем также отметить выигрыши, которые полицейский будет получать при каждом возможном результате. А если мы захотим пойти дальше и добавить в игру судью, то нам следует указать, что может делать судья и как его действия повлияют на граждан, полицейского и его самого. В этом случае у нас будет полное описание игры, разъясняющее, что именно могут делать все участники, какие действия доступны для каж-

7. Схожий подход к роли права см. также в: Basu, 2000; Mailath, Morris, and Postlewaite, 2001. Концепция фокальной точки, правда, в несколько ином контексте, была использована для интерпретации закона в: McAdams, 2000; Carbonara, Parisi, and Wangenheim, 2008. Подробное исследование возможностей для определения стратегического поведения у тех, кто обеспечивает функционирование системы правосудия, см. в: Lopucki and Weyrauch, 2000. О связи между законом и общественными нормами того типа, которые рассматривались в третьей главе, см.: Eisenberg, 1999. См. также: Sugden, 1989.

дого лица, а также каковы выигрыши, которые получает каждый участник во всех возможных случаях. Вполне естественно предположить, что эта игра не может измениться при принятии нового закона, поскольку вне ее нет никого, кто мог бы изменить выигрыши.

Соответственно, традиционный взгляд на закон будет верен до тех пор, пока мы готовы допускать существование исполнителей-роботов, только и ожидающих сигнала, чтобы прийти и исполнить закон, каким бы он ни был. Несомненно, такая точка зрения не является убедительной, поскольку законы исполняются не роботами, а личностями, каждая из которых имеет свои собственные планы и амбиции.

На первый взгляд эта критика кажется парализующей. Если закон не способен менять игру или, другими словами, стратегии, доступные игрокам, и выигрыши, получаемые игроками при различных конфигурациях действий, выбранных всеми участниками игры, получается, что закон не может сделать ничего — он не может изменить поведение людей и конечный результат. Закон кажется всего лишь химерой, но, безусловно, это не так. В конце концов, мы видим машины, которые останавливаются перед знаком «стоп», дорожную полицию, которая штрафует водителей, превышающих скорость, автомобилистов, которые не превышают скорость из-за боязни быть оштрафованными, и граждан, которые платят налоги.

Очевидно, что даже если закон не может изменить игру, как показано выше, он может изменить результат игры. Единственный способ согласовать между собой эти два свойства закона — признать, что закон способен изменять убеждения людей относительно того, что могут делать другие. К этому нас неумолимо ведет здравый смысл, и это лежит в основе того взгляда на закон, который я хотел бы поддержать. После того как закон об ограничении скорости вступил в силу, я *ожидаю* или *обладаю уверенностью* в том, что если я поеду со скоростью восемьдесят пять миль в час, то полиция

остановит меня и потребует заплатить штраф. После того как закон вступил в силу, полицейский *уверен*, что, если он не остановит водителя, движущегося со скоростью восемьдесят пять миль в час, начальник обвинит его в халатности и сделает выговор. И так далее. Если эти убеждения устойчивы и, взятые в совокупности, самореализуются, то тогда закон соблюдается. Таким образом, закон влияет на поведение, даже если он не изменяет игру.

Любопытно, что, хотя закон кажется чем-то конкретным и обязательным для каждого, он есть не более чем набор убеждений. Это сходно с мнением Юма (Hume [1739] 1969, [1758], 1987; Юм, 1996а, 1996б) о государственной власти⁸. Юм утверждает, что правительство работает (в той мере, в какой оно действительно работает) лишь благодаря мнениям и убеждениям граждан. Если это выглядит принижением и умалением роли права и государства, то лишь потому, что мы привыкли недооценивать силу убеждений.

Чтобы продвинуться дальше и представить более четкое объяснение того, как работает закон, необходимо обратиться к концепции «фокальной точки» Томаса Шеллинга (Shelling, 1960). Итак, вот краткое введение в теорию игр. Предположим два друга договорились встретиться в лондонском аэропорту Хитроу в полдень, после прохождения таможенного контроля, но забыли договориться, где именно они встречаются. Теперь каждый должен выбрать место, где он будет ждать другого. Давайте для простоты предположим, что эти двое могут встретиться только в том случае, если выберут одно и то же место. По сути, то, что теперь происходит с ними, есть «игра». Если они выберут одно и то же ме-

8. Кафка также отчетливо понимал эту метафизическую природу закона. Он намекал на это в своих романах, упомянутых в этой книге, и говорил прямо в эссе «К вопросу о законах», где он неоднократно отмечал неконкретность закона: «тех законов, которые мы стараемся отгадать, быть может, вовсе и не существует».

сто, каждый «игрок» получает вознаграждение (в данном случае — награду встречи друг с другом), если же они выбирают различные места, то никто ничего не получит.

Здесь появляется хорошая возможность познакомиться с идеей «равновесия Нэша», которое называется так по имени математика и экономиста Джона Нэша. Выборы действия (или стратегии) каждым игроком составляют равновесие Нэша, если они характеризуются тем, что — при совершении выбора всеми игроками — каждый игрок понимает, что, изменив свой выбор, он не сможет получить большего. В случае «Дилеммы заключенного», как она представлена в табл. 1, равновесием Нэша является выбор обоими игроками пункта *Б* (мы можем сокращенно записать это как «исход ББ»). Если другой игрок избирает *Б*, вы не можете улучшить свой результат, в одностороннем порядке склоняясь в сторону *А*. В «Дилемме заключенного» получается так, что вы вообще не можете улучшить результат, склоняясь в сторону *А*, *независимо от того, что делает другой игрок*. Но для других игр это не обязательно верно.

Основная идея теории игр заключается в том, что то, что рационально для одного игрока, может критически зависеть от того, что рационально для другого; и, конечно, мы имеем здесь дело с бесконечной регрессией. Ошибка в предвосхищении рационального выбора другого человека может выявить неполноценность собственного рационального анализа. Эту ситуацию лучше всего проиллюстрирует рассказ, который я впервые услышал в Индии. Продавец шляп, проснувшись под деревом после обеда, обнаружил, что все его шляпы унесла на верхушку дерева стая обезьян. В досаде он снял собственную шляпу и бросил ее на землю. Обезьяны, известные своим подражательным поведением, тоже побросали шляпы, продавец подобрал их и продолжил свой путь. Лет пятьдесят спустя его внук, тоже продавец шляп, положил свой товар под тем же самым деревом и прилег вздремнуть. Проснувшись, он

был обескуражен тем, что обезьяны затащили все его шляпы на дерево. Затем он вспомнил рассказ своего деда, снял свою шляпу и бросил ее оземь. Но, удивительное дело, с дерева спустилась только одна обезьяна. Она взяла шляпу в руки, подошла к продавцу, дала ему крепкую затрещину и сказала: «Ты думаешь, только у тебя есть дедушка?».

Вот несколько маленьких упражнений, чтобы убедиться, что вы полностью освоились с идеей равновесия Нэша. Возьмем игру из табл. 2 и предположим, что $v = \frac{1}{2}$, а $Ш = 4$. В этом случае игра будет иметь только одно равновесие Нэша — при (A, A) , то есть когда оба игрока выбирают A .

Не во всех играх бывает только одно равновесие Нэша. Рассмотрим игру, описанную в табл. 3, которая называется по-разному, например «Координационная игра (Coordination game)» или «Игра на доверие (Assurance game)» (Sen, 1967). В этой игре участвуют два игрока, которые выбирают между действием A и B . Легко убедиться, что в игре два равновесия Нэша — (A, A) и (B, B) . Если другой игрок выбирает B , у вас нет причин отвергать B , но если вы уверены, что другой игрок выберет A , то есть смысл выбирать только A . Напомню, что равновесие Нэша — это пара стратегий (для каждого из игроков) или, равным образом, результат, отталкиваясь от которых ни один игрок не может выиграть, склоняясь в одностороннем порядке к неким другим стратегиям.

Вернемся к игре «Хитроу», где каждый игрок имеет возможность выбирать не только из двух стратегий (или двух альтернатив), но из значительного их количества, так как может выбирать из многих доступных для ожидания мест. Понятно, что в этой игре есть множество равновесий Нэша. Действительно, если оба игрока выберут одну и ту же точку (неважно, что это за точка), то этот парный выбор будет описывать равновесие Нэша. Если оба игрока выберут для ожидания книжный магазин «W. H. Smith», то это — равновесие Нэша. Если оба решают ждать в кофейне, то и это — равновесие

ТАБЛИЦА 3. Игра на доверие

		Игрок 2	
		A	B
Игрок 1	A	2, 2	9, 1
	B	1, 9	10, 10

Нэша. Конечно, не каждая пара выборов дает равновесие Нэша: если игрок №1 выбирает «W. H. Smith», а игрок №2 — кофейню, то равновесия Нэша не будет.

Теперь, при наличии столь многих равновесий Нэша, у нас возникает проблема, которая имеется, хоть и в меньших масштабах, в «Игре на доверие»: решая, какое действие следует выбрать, к какому именно равновесию Нэша следует стремиться? Очевидно, что вы будете стремиться к тому же результату Нэша, что и у другого игрока. В ином случае равновесия Нэша не будет, и, по крайней мере одному из вас (а в играх «Хитроу» и «Гарантия» — вам обоим), будет лучше использовать другую стратегию. Но как вам согласовать свои действия, если каждый из вас выбирает действие самостоятельно (такая постановка вопроса поясняет, почему «Игра на доверие» называется также «Координационной игрой»)?

И тут на сцене появляется слегка загадочная, но чрезвычайно могущественная идея фокальной точки. Как было установлено, в играх, подобных «Хитроу», игрокам (особенно если они знают друг друга) часто удается предугадать выбор друг друга. Если оба они любители книг и знают это друг о друге, то они смогут догадаться, что «W. H. Smith» будет лучшим выбором. Равновесие Нэша, которое укоренено в их психологии и позволяет им согласовывать свои действия, называется фокальной точкой.

Допустим, я предлагаю вам и некоему другому человеку выбрать любое (целое) число от двух до ста, и если

вы оба выберете одно число, то я дам каждому по тысяче долларов, а если вы выберете разные числа, то я не дам вам ничего. Здесь у нас снова имеется игра с большим количеством (девяноста девятью, если быть точным) равновесий Нэша. Какое число вы выберете? Оказывается (я проверял это на нескольких группах моих студентов), люди выбирают число «сто» и, соответственно, ожидают, что другие тоже выберут «сто». Следовательно, выбор обоими игроками числа «сто» является фокальной точкой или фокальным итогом этой игры. Я должен снова подчеркнуть, что у фокальной точки нет жесткого определения. Это психологическое понятие, и нет никаких гарантий, что все сойдется в том, что именно будет фокальной точкой.

При выборе, по какой стороне дороги двигаться на автомобиле, мы также сталкиваемся с игрой с множественным равновесием Нэша. Если другие водители выбирают движение по левой стороне, то для меня есть смысл также двигаться слева (и то же верно для правостороннего движения). Конечно, в большинстве стран выбор стороны определяет закон (в Индии, например, законом установлено левостороннее движение). Но рассмотрим следующую ситуацию: две повозки едут навстречу друг другу по деревенской улице, где нет полицейских, следящих за исполнением закона. Кроме того, я не вполне уверен (и, надо полагать, сельские жители также едва ли будут уверены), что закон о левостороннем движении применим к запряженной волами повозке. Однако почти всегда вы обнаружите, что в этой ситуации каждая повозка будет держаться левой стороны. Благодаря тому факту, что закон о левостороннем движении касается автомобилей и соблюдается в городах, левостороннее движение является в Индии нормой и для всех остальных ситуаций. Это указывает на тесную связь между нормами и фокальными точками.

Моя идея (первоначально представленная в: Basu, 2000) заключается в том, что закон влияет на поведение постольку, поскольку он создает новые фокальные точ-

ки⁹. Так, новый закон не изменяет игру, но тем не менее он может изменить ее итог, создавая новые фокальные точки и тем самым новые ожидания относительно того, как будут действовать другие. Новый закон влияет на поведение обычных граждан, меняя их ожидания относительно того, как отреагирует полиция, если они поведут себя определенным образом; полиция будет поступать так-то и так-то лишь потому, что это в ее интересах — согласно ее ожиданиям относительно действий других людей (например, судьи, начальника службы внутренней безопасности и простых граждан); и так далее для всех действующих сторон.

В некоторых случаях, когда теория игр привязана к реальной жизни, имеются примеры умышленно созданных фокальных точек. Например, задача из игры «Хитроу» не так уж и трудна, поскольку в аэропорту в центре главного вестибюля установлен знак «Место встречи», что делает это место фокальной точкой. Если вы решили встретиться с другом, но забыли оговорить место, то вам есть смысл ожидать его под этим знаком.

Безусловно, в реальности, в отличие от большинства приведенных выше примеров, игры редко бывают симметричными. У разных людей разные доступные выборы. Например, если говорить об ограничении скорости, после того как новый закон устанавливает ограничение в шестьдесят пять миль в час, фокальная точка — это результат, при котором в случае превышения водителем скорости, полицейский остановит его, а если водитель

9. Это же утверждение лежит в основе изящной теоретической модели, представленной в: Mailath, Morris, and Postlewaite, 2001. Возможности использования концепции фокальной точки для понимания более общей идеи политической власти развиты в: Myerson, 2008. Эта модель основана на юмовской трактовке государства. Тот факт, что политическая система в конце концов должна стабилизироваться на самоподдерживающемся по Нэшу исходе, является также центральной темой в исторических исследованиях Авнера Грейфа (см., например: Greif, 1998).

не превышает скорость, полицейский его не остановит; и если водитель превышает скорость, а полицейский его не задерживает, то органы надзора задерживают полицейского за халатность, и так далее. Весь этот набор вариантов становится фокальным, как только закон устанавливает ограничение скорости в шестьдесят пять миль в час. Каждый игрок ожидает, что другие будут вести себя в соответствии с приведенным выше описанием, и это, в свою очередь, закрепляет определенное поведение. Я не утверждаю, что так происходит всегда — в конце концов, мы знаем, что ограничение скорости и другие законы часто нарушаются¹⁰. Но когда законы применяют и исполняют, то это возможно лишь потому, что закон создает новую фокальную точку.

Для удобства я буду называть этот новый подход «фокальным взглядом на закон».

Я осознаю, что, как и само понятие фокальной точки, «фокальный взгляд на закон» — это не та идея, которую легко описать формально и представить в виде математической формулы. Тем не менее я считаю эту идею верной и при этом радикально расходящейся с традиционным взглядом на роль права, как он был описан ранее. И из нее следуют выводы, также сильно отличающиеся от традиционной модели, которые я представлю в оставшейся части этой главы.

Выводы из фокального взгляда на закон

Законы заметно различаются с точки зрения эффективности. В одних случаях законы нарушаются нечасто, а редких преступников, как правило, карают; в других случаях функционирование закона сопровождается

10. Передвигаясь на такси по индийским дорогам, я бываю неизменно впечатлен зрелищем пронесшихся за окнами нашей машины знаков «стоп».

постоянными нарушениями. Рассматриваемый здесь взгляд на закон поможет выявить главные причины того, почему одни законы эффективнее других.

Представленный ранее фокальный взгляд на закон предполагает, что есть два основных вида нарушения закона. Во-первых, закон обречен на неисполнение, если он провозглашает то, что не является равновесием Нэша в масштабах всей игры. Для того чтобы понять это, вспомним, что фокальная точка — это равновесие Нэша, выделенное психологически. Как мы только что увидели, для того, чтобы закон был эффективен (то есть чтобы его соблюдали), он должен рекомендовать поведение, составляющее фокальную точку. Поскольку фокальная точка является равновесием Нэша, закон должен рекомендовать поведение, являющееся равновесием Нэша. Я считаю, что в развивающихся странах многие законы не исполняются именно поэтому. Они просто несовместимы (в том, что касается соблюдения закона) с интересами всех игроков даже тогда, когда все они ожидают, что другие будут соблюдать закон.

Отчасти это предполагается и традиционным взглядом на закон, но именно что отчасти. Чтобы увидеть это, вернемся к примеру с превышением скорости. Согласно традиционному взгляду, главное — это убедиться в том, что штрафы и возможность быть остановленным за превышение (которые зависят от уровня контроля, установленного правительством) таковы, что водителям выгодно соблюдать установленный скоростной режим. Предположим, что выгода водителя от быстрой езды составляет B долларов. Рассмотрим случай, когда $v = 1$, то есть, если вы движетесь быстро, вас наверняка задержат. Далее, если $Ш$ (штраф) будет меньше B , ясно, что водитель не будет подчиняться закону. Это было известно всегда. Я же говорю о том, что выходит за рамки столь очевидных вещей. Чтобы проверить, обладает ли закон индивидуальной совместимостью по стимулам (в смысле — является ли он равновесием Нэша), важно убедиться не только в том, что его соблюдение — в ин-

тересах водителя, но также и в том, что в интересах полицейских задерживать превышающих скорость водителей, что в интересах полицейского начальства наказывать своих подчиненных, которые проявляют халатность и не задерживают нарушителей, что в интересах судьи карать полицейское начальство, которое не наказывает полицейских, которые не задерживают нарушителей, и так далее.

В соответствии с представленной здесь фокальной точкой зрения на закон и экономику простая их совместимость с рядом «целевых» агентов, то есть агентов, которые являются целью закона (в данном примере — с водителями), недостаточна. Я могу привести множество примеров, когда нарушение закона карается настолько сурово, что если бы наказание было неотвратимым, то граждане не имели бы никакого интереса в совершении преступления. Причина, по которой они не исполняют закон, заключается в том, что у полицейских и чиновников нет должных стимулов к обеспечению исполнения закона. Поэтому они не изобличают преступников, а преступники, зная это, готовы нарушать закон. Таким образом, первое условие успешного функционирования закона заключается в том, чтобы его соблюдение поддерживало в игре равновесие Нэша, распространяющееся на всех игроков — и на граждан, и на органы охраны правопорядка¹¹. Далее в этой главе я приведу пример, иллюстрирующий этот момент с помощью действительных чисел.

Но этого недостаточно, и здесь я должен перейти ко второму виду нарушений закона. Если в экономике

11. Среди специалистов по теории игр существуют разногласия относительно того, является ли равновесие Нэша наилучшей позитивной теорией, описывающей то, что происходит в игре. Хотя используемый здесь язык рассматривает равновесие Нэша как лучшую позитивную теорию, это не обязательно так. Каждый раз, когда в тексте имеется отсылка к равновесию Нэша, читатель может заменить его на свою любимую концепцию равновесия.

существует несколько равновесий Нэша, то даже если закон захватывает одно из них (то есть не совершает ошибки, пытаясь реализовать не-нэшевский результат), он может не соблюдаться, потому что может не быть фокальным. Так происходит по разным причинам. Если уже существуют определенные фокальные результаты, то при введении нового закона (и, следовательно, нового результата) можно претерпеть неудачу в замене предыдущей фокальной точки. Здесь важно осознать, что игра не может иметь нескольких фокальных точек. Если некто пытается создать несколько фокальных точек, то это значит, по сути дела, что никакой фокальной точки нет.

Вернемся к примеру с аэропортом Хитроу и ограничим свое внимание одним терминалом, в котором еще не установили знак «место встречи». Допустим, что в терминале был книжный магазин «W. H. Smith», который был так замечен, что люди рассматривали его как фокальную точку. Друзья, которые договорились встретиться в аэропорту, но забыли договориться о том, где именно, шли в «W. H. Smith». Предположим, это было широко известно и всеми практиковалось. Затем, чтобы сделать процесс встречи еще проще, кому-то из администрации пришла в голову мысль установить знак «место встречи». Помогло бы это и стали бы люди встречаться под этим знаком? Ответ не очевиден. Привычка встречаться в книжном магазине может столь глубоко укорениться в психике путешественников, что они по-прежнему будут использовать магазин как место встречи. Более того, может стать даже хуже, потому что теперь кто-то может пойти в «W. H. Smith», а кто-то — к знаку «место встречи», в результате чего никакой пользы от установки знака не будет¹².

12. В этом отношении можно вспомнить провокационное исследование Рейчел Крантон и Ананда Свами (Kranton and Swamy, 1999), согласно которому принятие закона о погашении займов в колониальной Индии на деле только ухудшило ситуацию. См. также: Berkowitz, Pistor, and Richard, 2003; Aldashev, Chaa-

То же самое верно и в отношении закона. Вступление в силу нового закона несколько напоминает установку нового знака «место встречи»: он точно так же может не создать новую фокальную точку. Многое будет зависеть от репутации правительства и силы уже существующих фокальных точек. Если правительство имеет репутацию принимающего законы, которые не соблюдаются, то следующий закон могут не соблюдать просто потому, что никто не будет ожидать его исполнения. Напоминаю, что фокальная точка должна обладать такими (правда, несколько неопределенными) качествами, чтобы каждый игрок ожидал, что все игроки будут считать их фокальными. Фактически, чтобы точка или результат были фокальными, они должны восприниматься всеми как фокальные.

Таким образом, в странах, где законы нарушаются часто, новый закон, скорее всего, не будет фокальным, потому что все будут ожидать, что он будет нарушаться. Это объясняет, почему неэффективные законы следуют один за другим. В одних странах большинство законов кажется неэффективным, тогда как в других ситуация может быть совершенно иной. Лучшее всего это объясняется в терминах фокальной концепции закона, которая представлена здесь.

Эти идеи нуждаются в доработке и формализации, но взгляд на закон как фокальную точку четко демонстрирует новые возможности для объяснения того, почему одни законы соблюдаются, а другие — нет и почему одни народы склонны вводить такие законы, которые легко ими же нарушаются, тогда как другие — более законопослушны.

Фокальный взгляд на закон влияет на наше восприятие отношений между законом, развитием и эффектив-

га, Platteau, and Wahhaj, 2008; Hoff and Stiglitz, 2008. Мнение о том, что государственные органы должны бороться с проблемой множественных равновесий, представлено — в контексте теории игр — в: Hardin, 1989.

ностью. Общеизвестно, что плохие законы могут привести к плохим экономическим результатам. Если страна (особенно небольшая) запрещает импорт (например, из опасения лишиться своих валютных резервов) и этот запрет неукоснительно соблюдается, то вполне разумно будет ожидать серьезного ухудшения экономической ситуации в этой стране. Ее развитие замедлится, и экономика страны не будет работать в полную силу. Если правительство запретит все формы денежного кредитования (и запрет будет должным образом реализован), то вполне вероятно, что это весьма затруднит развитие нации, поскольку предприниматели не смогут осуществлять инвестиции с помощью заемных денег.

Но приведенный ранее экономический анализ права показывает, что, хотя экономику страны можно парализовать с помощью закона о запрете импорта, подрывающего торговлю, то же самое может произойти даже и без принятия такого закона. Точно так же закон, запрещающий кредитование, может повредить развитию страны, сдерживая инвестиции, но то же самое может произойти и без него. Как показывает фокальный подход, закон не может создать новое равновесие; он лишь способен подвести нас к уже существующему равновесию, или, другими словами, он может помочь нам выбрать из множества существующих равновесий. Но поскольку равновесие есть результат, который по определению может возникнуть и существовать сам по себе, постольку любой результат может возникать как благодаря закону, так и без него. Например, закон может угнетать, но угнетение может иметь место и без закона. Закон может наносить вред определенным людям, но это может произойти и без него. Закон может лишить народ свободы слова, но ее можно отобрать и без него. Удушающий контроль, установленный государственными служащими над жизнью К. в «Процессе», имеет все признаки правовой ловушки, но никакой закон при этом не применяется.

Сказанное непросто понять, если говорить о том более глубоком смысле интуитивного понимания, кото-

рый обсуждался в первой главе. Возьмем последнее утверждение в предыдущем абзаце. Когда мы говорим о гарантированной свободе слова, мы обычно подразумеваем, что государство должно обеспечить правовые гарантии такой свободы. Закон должен содержать положения, подобные, например, следующим: никто не может запретить какую-либо книгу; журналиста нельзя заставлять замалчивать факты, которые не хотел бы предавать огласке кто-то из сильных мира сего.

Это чрезвычайно важные принципы, которые могут в значительной мере способствовать созданию цивилизованного и демократического общества. Однако можно совершить большую ошибку (и мы часто ее совершаем), предполагая, что как только государство перестанет принимать законы, заставляющие людей молчать, то их уже нельзя будет заставить молчать, поскольку они обретут свободу слова. Но на самом деле те же преграды, которые возникают в некоторых странах в связи с отсутствием правовых гарантий на свободу слова, могут возникнуть и там, где закон защищает права писателей и ораторов¹³. Некоторые признаки подобной ситуации мы можем видеть в Соединенных Штатах, где свобода слова часто ограничивается с помощью разнообразных неправовых методов. Ведущие телеканалы и газеты выражают единое мнение, хотя нет такого закона, который принуждал бы их это делать. Спонсорская помощь корпораций, интересы рекламодателей, разрешения на работу в действующей армии, которые выдает журналистам правительство, создают препятствия, которые могут иметь мало общего с законом, но при этом ограничивать свободу слова так же, как и правовые средства.

13. Это часть более общей концепции, согласно которой даже при отсутствии закона многие элементы контроля, относящиеся к закону, могут воспроизводиться в обществе неформальными средствами. См.: Ostrom, 1990; Остром, 2010; Ellickson, 1991; Dixit, 2004; Mansuri and Rao, 2004.

Если сторонний человек попытается отыскать в мейн-стримных СМИ мнения таких радикальных критиков системы, как Ноам Хомский, Говард Зинн и Майкл Мур, или услышать в эфире популярных радиостанций песни «The Dixie Chicks» (в частности, Натали Майнс), то его попыткам не будет сопутствовать успех, и он, вероятно, решит, что всем этим лицам законодательно запрещено высказываться. Конечно, он будет не прав, и это именно то, о чем я говорю¹⁴.

Чтобы осознать силу внеправового контроля, рассмотрим ситуацию с кастовыми правилами в Индии. Эти правила не попадают в поле зрения закона. Однако представители традиционалистски настроенных сегментов индийского общества (особенно в сельских районах) придерживаются кастовых правил из-за опасений подвергнуться остракизму и во многих местах эти правила обладают силой, равной силе государственного закона или даже превосходящей ее (Akerlof, 1976)¹⁵. Причина этого в том, что кастовая система опирается на систему естественного общественного контроля. Если человек нарушает важные кастовые нормы (например, если человек из высшей касты делит пищу с человеком из низшей касты), то можно ожидать, что он подвергнется остракизму со стороны других членов общества. Это ожидание побуждает людей согласовывать свое поведение с кастовыми нормами. И это поднимает вопрос о том, что заставляет тех, кто подвергает остракизму нарушителей кастовых норм, так поступать. Интересно, что ответ будет таким же: если человек не подвергнет остракизму тех, кто нарушил кастовые нормы, он сам, в свою очередь, станет отверженным. Такая плотная сеть наблюдения друг за другом может быть мощной дисциплинирующей силой.

14. Весьма глубокие нетрадиционные идеи о свободе слова и средств массовой информации см. в: Chomsky, 1991; Fish, 1994; Fiss, 1994.

15. Уместный современный пример см. в: Iversen and Raghavendra, 2006.

Есть и другие сферы социальной и политической жизни, где может использоваться эта аргументация (Havel, 1986; Гавел, 2004; Basu, 1986, 2000). Экономисты ломают голову над тем, почему в Индии сохраняется система приданого или почему подростки в американских гетто совершают действия, которые могут привести к саморазрушению. Как только экономисты поймут, что признание (или, наоборот, отвержение) со стороны окружающих имеет большое значение, то беспокойство, которое они испытывают перед миром, не вписывающимся в их модели спроса и предложения, вполне возможно, уменьшится.

Таким образом, нет ничего удивительного в том, что даже в отсутствие правовых ограничений на свободу прессы, она может быть ограничена так же эффективно, как при наличии правовых запретов. Я всегда утверждал и буду утверждать, что хотя американская пресса США обладает большей правовой свободой, чем британская, реальной свободы у нее все-таки меньше¹⁶.

Признать это — значит понять, что если мы хотим получить определенные свободы и права личности, то недостаточно просто ввести соответствующие законы и не допускать ограничений этих прав со стороны правительства. Нам нужно понимать, что эти свободы могут нарушаться и без изменения закона, благодаря лишь трудноуловимым силам, которые возникают в результате взаимодействия между людьми. Поэтому общество должно неустанно сохранять бдительность, чтобы не утратить эти свободы. В истории с ограничением гражданских свобод в США эпохи Маккарти наиболее пугающим является то, что это ограничение произошло без каких-либо изменений в законах¹⁷. Это должно служить предостережением, что такая ситуация может повториться.

16. Из-за участвовавших случаев передачи индийских газет в руки корпораций страна может скоро потерять это преимущество, которым когда-то обладала.

17. Это не означает, что во время маккартистских репрессий закон не использовался. Например, иногда ссылались на закон Таф-

Иллюстрация из теории игр, представляющая закон как фокальную точку

Можно придумать большое количество ситуаций из реальной жизни, чтобы показать, как эта измененная точка зрения на закон может поменять наш прогноз относительно того, как те или иные законы будут (или не будут) влиять на экономические результаты¹⁸. Свою аргументацию я постараюсь выстроить на простом примере, поскольку осознаю, что между простотой и реалистичностью существует определенное согласие. Тем не менее некоторые читатели, возможно, пожелают пропустить этот отчасти технический подраздел.

Рассмотрим некое сообщество на отдаленном горном курорте, которое состоит из трех человек: обычной гражданки Саи, полицейского и судьи. Сая слушает музыку и может установить громкость на три уровня: *В* (очень громко), *Б* (громко) и *А* (тихо). Полицейский может наказать ее (действие *н*) в зависимости от того, как громко она слушает свою музыку. Если полицейский накажет ее, то ее «полезность» упадет до нуля, независимо от того, что она делает, что делает судья и на каком уровне громкости была ее музыка. Наказанием может быть

та-Хартли 1948 года, в частности на те его разделы, которые запрещали профсоюзным лидерам иметь коммунистические убеждения. Закон Смита 1940 года, который изначально был направлен против симпатизирующих нацизму, также использовался, но теперь его обратили против тех, кто придерживался левых взглядов. Тем не менее можно сказать, что эти законы играли незначительную роль и, что более важно, эти же законы могли бы остаться только на бумаге и Соединенные Штаты могли бы пережить это время и без маккартистских чисток и преследований. Одни и те же законы совместимы с разными общественными результатами.

18. Некоторые иллюстрации см. в: Basu, 2000; Mailath, Morris, and Postlewaite, 2001.

просто лишение удовольствия слушать музыку. Если полицейский не накажет ее (назовем это действием *ни*), то Сая получит 3 «пользы» при прослушивании музыки на уровне *В*, 2 при *Б*, и 1 при *А* — потому что Сая, будучи кнуой особой, предпочитает более высокие децибелы.

Традиционный подход к экономическому анализу права уже готов спрогнозировать результаты. Если нет закона о шумовом режиме, Сая будет слушать свою музыку на уровне *В*; если *В* и выше объявлены вне закона, она выберет *Б*; если незаконными будут *Б* и выше, она выберет *А*. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим последний случай — уровни *Б* и выше запрещены. Таким образом, Сая ожидает, что будет наказана тогда и только тогда, когда слушает музыку на уровне *Б* или громче. Если она подвергнется наказанию, ее «полезность» упадет до нуля. Следовательно, она предпочтет уровень *А* и единицу «полезности». Этот подход считает само собой разумеющимся, что стражи порядка действительно охраняют порядок. Я, однако, утверждаю, что, несмотря на складность этой аргументации, она ложна. В более корректной модели представителя закона следует рассматривать как человека и нам понадобится описание того, что им движет. Таким образом, чтобы продолжить описание этого сообщества, примем, что судью и полицейского связывают сложные отношения, подробности которых мы опустим ради сохранения целостности основного повествования. Насколько хорошо каждый выполняет обязанности, зависит от действий другого, а также от уровня шума на этом отдаленном курорте, где они находятся.

В этом примере полицейский должен выбрать, наказывать Саю (действие *н*) или не наказывать (действие *ни*), а судья должен выбрать из двух действий, которые я обозначу неопределенными *Л* и *П*. Действия судьи не имеют никакого влияния на Саю (как уже говорилось), но имеют значение для полицейского. И ситуация такова, что действия полицейского тоже влияют на судью, который излишне чувствителен к тому, что происходит, потому что живет поблизости.

ТАБЛИЦА 4. Игра ИАБ
(для уровня звука А и В)

		Судья	
		Л	П
Полицейский	и	1, 1	0, 2
	ии	0, 0	2, 2

ТАБЛИЦА 5. Игра ИВ
(для уровня звука В)

		Судья	
		Л	П
Полицейский	и	1, 1	0, 0
	ии	0, 0	2, 2

Если уровень шума на курорте меньше, чем В, то выигрыши, полученные полицейским и судьей, суммируются в матрице выигрышей, представленной в табл. 4. Полицейский выбирает между и и ии, а судья — между Л и П; и для каждой приведенной пары цифр слева — выигрыш полицейского, а справа — судьи.

Если же уровень шума равен С, выигрыши полицейского и судьи указаны в матрице выигрышей в табл. 5.

Теперь легко убедиться, что если полицейский и судья находятся в среде, где уровень звука равен А или В (то есть в случае, если они участвуют в игре ИАБ), то независимо от того, что делает полицейский, судье лучше играть П. В свою очередь это означает, что полицейский выберет и. Таким образом, если Сая решает слушать музыку на уровне А или В, полицейскому нет смысла наказывать Саю, а судья, скорее всего, выберет П.

Заметим теперь, что, если Сая включит музыку на уровне В, в игре между полицейским и судьей появят-

ся два равновесия Нэша: когда полицейский выбирает n , а судья выбирает L (мы можем вкратце описать это как n, L) и когда полицейский выбирает n , а судья выбирает P (мы можем описать это как n, P). Читатель может убедиться, что ни при одном из этих равновесий ни полицейскому, ни судье не будет лучше, если кто-то из них изменит свои действия *в одностороннем порядке* (собственно, это и есть равновесие Нэша).

Если нет закона, регулирующего шумовой режим, вполне возможен результат, при котором Сая будет слушать музыку на уровне B , полицейский ее не накажет, а судья выберет действие P . Обратите внимание, что никто из них не может добиться большего, изменив в одностороннем порядке свое поведение. Иными словами результат представляет собой равновесие Нэша¹⁹.

Теперь предположим, что принят закон, согласно которому уровень шума на этом горном курорте должен быть ниже уровня B . Как и все законы, он предполагает то, что я называю «первичным законом» (Basu, 2000), а именно право полицейского наказывать любого нарушителя, то есть того, кто слушает музыку на уровне, превышающем дозволенный.

Как я уже говорил выше, закон не может изменить игру. Почему нечто написанное на бумаге должно изменять то, что делают люди, и то, что они за это получают? Но, что интересно, закон может изменить конечный результат. Он может сделать так, что полицейский будет ожидать, что если Сая будет слушать музыку на уровне B , то судья будет ожидать от полицейского, что тот накажет ее, и потому будет играть L , а если судья играет L , то для полицейского будет на самом деле лучше наказать ее. И Сая, зная это, решит выбрать уровень B .

19. При более подробном описании того, как персонажи могли бы играть при других обстоятельствах (то есть если бы Сая слушала музыку на уровне A и B), можно показать, что только что описанное поведение может быть частью гораздо более сложного равновесия, а именно совершенного равновесия субигры.

Рассмотрим теперь закон, который не допускает уровень звука *Б* и выше. Такой закон не может быть фокальным — то есть он не может стать основой для самоисполняющихся убеждений. Это так, потому что, если Сая слушает музыку на уровне *Б*, полицейский не накажет ее, так как он знает, что в этом случае судья выберет *П*. Следовательно, нельзя удержать Саю от прослушивания музыки на уровне *Б*. Этот закон не будет эффективным, даже если полицейский будет крайне усердным в исполнении закона и Сая будет вынуждена ему подчиниться.

Исследовательская программа

В приведенном выше примере, пускай он и выдуман, показывается, как фокальный взгляд на закон может привести к совершенно иному пониманию роли права в экономической жизни. Он также лишний раз показывает, что фокальный подход позволяет понять, почему некоторые законы эффективны, а другие нет и почему в одних странах законы обычно соблюдаются, а в других не соблюдаются почти никогда. Это очень важный момент для понимания экономического развития и экономического застоя.

В общем, фокальный взгляд на закон открывает перспективы для обширной программы исследований. Рассмотрим уже затронутую выше идею «первичного закона», под которым понимается имплицитное предписание, обязывающее стражей порядка обеспечивать соблюдение законности во что бы то ни стало. Например, если государство понизило допустимый лимит скорости до пятидесяти миль в час, мы можем сказать, что теперь существует закон, согласно которому никто не должен ездить быстрее пятидесяти миль в час. Этот закон, однако, принимается вместе с имплицитным предписанием, согласно которому полиция, шериф и судья должны наказывать всякого, кто движется быстрее пятидесяти миль в час. Полицейский, кото-

рый не делает этого, нарушает закон, пусть даже сам он неизменно ездит на скорости менее пятидесяти миль в час. И полицейский нарушает не закон об ограничении скорости, а первичный закон, сопутствующий закону об ограничении.

Если в некоей стране первичный закон понимается должным образом и становится фокальным для целого ряда законов, то это обстоятельство значительно помогает в обеспечении исполнения закона. Если полицейский и судья из предшествующего раздела знают, что каждый из них подчинится первичному закону, то в ситуации, когда закон нарушен, в интересах каждого из них подчиниться первичному закону для любого закона, запрещающего слушать музыку громче уровня *B*. Это значит, что, как только принимается некий закон из определенного набора *a priori* возможных законов, представители одних правоохранительных органов знают, что от них ожидается обеспечение его исполнения и что представители других правоохранительных органов накажут их, если они не выполняют свою работу. Это исследовательское направление, в рамках которого мы отдельно изучаем стимулы и убеждения официальных представителей закона и рядовых граждан, представляет нам возможности для лучшего понимания эффективности закона.

Хотя фокальный взгляд на закон и так значительно расширяет наше знание о воздействии законодательства на экономику (куда больше, чем это возможно при традиционном подходе), у нас остаются возможности для дальнейшего углубления нашего анализа. Мы уже рассмотрели отдельные зачатки этого процесса. Они получают должное интеллектуальное развитие, когда мы соотнесем их с субъектами экономического анализа права; что же касается настоящего момента, то все, что я могу сейчас сделать, — это указать некоторые важные направления исследований.

Как мы уже видели в третьей главе при рассмотрении стремления к общественному благу, общественных

норм и совместимости по стимулам, имеются некие особые способы, посредством которых люди добровольно ограничивают свой выбор. Существуют такие действия и поведение, которые мы даже не рассматриваем. Существуют такие действия, которые не избираются индивидом, но в то же время не могут быть описаны как отвергнутые им, поскольку для отказа необходимо некое осознанное решение. Как уже было отмечено ранее, большинство из нас не крадет бумажники у других пассажиров автобуса не потому, что предполагаемая добыча невелика (поскольку мы знаем, что люди, как правило, не возят пачки денег в общественном транспорте) и не может компенсировать ожидаемые затраты в случае поимки, но потому, что мы даже не рассматриваем кражу бумажника как выбор. Такие социальные нормы изменяются во времени и пространстве. Фактически мы можем — хотя бы отчасти — характеризовать различные цивилизации сообразно тем ограничениям, которые их представители добровольно налагают на самих себя.

В духе более раннего взгляда на первичный закон можно сказать, что у человека имеются две личности: одна диктует поведение на рынке, при принятии решений об инвестициях и т. д., а вторая активизируется тогда, когда индивид начинает выполнять некую общественную работу, становится судьей, министром или полицейским. В этой второй роли человек уже не просто гражданин, он — метагражданин. Это может помочь нам понять, почему первичный закон работает так, как он работает. И это представление не возвращает нас к традиционному взгляду на закон; оно ставит нас перед необходимостью дальнейшей разработки фокального подхода к закону.

Таким образом, набор возможных действий индивида определяется не просто тем, что возможно физически, или тем, что возможно в соответствии с «законами природы», но также и тем, что возможно в соответствии с «правилами общества» и добровольными самоограничениями человека, некоторые из которых могут быть

так глубоко внедрены в сознание индивида, что он может и не догадываться о них²⁰. Мы не понимаем до конца, откуда берутся эти правила и почему они меняются со временем. Этим занимается новая поведенческая экономика, но до серьезных результатов еще очень далеко. Как только мы осознаем это, мы должны будем признать, что принятие нового закона может изменить некоторые из наших самоограничений. Идея экспрессивной функции закона, благодаря которой одно лишь принятие нового закона меняет предпочтения граждан, включает рассуждения подобного рода²¹. Из экспериментальной экономики мы знаем, что сама формулировка или структура постановки проблемы, которая требует решения, может изменять поведение. Существуют исследования (например: Ross and Ward, 1996), показывающие, что, если «Дилемму заключенного» представить игрокам как «партнерскую игру», их подход к ней будет более коллективистским, чем в том случае, когда ее представляют как игру «по правилам Уолл-стрит».

Особенно важной в этом отношении является работа Ирис Бонет и Роберта Кутера (Bohnet and Cooter, 2001), в которой исследуется воздействие формулировок и роль закона в создании фокальной точки, позволяющей игрокам предвидеть поведение других и тем самым согласовывать свои действия. Существуют так-

20. Различия между разными типами правил игры обсуждается в: Binmore, 1995. Самоограничение может быть достигнуто также интернализацией общественных норм, которая может повлиять на «характер» индивида (Cooter and Eisenberg, 2001). Эта тема подробно обсуждалась в работах, посвященных праву и экономике. См., например: Sunstein, 1996; Cooter, 1998; McAdams, 2000; Posner, 2000.

21. См.: Sunstein, 1996; Cooter, 1998; McAdams, 2000; Carbonara, Parisi, and Wangenheim, 2008. Амир Лихт (Licht, 2007) приводит интересный аргумент, что принцип господства права в некоторых обществах сам по себе является общественной нормой. То есть он может быть вариантом метанормы, который побуждает людей предпочитать закон обычаям и традициям.

же реальные примеры того, как общество коллективно движется от одного равновесия к другому. Интересное исследование возможностей такой социальной инженерии, продемонстрированных при избавлении — за удивительно короткий срок — от многовекового обычая бинтования ног в Китае, приводит Джерри Маки (Maskie, 1996). Фокус в том, чтобы убедить всех граждан согласованно перейти к некоему новому поведению, которое будет самоподдерживающимся по Нэшу. Это хорошо вписывается в рамки фокального взгляда на закон. Но когда закон меняет предпочтения людей (возможно, потому, что в некоторых обществах люди запрограммированы любить свои законы), нам приходится менять свою точку зрения на экономику и право в еще большей степени, чем то предлагает фокальный подход. Если законы способны изменять предпочтения игроков, то это означает, что закон может изменить игру. На первый взгляд кажется, что мы вернулись к традиционной парадигме, которая предполагает, что закон меняет игру. Но после некоторого размышления станет ясно, что это изменение в игре осуществляется способами, отличными от тех, которые предполагает традиционный экономический анализ права. Когда последствия действия закона наглядно видны, простое оформление некоего действия как незаконного меняет поведение принципиально новым и пока еще плохо изученным образом. Признание наличия этих поведенческих элементов в механизме принятия решения не только ведет нас в неизведанные области экономического анализа права, но также ставит под вопрос само толкование игры.

Еще один способ, посредством которого закон может влиять на поведение граждан, заключается в том, что само принятие нового закона может рассматриваться обычными людьми как некий информационный сигнал от правительства. Все это указывает единственно на то, что критику традиционной парадигмы, равно как и альтернативный подход, представленный здесь, лучше всего считать прологом к дальнейшим исследовани-

ям. Фокальный взгляд на закон открывает перспективу для лучшего и более глубокого понимания того, как законы влияют на экономические результаты, каким образом мы можем сделать наши законы более эффективными и как мы можем использовать закон для ускорения экономического роста и для достижения процветания.

Рынки и дискриминация

Действительно ли свободные рынки
снижают дискриминацию?

СУЩЕСТВУЕТ мнение, тиражируемое интеллектуалами из числа консерваторов, что ничем не ограниченный капитализм и свободные рынки снижают дискриминацию. Дайте капитализму свободно процветать — и, пусть не сразу, но постепенно, мы увидим, как дискриминация и расизм исчезнут, подобно тому как белый уксус, если его налить в стакан и оставить на какое-то время, уничтожит любой осадок и налет на стекле. Такую точку зрения отстаивал Милтон Фридман (Freedman, 1962; Фридман, 2006) в своем нашумевшем труде «Капитализм и свобода». Говоря о «меньшинствах», которые, согласно Фридману, получают наибольшую выгоду от этого свойства капитализма, хотя и не способны это понять, он утверждал: «Они склонны приписывать испытываемые ими остаточные ограничения капитализму, нежели признавать, что свободный рынок явился важнейшим фактором, уменьшившим эти ограничения» (Freedman, 1962, p. 109; Фридман 2006, с. 134).

Фридман дал понять, что лично он убежден, что никто не должен подвергаться дискриминации по расовому или религиозному признаку и что он осуждает «вкус» некоторых людей к дискриминации. Но он говорил: «моя линия поведения должна состоять в попытках убедить, что у них дурной вкус и что им следует обзавестись новыми взглядами и привычками, а не в насильственном навязывании им своих вкусов и воззрений» (Freedman, 1962, p. 111; Фридман, 2006, p. 135).

В этой главе я покажу, что, когда дело касается вкуса некоторых людей к предрассудкам и дискриминации в отношении лиц определенного пола, цвета кожи или религиозных убеждений, мы должны быть готовы вмешаться в рынок и пресечь реализацию таких пагубных предпочтений. Одного искусства убеждения здесь может оказаться недостаточно.

Фридман пришел к выводу о необходимости невмешательства именно потому, что считал, что наихудшие из предрассудков исчезнут под натиском капитализма. Отсюда его в некотором смысле трогательная вера в то, что достаточно просто сказать людям с плохим вкусом, что они должны изменить свой вкус. И даже если это не приведет к нужному результату, ничем не ограниченный капитализм все равно позаботится об устранении крайностей.

Это консервативное утверждение следует отбросить, но оно не может быть отброшено с ходу. Капитализм свободного рынка действительно оказывает естественное разрушающее воздействие на дискриминацию. Нам необходимо осознать это, чтобы понять, почему данное воздействие может быть недостаточно эффективным и что возможны ситуации, когда свободный рынок фактически усугубляет проблемы, связанные с предрассудками.

Есть два основных довода в пользу того, что капитализм может снижать уровень дискриминации некоторых групп. Первый относится, скорее, к тому, что является побочным продуктом капитализма, нежели им самим. Часто (и не без оснований) говорят, что в условиях господства капиталистических отношений люди становятся меркантильными материалистами, которые движимы желанием максимизировать свою прибыль и богатеть. Мы можем порицать подобные изменения в человеческих предпочтениях, но нельзя отрицать, что эти же самые предпочтения имеют тенденцию вытеснять ограничения и привилегии тех или иных групп. Если женщина обладает такой же производительностью труда, что и мужчина, но ее труд оплачивается

хуже, предприниматель, движимый исключительно желанием максимизировать прибыль, предпочтет нанимать женщин, в отличие от гипотетического феодального землевладельца, который, скорее, будет нести убытки, нежели решится использовать женский труд. Я полагаю, что в этом аргументе есть зерно истины. Одной из причин, почему в Индии разрушаются кастовые предрассудки, является то обстоятельство, что предприниматели и акционеры сейчас гораздо больше нацелены на прибыль, чем прежде. Это достаточно простой аргумент, который не требует дальнейшего разъяснения.

Второй аргумент более сложен. Его обычно связывают с точкой зрения «Чикагской школы» на дискриминацию на рынке труда. Рассмотрим отрасль, в которой существует совершенная конкуренция. Новые фирмы свободно выходят на рынок, когда можно получить прибыль, а старые, как только начинают нести постоянные убытки, уходят с рынка с небольшими потерями. Теперь предположим, что существуют предприниматели, имеющие вкус к дискриминации по расовому или половому признаку. Они желают, например, чтобы у них работали только белые мужчины. Это обычно означает снижение оплаты труда не-белых и женщин. Но это же, в свою очередь, позволяет предпринимателям, не имеющим никаких расовых и гендерных предрассудков, получать большую прибыль, так как они воспользуются этими различиями в оплате труда, чтобы нанять больше не-белых и женщин.

Заметим, что, если новые фирмы могут свободно выходить на рынок, как мы только что предположили, в отрасль будет попадать все больше свободных от предрассудков предпринимателей, привлеченных прибылью. Это вызовет снижение цен на продукцию этой отрасли и в конечном итоге снизит прибыль, получаемую всеми предпринимателями. В итоговом равновесии прибыль, получаемая свободными от предрассудков предпринимателями, снизится до нуля (на жаргоне экономистов это значит то, что фирма не заработала ничего свыше

того, что мы зовем «нормальной прибылью», т.е. минимальной прибылью для фирм, остающихся в отрасли). Но если свободная от предрассудков фирма получает нулевую прибыль, то фирмы-дискриминаторы, которые, как мы уже видели, получают меньшую прибыль, должны будут получить отрицательную, или субнормальную, прибыль. Поскольку нормальная прибыль по определению есть то, что держит фирму в отрасли, то при равновесии в условиях совершенной конкуренции дискриминационные фирмы уйдут из отрасли. Конец доказательства.

Но не конец анализа. Конечно, этот аргумент включает имплицитные допущения. Некоторые из них разумны. Например, когда мы говорим, о том, что отдельные предприниматели готовы платить за свои дискриминационные предпочтения, мы не имеем в виду, что они желают оставаться в отрасли и терпеть убытки ради дискриминации. Мы принимаем в качестве допущения, что люди потворствуют своим предрассудкам до тех пор, пока речь идет о меньших прибылях, а не о реальных убытках.

Силы, на которые ссылается «Чикагский аргумент», безусловно, присутствуют на капиталистических рынках, и их не стоит сбрасывать со счетов. Но в то же время есть основания полагать, что свободные рынки, даже если на них господствует совершенная конкуренция, работают подобным образом отнюдь не всегда, и дискриминация может процветать, даже если рынки свободны и государство не вмешивается в их функционирование. К счастью, для того чтобы продемонстрировать это, не надо начинать с нуля. Существует обширная экономическая литература (которая когда-то, возможно, считалась неортодоксальной, но теперь стала частью традиционной экономической науки), показывающая, как свободные рынки и жестокая дискриминация могут спокойно сосуществовать, что создает ситуацию, требующую разумного вмешательства. Список сторонников такого подхода немного напоминает справочник

«Кто есть кто в экономике»: Эрроу (Arrow, 1972), Майкл Спенс (Spence, 1974), Акерлоф (Akerlof, 1976), Эдмунд Фелпс (Phelps, 1972), Стиглиц (Stiglitz, 1974). Перед тем как двигаться дальше, полезно будет вкратце ознакомиться с разработками некоторых из этих авторов.

Существующая литература

Чтобы понять, как рынок может утратить свою природную способность вытеснять дискриминацию, начнем с предположения, что люди заинтересованы только в прибыли и не имеют никаких врожденных дискриминационных предпочтений: это усилит мою аргументацию. Если дискриминация сохранится даже при таком допущении, то она тем более сохранится в ситуации, когда некоторые люди имеют расовые или гендерные предпочтения.

Предположим (вопреки представленной выше модели, но в соответствии с тем, что происходит в реальности), что предприниматели не всегда могут судить о производительности труда каждого работника и, формируя суждение, опираются на усредненные характеристики групп. Это называется «теорией статистической дискриминации». Возьмем самый простой вариант: все предприниматели считают, что труд членов группы X менее производителен. Даже не имея врожденных групповых предпочтений, предприниматели в этом случае будут склонны платить членам группы X меньше. Эта простейшая модель не слишком убедительна, поскольку она основывается на том, что предприниматели имеют неверное представление об усредненных характеристиках групп. Анализ станет более интересным, если удастся показать, что обладание подобными убеждениями о группе делает поведение членов группы таким, что убеждения оказываются истинными.

Существуют элегантные экономические модели, наглядно показывающие, что дело обстоит именно так.

В качестве примера можно привести классическую работу Спенса (Spence, 1974) о сигналах на рынке труда. Часто отмечают, что то, что мы изучаем в колледже — абстрактная математика, классическая поэзия, теории организации бизнеса и даже теория сигналов на рынке труда, — не подготавливает нас по-настоящему к встрече с реальностью, поскольку такое образование не повышает нашу производительность. Это замечание, может быть, немного утрировано, но не слишком. Давайте согласимся с ним. При этом невозможно отрицать, что более производительным людям (тем, кто умнее, организованнее, усерднее от рождения) легче добиться успеха в колледже и получить свои дипломы. Конечно, производительные люди — те, за кем охотятся фирмы. Итак, если и в самом деле диплом о высшем образовании получают, скорее, более производительные люди, то — даже если эта производительность врожденная, а не приобретенная благодаря получению диплома, — среднестатистический человек с дипломом будет более производительным, чем средний человек без диплома.

Нетрудно увидеть, что эта модель предполагает множественное равновесие. Безусловно, образование может иметь разные уровни, измеряемые числом потраченных на учебу лет и полученными учеными степенями. Вполне вероятно, что если работодатели считают, что высокопроизводительны все те, у кого есть среднее образование, то так может оказаться и в действительности, а если они, напротив, верят, что высокопроизводительны те, кто имеет диплом колледжа, это тоже может стать реальностью. Поскольку это — самоисполняющиеся пророчества (более производительные работники желают подать своим работодателям сигнал, что они действительно более производительны), то некоторые убеждения работодателя могут стать реальностью. Так как более производительные люди тратят на получение образования меньше усилий, они, и только они, считают целесообразным получать тот уровень образования, который работодатели полагают признаком высокой про-

изводительности. И как только они достигают такого уровня образования, убеждения работодателя становятся обоснованными, или, выражаясь языком экономики, их ожидания оказываются рациональными.

И вот тут возникает проблема. Предположим, работодатели верят, что чернокожие менее производительны и нуждаются в более длительном обучении, чтобы достичь того же уровня производительности, которым обладают белые. Вполне возможно, что производительные чернокожие и производительные белые имеют разный уровень образования. Это, в свою очередь, означает, что предположения работодателей подтверждаются данными, которые подбрасывает рынок. Действительно, есть люди с расистскими предпочтениями. Но представленная выше теоретическая модель демонстрирует, что и без подобных людей рынок может привести к такому равновесию, при котором чернокожим нужно будет приложить больше усилий, чтобы доказать, что они так же производительны, как и белые. Свободный рынок не такая уж и враждебная среда для расизма и прочих форм дискриминации, как может показаться на первый взгляд.

Хотя выше речь шла о расизме, то же самое можно сказать и о дискриминации по половому признаку. В последние годы появились новые специальные теории, описывающие именно дискриминацию по половому признаку. Патрик Франсуа (Francois, 1998) предложил оригинальную модель, в которой нет никаких различий *ex ante*, а есть просто *ex post facto* различие в *результате*. Он также создал такую модель рыночного равновесия, в которой внутренняя организация домохозяйства зависит от существующего уровня заработной платы у мужчин и женщин на рынке труда, а этот уровень, в свою очередь, является реакцией на внутреннюю организацию домохозяйства. Исходно существует два вида вакансий, доступных на рынке труда, а внутри домохозяйства есть возможности для специализации и «выгоды от торговли» между партнерами. Эти «выгоды» возможны, если только один из партнеров имеет

лучшую работу. В этом случае фирмы заинтересованы в том, чтобы обеспечить предоставление лучших рабочих мест только тем, кто живет в домохозяйствах, где один из партнеров имеет такого рода работу.

Существуют и другие модели дискриминации, в которых главную роль играет организация домохозяйства. Известно, что внутри домохозяйства люди делятся своими доходами с детьми, пожилыми и безработными. Кроме того, фирмы в небогатых странах считают, что лучше нанимать тех, кто большую часть своего дохода тратит на себя, — чтобы быть уверенными в том, что они качественнее питаются и, следовательно, в состоянии лучше работать. Есть свидетельства о том, что женщины более щедро делятся своими доходами с остальными членами домохозяйства, чем мужчины. Это было отмечено не только в развивающихся странах, таких как Индия (Desai and Jain, 1994), но и в развитых, таких как Великобритания (Lundberg, Poliak, and Wales, 1997). Если говорить о Британии, то там, после того как в конце 1970-х право распоряжаться детскими пособиями было передано от отцов матерям, возросло потребление детской одежды. Это означает, что фирмы предпочтут нанимать мужчин.

Сходная аргументация возможна даже в том случае, если все человеческие существа тождественны *ex ante* (то есть если нет никаких врожденных различий между людьми в том, что касается склонности делиться с другими своими доходами). Можно вполне обоснованно ожидать, что в сообществах с высоким уровнем безработицы людям придется распределять большую долю дохода, так как в таких сообществах у каждого работающего будет больше безработных друзей и родственников. И если фирмы решат, что работники, чей доход уменьшается в связи с тем, что его часть распределяют между иждивенцами, менее привлекательны, то в тех сообществах, где распределяемая доля дохода велика, будет больше безработных. Эти два утверждения усиливают друг друга. Более высокий уровень безработицы приво-

дит к распределению большей доли дохода, а распределение большей доли обуславливает более высокий уровень безработицы (Basu and Felkey, 2008).

В Южной Африке разница в уровне безработицы среди представителей различных рас шокирует. Исследование национального рынка труда, проведенное в 2003 году, выявило, что среди белого населения уровень безработицы составляет 10%, тогда как среди чернокожих он достигает 50%. Только что приведенный аргумент позволяет объяснить это даже при отсутствии врожденных различий между двумя расами.

Ряд новых эмпирических исследований оживил интерес к теме дискриминации на рынке труда. Я хочу сказать здесь пару слов о некоторых из них, поскольку они закладывают основания для некоторых новейших подходов к проблеме, которую я исследую ниже. Мариана Бертран и Сендил Муланатан (Bertrand and Mullainathan, 2004) разослали фиктивные резюме в ответ на действительные предложения работы, опубликованные в чикагских и бостонских газетах. В одних резюме использовались имена, которые традиционно дают белым: Эллисон, Энн, Кэрри, Брэд, Брэндон и Джеффри, а в других — имена, ассоциирующиеся с чернокожими: Аиша, Эбони, Кейша, Дарнелл, Хаким и Джамал. Целью исследования было выяснить, как приглашение на собеседование зависит от расы, если другие характеристики одинаковы или схожи. Поскольку резюме были созданы авторами, они могли регулировать остальные характеристики персонажей, такие как образование или опыт. Авторы обнаружили, что соискателям с «черными» именами необходимо отправить пятнадцать резюме для получения приглашения на собеседование, тогда как «белым» кандидатам достаточно десяти. Чтобы получить такое же количество приглашений, как белым, чернокожим было необходимо иметь на восемь лет больше опыта работы по специальности.

Эксперимент, поскольку он был проведен предельно корректно, неопровержимо устанавливает тот факт,

что в США чернокожие сталкиваются с дискриминацией на рынке труда. Авторы указывают, что поскольку работодатели при выборе сотрудников принимают во внимание расовый фактор, речь идет о дискриминации, как ее определяют соответствующие законы. К сходным результатам пришла Зара Сиддик (Siddique, 2008), которая произвела аналогичные исследования в Индии, разослав резюме с типичными кастовыми именами. Она обнаружила, что кандидатам из более высокой касты необходимо разослать 6,2 резюме, чтобы получить одно приглашение на собеседование, тогда как кандидатам из низших каст для того же результата требуется 7,4 резюме. Я, однако, постараюсь показать далее, что такая разница в количестве приглашений может иметь место, даже если работодателям каста и раса сами по себе безразличны.

Другое эмпирическое исследование, вызвавшее интерес общественности, провел Ричард Сандер (Sander, 2006), показавший, что чернокожие не испытывают затруднений при получении низших должностей в престижных юридических фирмах, но партнерами в этих фирмах они становятся крайне редко. Карьере чернокожих, судя по всему, мешает пресловутый «стеклянный потолок». Сам Сандер объяснил этот поразительный эмпирический факт тем, что фирмы используют при приеме на работу чернокожих политику положительной дискриминации, так что средний уровень чернокожих, получающих эти места, низок, и это находит свое отражение в их неспособности занять достаточно высокую позицию и в том, что их карьера, как правило, оказывается неудачной в долгосрочной перспективе.

Анализ Сандера подвергся жесткой критике. Джеймс Коулман и Миту Гулати в своей весьма убедительной работе (Coleman and Gulati, 2006) отметили, что хотя данные Сандера о том, что в ведущих юридических фирмах чернокожие партнеры являются редкостью, корректны, у него недостаточно информации для того, чтобы дать то *объяснение*, которое он предлагает. Вышеупомянутые

авторы подняли важный технический вопрос. Чернокожие, нанимавшиеся фирмами, были, как правило, выпускниками элитных юридических школ, и, возможно, их белые однокашники также имели низкий уровень знаний. Поэтому нужно как минимум сравнивать результаты трудовой деятельности чернокожих и белых выпускников этих школ. Поскольку решение этого вопроса требует статистических исследований, которые еще предстоит провести, более значимая на данный момент критика Коулмана и Гулати заключается в том, что с молодыми чернокожими юристами меньше делятся опытом, они получают худшие назначения, меньше взаимодействуют с клиентами и со старшими партнерами, чем их белые коллеги. Неудивительно, что после всего этого чернокожие оказываются менее производительными, часто покидают фирмы и, как правило, не занимают высоких должностей.

Эта диалогическая часть работы станет ключевым элементом в анализе, представленном далее в этой главе. Он будет включать разграничение между понятиями «коллективной» и «индивидуальной» дискриминации. Я утверждаю, что дискриминация в общественной жизни принимает в большинстве случаев форму коллективной дискриминации; и подобный подход может обусловить политические установки, отличные от тех, которые возникают в ответ на более привычную индивидуальную дискриминацию.

Самоусиление производительности

Другой тип свидетельств, которые могут стать основой для представленного ниже теоретического анализа, относится к неоднозначной природе человеческой производительности. Традиционная точка зрения, заключающаяся в том, что на рынках, предоставленных самим себе, люди зарабатывают в соответствии со своей предельной производительностью, опровергается при-

знанием того, что производительность человека зависит не только от соответствующих образования, мотивации, врожденных навыков и способности к усердному труду: существует критически важная *общественная* составляющая производительности. Это представляется очевидным на основании некоторых недавних весьма примечательных экспериментов. Производительность индивида очень чувствительна к факторам, связанным с социальной средой, в которой он работает, с его общественным статусом и другими коллективными элементами.

Серия экспериментов, проведенных Карлой Хофф и Приянкой Пандей (Hoff and Pandey, 2005, 2006) в индийском штате Уттар-Прадеш, дала интересный результат. Дети из низших каст решали задачи с лабиринтом (показатель интеллекта и аналитических способностей) с той же сноровкой, что и дети из высших каст. Но если перед подобным испытанием публично объявляли касту каждого ребенка, то дети из низших каст справлялись с заданием хуже. Публичное объявление касты индивида оказывает губительное воздействие на психику тех, кто принадлежит к исторически обездоленным группам¹.

Эти результаты, продолжая традицию более ранних работ по психологии, таких как исследования Клода

1. Сходные эксперименты, проведенные Эрикой Филд и Патриксом Ноленом (Field and Nolen, 2005) с южноафриканскими детьми (черными, белыми и цветными), показывают сходные результаты (особенно это касается мальчиков). Конечно, расы, в отличие от каст, обладают видимыми специфическими чертами, поэтому публичное объявление расы не оказывает того же воздействия, что публичное объявление касты. В связи с этим Филд и Нолен занимались тем, что сравнивали ситуации, в которых не было упоминаний о расах, и ситуации, когда атмосфера была «заряжена» с помощью анкет, затрагивавших расовую тематику. Современные экспериментальные исследования показывают, что идентичность и, в частности, акцентация на ней, может влиять на предпочтения индивида в том, что касается риска и времени (Benjamin, Choi, and Strickland, 2009).

Стила и Джошуа Аронсона (Steele and Aronson, 1995), На-лини Амбади, Маргарет Ши, Эми Ким и Тода Питтински (Ambady, Shih et al., 2001), проясняют связь между социальной средой и производительностью и формулируют общий принцип, согласно которому производительность индивида зависит не только от очевидных переменных (таких как продолжительность обучения или врожденные способности), но и от общественного положения и идентичности, присущих ему в данное время. Это открывает возможности для целого ряда новых стратегий, направленных на повышение производительности труда и умножение человеческого капитала.

Этот общий принцип подтверждается данными, которые мне предоставили в негосударственном общественном образовательном учреждении «Анандан» (Basu, 2007c). «Анандан» — место, где дети из калькуттских трущоб могут получать дополнительное образование. Они изучают там основы математики, логики, английского языка, получают сведения о международном положении. Идея заключается в том, чтобы собрать наиболее бедных детей, разжечь в них любознательность и привить им вкус к интеллектуальной деятельности. О том, что происходит в «Анандане», я получаю информацию из первых рук, потому что три мои сестры входят в состав его учредителей.

«Анандан» собирает базовую информацию о детях и их окружении: возраст, пол, родной язык, количество братьев и сестер, доход семьи, наличие в ней таких предметов, как радиоприемники, велосипеды и часы и т. д. Кроме того, детям задают конкретные вопросы о социальных условиях, в которых они живут: имеют ли место в семье случаи насилия, общаются ли родители друг с другом и с детьми (и если да, то как много).

Кроме того, в 2006 году школа провела для шестидесяти детей в возрасте от девяти до шестнадцати лет базовые тесты на интеллектуальное развитие, знание математики и эрудицию. Тесты были разработаны при моем участии; вопросы, задававшиеся детям, воспроиз-

ведены в приложении к этой главе. Данные собирались без той тщательности, которой требуют статистические методы, и не были предназначены для использования в официальных социологических исследованиях: предполагалось, что они будут употребляться только в нуждах самой школы. Тем не менее эти данные могут быть полезны для понимания того, что является наиболее важным при формировании способностей ребенка. Благодаря им можно вывести некоторые полезные корреляции и вычислить обратные связи, чтобы получить представление о том, какие переменные связаны друг с другом, а затем перейти к поиску причин. Все эти оговорки должны предупредить читателя, чтобы он не слишком усердствовал в интерпретации этих результатов. Как уже говорилось ранее, на фундаментальном уровне наличие причинно-следственных связей выявить невозможно. Причинность является, скорее, конструкцией в сознании наблюдателя, чем фактом наблюдаемой реальности. Я упоминаю об этом для того, чтобы объяснить, что невозможность выявления причинной связи не такой уж и большой недостаток, как кажется тем, кто обманывается, считая, что причинно-следственная связь может быть установлена со всей достоверностью.

Итак, оказывается, что для способностей ребенка наиболее важны не доход семьи, благосостояние (измеряемое наличием велосипеда, радиоприемника и часов) и, в некоторых пределах, возраст, а общение родителей друг с другом и проживание ребенка в своей семье.

Причина, по которой я упоминаю о данном результате — притом что он нуждается в дальнейшем изучении, — это предположение, что *социальные условия*, в которых живет ребенок, крайне важны для школьной успеваемости, и, как представляется, в этом случае они важнее, чем материальное положение семьи. Возможно, имеет значение личный статус «гражданина». Если человек ощущает себя настоящим «гражданином домохозяйства», это укрепляет его уверенность в себе, что,

в свою очередь, приводит к развитию умственных способностей и умножению человеческого капитала. Если ваши родители общаются с вами, это укрепляет ваш статус в семье, что содействует интеллектуальному развитию². Это подтверждается также тем, что дети, которые живут вместе с родителями, в среднем лучше проходят тесты на одаренность. Они получают на 6,7 баллов больше — то есть количество баллов, превышающее стандартное отклонение. И очевидно, что статус, которым дети обладают дома, защищен лучше, если они живут вместе с родителями. В общем и целом эти результаты сходны с теми, которые получили Хофф и Панди (Hoff and Pandey, 2008), а также Филд и Нолен (Field and Nolen, 2005), исследовавшие поведенческие реакции детей, когда им напоминали об их маргинальном положении в обществе.

Предприниматель

В качестве первого шага к теории важно подвергнуть пересмотру идею «предпринимателя». «Предприниматель» — это одновременно критически важный и трудноуловимый образ. Критически важный потому, что развитие и рост экономики сильно зависят от предпринимателя. А трудноуловимый — потому что нелегко определить, кто является предпринимателем. Именно этот ускользающий смысл понятия «предприниматель» сделал его объектом повышенного интереса со стороны исследователей. В середине XVIII века, еще до публикации «Богатства народов» Смита, понятие предпринимательства пытался исследовать Ричард Кантильон

2. Остается не вполне ясным, почему так не происходит с детьми, которые живут со своими опекунами, а не с биологическими родителями. Возможно, что, когда у детей, которые не живут с родителями, спрашивают, разговаривают ли их родители друг с другом, они дают неверные ответы.

(в частности, в своем «Очерке о природе торговли вообще» (Cantillion [1755], 1964), который был опубликован только после смерти автора и после того, как четверть века распространялся в рукописном виде).

Биография Кантильона столь же туманна, как и некоторые из идей, которые он исследовал. По происхождению он был ирландцем (почему у него была испанская фамилия, неизвестно); большую часть своей жизни прожил во Франции и умер в Лондоне в 1734 году. Достоверно известно о нем то, что у него был талант к предпринимательству, и что он сколотил состояние занимаясь разными рискованными спекуляциями (главным образом связанными с колебанием курсов валют).

Среди многих новаторских идей в «Торговле» мы обнаруживаем и понятие «предпринимателя». Предприниматель Кантильона, по сути дела, является человеком, который берет на себя риск, например, покупая товар по фиксированной цене для того, чтобы позже продать за неопределенную цену, или делая инвестиции по действительным ценам, чтобы позже превратить их в конечные товары, без четкого представления о том, какая цена на эти товары будет установлена. На этих спекуляциях предприниматель и делает деньги.

Предмет предпринимательства продолжал интриговать политэкономию на протяжении двух последующих столетий. Определенный вклад внесла французская школа (в первую очередь Жан-Батист Сэй), но были и другие, например Иеремия Бентам, Иоганн Генрих фон Тюнен (который провел четкое различие между управляющим и предпринимателем), и, наконец, Шумпетер, чей вклад, наверное, наиболее весом. Согласно ему, главной чертой предпринимателя была способность к инновационной деятельности, будь то создание нового продукта, открытие нового способа производства или нахождения нового рынка. В отличие от Кантильона, Шумпетер не рассматривает предпринимателя как человека риска, поскольку при отсутствии капитала бремя неудачи ложится не на его плечи.

Одной из причин наличия столь многих определений «предпринимателя», может быть то, что это принципиально «неопределимое» понятие, или понятие «спорное по своей сути», согласно формулировке Уолтера Галли (Gallie, 1955). Таким образом, в нашей трактовке идеи предпринимательства нам, возможно, придется не полагаться на какое-то одно определение, а исходить из многогранности этого понятия. В том же духе я хотел бы обратить особое внимание на одну важнейшую особенность предпринимателя, которая кажется мне ключевой, но о которой тем не менее говорят не слишком часто. Это взгляд на предпринимателя как на человека, который помогает другим людям решить «проблемы координации», типа тех, которые подробно обсуждались в предыдущей главе.

Рассмотрим следующий сценарий. Сапожник с плохими навыками торговли (эффективно) производит обувь, а затем (своим неэффективным способом) продает ее потребителям. И есть прирожденный торговец, который полдня кое-как делает некачественную обувь, а затем быстро продает ее доверчивым клиентам.

Ясно, что если сапожнику и одаренному торговцу подсказать, чтобы они сосредоточились на том, что у них получается хорошо (так, чтобы сапожник весь день делал обувь, а затем передавал товар торговцу, который мог бы посвятить все свое время продаже), то оба получают большую прибыль. Предприниматель — человек, который, четко видя общую картину, убеждает сапожника заниматься исключительно изготовлением обуви, а торговца — исключительно продажей доступных ему товаров. Предприниматель назначает каждому из них зарплату, немного превышающую доход, который они получали ранее, и присваивает разницу между общей прибылью и тем, что выплачивается в виде зарплаты.

В этом нет ничего нового. Литература, посвященная предпринимательству столь обширна, что не представляется возможным сказать что-то такое, что еще не было сказано. Я, например, буду опираться на идею

Смита (Smith [1776], 1937; Смит, 2007) и Эллина Янга (Young, 1928) о том, что богатство создается благодаря специализации, сочетая ее с мыслью о том, что каждый раз, когда создается новая фирма, имеет место соответствующая игра с двумя равновесиями (при одном никакой фирмы нет, и каждый человек работает в одиночку; при другом — они координируют свою работу и создают большую стоимость). Также я перенял некоторые идеи у современных социологов. По иронии судьбы такому аспекту предпринимательства, как согласование решений в рамках теории игр, чаще придают значение социологи, чем экономисты. Например, Рональд Берт (Burt, 1993) говорит о том, что предприниматель — это «третья сторона», которая объединяет других людей, неспособных сделать это самостоятельно. Он ссылается на слегка уничижительное выражение из голландского языка «*de lachende derde*» — третий, который смеется за счет двух других. Анна Ли Саксеньян (Saxenian, 2000, p. 312) в своем исследовании компаний из Кремниевой долины указывает на решающую роль координации: «Руководящим принципом компании «Sun» (как и большинства новых компаний в Кремниевой долине) является сосредоточение всех компетенций и ресурсов на согласовании разработки и монтажа конечных систем».

Примечательно, что некоторые из самых новаторских идей современной социологии берут исток в работах Георга Зиммеля. Идея о ключевой роли предпринимателя, помогающего людям координировать действия и тем самым создавать стоимость, была разработана Зиммелем (Simmel, 1950), который выразил ее с помощью словосочетания *tertius gaudens*, то есть «радующийся третий».

В теории игр есть два альтернативных повествования, связанных с этой идеей. Допустим, что существует группа людей, таких как уже упомянутые сапожник и торговец, которые могут знать, а могут и не знать друг друга; эти люди участвуют в игре с двумя равновесными исхо-

дами, причем один исход — тот, в котором они пребывают в настоящее время, а другой, при котором им всем было бы лучше, в данный момент неосуществим. Предприниматель — это человек, который дает им возможность получить лучший результат, а затем присваивает часть прибыли, которую они получают.

Вторая интерпретация заключается в том, что эти люди в настоящее время пребывают в равновесии на нижнем уровне, но при этом существует альтернативный выбор стратегий, который не составляет равновесия, хотя и может тем не менее привести каждого к выигрышу. Примером этой ситуации является игра «Дилемма заключенного». В этом случае предприниматель — человек, который может изменить стимулы и выигрыши таким образом, чтобы новый, лучший выбор стратегий стал равновесием. Таким образом, предприниматель создает лучшее равновесие, чем то, которое уже существует, и присваивает часть выигрыша.

В качестве отступления следует заметить, что если мы начнем с описания, в котором все игроки, включая предпринимателя, являются частью игры, то эта базовая игра должна иметь по меньшей мере два равновесия, чтобы мы смогли объяснить роль предпринимателя. Предприниматель — человек, который владеет искусством приводить всех к новому равновесию. Эта аргументация сходна с той, которая была представлена в четвертой главе, где говорилось о том, что закон помогает людям выбрать один из нескольких возможных исходов.

Экономисты отмечают, что прогресс нашего общества, организационные инновации и экономический рост многим обязаны предпринимателям. Но следует признать, что действия предпринимателя не являются выгодными для других. Предприниматели — находчивый народ, и, несомненно, возможны ситуации, в которых они сориентируют участников игры таким образом, чтобы возникло равновесие, при котором проигрывают все, кроме предпринимателя. Если же новый результат

будет равновесием, то ни один из оказавшихся в нем игроков не сможет в одностороннем порядке уклониться и получить лучший результат.

Можно легко представить ситуации, когда, вопреки учебникам экономики, предприниматели или ведущие представители своих отраслей доводят население до нищеты. Чтобы понять, как это происходит, пойдем сперва, что говорят учебники. Предприниматель предлагает работникам заработную плату, которая является самой низкой на рынке (она часто называется приемлемой заработной платой или рыночной заработной платой). По мере того как на рынок выходит все больше предпринимателей, эта рыночная заработная плата растет вследствие конкуренции. Ни один индивид не обладает достаточным могуществом, чтобы влиять на рыночную заработную плату, но рост совокупного спроса приводит к тому, что она тоже растет и положение всех работников улучшается.

Существуют тем не менее вероятные сценарии, при которых жизнь не подчиняется этим правилам. Прежде всего, есть много предпринимателей, достаточно крупных, чтобы влиять на минимальную заработную плату работника. Мы уже видели, как сообразительный предприниматель может изменить обычную игру, в которую играют люди. Можно создать сценарии, при которых игры изменяются таким образом, что все игроки, кроме предпринимателя, оказываются в проигрыше. Или, например, если новая крупная корпорация запускает большой завод, который вызывает понижение уровня грунтовых вод, положение всех работников в этой области ухудшится, в результате чего их минимальная заработная плата упадет и они будут готовы работать на предпринимателя за меньшие деньги. Крупные корпорации нередко умышленно используют такие стратегии, чтобы сохранять низкий уровень оплаты труда работников.

То же самое касается и мелких предпринимателей: в одиночку они не могут повлиять на минимальную оплату труда, но объединение большого их числа — мо-

жет. В седьмой главе такие аргументы формализуются в виде «аргумента от больших чисел», который демонстрирует, как совокупность большого количества безвредных или даже умеренно полезных действий в конце концов может привести к ухудшению положения людей. Это близко к марксистскому взгляду на действия капиталистического предприятия, хотя мой *метод* анализа отличается.

Исходя из задач теоретической модели, представленной далее в этой главе, отмечу, что предпринимательство не является признаком исключительно основателей и руководителей предприятий и корпораций. Поскольку на любых работах, за исключением разве что некоторых наиболее неквалифицированных и аутичных занятий, людям необходимо взаимодействовать друг с другом и эффективность каждого зависит от того, насколько успешно он выступает в качестве посредника между другими, постольку простор для предпринимательства имеется во многих сферах жизни. В этом смысле даже сотрудники фирмы имеют возможности для предпринимательской деятельности. Например, адвокат, который работает в корпорации или юридической фирме, может иметь дело с работниками, клиентами, судьями и государственными чиновниками. При этом более предпримчив тот адвокат, который способен выступить эффективным посредником между этим множеством игроков и, соответственно, быть более производительным с точки зрения фирмы. Эта идея будет играть важную роль в представленных ниже теоретических набросках.

К новой экономической модели

В следующей главе будут исследоваться коллективная деятельность и групповые конфликты — на основаниях, выходящих за рамки методологического индивидуализма. Здесь же я хочу показать, что некоторые существенные формы групповой дискриминации и неравенства

можно понять, даже не выходя за рамки основополагающих допущений традиционной экономической теории, — если только мы не утратим чувство реальности и будем с осторожностью использовать некоторые другие, более правдоподобные допущения. Поэтому пока что я буду исходить из того, что люди не имеют врожденных предпочтений, основанных на идентичности.

Вокруг себя мы наблюдаем определенную корреляцию между экономическими показателями индивида и групповой идентичностью (идентичностью группы, с которой себя ассоциирует индивид), в том числе такими маркерами идентичности, которые, казалось бы, не связаны с важными личными или врожденными качествами (такими как уровень IQ или трудоспособность). Мужчины получают больший доход, чем женщины, коренные американцы живут хуже — с точки зрения экономического благосостояния — чем не-коренные, члены низших индийских каст получают более низкую зарплату, чем брахманы и т. д.

В традиционной экономической теории имеется тенденция объяснять разницу в зарплате и других экономических показателях с точки зрения важных черт и качеств личности. Таким образом, в мейнстримной неоклассической экономике мы сталкиваемся с утверждениями, подобными этому: « X зарабатывает больше, чем $у$, потому что у x больше врожденная трудоспособность; или же потому, что у больше склонен к праздной жизни, чем x ». Такая экономическая теория не слишком хорошо сочетается с концепцией, из которой можно сделать вывод, что « x зарабатывает больше, чем $у$, потому что x белый, а $у$ — черный».

Если, скажем, рынки приводят к неравенству последнего типа, то они должны потерять часть своего неоконсервативного лоска. Свободный рынок не будет больше рассматриваться как справедливый и нейтральный механизм, который обеспечивает больший доход тем, кто прилежней работает, более трудоспособен от рождения или готов пойти на разумный риск.

Некоторые из тех, кто верит в это описание воздействия свободного рынка, тем не менее могут найти непривлекательным механизм, который вознаграждает тех, кто более трудоспособен от рождения, *а не тех, кто сильнее нуждается*, но их утешает мысль, что это более справедливо, чем система, при которой люди вознаграждаются произвольно или получают преимущества просто на основании принадлежности к определенной расе или религии.

Я хочу сказать (и постараюсь далее обосновать на теоретическом уровне), что рыночный механизм может не иметь даже этого минимального свойства вознаграждать более трудоспособных. Его система распределения вознаграждений может быть фиктивной и карательной. Свободный рынок может вознаградить лицо, принадлежащее к расе *x* или конфессии *y* просто за принадлежность к расе *x* или конфессии *y*. Короче говоря, могут иметь значение идентичности, которые не имеют ничего общего с качествами, относящимися к производительности.

Мнение, согласно которому, как только рынки окончательно освободятся от влияния государства, расистские практики и кастовые привилегии начнут ослабевать под давлением конкуренции и, в конечном счете, исчезнут, — откровенно ошибочно. Что касается кастовых практик, мы знаем, что они доминировали в Индии, когда правительство было слабо, и задача представленной далее теории — показать, что подобные явления могут процветать и без государственной поддержки.

Как уже говорилось ранее, есть важные работы Акерлофа, Спенса и других авторов, описывающих модели дискриминации, которая может сохраняться без поддержки со стороны государства или общины. Моя аргументация соотносится с этой литературой, но при этом достаточно оригинальна. Речь о том, что в одной общине заработная плата может быть выше, чем в других, даже если параметры производительности (врожденные или приобретенные с помощью образования)

представителей этой общины те же, что у других. Это может произойти, даже если все человеческие существа одинаковы.

В рамках мейнстримной экономической теории проведено немного эмпирических исследований, освещающих то, что мы все знаем на интуитивном уровне: на различных рынках представители определенных общин достигают успеха и захватывают несоразмерно большой сегмент рынка. Марсель Фафшам (Fafchamps, 1992, 2000) описывал, как в Восточной Африке европейцам и индийцам удается получать ссуды и кредиты, чтобы начать или расширить бизнес, тогда как африканцы остаются лишенными финансирования. Совсем недавно Абхиджит Банерджи и Кайван Мунши (Banerjee and Munshi, 2004) в своем исследовании легкой промышленности в Тиррупуре, штат Тамил Наду, Индия, обнаружили, что одно сообщество, именуемое «гаундеры» (каста избранных земледельцев, которая известна как особенно успешная в бизнесе и финансах), держит под контролем несоразмерно большую часть капитала³. Гаундеры — сплоченное сообщество, и, когда они приходят в бизнес, у них больше капитала, чем у не-гаундеров, доля которых среди экспортеров Тиррупура согласно исследованию Банерджи и Мунши составляет 42%.

Авторам удалось доказать, что капитал под управлением не-гаундеров является столь же производительным или даже немного более производительным, чем капитал гаундеров. На новых предприятиях не-гаундеров отдача меньше, чем на новых предприятиях гаун-

3. Интересно, что гаундеры не всегда считались элитой. В начале XX века их характеризовали как «низшую касту». Но с течением времени благодаря их действиям, основанным на идентичности, их положение улучшилось. Гаундеры долгое время подвергались жесткой эксплуатации со стороны кастовых групп, занимавшихся ростовщичеством; в результате они кое-чему научились у своих мучителей и теперь уже среди самих гаундеров много ростовщиков.

дерев, но, как правило, первые догоняют вторых в течение пяти лет.

Отчего же тогда предприятия гаундеров никогда не испытывают недостатка капитала? Банерджи и Мунши справедливо заключают, что это говорит о наличии «эффектов общины»: очевидно, что идентичность сообщества имеет значение *per se*. Затем, однако, авторы утверждают, что это *входит в противоречие с* моделью, где «размещение капитала направляется исключительно его предельным продуктом при альтернативных вариантах использования» (Banerjee and Munshi, 2004, p. 41). Я же считаю, что эффекты идентичности сообщества полностью согласуются с тем, что капитал направляется рыночными принципами стремления к более высокой производительности. Если исключить тавтологический смысл, то община может аккумулировать больший капитал, даже не имея изначального преимущества в стоимости капитала. Короче говоря, рынки не только не защищают от расизма — в действительности они могут подпитывать его⁴.

Основная идея проста. За исключением тех, кто выполняет совершенно неквалифицированную работу, человеческие существа идут по жизни, подписывая контракты, обмениваясь гарантиями и давая обещания. Как сказано выше, большинство занятий включает некоторое количество «предпринимательских навыков». Некое лицо (назовем его *П*), начиная бизнес, получает стартовый капитал, имплицитно обещая инвестору использовать деньги продуктивно и позже вернуть

4. Весьма интересное исследование того, как кастовые характеристики взаимодействуют с индивидуальной производительностью, представлено в: Anderson, 2007. Согласно этому исследованию высшие касты отказываются торговать с низшими, несмотря на то что могли бы получать немалую прибыль от этой торговли. Это значит, что производительность одной и той же низшей кастовой группы может быть различной в зависимости от того, с какими иными кастовыми группами она соприкасается.

их с процентами или с долей от прибыли. Тот же *П* может затем обратиться к кому-нибудь еще с целью привлечения оборотных средств. *П* может получить сырье от определенных поставщиков и обещать, что будет продавать свой конечный продукт поставщику по сниженной цене. Со временем *П* будет стараться заключить контракты с некоторыми клиентами. Если у *П* компания, занимающаяся уходом за газонами, то домовладельцы могут предложить *П* контракты с фиксированной ежемесячной оплатой при условии, что *П* приложит все усилия для того, чтобы их газоны поддерживались в должном виде.

Теперь предположим, что вы — одно из лиц, предлагающих *П* контракт, например по обеспечению его оборотным капиталом. Перед тем как сделать это, вы будете пытаться выяснить, насколько производителен и эффективен *П* (чтобы убедиться, что ваши деньги в безопасности и вернутся с процентами). Вы можете рассмотреть уровень образования *П*, оценить его трудолюбие, аккуратность в ответе на звонки и т. д. Но производительность *П* зависит не только от его собственных особенностей. Большая часть того, что делает *П*, зависит от того, что делают те, с кем *П* связан договорными отношениями (кредиторы, клиенты и прочие — те, кого я называю здесь инвесторами). Если потребители не подписывают контракты с *П*, он не сможет расплатиться с вами. Если поставщик отказывается подписывать контракт на поставку сырья, *П* также не сможет с вами расплатиться.

Конечно, то же самое относится и к потребителю, и к поставщику сырья. До подписания контракта каждый из них будет интересоваться производительностью и эффективностью *П*. В каждом случае это будет частично зависеть от собственных качеств *П*, но также и от того, каков *П* в глазах других людей, поскольку вероятность того, что *П* будет хорошо обслуживать клиентов или вовремя расплачиваться с поставщиками, будет зависеть от того, достаточно ли у него оборотного

или стартового капитала, наличествует ли постоянный источник инвестиций и т. д.

В этом вся загвоздка. Предположим, что расовая, религиозная или общинная идентичность человека не оказывает никакого влияния на его производительность. То есть является ли человек христианином, брахманом, черным, белым, евреем или гаундером, не имеет никакого значения для его бизнеса, деловой хватки или предпочтений в работе и досуге. Но если формируется убеждение, что представители сообщества *C* более производительны, ретроспективно оно может оказаться верным. Коллективная идентичность способна сыграть важную роль при определении того, сколь плодотворной может быть деятельность индивида, даже если эта идентичность не имеет значения как врожденная характеристика, а также, возможно, не предполагает никакого особого поведения или специфических решений со стороны индивида. Если все верят, что представители сообщества *C* работают более продуктивно, то все хотят иметь деловые отношения и заключать договоры с ними, и это обстоятельство *делает* представителей сообщества *C* более производительными.

Данное объяснение открывает возможности для важных стратегий государственного вмешательства, таких как компенсационная дискриминация. Поэтому было бы полезно разобрать аргумент более подробно с помощью небольшой формализации. Предположим, что стоимость, которую может создать *П* (предприниматель, который собирается создать фирму, занимающуюся уходом за газонами), зависит от того, сможет ли *П* заключить с клиентами контракты на оказание услуг и удастся ли ему получить оборотный капитал. Если *П* не получит ни первого ни второго, фирма не откроется и стоимость будет равна нулю. Если *П* найдет и клиентов, и кредитора, он произведет значительный объем стоимости, так что сможет выплачивать кредиту рыночный процент, назначать клиентам обычную ставку за уход за газонами и при этом получать неко-

торую прибыль. В этих допущениях нет ничего необычайного.

А теперь предположим такое вполне вероятное развитие событий: если *П* найдет клиентов, но не найдет заемный капитал, тогда он будет вынужден прибегнуть к менее выгодному финансированию из собственных источников, а потому его прибыль (плата за уход за газонами минус расходы) будет отрицательной. А если *П* найдет заемный капитал, но не найдет клиентов, то тогда он тоже потерпит убытки, потому что у него нет никаких идей о приложении капитала, кроме создания фирмы по уходу за газонами. Представленная мною ситуация обладает в рамках теории организации производства особым названием, позаимствованным из математики. Это называется «супермодулярностью» между двумя функциями: полезность предпринимателей для клиентов выше, если они обладают капиталом, а прибыль с капитала больше, если у предпринимателей есть клиенты. Таким образом, супермодулярность подразумевает, что *П* будет в состоянии вернуть инвестору объем средств, достаточный для того, чтобы тот счел свою инвестицию удачной, тогда и только тогда, когда найдет клиентов; и *П* сможет предоставить клиентам должные услуги тогда и только тогда, когда найдет инвестора.

Это сразу же ставит клиента и инвестора в затруднительное положение. Если *П* попытается заключить контракт с обоими, то каждый из них должен получить представление о производительности *П*. Если, например, инвестор достаточно искушен, чтобы понимать, как устроен мир, то он будет интересоваться, сможет ли *П* найти клиентов, поскольку способность *П* расплатиться с инвестором зависит от того, найдет он их или нет. Если инвестор не искушен, то он просто предположит, что *П* может быть либо высоко-, либо низкопроизводительным (не понимая, что делает *П* тем или другим), и попытается угадать, к какому типу принадлежит *П*. В практическом отношении результат будет тем же. Инвестор

должен сформировать мнение о способности P заниматься бизнесом; клиент также должен получить представление о производительности P , что, в свою очередь, зависит от того, инвестирует инвестор в P или нет.

Теперь предположим, что люди формируют мнения на основании представлений о расах. Они уверены, что белая раса более производительна, чем черная. Или (что то же самое) они уверены, что другие уверены, что белая раса более производительна. Эта уверенность, если ее разделяют несколько человек, становится реальностью из-за допущения супермодулярности. Если многие люди заинтересованы в ваших услугах и взаимодействуют с вами, это и в самом деле делает вас производительней. И это относится также к другим типам идентичности. Если считается, что мужчины или, например, выпускники университетов Лиги плюща более производительны или что те, кто говорит на правильном английском, смогут лучше выполнять работу, то все эти вещи исполнятся сами собой по причинам, рассмотренным ранее.

Эта модель сходна со спенсовской моделью сигналов на рынке труда, а также с моделью компенсационной дискриминации Стивена Коата и Глена Лоури (Coate and Loury, 1993). Расовые предрассудки, даже если они не имеют никакой фактической основы, получают подтверждение в равновесии. Но на этом сходство заканчивается. В этих моделях врожденная производительность меняется от индивида к индивиду, и люди используют образование или другие показатели, чтобы сигнализировать о своей производительности. В моей модели предприниматели, принадлежащие к разным расам, не только одинаковы *ex ante*, но даже не могут выбирать разные действия. Более или менее производительными их делает отношение к ним со стороны других людей. Это следствие допущения супермодулярности, которое, как бы абстрактно оно ни звучало, является вполне приземленным и реалистичным, когда дело касается предпринимательства.

Таким образом, может иметь место равновесие, при котором имеют значение коллективная идентичность, а люди определенной расы или выпускники элитарных учебных заведений получают все контракты и зарабатывают больше, чем другие. Другими словами, рынки проявляют расизм (или другие формы групповой дискриминации) и расизм или дискриминационные практики могут быть целиком и полностью плодами свободного рынка. Обратите внимание, что индивиды подвергаются дискриминации не по отдельности, а все сразу, как представители определенной группы. Итак, мы сталкиваемся с феноменом «групповой дискриминации», хотя на индивидуальном уровне никакой дискриминации нет.

Модель с легкостью переносится на рынок труда. Как уже было отмечено выше, за исключением некоторого полностью механического труда (рабочий на конвейере) или индивидуальной творческой работы (дизайнер-художник), большинство занятий включают определенную долю предпринимательства. Сотруднику юридической фирмы, как правило, приходится иметь дело с клиентами, клерками, судьями и чиновниками. Стоимость, которую он создает для фирмы, зависит от того, насколько успешно он взаимодействует со всеми этими разнообразными агентами, а каждый из агентов будет считать взаимодействие с ним целесообразным, если он будет уверен, что этот сотрудник сможет взаимодействовать с другими. Если чернокожий сотрудник юридической фирмы считается менее производительным, то агенты, с которыми он должен взаимодействовать, будут взаимодействовать с ним не слишком охотно, так как от чернокожего сотрудника не ждут многого, а это, в свою очередь, сделает его менее производительным и менее полезным для фирмы. В этой ситуации никто сознательно не желает дискриминации, а коллективная дискриминация поддерживается благодаря рынку.

Я не утверждаю, что в обществе не существует дискриминации, которая была бы вызвана врожденным

индивидуальным расизмом; я указываю на более тревожный феномен, а именно: даже если не существует никакого индивидуального врожденного расизма, мы все равно можем получить откровенно расистский результат. Невидимая рука не обязана всегда творить благо. Картина, которую я только что нарисовал, отличается от той, в которой действует теорема невидимой руки, но она тем не менее вполне реалистична.

Нейтрализовать несправедливость рынка можно с помощью определенных действий правительства (или других форм коллективных действий). Ситуацию могут исправить различные варианты компенсационной дискриминации. Например, полезной может оказаться финансовая поддержка или образовательные программы для ущемленных групп. Конечно, в реальности неудачи могут сформировать определенную психологию. Постоянная дискриминация может породить привычку к лени и безделью, и для того, чтобы ее сломить, может понадобиться время. Таким образом, в отличие от теоретической модели, где субсидии способны вызывать мгновенный сдвиг в равновесии, в реальности изменения могут происходить медленно и могут потребовать длительных усилий и финансирования в течение определенного времени.

Как представляется, в Индии наихудшие проявления кастовой дискриминации идут на спад. И это не связано с развитием рыночных отношений. Касты сохранялись тысячелетиями, в том числе тогда, когда центрального правительства практически не существовало, а также в последние годы британского правления и первые годы независимости, когда присутствие правительства в экономике было значительным. Кастовая система стала ослабевать вследствие действий правительства, запретившего кастовые практики, и после неоднократных обращений национальных лидеров к народу после обретения страной независимости.

Модели можно использовать как на благо, так и на зло. Очевидно, что некие группы, желающие использовать

дискриминацию в своих интересах, могут вынести для себя несколько уроков из приведенного выше анализа. Группа людей, осуществляющая положительную дискриминацию в свою пользу, может в итоге добиться того, что ее представители и на самом деле станут более производительными и, соответственно, более привлекательными для других. В конечном счете этой группе даже не потребуются сознательно продвигать себя, поскольку, пока дискриминация сохраняется, ее представители и на самом деле будут более производительны. Нет необходимости развивать эту тему дальше. Вокруг нас и так достаточно плохих идей, чтобы я давал рецепты для новых.

Приложение:
тест на выявление способностей,
подготовленный для детей из трущоб
Калькутты, обучающихся в школе «Анандан»

Тун 1

1. Как называется столица Индии?
2. Является ли Пакистан частью Индии?⁵
3. Как зовут индийского премьер-министра?
4. Кто является главой Восточной Бенгалии?
5. Как называется самая высокая гора в мире?

Тун 2

6. В классе десять учеников. Один ученик вышел, а двое зашли. Сколько сейчас учеников в классе?
7. В классе десять учеников. Каждого ученика попросили принести по два печенья. Один ученик перепутал и принес три печенья, другой не принес ни одного. Сколько печенья в классе?

5. Этот вопрос может показаться чересчур простым, но — что вызывает тревогу — несколько учеников ответили «да».

8. Учитель дал пятнадцать печений шести ученикам и попросил поделить их поровну. Сколько получил каждый ученик?

Тип 3

9. Какую цифру надо поставить на свободное место?
1, 3, 5, —
10. Какую цифру надо поставить на свободное место?
0, 3, 6, 9, —
11. Какую цифру надо поставить на свободное место?⁶
1, 0, 12, 0, 123, 0, —
12. В классе десять девочек. Два мальчика вышли. Сколько девочек осталось в классе?
13. Красный, Синий, Сандеш и Зеленый пошли на прогулку⁷. Кого из них не должно быть в группе?
14. В одной странной деревне два плюс два равняется пяти. Там есть два плюс два печенья. Кроме того, есть еще два и два печенья. Сколько всего в деревне печенья?
15. Из пунктов а, б, в выберите то, что больше всего подходит для продолжения следующего ряда: рука, голова, ухо, _____. а) кошка, б) нога, в) книга.

6. Это единственный вопрос, на который ни один ребенок не дал правильного ответа (1234), если вообще можно говорить о «правильных ответах» применительно к тестам на IQ.

7. Сандеш, творожный десерт, известен всем жителям Калькутты, которые в любви к нему не страшатся даже диабета.

ГЛАВА 6

Химия групп

Идентичность и методологический индивидуализм

НАШЕ восприятие себя, или наша идентичность, может оказывать влияние на наше социальное, экономическое и политическое поведение. Есть люди, готовые отдать жизнь за свои убеждения, бойкотирующие товары, которые производят, как они считают, их враги, и совершающие действия, которые вредят им самим, но наносят еще больший вред людям другой религиозной или этнической принадлежности. Хотя, возможно, существуют способы перекроить традиционные модели экономики и общества таким образом, чтобы объяснить подобное поведение, разумнее просто сохранять в наших моделях особое пространство для индивидуального чувства групповой идентичности. Эта задача требует того, чтобы мы либо вышли за пределы методологического индивидуализма, либо определили методологический индивидуализм настолько тавтологично, чтобы в его схему можно было встроить все, что угодно.

Как отмечалось в третьей главе, начиная уже с классического труда Карла Менгера 1883 года методологический индивидуализм становится главным принципом экономической теории. Он укоренился настолько, что мы отказываемся признавать, что люди способны действовать в своих национальных, классовых, кастовых интересах или в интересах человечества в целом¹. Эко-

1. Признание того, что у индивида есть интересы, которые распространяются на общество, само по себе не противоречит методологическому индивидуализму. Но, как только мы допустим,

номическая теория предполагает, в основном, что индивид будет действовать в своих коллективных интересах (например, разумно поддерживая общественное благо), только если его коллективные интересы *случайно* совпадут с его личными интересами.

Обычные люди, неискушенные в области общественных наук, как правило, считают, что способность группы успешно вести дела зависит от способности ее членов забывать о некоторых своих личных интересах, чтобы содействовать общему делу группы. Социологи, политологи, а в последнее время и некоторые экономисты, писали о важности альтруизма и доверия между людьми, а также о том, насколько они важны для развития более сложных взаимоотношений, а также для группового или национального экономического прогресса². Революционные писатели эпохи колониализма повествовали о том, как имперские господа вступают в сговор друг с другом и «разделяют и властвуют» среди туземцев. Предмет *внутригруппового* доверия и альтруизма является важным частным случаем доверия и альтруизма вообще и принадлежит к обширной области групповой идентичности. Значение идентичности и структуры групп, равно как и попытки изучить и формализовать их, только сейчас начинают оцениваться экономической теорией по достоинству³. Впрочем, в общественных на-

что чувства, связанные с группой, мимолетны — то есть могут приходить и уходить, могут быть по-разному связаны с различными группами и зависеть от особенностей группы, — это более широкое понятие личного интереса вступит в конфликт с методологическим индивидуализмом. Мы не можем начать с личности как с сущности, которую можно полностью описать, а затем добраться до поведения коллектива. Мы должны знать что-нибудь о коллективе и о природе групп, прежде чем сможем дать характеристику индивиду.

2. См., например: Luhman, 1979; Hoffman and Spitzer, 1982; Dasgupta, 1990; Gambetta, 1990; Fukuyama, 1996; Knack and Keefer, 1997; Barrett, 1999; Khan, 2002; Bowles and Gintis, 2005; Ben-Ner and Puterman, 2009; Gintis, 2007, 2008.

3. См.: Bardhan, 1997; Akerlof and Kranton, 2000; Deshpande, 2000; Dur-

уках, не связанных с экономикой, эти темы исследовались в течение довольно долгого времени и до сих пор продолжают оставаться в центре внимания⁴.

Представленный здесь анализ принадлежит, по большей части, к позитивным социальным наукам. Хотя я и высказываюсь по поводу некоторых нормативных вопросов, я умышленно избегаю суждений о коллективистском духе или о способности людей жертвовать личными интересами ради интересов группы, общности или нации. Это может показаться странным, поскольку коллективистский дух обычно всячески превозносят. Но как только мы немного поразмыслим над этим вопросом, станет ясно, что тот же самый коллективистский дух, который может способствовать экономическому прогрессу и вести к увеличению благосостояния (и за долгую историю человечества можно найти немало примеров, подтверждающих это), может быть также обращен *против* других групп (как правило, против меньшинств, но также и против большинства, если оно дезорганизовано и неспособно поддерживать собственный дух сопротивления). Нетрудно убедиться, что коллективные действия со стороны группы (такой как нация, расово однородное сообщество или община единоверцев), обращенные против других групп и индивидов, могут оказаться более безжалостными, чем тиранические действия отдельных людей. Одна из причин заключается в том, что коллективные действия освобождают от ответственности. Каждый думает: «Это не я лично угнетаю их, ведь я для этого слишком мелкая

lauf, 2001, 2006; Fershtman and Gneezy, 2001; Loury, 2002; Darity, Mason, and Stewart, 2006; Bowles and Sethi, 2006; Sen, 2006; Horst, Kirman, and Teschl, 2006; Perez, 2007; Subramanian, 2007; Lindqvist and Ostling, 2007; Appiah, 2008; Dasgupta and Goyal 2009; Esteban and Ray, 2009; Gray, 2009.

4. Рассмотрение некоторых философских дискуссий на данную тему: Goffman, 1959; Гофман, 2000; Tajfel, 1974; Chatterjee, 2002. См. также: Beteille, 2006; Lin and Harris, 2008.

сошка». Таким образом, сердцевиной моего анализа станет изучение (с помощью методологии позитивных социальных наук) возможных воздействий коллективистского духа; при этом я осознаю, что сам коллективистский дух в зависимости от контекста может быть удостоен как похвалы, так и осуждения.

Модели идентичности могут использоваться также и при изучении конфликтов. Интересно увидеть, как конкретная идентичность может играть важную роль в нашем поведении, даже если *ex ante* она имеет небольшое значение. На мой взгляд, важной для понимания конфликта чертой идентичности является ее злокачественность — тот факт, что, возникнув как вполне безобидная особенность, она может стать пугающе огромной благодаря всего лишь нормальному обыденному взаимодействию и обмену. Это не означает, что все идентичности принимают подобные формы. Идентичность часто может быть значительной частью наших предпочтений (Akerlof and Kranton, 2000) и раствором, скрепляющим наше общество. Тем не менее остается загадкой, какой из наших идентификационных знаков станет заметным и окажет влияние на рынок, политику и общество.

Злокачественность идентичности может быть интересна по трем причинам. Во-первых, тема заслуживает внимания, если учесть эскалацию конфликтов в отдельных регионах (Ближний Восток, Кашмир, Шри-Ланка и Северная Ирландия), в основе которых, без сомнения, лежит групповая идентичность. Во-вторых, как кажется, время от времени появляются свидетельства того, что различия между людьми, остающиеся вполне безобидными в течение длительных исторических периодов, за короткий срок могут стать маркером для возбуждения страстей и конфликтов. Наконец, способность идентичности возникать практически из ниоткуда кажется интригующей с исследовательской точки зрения.

Каждый человек имеет тысячи идентифицирующих признаков, начиная с цвета кожи, этнической принад-

лежности, культурной истории, роста, веса и отпечатка большого пальца руки. Одни из этих маркеров становятся символами идентичности и причинами для конфликтов или сотрудничества, а другие рассматриваются как личные особенности⁵. Мы слышим о религиозных войнах, межнациональной напряженности, грядущем столкновении цивилизаций, но нам ничего не известно о спорах между высокими и низкими людьми, между лысыми и волосатыми, между теми, у кого есть способности к математике, и теми, у кого их нет (хотя один мой друг, экономист, считает, что именно между ними произойдет главный конфликт в будущем). Применяя социологию человеческой жизни, можно сократить списки тех идентифицирующих признаков, которые потенциально могут стать источником больших конфликтов. Например, представляется маловероятным, чтобы когда-нибудь разразилась война между мужчинами и женщинами, так как они вынуждены делить друг с другом жизненное пространство. Равным образом, существует мало возможностей для продолжительного конфликта между пожилыми и молодыми людьми как между двумя противоборствующими группами, потому что каждый из нас сочувствует другой стороне, зная, что в какой-то момент времени будет (или был) с ней в одной лодке.

Но и даже после того, как мы определим состав такого сокращенного списка, будет сохраняться некоторая неясность относительно маркеров, которые становятся источниками конфликтов. Сэмюэль Хантингтон (Huntington, 1993; Хантингтон, 1994) был прав, полагая, что основания для конфликта могут претерпевать существенные изменения. То, что сегодня кажется незна-

5. У нас пока нет теории, объясняющей, какие общественные категории обретут значение. Чтобы понять это должным образом, нам следует обратить внимание на наши познавательные способности и потребность в классификации. Интересное предварительное исследование см. в: Fryer and Jackson, 2008.

чительным различием, завтра может стать предметом гордости или причиной для войны и наоборот. Национализм и его спутник, патриотизм, сегодня выглядят естественными эмоциями, и их оправдание обычно представляется благородным делом. Но я убежден, что, если войны не приведут мир к преждевременному концу, наступит время, когда нам будет казаться непостижимым и постыдным, что мы воевали из чувства патриотизма и национальной общности⁶. Сегодня кажется нормальным, что газеты и телевизионные каналы в США измеряют трагедию войны, ежедневно сообщая число погибших американцев, но мы нашли бы отвратительным, если бы в новостях сообщалось число потерь среди белых или христиан. Однако с точки зрения морали в статистике смертей между этими видами групповой идентичности нет большой разницы. Надеюсь, когда-нибудь согласие по этому вопросу будет легко достижимо.

Существует апокрифическая история об американском еврее, который приехал в Китай, в тамошнюю еврейскую общину. Его представляют местным, те вполне довольны, но не могут воздержаться от замечания: «Забавно, но вы не похожи на еврея». Пересказывая эту шутку в *New York Times* (в рецензии на книгу Фредерика Бреннера, где были опубликованы фотографии евреев со всего мира), Грейс Глюк (Glueck, 2003a, 2003b) подчеркивает, что многие наши идентичности не врожденные, а, скорее, сконструированные. Эмпирическая обоснованность такой крайней позиции может быть поставлена под вопрос. Но о том, что дело *может* обстоять именно так, есть теоретически интересное утверждение, вполне достойное изучения, поскольку идентичность

6. Сходный нравственный подход обнаруживается в нескольких эссе Марты Нуссбаум и Джошуа Козна (Nussbaum and Cohen, 1996), особенно в вводной статье Нуссбаум, обращенной против национализма и опирающейся на знаменитые лекции поэта Рабиндраната Тагора.

может играть важную роль в конфликтах, даже если она социально сконструирована.

Часто можно услышать, что люди расы *x* не имеют ничего против людей расы *y*, но те настроены против них столь враждебно, что им не остается ничего, кроме как дать отпор агрессии. Возможно, в этом утверждении есть своя правда. Расовые конфликты могут возникать и без врожденных расовых предпочтений. Основой для таких конфликтов может стать обращение к расе для формирования условных суждений о человеческом поведении. Более того, существуют обстоятельства, при которых расовые конфликты неизбежны, хотя, *если бы* индивиды обладали общим знанием о предпочтениях друг друга, их не было бы. Понимание процесса, приводящего к возникновению подобного конфликта — ключ к выработке стратегий сдерживания конфликтов. Хотя я лишь кратко коснусь этих стратегий, теория, которую я представляю здесь, родилась из потребности разобраться с тем, что обуславливает всплески идентичности и как их можно погасить.

Один из наиболее важных результатов, который можно получить благодаря этой модели, — понимание того, как появление нескольких человек с особыми предпочтениями может привести живущее в гармонии общество к балканизации по расовому признаку. В частности, появление одного нового человека, склонного к агрессии, может превратить мирное общество в такое, где представители двух рас настроены друг против друга (в данном случае это будет единственным равновесием). Следовательно, при урегулировании проблемы важно понимать, что случайно выбранный человек, враждебно настроенный против другой группы, может не иметь *врожденных* агрессивных предпочтений. Эта модель противостоит такому видению конфликта, при котором «другая сторона» порочна с рождения. У нас — еще с первобытных времен — есть склонность смотреть на тех, кто живет на другой стороне долины, как на злодеев.

Эта склонность к упрощению была главным препятствием для понимания природы конфликтов и их пресечения. Юм (Hume [1739], 1969, p. 397; Юм, 1996б, 395) писал: «Когда наша нация воюет с другой, мы ненавидим последнюю, считая ее жестокой, вероломной, несправедливой и разнузданной, но себя самих и своих союзников всегда признаем справедливыми, умеренными и гуманными». В случае если обе стороны придерживаются такого взгляда, то по крайней мере одна из них должна быть не права. Я бы сказал, что обычно не правы обе.

Ниже я проанализирую случаи, когда люди демонстрируют специфическую способность узнавания, когда дело доходит до представителей своей расы или до представителей другой. На эту тему было написано много работ⁷. Для белого хозяина-колониста все руандийцы на одно лицо, но для чернокожих жителей региона едва ли составляет проблему узнать, кто хуту, а кто тутси⁸. Эта общая идея подтверждается экспериментами Джеймса Ли, Дэвида Даннинга и Роя Малпасса (Li, Dunning, and Malpass, 1998), которые установили, что те белые, которые интересуются баскетболом и, соответственно, более привычны к характерным чертам чернокожих игроков, которых в баскетболе несоразмерно большое количество, лучше распознают лица представителей негроидной расы, чем те белые, которые не смотрят баскетбол. Испытуемым показывали фотографии неизвестных им чернокожих, а затем тестировали их способность узнавания. Чернокожие и белые поклонники баскетбола справились с заданием одинаково хорошо и значительно лучше белых, которые не интересовались баскетболом.

7. См., например: Sporer, 2001; Meissner and Brigham, 2001.

8. Это, возможно, не слишком хороший пример, поскольку различие между хуту и тутси является одним из тех сконструированных различий, которые, вероятно, содержат немного биологических или исторически обусловленных маркеров.

Узнавание может придать группе определенное достоинство, как убедительно показал Чарльз Тейлор (Taylor, 1994). Но оно может дать и нечто большее. Оно может действовать как сдерживающий фактор при эскалации войн, связанных с идентичностью. Когда представитель расы или религии *x* проявляет агрессию по отношению к другому человеку, то, в случае если последний может идентифицировать агрессора как принадлежащего к более мелкой группе (например, к секте религии *x* или к группе, относящейся к расе *x*, но обладающей особой историей), этот враждебный акт не испортит его мнение обо всей расе *x*, что может стать важным шагом в предотвращении эскалации агрессии. «Нужно знать своего врага» — не просто претенциозный моралистический совет, а, скорее, рецепт мира, имеющий основание в формальной теории.

Ингредиенты теории

Не в моих силах окончательно отказаться от методологического индивидуализма — в той мере, в какой это рано или поздно понадобится нам для того, чтобы обрести более действенную науку об обществе, но в то же время сохранить строгость. В следующих двух разделах я всего лишь попытаюсь сделать первые робкие шаги в этом направлении. И чтобы преуспеть в этом, мне понадобится ввести некоторые элементы анализа, необычные для традиционной экономической теории. Их можно суммировать в следующих положениях: (1) инстинкт сотрудничества, или стремление к общему благу, является врожденным для человеческого существа; (2) этот инстинкт расцветает, когда ему отвечают взаимностью.

Построив определенные (надо признать, упрощенные) модели, в следующих двух разделах этой главы я попытаюсь показать, как положения (1) и (2) могут значительно обогатить наше понимание общественных явлений (например, понимание того, почему одни эконо-

мики успешны, а другие — нет, почему одни группы развиваются, а другие стагнируют, а также почему империи властвуют, а колонии, соответственно, подчиняются).

Но сначала рассмотрим более внимательно положения (1) и (2), которые формально не являются аксиомами, а представляют собой эвристические фундаментальные допущения. В этих допущениях термин «инстинкт сотрудничества» используется в самом общем смысле, подразумевая просоциальные характеристики, такие как альтруизм, чувство справедливости, желание доверять и пользоваться доверием и т. д. Эти допущения уже нашли множество подтверждений в поведенческой экономике и в экспериментальной теории игр⁹. На самом деле, если бы не постоянная промывка мозгов со стороны представителей экономического мейнстрима, такие положения не казались бы новыми. Впрочем, в настоящее время меня занимает не столько защита этих допущений, сколько определение аналитических следствий их включения в экономическую теорию.

Касательно положения (1), есть еще один ключевой ингредиент моего анализа: необходимость различать между индивидуальным выбором и индивидуальным благосостоянием или полезностью. В традиционной экономической теории предполагается, что если индивид выбирает вариант x вместо y , то он должен получить от x по меньшей мере такую же пользу, как и от y .

9. Литература по поведенческой экономике, которая рассматривает поведение, принимающее в расчет других, как врожденное качество человеческих существ, в последнее время существенно выросла. В качестве примера см.: Fehr and Gächter, 2000; O'Donoghue and Rabin, 2001; Dufwenberg and Kirchsteiger, 2004; Hoff and Pandey, 2005; Kama Basu, 2009; Falk, Fehr, and Zehnder, 2006; Benabou and Tirole, 2006; Andreoni and Samuelson, 2006; Hoff, Kshetramade, and Fehr, 2007; Brum and Sugden, 2007; Messer, Zarghamee, Kaiser, and Schulze, 2007; Rubinstein, 2008. Раннюю попытку формально примирить фактическое поведение человека, основанное на ограниченных возможностях вычисления и чувствительности к форме постановки вопроса, с экономикой рационального выбора, см. в: Rubinstein, 1998.

С вашего позволения я буду называть это аксиомой «Выбор равен полезности», или «Выбор равен предпочтению». В микроэкономической теории и теории игр это, по определению, называется эгоистическим поведением. Для мейнстримной экономической теории этот принцип является настолько важным, что экономисты по большей части стараются придерживаться его, даже если они признают положение (1). Их ответ заключается в том, что человек может вести себя «альтруистично», но лишь потому, что он извлекает пользу из счастья других людей. Отсюда происходят попытки подвести альтруизм и поведение, принимающее во внимание интересы других людей, под более широкую категорию эгоизма и сохранить в силе предположение, что выбор всегда соответствует максимизации полезности. С чисто поведенческой точки зрения не имеет значения, рассматриваем ли мы альтруизм как часть эгоистического расчета полезности или как то, что выходит за его рамки и воздействует на личный выбор¹⁰. Разница состоит лишь в наших оценках результатов с точки зрения благополучия.

Здесь я оспариваю утверждение, что выбор равен полезности. Можно предположить, что когда экономисты утверждают, что они верят в то, что действия обнаруживают предпочтения человека (аксиома «Выбор равен полезности»), на самом деле они в это не верят. Если бы дело обстояло иначе, то они пришли бы к весьма абсурдным выводам. Рассмотрим следующую ситуацию. В районе Солт-Лейк, составляющем значительную часть Калькутты, домовладельцы не имеют права продавать свои дома. Правительство продало эти дома по льготным ценам малоимущим, и политики не хоте-

10. В любом случае их трудно разделить эмпирически или экспериментально (Farina, O'Higgins, and Sbriglia, 2008). Предположение о некоем *врожденном* стремлении заботиться о других, характерном для человеческих существ, интуитивно представляется мне более правдоподобным.

ли, чтобы богатые лишили этих людей собственности, скупая дома; отсюда и такой закон.

Этот закон большинству экономистов кажется неудачным, и я согласен с ними (Basu, 2003a). Причина в том, что принцип Парето, как он представлен во второй главе, гласит, что любое изменение, которое улучшит положение одного или нескольких лиц и при этом не ухудшит положение ни одного человека, следует считать желательным и, следовательно, оно должно быть разрешено. Раз кто-то желает продать свое имущество, а кто-то другой хочет купить его, то согласно выявленному в их выборе предпочтению оба они улучшат свое положение в результате этой сделки. Соответственно, осуществление данной сделки представляется «улучшением по Парето» и ее не следует запрещать¹¹.

Но если мы принимаем аксиому «выбор равен предпочтению» всерьез, то нам придется признать, что, поскольку политик возражает против этой сделки (на что указывает сам факт запрещения подобных сделок), постольку есть хотя бы один человек (т.е. политик), которому будет хуже от сделки. Следовательно, сделка не является улучшением по Парето. На самом деле как разрешение сделки, так и запрет сделки являются оптимальными по Парето. Если сделка разрешена, покупателю и продавцу будет лучше, но политику — хуже. Если сделка запрещена, политику будет лучше, а покупателю и продавцу — хуже.

Согласно этому аргументу, каждый раз, когда чиновник или политик решает заблокировать какую-либо сделку на основании того, что она перестала быть улуч-

11. Анализ может оказаться более сложным, поскольку принцип Парето при некоторых обстоятельствах способен стать внутренне противоречивым: в том смысле, что, как будет показано в следующей главе, его многократное использование может привести к его отрицанию. Но, как кажется, здесь иная ситуация, и поэтому мы можем в данный момент не обращать внимания на эти сложности.

шением по Парето, ортодоксальный экономист должен поддерживать такое вмешательство. Иначе говоря, любая сделка может быть запрещена по желанию политика на основании того, что она не является улучшением по Парето, а таковой ее делает само запрещающее действие политика. Таким образом, ясно, что ортодоксальный экономист загнал (или загнала — если какая-нибудь женщина-экономист пожелает быть включенной в эту категорию) себя в ловушку.

Ошибка заключается в аксиоме «выбор равен полезности». Нам необходимо признать, что существуют различные виды выборов с различными видами подразумеваемой полезности. Решение чиновника запретить сделку — не то же самое, что решение человека купить яблоко или согласиться на определенную работу. Вполне вероятно, что выбор чиновником определенной стратегии не оказывает какого-либо непосредственного влияния на его возможную полезность. Это сразу же обязывает нас провести определенные разграничения в понятии предпочтения. Одинаковы ли полезность для человека, который не покупает коврики из джута, потому что просто не любит их, и для человека, который не покупает эти коврики, чтобы не поощрять использование детского труда?¹² Последний выбор, вероятно, не оказывает непосредственного влияния на пользу покупателя, и это сродни запрету чиновника на определенные сделки.

Подобным образом существует разница между ситуацией, когда политик выражает некие предпочтения относительно одежды (или отсутствия таковой) у неизвестных ему молодых людей и когда мать выражает

12. Современная литература о бойкоте товаров не слишком обширна (Davis, 2005; Becchetti and Rosati, 2007; Amab Basu, Chau, and Grote, 2006; Grossmann and Michaelis, 2007; Baland and Duprez, 2009; Basu and Zarghamee, 2008), и то, как мы ответим на этот вопрос, окажет сильнейшее воздействие на то, какую общественную позицию по отношению к нему мы займем.

предпочтения относительно одежды своего сына-подростка. В первом случае может и не быть прямых последствий для полезности лица, делающего выбор (следовательно, мы вправе проигнорировать его), тогда как мать может действительно расстраиваться или радоваться в зависимости от того, что носит ее сын. Для того чтобы дать минимальное представление об этой проблеме, в данной главе я буду обозначать предпочтение индивида двумя числами: одно будет представлять благополучие индивида, а второе — то, что направляет его выбор. Разумеется, эти два числа взаимосвязаны; я разъясню это позже.

Представленное выше положение (2) отсылает к тому, что наши нравственные предпочтения имеют тенденцию быть взаимными. Каждый из нас обладает естественными альтруистическими устремлениями, но не склонен проявлять их по отношению к лицам, которые не выказывают взаимности. Я зафиксирую все это в структуре игры, которую опишу и проанализирую дальше в этой главе.

Должно быть совершенно очевидно, что, как только мы признаем положение (2), мы сможем понять, почему, несмотря на наш инстинктивный альтруизм или чувство общности, некоторые общества скатываются в эгоистический беспорядок, где каждый индивид преследует только собственные интересы. Традиционная экономическая теория была одержима идеей того, что эгоистические интересы приводят к взаимовыгодным результатам и общественному порядку. Отдаляясь понемногу от стандартной концепции методологического индивидуализма, мы сможем понять обратное, не менее важное явление: как, несмотря на присущий нам с рождения дух сотрудничества, общество может быть доведено до совершеннейшего эгоизма и беспорядка.

Далее с помощью простых классических игр я покажу, как использование этих новых теоретических ингредиентов может обогатить наше понимание общественных и экономических процессов.

Доверие, альтруизм и развитие

Наша текущая задача — понять и формализовать то, что наш инстинкт сотрудничества делает для человеческого общества и экономики. Люди эгоистичны, но они имеют еще и такие «социальные» качества, как альтруизм, чувство справедливости и стремление к общественному благу, которые сдерживают их эгоизм. И если эгоистические интересы порождают напористость и амбиции, то эти социальные устремления также способны на это. Более того, именно социальные качества (главным образом — инстинкт сотрудничества) скрепляют общество и подготавливают почву для эффективной работы рынков. Для должного понимания экономики необходимо признать по меньшей мере то, что наши экономические отношения являются частью более обширной области общественных и культурных взаимосвязей и институтов¹³.

Существует много разных игр, которые можно использовать для понимания связи между доверием, альтруизмом и идентичностью — главным образом это «Игра на доверие», но есть еще «Ультимативная игра» и «Дилемма путешественников»¹⁴. Но давайте используем игру, которая, наверное, наиболее известна в общественных науках и которую я обсуждал ранее: игру «Дилемма заключенного», как она представлена ниже в табл. 6. Хотя выигрыши здесь отличаются от тех, которые упоминались в четвертой главе, правила остаются теми же. Ранее выигрыши были в долларах, и я буду считать (чисто для удобства изложения), что каждое число представля-

13. Polanyi [1944], 1957; Поланьи, 2000; Granovetter, 1985; Elster, 1989; Ensminger, 2000; Platteau, 2000; Basu, 2000; Francois, 2002; Swedberg, 2003.

14. Об «Ультимативной игре» см.: Heinrich et al., 2004; Bowles, 2004; Боулз, 2011. О «Дилемме путешественников» см.: Basu, 2000; Capra et al., 1999; Zambrano, 2004; Rubinstein, 2006a; Halpem and Pass, 2009.

ТАБЛИЦА 6. Дилемма заключенного

		Игрок 2	
		<i>B</i>	<i>Г</i>
Игрок 1	<i>B</i>	6, 6	0, 8
	<i>Г</i>	8, 0	3, 3

ет показатель благосостояния каждого игрока, выраженное в ютилях — единицах полезности. То есть предполагается, что ютиль равен доллару. Итак, в этой игре игрок №1 может выбрать между *B* или *Г*, как и игрок №2. То, что обозначено как *B*, будем считать «поведением, направленным на сотрудничество», а то, что обозначено как *Г*, — «поведением, направленным на отказ от сотрудничества». Если игрок №1 выберет *B*, а игрок №2 выберет *Г* (что может быть записано также как «Если игроки №1 и №2 выбирают *C*, *D*»), то тогда игрок №1 получает 0 долларов, а игрок №2 получает 8 долларов. Если они выбирают (*Г*, *B*), то они получают 8 и 0 долларов, кратко (8, 0). Если они выбирают (*B*, *B*), то они получают (6, 6), а если они выбирают (*Г*, *Г*), то получают (3, 3). Все это суммировано в следующей табл. 6:

Обычный анализ игры, который бесполезно повторить, состоит в следующем. Поставьте себя на место игрока №1 и обратите внимание, что если игрок №2 выберет *C*, то вам лучше выбрать *D* вместо *C*, поскольку тогда вы получите восемь долларов, а не шесть. А если игрок №2 выберет *D*, то вам лучше выбрать *D* вместо *C*, потому что *D* даст вам три доллара, а *C* — ничего. Таким образом, независимо от того, что делает другой игрок, вам лучше всего выбрать *D*¹⁵. Поскольку игра симметрична для

15. Бесполезно заметить, что в «Дилемме заключенного» нет ника-

обоих игроков, оба они рассуждают одинаково. Исходом будет (D, D) — (оба игрока выберут отказ от сотрудничества) и каждый из них заработает по три доллара. Это неудачный исход, поскольку каждый мог бы заработать по шесть долларов, избрав стратегию сотрудничества¹⁶.

В действительности, однако, люди не просто максимизируют свой долларовый доход или даже свою полезность (что в данном анализе одно и то же). Люди обладают чувствами по отношению к своим собратьям: альтруизмом, чувством справедливости, стремлением не навредить другим (или, в некоторых случаях — стремлением навредить другим). Для того чтобы сохранить этот формальный анализ как можно более простым, я допущу в него только одно из социальных чувств: альтруизм¹⁷. Это будет отражено в положении, что один доллар (или один ютиль, что в данном случае то же самое), полученный другим игроком, считается как a собственных долларов первого игрока (где a — некоторое число от нуля до одного). Позже я допущу возможность того, что значение a может меняться в зависимости от того, кто является другим игроком (таким образом, мой показатель альтруизма, a , может составить 1 для родственников, $\frac{1}{2}$ для знакомых, 0 для чужаков и так далее). Пока, однако, будем считать его неизмен-

кой реальной дилеммы, потому что то, что является лучшим для одного игрока, не зависит от того, что делает другой игрок.

16. Соответственно, должно быть ясно, что, несмотря на другие цифры и символы, это та же игра, что и «Дилемма заключенного», описанная в четвертой главе.

17. То, что люди делают друг для друга больше, чем это диктуют чисто эгоистические соображения, часто отмечалось применительно к совершенно разным сферам человеческой деятельности. Работники, как правило, работают усерднее, чем следовало бы исключительно с точки зрения их непосредственных эгоистических интересов (Fehr and Gächter, 2000; Minkler, 2004). Сиделки часто лучше заботятся о своих подопечных, чем обязаны это делать (Zelizer, 2005). На этом основании можно утверждать, что проблема общественного блага не так остра, как кажется классической экономической теории.

ным. Таким образом, если игрок №1 выбирает *C* и игрок №2 выбирает *C*, поведение игрока №1 можно спрогнозировать на основании представления его *эффективно-го выигрыша* как $6+6a$.

Здесь надо сделать два важных уточнения. Во-первых, читатель может поинтересоваться, каково значение термина «эгоизм». На первый взгляд кажется, что как только *a* начнет рассматриваться как часть предпочтений индивида, его самого можно будет трактовать как совершенного эгоиста, поскольку увеличение *a* в чужих доходах *войдет в предпочтения* индивида. Соответственно, представляется возможным, что при таком понимании предпочтений данный индивид столь же эгоистичен, как и индивид, который считает только свои собственные доллары¹⁸. Проблема с таким подходом, как уже отмечалось выше, заключается в том, что эгоизм сводится к тавтологии и, соответственно, становится невосприимчивым к критике. Чтобы возразить на это, следует обратить внимание на то, что вопреки утверждениям многих экономистов определение эгоизма, используемое в экономической теории, не является тавтологичным. Если бы дело обстояло иначе, экономисты не смогли бы вывести ни одного проверяемого положения, потому что любое поведение было бы совместимо с эгоизмом и, таким образом, допущение об эгоизме не могло бы прогнозировать поведение ни одного конкретного индивида.

18. Это относится к более общему вопросу: к проблеме интерпретации выигрышей. Конечно, то, что получит игрок, можно записать как некие числа, но нет простого способа представить то, что это значит для игрока, который может психологически «исправить» числа так, чтобы принять во внимание справедливость, альтруизм и т. д. Неудивительно, что эта проблема еще более актуальна для социологических игр; одно из наиболее ранних исследований по этой теме: Bernard, 1954 (см. также: Swedberg, 2001). Вейбулл (Weibull, 2004) сталкивается с той же проблемой при анализе интерпретации результатов экспериментальных игр.

Таким образом, я рассматриваю *a* не как неотъемлемую часть пользы некоего индивида, а как всего лишь направляющий фактор его *поведения*. Именно здесь проходит граница между выбором и полезностью; *a* — это нечто такое, что мы обычно обретаем через социализацию. На самом деле *a* может и не быть частью наших предпочтений; вполне вероятно, что наше поведение всего лишь *выглядит* так, будто мы оцениваем количество чужих долларов сообразно этому числу. Благосостояние игрока, или уровень его полезности, всецело измеряется выигрышами, указанными в табл. 6. Очевидно, люди играют не столько для того, чтобы максимизировать свою полезность: скорее, они стремятся совместить пользу для себя со своими социальными и нравственными ценностями, выраженными через *a*. Допустим, некто пожертвовал тысячу долларов на благотворительность в Африке. Вполне можно сказать, что он решил пожертвовать эти деньги (это вполне обычный лингвистический оборот). Но можно ли сказать, что он, отдав тысячу долларов на благотворительность, улучшил свое положение? Многие представители экономического мейнстрима сказали бы, что да. Я хотел бы возразить на это, что его положение ухудшится (с точки зрения наиболее разумного толкования благосостояния и личного благополучия), но тем не менее данный человек решает принести эту маленькую жертву ради благого дела¹⁹. В противном случае слово «пожертво-

19. В работах, посвященных исключительно этой теме, различают два вида поведения, связанного с заботой о других. Когда человек приносит жертву ради своего ребенка, это, вполне вероятно, является продолжением собственного эгоизма, поскольку благополучие наших детей нередко интернализируется нами. Но когда человек жертвует на благотворительность или помогает людям, которых он не знает, это, вероятно, предполагает личную жертву с его стороны. Он делает это не для того, чтобы доставить себе удовольствие, но, скорее, по убеждению, что *должен* это сделать. С точки зрения поведения оба случая могут выглядеть одинаково, но они вызваны различными внутренни-

вание» надо исключить из нашего лексикона. К проведению такого различия между показателями личного благосостояния и тем, что направляет индивидуальное поведение, необходимо привыкнуть, поскольку оно чуждо традиционной теории выбора. К счастью, существует определенное число работ по теории игр, которые склоняются к этому²⁰.

Таким образом, с каждым индивидом в игре соотносятся три показателя: зарабатываемые доллары, получаемая польза и то, что я называю «эффективным выигрышем»²¹. В данном случае первый и второй показатели я считаю тождественными. Это малозначительное допущение, сделанное исключительно для удобства изложения. Третий показатель я считаю отличным от первых двух, сообразно тому, что сказано ранее. Это важное допущение, которое имеет критическое значение для моего анализа. Оно предполагает, что человеческое поведение направляется именно числами эффективных выигрышей. Люди ведут себя так, как если бы они стремились максимизировать эти числа. Благосостояние людей соотносится с ними, но тем не менее отлично от них. Числа благосостояния приведены в табл. 6, а числа эффективных выигрышей суть те числа, которые мы получим, скорректировав их на основе *a*, как

ми процессами и, таким образом, должны оцениваться по-разному, когда мы сравниваем результаты с нормативной точки зрения. В данной книге я обращаюсь ко второму виду поведения, связанного с заботой о других.

20. См.: Weibull, 2004; Battigalli and Dufwenberg, 2005. Сен (Sen, 2006, р. 21) рассматривает вопрос, который обычно задают экономисты: «Если не в ваших интересах было так поступить, почему вы все-таки сделали это?», и продолжает так: «Этот премудрый скептицизм выставляет полными идиотами таких людей, как Махатма Ганди, Мартин Лютер Кинг-мл., мать Тереза, Нельсон Мандела, и идиотами помельче всех остальных».

21. С этого момента «выигрыш» будет означать «эффективный выигрыш». А когда я захочу обратиться к непосредственному благосостоянию человека (т. е. к цифрам, приведенным в табл. 6), я буду говорить о долларах или ютиях.

это было описано ранее. Во-вторых, хотя я моделирую альтруизм, а не доверие, мою модель можно воспринимать как описание доверия и других показателей социального чувства индивида. Как вскоре станет ясно, вероятность сотрудничества со стороны игрока зависит от его ожиданий относительно сотрудничества со стороны другого игрока. Таким образом, мы сможем думать о решениях игрока следующее. Если игрок уверен, что другой игрок будет сотрудничать, то он сам будет более склонен к сотрудничеству²². И хотя речь здесь идет об альтруизме, последующий анализ может рассматриваться также как модель взаимного доверия.

Мы бы могли также ввести в модель стереотипы, предположив, что существуют определенные стереотипы, связанные с эгоистичностью и выбором G . Конечно, человек, выбравший G , не обязательно эгоист: он может выбрать G потому, что предвидит, что партнер тоже выберет G . Но, как отметил Герберт Ганс (Gans, 1972), одна из функций стереотипов заключается в том, чтобы сделать из тех или иных индивидов козлов отпущения ради поддержания определенных норм поведения. Кроме того, в более сложной и реалистичной модели, мы, возможно, пожелаем допустить тот факт, что a , которое я присовокупляю к полезности другого игрока, будет в общем зависеть от того, как оно было получено. Я мог бы присовокупить к полезности другого игрока большее a , если a было достигнуто через (B, B) , нежели через (B, G) . Здесь я буду избегать подобных усложнений.

Предположим, что у нас имеется общество, состоящее из множества индивидов, и игроки, произвольно разбитые на пары, играют друг с другом в «Дилемму заключенного». Обратите внимание, что то общество,

22. Несмотря на обилие литературы, формально определение доверия или надежности остается расплывчатым. Основная идея в том, что доверие подразумевает выбор действий, делающих человека открытым для злоупотреблений или эксплуатации, сочетающийся с ожиданием, что другой человек не воспользуется этим.

в котором игроки часто сотрудничают, станет со временем богаче, потому что игроки за счет сотрудничества увеличат свой доход. А если мы прибавим к этой простой модели более сложную экономику, в которой люди могут сберегать часть своих доходов (сверх того, что им необходимо для потребления), и получать с нее проценты, то общество, которому удастся часто достигать результата (B, B) , станет куда более богатым, чем общество, всегда достигающее результата (G, G) . Если, например, прожиточный минимум — 3, то второе общество, по-видимому, не будет иметь сбережений, тогда как первое будет не только зарабатывать больше, но также и сберегать и становиться еще богаче в долгосрочной перспективе.

Помня о том, что дух сотрудничества, который находит здесь свое отражение в параметре альтруизма, присущ человеку от природы, я сперва попытаюсь показать, каким образом одна и та же группа людей может поступать по-разному. Наблюдая различия в поведении, нам не следует делать поспешных выводов о фундаментальных различиях в человеческих установках или предпочтениях. Агрессивное поведение или сотрудничество может в равной мере исходить от одной и той же группы людей.

Рассмотрим случай, когда параметр общего альтруизма, a , равен 0,5. Тогда, если другой игрок сотрудничает и я тоже сотрудничаю, я получу эффективный выигрыш в 9 долларов (или ютилей): 6 я получу непосредственно, а 3 — на основании того, что другой игрок заработал 6 долларов. Это несложно понять из табл. 6. Подобным образом, если другой игрок выбирает B , а я выбираю G , мой эффективный выигрыш составляет 8 долларов. Теперь предположим, что другой игрок выберет G . Если я выбираю B , то я получаю эффективный выигрыш в 4 доллара, а если выбираю G , то получаю 4,5 доллара.

Заметьте, как изменился стратегический характер взаимодействия. Если я уверен, что партнер выберет B , то я тоже выберу B . Если, с другой стороны, я ожидаю,

что партнер выберет G , я предпочту выбрать G . Как только мы допускаем малую толику альтруизма, «Дилемма заключенного», по сути, становится «Игрой на доверие» или «Координационной игрой», с которыми мы встречались в предыдущей главе. Как это всегда бывает в «Игре на доверие», у нас теперь будет множественное равновесие. Одно и то же общество может действовать либо полностью согласованно, либо совершенно несогласованно. Увидев, как одно общество действует согласованно и преуспевает, а другое остается неорганизованным, эгоистическим и бедным, мы не можем заключать, что имеются природные различия между людьми из этих обществ. Это могут быть просто примеры того, когда оба поведения самоподдерживаются в равновесии; и таким образом два одинаковых *ex ante* общества могут показывать разные результаты.

Чтобы завершить систематизацию, можно проверить, действительно ли множественное равновесие имеет место не только в случае, когда $a = 0, 5$. Если альтруизм людей, a , находится между $\frac{1}{3}$ и $\frac{2}{3}$, общество будет иметь множественные равновесия. С другой стороны, если уровень альтруизма низок (в частности, если a меньше $\frac{1}{3}$), то в таком обществе сотрудничества не будет никогда, поскольку все будут предпочитать G , *независимо от того, что они ждут от других*. Противоположный случай — если уровень альтруизма высок: в частности, если уровень альтруизма выше $\frac{2}{3}$, то сотрудничество будет единственным равновесием. Каждый будет предпочитать сотрудничество, несмотря на поведение других.

Модели такого типа могут также привести к эффекту порога, как у Грановеттера и Сун (Granovetter and Soong, 1983), при котором поведение может переходить от одной крайности к другой — скажем, от мира к войне — в ответ на незначительный внешний толчок. Одним из видов изменений, которые могут сделать это несколько необычным образом, который я опишу позже, является появление нескольких новых людей с очевидной склонностью к агрессии.

Есть несколько важных политических стратегий, которые проистекают из этой модели. То, что я моделирую здесь — это альтруизм как часть общей идеи доверия, уважения к другим и коллективистского духа. Есть определенные жизненные ситуации, например при открытии бизнеса, когда мы должны рискнуть, став на время уязвимыми, для того чтобы бизнес заработал. Это похоже на выбор *B* в «Дилемме заключенного». Если ваш бизнес-партнер (игрок № 2) сотрудничает (выбирает *B*), то вы оба улучшите свое положение, а если он не оправдает вашего доверия, результат будет плохим (вы получите 0). Как уже было отмечено ранее, параметр альтруизма *a* может считаться также склонностью к доверию. Таким образом, данная модель показывает, что альтруизм и доверие являются важнейшей составной частью общественного благополучия и процветания. В настоящей модели я рассматриваю *a* как экзогенное. Однако даже на интуитивном уровне мы знаем, что людей (особенно детей) можно научить или побудить стать более или менее альтруистичными, более или менее доверчивыми, более или менее оправдывающими доверие²³. Если один человек будет более альтруистичным (будет иметь более высокий *a*), то это не поможет ему в экономическом отношении: он будет весьма уязвим для обмана. Но если все люди станут более доверчивыми на *уровне общества* (например, если показатель *a* вырастет от меньше $\frac{1}{3}$ до больше $\frac{1}{3}$), то появится возможность для более тесного сотрудничества; а если *a* превысит $\frac{2}{3}$, сотрудничество будет иметь место всегда, со всеми сопутствующими экономическими преимуществами от более высоких доходов.

Большой альтруизм и доверие между людьми, таким образом, представляет собой некое подобие общественного блага. Мы не до конца понимаем, каким образом правительство или образовательные институты могут

23. Ценность этого для индивида будет, разумеется, зависеть от того, насколько достойно доверия остальное общество.

создать или воспитать более альтруистическое общество²⁴. Но в то же время мы знаем, что эти качества меняются и могут быть изменены. Люди могут научиться не мусорить на улицах, общество может развить в себе привычку к благотворительности, корпорации могут стать более внимательными к проблемам загрязнения окружающей среды или разработать новые формы этики (Saccopì, 2000). Даже если мы пока не понимаем, как происходят подобные вещи, важно признать, что бескорыстность или альтруизм, или, по меньшей мере, способность к ним, у людей врожденные (а потому их можно воспитывать или преобразовывать) и что развитие таких качеств полезно. В традиционной экономической теории так долго царил эгоизм, что было невозможно просто найти место для того факта, что развитый альтруизм — полезное свойство, которое способствует экономической эффективности. В какой-то мере мы знали об этом с момента появления теории игр. Тем не менее, с одной стороны, это знание не распространилось так широко, чтобы войти в популярный дискурс, а с другой стороны, первопричины этого явления, как я пытаюсь показать в этой книге, выходят за рамки описаний в стандартной теории игр.

Излагаемый здесь анализ может быть распространен на гетерогенные общества, в частности такие, где дух сотрудничества меняется в зависимости от человека. Это позволяет нам показать, как появление нескольких несклонных к сотрудничеству людей может стать причиной полного уничтожения солидарности. Основную идею выразить достаточно просто. Напомню, что, как

24. Эта захватывающая и сложная тема была наглядно представлена в: Cipriano, Giuliano, and Jeanne, 2007. Одна народная мудрость гласит, что такие ценности передаются из поколения в поколение. Названное выше тщательно проведенное экспериментальное исследование с участием афроамериканских и латиноамериканских семей в известной степени опровергает это убеждение.

мы приняли раньше, люди предпочитают сотрудничать, как правило, тогда, когда на их великодушие или альтруизм отвечают взаимностью. Если интенсивность духа сотрудничества меняется от индивида к индивиду, то как только в обществе появятся несколько человек, принципиально не желающих сотрудничать, те, кто имеет слабую склонность к сотрудничеству (то есть им необходимы твердые гарантии, что другие игроки будут сотрудничать), теперь перестанут сотрудничать (поскольку с появлением в обществе лиц, принципиально не желающих сотрудничать, вероятность того, что они окажутся вашими партнерами по игре, станет вполне реальной). Так как эти слабо мотивированные индивиды также прекращают сотрудничество, вероятность того, что вы столкнетесь с игроком, который не будет сотрудничать, возрастет еще больше и, таким образом, еще больше людей откажется от сотрудничества в игре, что опять-таки увеличит вероятность встречи с игроком, несклонным к сотрудничеству. Этот процесс может совершенно уничтожить всякую солидарность. Проиллюстрирую эту идею простым примером.

Представим общество, состоящее из двух типов людей: у одних уровень альтруизма равен $\frac{1}{3}$ (т.е. $a = \frac{1}{3}$), у других — $\frac{5}{11}$. Назовем эти типы, соответственно, *A* и *B*. Заметьте, что *B* — более альтруистичный тип. Предположим, что это общество многочисленно и составляет, например, миллиард человек, из которых половина принадлежит к типу *A* и половина — к типу *B*. Как было принято ранее, тип, к которому принадлежит человек, нельзя определить по внешним признакам. Поэтому когда любой представитель этого общества вступает в игру с неким другим его представителем, он знает, что тот с пятидесятипроцентной вероятностью относится либо к типу *A*, либо к типу *B*²⁵. Предположим сначала, что

25. Там, где в игру вступает значительная часть населения. Поскольку число людей столь велико, то даже знание собственного типа не влияет на наш расчет, к какому типу, возможно, принад-

все решают играть солидарно. С помощью табл. 6 легко убедиться, что люди типа *A* будут склоняться как к *B*, так и к *Г*, а люди типа *Б* будут предпочитать *B*. Таким образом, ни у кого нет оснований отклоняться и менять стратегию. Иными словами, все сообщество ориентировано на сотрудничество и находится в равновесии Нэша.

Теперь предположим, что в эту страну прибывает один принципиально не желающий сотрудничать человек, с уровнем *a* равным нулю и всегда выбирающий *Г*. В отличие от предыдущей ситуации, когда партнер для игры «Дилемма заключенного» подбирается случайным образом, этот человек знает, что существует очень низкая вероятность того, что он столкнется с игроком, всегда выбирающим *Г*. Нетрудно заметить, что этого достаточно, чтобы люди из группы *A* начали отказываться от поведения, ориентированного на сотрудничество, и переключаться на выбор *Г*. Соответственно, когда вы теперь встречаетесь со случайным игроком, вероятность того, что он выберет *B*, определенно меньше, чем 50%, хотя вы не знаете, насколько именно. Напоминаю, что весь тип *A* и этот новый человек всегда выбирают *Г*. Можно убедиться, что для типа *Б* это достаточное основание перейти на *Г*. Другими словами, появление одного лица, принципиально не желающего сотрудничать, может вызвать эффект домино с результатом в виде полного уничтожения солидарности²⁶.

Поскольку я пришел к такому выводу используя простую арифметику, может создаться впечатление того,

лежит неизвестный игрок, с которым предстоит играть. Напротив, если население невелико (например, 2 человека) и вы знаете, что, скажем, половина населения относится к типу *A* и половина к типу *Б*, то, как только вы узнали свой собственный тип, вы сможете сделать вывод и о типе вашего оппонента.

26. Для формального наброска условий, при которых происходит полное уничтожение солидарности, потребуется использовать идею равновесия, которая совместит в себе идеи Нэша и идеи Томаса Байеса. Я уже обсуждал этот вопрос в одной из своих работ (Basu, 2010b) и не буду углубляться в него здесь.

что это описание — не более чем особый случай. Но ту же логику можно использовать и в реальности, при рассмотрении более общих случаев, с людьми, имеющими различные уровни альтруизма, но изначально сотрудничающими. Включение в такое общество одного человека, по природе несклонного к сотрудничеству, может вызвать масштабный эффект домино. Так, наименее альтруистичный индивид станет склонным к агрессивному поведению, и тем самым будет немного ухудшена общая атмосфера, что, в свою очередь, заставит следующего наименее альтруистичного индивида отказаться от солидарного поведения. Это приведет к дальнейшему ухудшению атмосферы, вызывая изменение поведения следующего наименее альтруистичного индивида, и так далее, до тех пор пока солидарность не будет полностью уничтожена. Логика именно такого типа описана выше с помощью простого примера.

Двуликий внутригрупповой альтруизм

Мы обычно рассматриваем альтруизм как желательную черту, и чаще всего он таковым и является. Но есть особые обстоятельства, при которых дело обстоит иначе. Как правило (хотя и не всегда), так происходит, когда мы имеем дело с внутригрупповым альтруизмом, то есть когда альтруизм человека распространяется только на членов группы, с которой он себя отождествляет. Я утверждаю, что внутригрупповой альтруизм может быть в некотором смысле двуликим. Он может создавать богатство, преуспевание и гудвилл, но может стать также и мощным инструментом угнетения и эксплуатации других групп²⁷.

27. Такая двойственность естественным образом переносится на патриотизм, поскольку одним из его свойств является дискриминация в пользу своей группы, которая в данном случае опре-

Это признание свойства (даже более того — склонности) человека проводить различия между членами своей группы и всеми остальными — основной элемент более глубокого понимания истории развития: почему одни народы возвысились, а другие не имели успеха и почему одни группы процветают, а другие стагнируют. Пытаться объяснить это без обращения к химии групп — значит поставить себя в заведомо невыгодное положение; но именно так поступает экономический мейнстрим. То, что традиционная экономическая теория практически не обращает внимания на химию групп, является непреднамеренным следствием той разновидности методологического индивидуализма, которой пользуется эта дисциплина²⁸.

Предположение, что мы можем полностью описать индивида без отсылки к обществу, что мотивы людей определяются максимизацией полезности и что полезность каждого индивида является функцией от его потребления, сбережений и накопления богатства, является полезным допущением для значительной части экономического анализа и внесло свой вклад в построение элегантной экономической теории. Но в то же время эта удобная методология заставила нас закрыть глаза на некоторые аспекты реальности.

Чтобы изменить ситуацию, мы должны, во-первых, допустить тот тип поведения, основанного на нормах, который рассматривался в третьей главе, а именно: то, что человеческие существа способны воздерживаться от многих личных выгод для того, чтобы жить в соответствии с определенными обычаями, и для того, что-

деляется в терминах принадлежности к одной нации (Nussbaum, 2008).

28. Подход, который отличается от принятого мной здесь, но тоже использующий характеристики групп, которые могут (или не могут) быть обращены против других групп, разработан Робертом Сагденом (Sugden, 2000), у которого группа сама по себе может мыслиться как обладающая предпочтениями.

бы оставаться частью общества. Отсюда всего один шаг до признания того, что эти маленькие жесты могут зависеть, конечно, от самого индивида, но они зависят также и от группы, с которой он взаимодействует. Я могу уважать границы частной собственности (даже если она не огорожена или не охраняется), когда я нахожусь в своей собственной стране, но не признавать их, когда я оказываюсь где-то еще. Эта групповая специфика альтруизма и поведения, основанного на нормах, открывает возможности для более глубокого анализа экономического развития, а также богатства или бедности народов и групп. Территория обширна, и я планирую сделать только первые робкие шаги.

Я не буду касаться здесь общих социальных норм и, простоты ради, буду говорить только об альтруизме и ином поведении, принимающем во внимание других людей. В предшествующих разделах я исходил из того, что альтруизм, свойственный индивиду i , обращен на всех людей. Но, разумеется, это не обязательно так. Люди обладают различным альтруизмом и различной этикой по отношению к своей и к чужой группе. Существует множество обществ, разделенных по признаку расы, пола, религии, страны происхождения, языка и касты, и зачастую люди проявляют большее доверие и альтруизм к тем, кто имеет какую-то общую с ними идентичность²⁹. Кроме того, существуют группы, в отношении которых бытует мнение, что им можно доверять больше, чем другим. Поэтому члены других групп, со своей стороны, готовы торговать и вести дела, прежде

29. См.: Glaeser et al., 2000; Luttmer, 2001; Eckel and Wilson, 2002. Существует несколько антропологических исследований о доверии и взаимной поддержке внутри небольших сплоченных групп. В одном из таких исследований (Landa, 1995) подробно описывается тот факт, что китайская торговля каучуком в Сингапуре и Западной Малайзии почти полностью монополизирована представителями народности хоккьень, а также то, как они образуют группировки, члены которых могут доверять и полагаться друг на друга.

всего, с ними, а они вследствие этого преуспевают на соответствующих рынках.

В начале 1980-х я, поселившись в Дели, пытался купить подержанный автомобиль и перебрал изрядное количество газетных объявлений. Я был поражен тем, что во многих объявлениях упоминалось, что владельцем авто является некая «дама из Южной Индии». Вскоре я понял, что это значит. В Индии многие уверены, что жители Юга более надежны и что женщинам можно доверять больше, чем мужчинам. Поскольку в бедных странах политкорректность не мешает свободе слова, заявление о том, что автомобиль принадлежит женщине из Южной Индии — это способ донести до потенциальных покупателей на скользком рынке подержанных авто, что они берут автомобиль у надежного продавца. Желание североиндийских мужчин заявить о себе, что они — женщины из Южной Индии, было так велико, что зачастую информация в объявлениях оказывалась ложной вдвойне. В паре случаев, поговорив с женщиной из Северной Индии, который показывал мне автомобиль, я спрашивал его, где, собственно, упомянутая в объявлении владелица, на что он отвечал: «Она занята на государственной службе», тем самым лишняя раз намекая на благонадежность хозяйки машины, так как государственная служба обычно считается более благородным занятием, чем собственное дело. Очевидно, что если бы реальная дама из Южной Индии, занятая на государственной службе, решила продать свой автомобиль, то у нее было бы естественное преимущество.

У представителей экономического мейнстрима это, как правило, вызывает беспокойство. Как подобная ситуация может сохраняться в течение длительного времени? Действительно, отдельные *индивиды* из Южной Индии воспользуются хорошей репутацией своей *группы*, чтобы обмануть клиентов и получить личную выгоду. По мере того как подобным образом будет поступать все больше людей, хорошая репутация группы сойдет на нет. Я не отрицаю, что это возможно, но полагать,

что это непременно случится, — значит совершать ошибку методологического индивидуализма и не признавать, что у людей имеется некий врожденный дух сотрудничества, или стремление к общему благу. И если оно достаточно хорошо закреплено в сознании, человек легко откажется от небольшой личной выгоды, лишь бы сохранить верность своим принципам³⁰.

Возвращаясь к основной теме, скажу, что мне кажется верным представление, согласно которому могут существовать специфические групповые различия в отношении доверия и надежности. Однако это влечет за собой множество сложностей. Наиболее простой случай имеет место тогда, когда внутригрупповое доверие делит общество на различные области, внутри которых могут быть и доверие, и альтруизм, однако последние не распространяются вовне. Но может быть и так, что некий *i* считает некоего *j* принадлежащим к своей группе, не подозревая о том, что это чувство не является взаимным. При подобном отсутствии взаимной лояльности сотрудничество внутри нации или группы может пострадать. Если государство пытается сформировать у своих граждан чувство солидарности, но определенные их категории верны какой-то иной идентичности, отличной от простого гражданства, то сотрудничеству между людьми может быть нанесен серьезный ущерб.

Более того, в предыдущем разделе альтруизм всегда приводил к благим результатам. Но в расколотом обществе, где альтруизм и доверие ограничены рамками отдельных групп, эти качества могут стать инструментом коллективного притеснения, когда одна группа притес-

30. Я навел справки, как выглядят объявления о продаже подержанных автомобилей в Дели сейчас. К моему немалому удивлению, там, похоже, не было никаких упоминаний о дамах из Южной Индии, и мне оставалось только гадать — то ли южане стали похожи на северян (как предсказывали представители экономического мейнстрима), то ли политкорректность добралась и до Индии.

няет другую сильнее, чем тогда, когда репрессии осуществляются отдельными участниками группы.

Проведение изысканий в этом направлении потребует немало времени и усилий. Здесь я могу сделать лишь пару предварительных шагов, чтобы наметить область научных исследований, открывающуюся после того, как мы согласимся с тем, что альтруизм некоего индивида ограничивается теми, с кем он разделяет общую идентичность. Откуда берется это чувство идентичности, является ли оно временным или постоянным и можно ли избежать злоупотребления им — все это очень важные вопросы; и несмотря на то что по данным темам проведены некоторые исследования, многое еще только предстоит провести³¹. Я буду рассматривать эти черты, связанные с альтруизмом, как простейшие элементы, просто приняв, что, играя в подобные игры, люди используют некое предсуществующее чувство идентичности для того, чтобы решить, как они будут классифицировать своих соперников и как они оценивают свой долларовый выигрыш.

Вернемся к допущению, когда a является константой и равно $\frac{1}{2}$. Оно не тождественно допущению, что все ощущают альтруизм по отношению друг к другу; речь идет о том, что если i испытывает альтруизм по отношению к j , то параметр альтруизма a всегда постоянный. В принципе мы можем допустить, что у разных людей a отличается, но это усложнило бы анализ без особой на то необходимости, и, что важнее, в результате он оказался бы за пределами возможностей автора.

Допустим, общество состоит из двух групп. Пусть фракция v принадлежит к группе A , которая может представлять собой расу, касту или некое студенческое братство, а остальные относятся к группе B . Предположив, что люди ощущают (инстинктивно или благодаря воспитанию) альтруизм только к членам собственной

31. См.: Tajfel, 1974; Turner, 1999; Akerlof and Kranton, 2000; Basu, 2005b; Sen, 2006; Dasgupta and Goyal, 2009.

группы, мы можем провести тот же анализ, что и в предыдущем разделе, но рассматривая каждую группу как общество. В этом случае анализ будет тривиальным. Играв с представителями чужой группы, люди будут вести себя эгоистично и выбирать *Г*. В рамках же своей группы возможно как сотрудничество, так и отказ от него, как это было в предыдущем разделе. Таким образом, мы можем, например, иметь равновесие, когда группа *А* объединяется и прогрессирует в экономическом отношении, в то время как группа *Б* является разделенным сообществом, живущим в бедности и хаосе.

Более интересной является ситуация, когда группа *Б* представляет себе *А* и *Б* как общую идентичность (то есть их идентичность — общегражданская), тогда как группа *А* разделяет только внутригрупповую идентичность. Рассмотрим особый случай этой ситуации, когда члены группы *А* узнают друг друга (например, потому, что они состоят в тайном обществе и у них есть некое секретное рукопожатие), тогда как для членов группы *Б* все (индивиды типов *А* и *Б*) выглядят одинаково.

Допустим, что альтруизм членов группы *Б* распространяется на все общество. В любом случае, поскольку они не могут определить, кто к какой группе относится, члены группы *Б* не могут испытывать разные чувства к разным людям из разных групп. Но члены *А* способны определять это, и они практикуют альтруизм *а* только по отношению к своим.

Итак, когда тип *Б* встречает другого игрока, вероятность того, что этот другой игрок не будет сотрудничать, не менее *в*. Это так потому, что игроки типа *А* не сотрудничают с типом *Б*. Если *в* достаточно низок, то любому представителю типа *Б* целесообразно сотрудничать. Время от времени представители типа *Б* будут становиться жертвами обмана со стороны партнеров, которые не желают сотрудничать, но если группа *А* немногочисленна, а все *Б* сотрудничают, то всем *Б* целесообразно сотрудничать. Основываясь на данных из табл. 6, можно показать, что это происходит при таких технических

условиях, когда число представителей типа A составляет менее $\frac{2}{3}$ от всего населения. Предположим, что дело так и обстоит и что все представители группы B сотрудничают, а представители группы A , в свою очередь, сотрудничают только с членами своей группы.

При таком равновесии представители типа A , каждый раз, когда они играют в «Дилемму заключенного», будут получать ожидаемый долларовый доход в $6\vartheta + 8(1-\vartheta)$. Так потому, что всякий раз, когда они встречаются с представителями своей группы (вероятность $-\vartheta$), они получают 6 долларов, а когда им попадается тип B (доверие которых они обманывают), то они зарабатывают 8 долларов.

С другой стороны, ожидаемый доход для всех представителей типа B — $6(1-\vartheta)$, и потому тип A получает больше, чем B . Но и не только: находясь в сговоре с членами своей группы, представители типа A получают даже больше, чем если бы они сотрудничали со всем населением — последнее принесло бы им доход в 6 долларов за каждую игру. Такая способность эксплуатировать тех, кто не входит в их группу, дает типу A дополнительное преимущество.

В этой алгебре скрыт урок от Макиавелли. Рассмотрим случай, при котором численность типа A так велика, что упомянутое выше равновесие не работает. Если все A , играя с B , всегда выбирают Γ , то B будут обманываться слишком часто, чтобы доверять незнакомым людям, и тоже начнут играть несолидарно.

Однако в интересах типа A добиться от типа B кооперативной игры, поскольку в этом случае его удобнее «эксплуатировать». Для типа A одним из способов восстановить «эксплуататорское равновесие» — вступить в сговор, чтобы не все время выбирать Γ в игре против типа B , но время от времени выбирать B . Это позволит ввести в заблуждение большинство представителей группы B , так, чтобы те верили, что все разделяют одну общую идентичность, а затем, постоянно играя в сговоре, обеспечить их эксплуатацию. Перед нами довольно отталкивающая модель стратегии, к которой может при-

бегнуть группа А; и эта модель служит для нас предостережением, показывая, что могут существовать подгруппы людей, которые действительно к ней прибегают³².

По сути дела, весьма вероятно, что некоторые из наиболее успешных политик эксплуатации колоний основывались, сознательно или неосознанно, на подобного рода стратегиях. Для правящей олигархии или расы, заинтересованной в эксплуатации масс, эффективная стратегия заключается в том, чтобы препятствовать формированию их идентичности, отбирая некоторых представителей эксплуатируемых групп, обогащая их и наделяя частицей власти. Это создает в массах ощущение, что они могут добиться успеха, если приложат усилия. Правящая раса может потворствовать этому ощущению, постоянно указывая на тех немногих, которым это удалось. Всякий раз, когда группа начинает проявлять беспокойство, групповая идентичность подрывается посредством приобщения некоторых ключевых фигур к кругам элиты. Подобная стратегия была обычной для режима апартеида в Южной Африке; сегодня о ней вспоминают некоторые американские интеллектуалы-консерваторы, которые опасаются, что чернокожие, обеспокоенные широко распространенной в их среде бедностью, потребуют для себя большего. Они обращают внимание на то, что чернокожие добиваются успеха, указывая на тех немногих, кому это удалось, или, обходя вопрос о том, насколько чернокожие успешны в сравнении с белыми (поскольку белые здесь явно выигрывают), обращаются вместо этого к сомнительным

32. К сожалению, это не единственный способ посеять рознь среди угнетенных классов. Есть свидетельства того, что снижение общего уровня жизни может приводить к взаимной агрессии. Возможно, это заложено в нас, как в биологических существах, от природы, что демонстрируют опыты с крысами. В своем известном эксперименте Майкл Ширд, Дэвид Астрачан и Майкл Дэвис (Sheard, Astrachan, and Davis, 1975) показали, что крысы в клетке под воздействием слабых разрядов тока начинают нападать друг на друга.

примерам иных несостоявшихся обществ, имея в виду, что в сравнении с ними афроамериканцы живут хорошо и должны быть довольны. Вот, например, что пишет об этом Пэт Бьюкенен: «Для чернокожих Америка стала лучшей страной на земле. Именно здесь община из 600 тысяч человек, привезенных из Африки на невольничьих судах, выросла до сообщества в 40 миллионов, которые приобщены к спасительной христианской вере и достигли величайшего уровня свободы и процветания, когда-либо известного черным»³³.

Я должен уточнить, что было бы ошибкой предполагать преднамеренность всякий раз, когда мы наблюдаем тот тип поведения, который позволяет одной группе эксплуатировать другую. В действительности, угнетатели, как и угнетаемые — компания разношерстная. Если посмотреть на колониальную историю Индии, то не должно остаться сомнений в том, что среди представителей британских властей было много таких, кто искренне желал помочь всем своим подданным, и некоторые из них действительно верили в эту свою миссию. Это верно не только для отдельных чиновников колониальной администрации, но и для отдельных правителей, которых Корона поставила управлять Индией. Но намерения — это одно, а последствия — совсем другое. Я утверждаю, что, когда одна группа правит другой, разделяя с ней общее пространство, поведение правящей группы принимает ту самую форму, которую я только что описал: успокоение притесняемых в убеждении, что у всех групп имеются общие интересы и общая идентичность. На деле наличие среди угнетателей нескольких хороших людей может стать фактором, содействующим сохранению притеснения, ибо оно повышает уровень сотрудничества с контролируемыми группами вплоть до того, что их вера в общую идентичность получает подтверждение. Стоит напомнить, что отец-ос-

33. Эта тема широко обсуждалась в газетах и Интернете. См., например: <http://www.gather.com/viewArticle.jsp?articleId=281474977294564>.

нователь современной Индии, Ганди, долгое время был уверен в том, что индийцы и англичане — равноправные партнеры на субконтиненте, и не разделял призывов ранних радикалов к независимости страны. Корона совершила много действий и произошло много событий, прежде чем он изменил свое мнение.

Может возникнуть вопрос об общей применимости данных результатов, поскольку все эти выводы основаны на примере «Дилеммы заключенного» и на определенном типе выигрышей. Конечно, это могло бы стать основанием для беспокойства, если бы я намеревался представить здесь общезначимые результаты, которые всегда оставались бы действительными. Но на самом деле целью этой главы является показать то, как общество *может* проявлять определенное поведение, которое считается невозможным в рамках наших книжных моделей экономики и общества. Я всего лишь показал, как некоторые группы могут использовать свои врожденные качества (внутригруппового) альтруизма и доверия для того, чтобы контролировать или даже эксплуатировать другие группы. Я не утверждаю, что так происходит всегда; скорее, это может произойти при определенных благоприятных условиях. Следовательно, в этом контексте использование игры, которая считается хорошей моделью для некоторых общественных ситуаций, в качестве иллюстрации для моего аргумента вполне допустимо. Определение области применения этого обобщения стало бы интересной задачей на будущее.

Исследование внутригруппового доверия привлекает внимание к еще одной трудности, связанной с заговорщическим поведением, которое основано на идентичности. Как мы уже видели, даже если бы люди хотели доверять другим и сотрудничать, из-за отсутствия в обществе «фокальной идентичности» может возникнуть определенная проблема. В предыдущем разделе я предположил, что вся нация имеет общую идентичность, и все ее члены связаны всеобщим альтруизмом по отношению друг к другу.

Один из вариантов этой проблемы может привести к полному отказу от сотрудничества в обществе. Хорошо известно, что мы обладаем несколькими идентичностями и что это обстоятельство нередко (я думаю, в большинстве случаев) помогает обществу сохранить единство (Sen, 2006; Dahrendorf, 1959). Но оно же может привести к уничтожению солидарности. Чтобы убедиться в этом, предположим, что люди в некоей стране готовы сотрудничать с теми, кто разделяет их первичную идентичность. Если обществу не хватает фокальной идентичности или если существуют пересекающиеся идентичности, вместо обособленных, сотрудничество может не достичь равновесия.

Допустим, в названной стране есть две расы — 1 и 2, две религии — 1 и 2, две языковые группы — 1 и 2. Прибегая к наиболее очевидному способу записи, мы можем описать индивида как $(1, 2, 1)$ или $(2, 2, 1)$ и т. д., где $(1, 2, 1)$ означает индивида расы 1, религии 2 и языковой группы 1. Пусть A обозначает множество всех людей $(1, 2, 1)$, B — всех $(1, 1, 2)$ и C — всех $(2, 1, 1)$. Допустим, что одна треть всего населения — A , одна треть — B и одна треть — C . Как уже разъяснялось выше, население должно быть достаточно велико, чтобы, в случае когда индивиду известен свой тип, это не влияло на его расчет вероятности встретить игрока, относящегося к иному типу.

Теперь предположим, что все A считают расу своей первичной идентичностью (т. е. они пытаются сотрудничать со всеми представителями своей расы), B как первичную идентичность рассматривают религию, а C считают, что первичной идентичностью является родной язык. В таком обществе каждый индивид обнаружит, что, по меньшей мере в половине случаев, когда он ожидает, что другой игрок его собственного типа будет сотрудничать, тот решит отказаться от сотрудничества. В нормальных условиях это делает сотрудничество нецелесообразным.

Это влечет за собой следующие политические последствия: если правительство или некое сообщество жела-

ет поощрить в стране (или среди своих членов) поведение, направленное на сотрудничество, им следует попытаться создать у своих граждан фокальную идентичность. Различные подавляемые группы не восстают сообща против своих угнетателей, вероятно, потому что у них отсутствует общая фокальная идентичность. Такой итог одинаково полезен как для тирана, так и для могущественного правительства, пытающегося помешать определенным группам или народам осуществлять скоординированные коллективные действия. Целью здесь должно быть уничтожение способности группы формировать фокальную идентичность. Благодаря сознательной политике раскола групповой идентичности на различные пересекающиеся и конфликтующие идентичности, можно держать группы под контролем и не допускать возможности их восстания. Время от времени так и происходит. В эпоху подъема колониализма небольшие имперские страны устанавливали контроль над большими массами людей. Это невозможно понять до тех пор, пока мы не добавим в картину идентичность и доверие. Горстка британских офицеров, установившая контроль над Индией, обладала общей идентичностью и внутригрупповым альтруизмом, что позволяло британцам приносить личные жертвы ради общего дела группы, а индийцы, в свою очередь, не имели фокальной идентичности. Сама идея Индии родилась во многом благодаря опыту колониального подчинения и ранее была недоступна в качестве идентичности, способной противостоять захвату.

Модель, представленную выше, лучше всего рассматривать как аллгорию реального мира. Тем не менее она указывает на определенную стратегию, и, как и положено науке, делает это независимо от того, достойны или низменны наши цели. Она указывает, как можно преуспеть экономически и предлагает советы и рекомендации для людей, пытающихся сотрудничать и избавиться от угнетения, но также и для людей, желающих сотрудничать, чтобы притеснять других. Она демон-

стрирует, например, что один из методов эксплуатации значительных масс людей заключается в тайном сговоре с целью формирования подгруппы — такой, чтобы ее члены отождествляли себя в первую очередь с ней самой, — убеждая при этом массы в том, что эта подгруппа целиком отождествляет себя с ними. Разумеется — и к счастью — усилия такой подгруппы могут быть сведены на нет другими подгруппами, пытающимися сделать то же самое³⁴. Если появляется слишком много оппортунистических групп, общество может скатиться в низкопроизводительное равновесие эгоистического беспорядка. Такой тип поведения нельзя одобрить с нравственной точки зрения, но, будучи позитивной теорией, анализ всего лишь поясняет, как устроен мир. Знание можно использовать как во благо, так и во вред.

Главный урок, который можно вывести из этой аллегории, резко контрастирует с расхожими представлениями о вездесущей невидимой руке. Смитовская теорема невидимой руки, которую я подробно рассмотрел во второй и третьей главах, до сих пор оказывает слишком сильное влияние на формирование экономической политики³⁵. Это очевидно и в случае советов, которые различные научные центры и структуры (не говоря уже о множестве экономистов) дают правительствам развивающихся стран. Один небрежный вывод из теоремы, который многие рассматривают отдельно от нее самой и который продолжает оказывать существенное влияние на организацию нашей общественной и экономической жизни, а также на образ наших действий, заключается в том, что быть эгоистом — прекрасно, потому что в итоге, благодаря координирующей силе невидимой

34. Кроме того, попытки подгруппы разрушить группу могут быть сокрушены подподгруппой, намеревающейся разрушить подгруппу.

35. В качестве отсылки к источнику, замечу, что, как я уже говорил, хотя современная общественная наука считает «невидимую руку» главной идеей «Богатства народов» Смита, в действительности ей уделяется там лишь незначительное внимание.

руки рынка, эгоизм оказывается полезным для общества в целом. Эта аксиома эгоизма в настоящее время распространилась и на другие дисциплины, например на некоторые разделы социологии и новую политическую науку.

Нас учат тому, что своекорыстны не только потребители и производители, но также и политики, чиновники и судьи, и — самое главное — что эта ситуация абсолютно нормальна. Она, однако, имеет некоторые тревожные последствия. Например, как уже говорилось в третьей главе, это значит, что мы не сможем ожидать от судей вынесения приговора, который не соответствовал бы наилучшим образом их собственным интересам. Единственный способ заставить судей выносить справедливые решения заключается в том, чтобы разработать институциональную структуру и структуры стимулов для судов таким образом, чтобы у каждого судьи остался только один эгоистический интерес — быть справедливым.

Повсеместное распространение такой философии вредно не только с нравственной и социальной точки зрения, но и с точки зрения экономического роста и развития, поскольку истина о развитии заключается в том, что для него нужны люди, которые справедливы, надежны и уважают других³⁶. Так как эти чувства присущи большинству из нас от рождения, все, что нам требуется — не заглушать их воспитанием и социализацией. Возьмем, например, проблему коррупции чиновников, которая вьелась в структуру столь многих обществ и губит возможности для развития. Обычной стратегией противодействия ей, основанной на популярности теории невидимой руки и пользующейся поддержкой видных мировых экономистов, является идея о том, что правительству следует перестроить систему стимулов и наказаний для чиновников. При этом ничего не говорится о том, что распространенность коррупции находится

36. Важность усвоения просоциальных предпочтений и необходимость их культивации были подчеркнуты, а также формально смоделированы Авинашем Дикситом (Dixit, 2009).

в тесной связи с нехваткой (а точнее — с подавлением) личной принципиальности и нравственных убеждений (Minkler and Miceli, 2004). Конструирование стимулов играет определенную роль, но наше собственное нравственное чувство важнее. Если правительство не коррумпировано, то, как правило, не потому, что за коррупцией следит некая третья сторона, а потому, что чиновники и политики контролируют сами себя. Традиционная экономическая теория и экономическая социология этого не предусматривают, потому что эти дисциплины оставляют мало пространства для *самоконтроля*³⁷.

Нет оснований предполагать, что страны, где процветает коррупция, населены людьми, лишенными морали по природе; скорее, они аморально *действуют* в условиях равновесия. К этому имеют отношение результаты знаменитого эксперимента Роберта Франка, Тома Гиловича и Денниса Ригана (Frank, Gilovich, and Regan, 1993). Они показали, что в играх, где игрок может выбрать между различными степенями эгоизма, экономисты играют наиболее эгоистично. Есть много способов истолковать эти результаты, но я лично считаю, что, поскольку экономисты узнают из своих учебников, что все люди эгоисты и что быть эгоистом — хорошо, они пытаются соответствовать тому, что с их точки зрения является нормальным поведением³⁸. При коррупционном окружении люди начинают смотреть на коррупцию как на норму (более того, отклонение от такой нормы тре-

37. Модели противодействия коррупции в экономической теории, как правило, допускают, что коррупции могут быть подвержены не только граждане, но возможна и «продажность надзирающих» (Mishra, 2002, p. 166; см. также: Basu, Bhattacharya, and Mishra, 1992; Garoupa, 1999).

38. Тем не менее возможно, что в экспериментах и похожих на эксперименты ситуациях люди дают ответы, которые, как они думают, от них ожидаются, и поэтому эти результаты отражают только дисциплинарную подготовку экономистов, а в реальности их поведение, вероятно, не будет отличаться от поведения других людей.

бует больших затрат, чем в честных обществах) и, подобно экономистам в вышеупомянутых экспериментах, они пытаются воспроизвести то, что считают нормальным поведением³⁹.

В начале 1990-х я собрал исследовательскую группу из студентов, чтобы изучить ряд деревень в одном из самых бедных и криминальных районов Индии, теперь входящем в штат Джаркханд. Если принять во внимание полнейший хаос в регионе, то будет очевидна вся глупость популярного совета относительно необходимости ослабления роли государства в Индии. Там не было вообще никаких следов государства, зато там не было недостатка в личном эгоистическом поведении. Чего не хватало, так это флоры и фауны общественных ценностей, открывающих возможности для экономического развития. В этих деревнях, однако, была в совершенстве реализована рекомендация некоторых экономистов: полное торжество ничем не ограниченных эгоистических интересов. Так же дело обстоит и за пределами деревень, которые мы изучали. Вопреки тому, что говорят учебники, те регионы земного шара, которые испытывают наибольшие экономические проблемы, во многих отношениях являются моделями свободного рынка, с аморальными личностями, стремящимися только к собственному обогащению, с полным отсутствием закона и уважения людей к справедливости и правосудию.

Яркие примеры всего этого можно видеть на улицах стран третьего мира. Водители могут нарушать любые правила и неумоимо демонстрируют готовность преследовать исключительно собственные интересы, азартно раскатывая по встречной полосе. При практически полном отсутствии признаков существования дорожной

39. Реакция агрегированного поведения группы или определяющее-ся нормами поведение индивида была предметом важных экономических исследований; она же демонстрирует ограничения методологического индивидуализма (Leibenstein, 1950; Basu, 1987; Lindbeck, Nyberg, and Weibull, 1999).

полиции, улицы стран третьего мира должны были бы стать хрестоматийным примером неоклассической эффективности. Тот факт, что они таковым не являются, показывает, что основные идеи большинства наших учебников могут оказаться ложными.

Человеческие существа не рождаются эгоистичными, хотя они могут стать таковыми, если им постоянно внушать, что это нормально, или если они вырастут в обществе, подверженном духу всеобщего эгоистического поведения. Если мы хотим, чтобы общество прогрессировало и развивалось экономически, нам нужно подпитывать врожденные социальные ценности — такие как альтруизм, надежность, честность и чувство справедливости. И если мы не хотим, чтобы мир разделился на угнетателей и угнетенных, мы должны постараться привить эти ценности всем людям, а не только неким узким группам «своих», определяемых по признаку расы, религии или национальности.

Злокачественность идентичности

Общая концепция, сформулированная к настоящему моменту, может помочь нам лучше понять одну из самых насущных проблем современности: столкновение идентичностей и цивилизаций. Почему идентичности, которые в течение длительных исторических периодов являются не более чем потенциальными маркерами, иногда превращаются в символы конфликта и агрессии? Когда люди утверждают, что они не испытывают тайной неприязни к другим группам, но ведут себя так, как будто она есть, говорят ли они правду? Инструменты анализа, разработанные в этой главе, позволяют нам дать хотя бы некоторые ответы на вопросы такого рода⁴⁰.

40. Подробнее см.: Basu, 2005b. Конфликт между различными этническими группами был также смоделирован и изучен в работе: Esteban and Ray, 2009.

Как и раньше, я буду считать, что фактический выигрыш, получаемый человеком, может отличаться от показателей, которые направляют его поведение. Основная игра, к которой я здесь обращаюсь, упоминается в начале четвертой главы и называется по-разному: «Игрой на доверие» (Sen, 1967) или «Координационной игрой» (см., например: Weibull, 1995). Она описана в табл. 3 четвертой главы и будет здесь называться «Основной игрой».

Рассмотрим нацию, состоящую из множества индивидов. У каждого из них есть некоторые видимые (т. е. заметные всем) характеристики и некоторые невидимые, о которых знает сам человек, но не знают другие люди. Для простоты предположим, что видимая характеристика — раса, и опять-таки, чтобы сохранить простоту нашего анализа, допустим, что человек может принадлежать либо к черной (C), либо к белой (B) расе. Предположим, что невидимые характеристики отражают сходство индивида с его типом (т. е. с тем, кто выглядит подобно ему). Действие невидимых характеристик будет объяснено позже.

В этой экономике индивиды подбираются попарно случайным образом и играют в «Основную игру» друг против друга. Выплаты в этой игре должны рассматриваться как прямые, видимые выигрыши, получаемые игроками. Для простоты мы можем считать числа долларами, а выплаты — общеизвестными. Стратегии A и B означают «агрессивное» и «солидарное» поведение соответственно. Как всегда в играх, числа слева в каждом блоке означают выигрыш игрока, выбирающего между рядами, а числа справа означают выигрыш игрока, выбирающего между колонками. Итак, если игрок i выбирает B (т. е. предпочитает действовать солидарно), а игрок j выбирает A (т. е. предпочитает действовать агрессивно), то, как мы можем видеть в таблице выигрышей «Основной игры», представленной в четвертой главе, i получит 1 доллар, а j получит 9 долларов.

Игра представляет идею о том, что солидарное поведение приводит к желательным результатам, но люди

не склонны к солидарным действиям, когда оппонент настроен агрессивно. Существует много разных интерпретаций этой игры. Действие A может быть актом насилия, направленного против другого игрока, и игра может представить склонность людей давать сдачи тем, кто ударит их. Убежденные пацифисты в этой игре не фигурируют.

Другая интерпретация, используемая значительно чаще, заключается в том, что B означает солидарное поведение, например в бизнесе, тогда как A означает беспощадную конкурентную борьбу. Сотрудничать с беспощадным конкурентом — вредить себе, но если игроки будут сотрудничать, то им обоим будет лучше. Можно было бы использовать более проработанные игры (см., например: Basu, 2000, sec. 4.6), где беспощадная конкуренция в бизнесе всегда является частью личного интереса, но для целей этой главы дополнительные сложности не требуются. Другими словами, идея, представленная здесь, соответствует духу замечания (Fukuyama, 1996; Фукуяма, 2004) Фрэнсиса Фукуямы о том, что доверие между людьми может способствовать их прогрессу и процветанию. Если в этой игре группа людей способна доверять друг другу и сотрудничать в игре, то ее члены смогут заработать больше и преуспеть.

В этой игре возможно два равновесия Нэша (A, A) и (B, B), то есть выбор стратегии таков, что, если дана стратегия другого игрока, никто не станет в одностороннем порядке изменять стратегию. В случае (A, A) каждый игрок получит по 2 доллара, а в случае (B, B) каждый заработает по 10 долларов. Таким образом, теории игр, которые уверены в том, что, когда доступны несколько равновесий, людям удастся согласовать усилия для парето-превосходящего результата, предсказывают итог «Основной игры» как (B, B). По большей части я буду следовать этому допущению.

Впрочем, когда оба игрока — представители разных рас, то игра, в которую они играют, — не «Основная игра», поскольку могут существовать психологические

издержки и выгоды, включенные в солидарное или агрессивное поведение сверх обычных и заметных всем выигрышей из табл. 3 (т.е. в игру вступают невидимые характеристики каждого игрока)⁴¹. Действительная игра, в которую играют между собой i и j , два случайно выбранных представителя разных рас, немного отличается от «Основной игры», потому что теперь мы должны учитывать психологические издержки и выгоды.

Представим, что люди несут небольшие психологические издержки, когда сотрудничают с индивидом иной расы. В частности, индивид i , сотрудничая в игре с человеком другой расы, ощущает затраты в c_i . Эти психологические издержки могут меняться в зависимости от человека, и, в отличие от выигрышей «Основной игры», они неизвестны другим. Это привносит некую неопределенность в сознание каждого игрока, если говорить о межрасовых играх. Каждый играет, не зная, каковы именно психологические издержки у другого человека. Это похоже на то, с чем мы уже сталкивались в предыдущих разделах: показатель альтруизма индивида не виден окружающим.

Предположим, что значение психологических издержек находится в диапазоне от 0 до 2. При этом издержки можно интерпретировать по-разному. По большей части c_i истолковывается как показатель врожденной неприязни, которую индивид i испытывает по отношению к чужакам, то есть к кому-то, на него непохожему. Это можно считать показателем шовинизма индивида. Психологические издержки могут также описываться

41. Это общее положение, согласно которому видимые выигрыши могут и не быть действительными вознаграждениями, как их воспринимают игроки даже в лабораторных условиях (не говоря уже о реальной жизни), было объектом дискуссии (см., например: Weibull, 2004; Andreoni and Samuelson, 2006). Признание этого может внести сумятицу в учебную литературу, поскольку сложно определить, что является «успехом» в игре, если наблюдатель замечает только видимую часть выигрыша, получаемого игроком.

как скрытые характеристики игрока, так как они не видны другим.

Если $c_i = 0$, то индивид i не проводит различия между собственным типом и чужаком. В данной ситуации люди расово безразличны. Пока c_i меньше 1, игроки предпочитают отзываться на солидарное поведение сотрудничеством. Это должно быть очевидным из табл. 3. Результат (B, B) теперь принесет игроку i выигрыш в $10 - c_i$. Если c_i меньше 1, то этот результат будет больше 9. Так как (A, B) дает игроку i доход в 9, то игроку выгоднее отвечать B на B другого игрока. Таким образом, с настоящего момента я буду считать всех, у кого c_i меньше 1, сотрудничающими.

Если же c_i превышает 1, то игрок i предпочтет быть агрессивным по отношению к любому партнеру, видимо *отличающемуся от него*, независимо от того, какие действия тот выбирает⁴². Это нетрудно подтвердить исходя из выигрышей «Основной игры».

Прежде всего я хочу показать, что в такой ситуации даже для людей, у которых $c_i < 1$ (т.е. они готовы сотрудничать), единственная разумная стратегия — играть агрессивно против представителей другой расы. Ожидая агрессию от другой стороны, мы отвечаем агрессией, и более того при определенных слабых условиях это ожидание агрессии является единственным ожиданием, которое может возникнуть при равновесии. Иначе говоря, значительная часть случаев расовой вражды может возникать на весьма шатких основаниях.

Если i и j принадлежат к одной расе, то, как уже говорилось, они играют в «Основную игру» (т.е. поправок на психологические издержки не требуется) и в этой

42. На ум сразу приходит имя Раша Лимбо. Согласно проницательному замечанию обозревателя Деборы Матис (Ithaca Journal, October 17, 2003, 10A), Лимбо обязан своей славой «универсальной, бесцельной политике нулевой терпимости, которую [он] постоянно применяет практически ко всем, кто отличается от него». (Курсив мой. — К. Б.)

игре существуют два равновесия Нэша. В соответствии с моим предположением, игроки должны достичь более предпочтительного по Парето результата, а именно — (B, B) .

Теперь предположим, что из двух игроков один — чернокожий, а другой — белый. Притом что раса очевидна для обоих, при выборе A или B игрок испытывает недостаток информации, поскольку не знает скрытых характеристик другого игрока и не знает, что тот думает о его собственных скрытых характеристиках⁴³. Обычно при таких обстоятельствах в качестве понятия естественного равновесия используется понятие равновесия, которое теоретики игр называют равновесием Байеса—Нэша. В данном контексте содержание этого понятия не должно быть сложным для понимания, и я разъясню его на следующем примере⁴⁴.

Рассмотрим общество из шести человек, по трое каждой расы. Профиль скрытых характеристик у обеих рас одинаков. Таким образом, в рамках каждой расы я буду ссылаться на этих трех индивидов как на типы 1, 2, 3. Пусть $c_1 = 0$, $c_2 = \frac{1}{2}$ и $c_3 = \frac{7}{8}$. Иначе говоря, в среднем два человека каждой расы склонны сотрудничать (один из них расово безразличен), и только один представитель каждой расы предпочитает одностороннюю агрессию. Фактически я принимаю (хотя модель может быть обобщена), что каждый из трех индивидов имеет равную возможность быть типом 1, 2 или 3. Хотя каждый игрок знает собственный тип, при встрече с другим игроком он считает, что это будет либо тип 1 (т.е. $c_i = 0$), с веро-

43. В ходе этого анализа мы должны различать убеждения игрока, касающиеся его самого, и его убеждения более высокого порядка — убеждения относительно убеждений другого игрока, относительно убеждений другого игрока относительно его самого и т.д. Существует социологическая традиция, которая подчеркивает значение этой дистинкции (Troyer and Younts, 1997).

44. Общий анализ представлен в Basu, 2005b. Логика эффекта доминанно, представленная здесь, в другом контексте описана в: Bali-ga and Sjostrom, 2004.

ятностью один к трем, либо тип 2 (т.е. $c_i = \frac{1}{2}$), с вероятностью один к трем, либо тип 3 ($c_i = \frac{1}{6}$), с вероятностью один к трем. Иначе говоря, тот тип, к которому принадлежит игрок, не влияет на ожидание того, каким типом окажется его партнер. Можно спокойно обойтись и без этого допущения, но я буду исходить из него. В рамках настоящей модели это приемлемое допущение, так как вопрос о типе другого игрока приобретает значение только тогда, когда партнер принадлежит к другой расе; так что моя принадлежность к типу i не имеет никакого отношения к типу другого игрока. Кроме того, это допущение будет более естественным, если население более многочисленно, как это и происходит в большинстве реальных ситуаций.

Игра происходит так, как определено в предыдущем разделе. Людей произвольно делят на пары и просят сыграть. Если партнер игрока одной с ним расы, то их выигрыш в «Основной игре» — это выигрыши, которые они получают и которые общеизвестны. Если же соперник i , т.е. j , принадлежит к другой расе, то выигрыш следует скорректировать с помощью показателей c_i и c_j . В частности, психологические издержки c_i нужно вычесть из основного выигрыша i , чтобы получить реальный выигрыш, который направляет его поведение; и то же самое касается игрока j . Каждый i знает c_i , но может только догадываться о психологических издержках другого, т.е. c_j .

Отсюда следует, что всякий раз, когда участники игры подбираются случайным образом и ни один из них не относится к типу 3 черной или белой группы, в игре есть два равновесия: (A, A) и (B, B) . Таким образом, есть все основания ожидать, что игроки достигнут высокоодоходного равновесия (B, B) . Отсюда следует (и это легко продемонстрировать формально), что если бы в обеих расовых группах не было типа 3, а все прочее осталось таким же, как в представленном выше описании, то естественным равновесием было бы такое, при котором все игроки, играя против представителей как

своей, так и чужой расы, выбирают *В*. Другими словами, в этом случае сотрудничество носит всеобщий характер.

Но если в такое общество включить двух индивидов типа 3, то выбор *В* перестанет быть равновесным⁴⁵. Возможность столкнуться с таким крайним расистом делает агрессию по отношению к людям иной расы единственной разумной стратегией для каждого игрока. Иначе говоря, общество в таком случае разделяется по расовому признаку, с людьми, сотрудничающими со своей группой и агрессивными по отношению к другой.

Чтобы доказать это, отмечу, во-первых, что третий представитель каждой расы (т. е. тот, кто принадлежит к типу 3) будет выбирать агрессивную стратегию *А*, поскольку предпочитает так поступать независимо от того, кто с ним играет, коль скоро партнер принадлежит другой расе. Рассмотрим теперь индивида 2. Когда он встречается с оппонентом, то не может знать его скрытых характеристик, но вполне способен заключить (как только что заключил я), что вероятность того, что тот будет играть *А*, составляет по крайней мере один к трем, потому что вероятность того, что оппонент принадлежит к типу 3, составляет один к трем. Нетрудно удостовериться, что вероятность того, что оппонент будет играть *А*, больше или равна $\frac{1}{3}$, так что индивиду 2 лучше всего играть *А*⁴⁶.

Индивид 1, или, вернее, представитель типа 1, со сво-

45. Строго говоря, достаточно даже одного из них.

46. Для формальной проверки предположим, что игрок типа 2 считает, что q — вероятность того, что другой игрок выберет *А*. Тогда, используя выигрыш «Основной игры», можно увидеть, что, если игрок типа 2 сыграет *А*, ожидаемый выигрыш составит $2q + 9(1 - q)$. Если игрок вместо этого выберет *В*, ожидаемый выигрыш составит $\frac{1}{2}q + (9\frac{1}{2})(1 - q)$. Таким образом, игрок сыграет *А* если и только если $\frac{1}{4} \leq q$. Поскольку мы уже знаем, что другой игрок точно выберет *А*, если он принадлежит к типу 3, а вероятность этого составляет один к трем, то $\frac{1}{3} \leq q$. Поскольку $\frac{1}{4} < \frac{1}{3}$, игрок типа 2 наверняка сыграет *А*. Это завершает доказательство.

ей стороны заключает, что оппонент будет играть A с вероятностью по меньшей мере два к трем, потому что вероятность того, что он будет принадлежать к типу 2 или 3 — два к трем, а дедукция свидетельствует, что оба этих типа выберут A . Но если оппонент выберет A с вероятностью два к трем или больше, представитель типа 1, несомненно, тоже выберет A . Таким образом, все игроки, скорее всего, выберут A . Налицо безоговорочная агрессия между двумя расами, хотя две трети игроков изначально были готовы сотрудничать.

Чтобы должным образом оценить обескураживающий характер этого результата, давайте подсчитаем среднее значение c . Оно равно пяти девятым. Когда вы сталкиваетесь с другим игроком, ожидаемое значение c много меньше 1 и ожидания другого игрока относительно вас такие же. На деле эти ожидания общеизвестны. Таким образом, на первый взгляд разумно предположить, что оба игрока сыграют B и получают выигрыш близкий к 10. Но, как видно из приведенного выше анализа, несмотря на то что оба игрока знают это, результат (B, B) не может быть достигнут. Они оба будут играть A , и оба получают 2. Конфликт является единственным равновесием.

Поскольку этот результат получен на основании анализа особого случая, нелишне поинтересоваться, что в нем было такого особенного, что обусловило данный результат. Ответ таков: это истинно для любого распределения c , такого, что по меньшей мере у одного индивида превалирует агрессивное отношение к другой расе и для каждого индивида характеристики c плотно упакованы — в том смысле, что для каждого индивида, k , $c_k - c_{k-1}$ меньше или равно $\frac{2}{n}$, где n — численность каждой расы. Результат не кажется нереальным. Кроме того, я не утверждаю, что любое общество будет иметь такие характеристики; скорее, речь идет о том, что эти характеристики возможны и что конфигурация такого типа может возникнуть в любой стране, а когда это случится, злокачественность идентичности будет быстро рас-

пространяться. Появление в обществе одного индивида, испытывающего врожденную ненависть к другой расе, может вызвать распространение агрессии в обществе⁴⁷. Понимание причин расовой ненависти может помочь правительствам, общественным организациям и другим группам, ищущим выход из кризиса и разрабатывающим альтернативные формы вмешательства.

Есть еще один вариант интерпретации данной игры. Мы можем представить общество только с двумя индивидами, чернокожим и белым, которые играют между собой. У обоих c равен нулю, но это не является общим знанием. Каждый игрок обладает некими предварительными убеждениями о «типе» другого, и этот предварительный расчет возможностей тот же, что и описан выше. В таком случае формальный анализ игры не будет отличаться от того, который мы только что произвели. В этой игре единственным возможным является равновесие Байеса—Нэша, а оба игрока будут агрессивны друг к другу, хотя сотрудничество — это равновесие Нэша (для игры с известными всем выигрышами, при достаточно низком c), а его исход — доминирующий по Парето.

Несмотря на то что это противоречит традиционной мудрости экономической теории, понимание и оценка положительных и отрицательных внешних последствий наших личных действий часто побуждает нас предпринимать эти действия с большим или меньшим энтузиазмом, даже если это противоречит нашим собственным интересам. Кроме того, осознавая, что некоторые действия, предпринятые большим количеством людей, способны навредить обществу, мы часто отказываемся от подобных действий, даже если они, совершенные одним человеком, незаметны для общества. Людей обычно убеждают выключать свет, выходя из комнаты, говоря им, что если все будут небрежны, то целая страна мо-

47. Эта модель имеет удивительное сходство с анализом, представленным в: Kuran, 1988; Varshney, 2002.

жет пострадать от нехватки электроэнергии. Люди, обладающие гражданским чувством, обычно не выбрасывают мусор из окон своих машин, даже если само по себе это не имеет никакого значения, просто потому что осознают, что, если все начнут выбрасывать мусор в окна, город станет грязным. Я опускаю исключения, подобные тому, которое отметил Уэйд Дэвис (Davis, 1997, p. 19) в своем лирическом отчете об экспедиции в район Амазонки. В колумбийском поезде он заметил табличку, закрепленную администрацией железной дороги на спинке находящегося перед ним сиденья: «Администрация вежливо просила пассажиров быть достаточно цивилизованными, чтобы не бросать мусор в окна поезда».

Лучшее понимание явления может само по себе иметь политические последствия. Если мы осознаем, что другая сторона не есть воплощенное зло и что наша собственная склонность к формированию расово обусловленных взглядов на других людей способствует разрастанию конфликта, мы, скорее всего, будем сопротивляться такой тенденции. Кроме того, приведенный выше пример показывает, как незначительные изменения в наших предпочтениях (или во всеобщих предпочтениях, или даже в предпочтениях одного или двух человек) могут привести к серьезнейшим последствиям. Таким образом, это дает правительству и гражданскому обществу некоторые советы о том, как «воспитывать» людей.

Один важный способ обобщения этой модели заключается в исключении расового сознания у всех индивидов, кроме тех, чьи скрытые характеристики больше 1. Вот что я имею в виду. Допустим (опять-таки, при условии наличия n людей каждой расы), что для каждого индивида $k < n$, психологические издержки сотрудничества, c_k , будут иметь место *независимо от того, с кем* он играет, а для индивида n издержки c_n будут иметь место только по расовому признаку. То есть если индивид n играет с представителем той же расы, то он не ощущает психологических издержек, а c_n имеет место тогда, когда он играет с человеком другой расы. Иными словами,

все индивиды каждой расы, кроме n , расово безразличны. Легко заметить, что равновесие Байеса—Нэша останется таким же, как описанное раньше: люди будут ненавидеть друг друга по расовым мотивам. В этой модели расовая идентичность способна появиться при практически полном отсутствии переменной расовой идентичности в функции полезности людей. Этот результат показывает, насколько данная модель отличается от модели Джорджа Акерлофа и Рейчел Крантон (Akerlof and Kranton, 2000). Они утверждают, что идентичность может развиваться из практически полного отсутствия врожденного чувства идентичности. Слово «практически» важно, потому что для того, чтобы произошла балканизация общества, некоторые предпочтения врожденной идентичности все-таки необходимы (в этом примере я предполагаю, что это верно для индивида n).

Есть еще одна возможная версия, с помощью которой можно показать, как квазибалканизация общества может произойти *вообще без* переменной идентичности в чьих-либо предпочтениях. Рассмотрим общество, в котором $n-1$ белых и n чернокожих с описанными ранее предпочтениями и дополнительной чертой: психологические издержки c_i не зависят от того, кто является оппонентом. Расовое чувство в предпочтениях людей отсутствует. Теперь примем, что только один индивид, n -й индивид из группы B , безусловно предпочитает A (*против черных и белых*). Поскольку раса — видимая характеристика, легко убедиться, что любое равновесие Байеса—Нэша будет иметь следующее свойство: чернокожие будут выбирать действие A против белых и черных, а белые будут выбирать действие A в отношении чернокожих. У нас может быть равновесие Байеса—Нэша, обладающее этим свойством, а также белые, играющие солидарно с белыми. Это воспроизводит тот вид контроля, который одна сплоченная группа может осуществлять над широкими массами общества. В этом случае расово мотивированное поведение возможно, даже если у людей совершенно нейтральные расовые предпочтения.

Существуют и другие интересные схемы агрессии и сотрудничества, которые можно объяснить, модифицируя информационные допущения представленной выше модели, и именно этим я займусь ниже.

Допущение, согласно которому люди обладают некими невидимыми и видимыми характеристиками (предполагается, что последние видимы для всех), игнорирует другую реалистичную ситуацию, когда люди обладают характеристиками, которые видимы особым образом, то есть видимы для одних и невидимы для других. Обычная присказка «все туземцы на одно лицо» вкупе с тем обстоятельством, что для туземцев туземцы отнюдь не похожи друг на друга, предполагает наличие таких своеобразных видимых характеристик.

Рассмотрим случай, когда люди знают друг друга в рамках своих расовых групп, но не различают индивидов в других расовых группах. Другими словами, если некий индивид i , принадлежащий к белой расе, агрессивен по отношению к другому белому, последний воспринимает это не так, что «один белый вел себя враждебно по отношению ко мне», но как «один конкретный представитель множества белых, i , был враждебен по отношению ко мне». С другой стороны, если по отношению к тому же белому агрессию проявил чернокожий индивид i , то белый воспримет это так: «некий чернокожий был враждебен ко мне». Это может радикальным образом изменить природу возникающего равновесия, поскольку изменяется природа условных переменных, используемых при формировании возможностей и ожиданий, связанных с поведением.

Чтобы убедиться в этом, рассмотрим упомянутый выше случай с $n-1$ белых и n чернокожих, с уже описанными свойствами: никто не имеет расовых предпочтений и только один индивид (n -й чернокожий) предпочитает агрессию (по отношению ко всем). Поскольку белые не различают чернокожих, они уверены, что любой произвольно выбранный чернокожий с вероятностью $\frac{1}{n}$ выберет A . И если c_k достаточно плотно упаков-

ван, то это, как и раньше, приведет к цепной реакции, когда все белые будут враждебны по отношению к черным и наоборот.

Когда чернокожий игрок (не n) встречается другого чернокожего индивида, i , его поведение зависит от того, является ли i индивидом n или нет. Если i — это n , тогда игрок вынужден быть агрессивным, но если i — не n , то ему уже не нужно вести себя враждебно. Соответственно, цепной реакции не произойдет. Результатом этой игры является следующее равновесие Байеса—Нэша. Всякий раз, когда имеется противопоставление игроков по расовому признаку, они враждебны друг к другу, каждый чернокожий i , который не является n , агрессивен по отношению к n , и, само собой, чернокожий n агрессивен всегда. Исходя из этого белые играют солидарно с белыми, а черные — с черными.

Эта модель предоставляет формальные основания для часто встречающейся рекомендации по контролю за этническими и расовыми конфликтами (Varshney, 2002): важность знания другой стороны. Причина, по которой этот принцип работает, может быть не совсем той, которую обычно подразумевают подобные советы, а именно что близкое знакомство с человеком порождает теплое отношение и симпатию к нему. В данном же случае утверждается, что, если мы знакомы с другой стороной, мы способны представить акт агрессии как поступок частного лица, а не как агрессию со стороны расы или этнической группы.

О культурных ловушках, или о том, почему люди оказываются в плену определенных стереотипных моделей поведения, даже если это не приносит им явной выгоды, было написано много работ (Swidler, 1986; Wilson, 1987; Basu and Weibull, 2003; Gray, 2009). Как пошутила Энн Швидлер (Swidler, 1986, p. 275): «Почему представители „культуры бедности“... не пользуются возможностями, чтобы ассимилироваться с господствующей культурой в поведении и одежде, получить подходящий диплом и устроиться на постоянную работу?». Один

из способов ответить на это — доказать, что человеческие предпочтения способны меняться и, что любопытно, в этих изменениях могут присутствовать элементы самореализации. Как только человек признает себя принадлежащим к какой-либо группе, он развивает в себе предпочтения к символам этой группы.

Опираясь на структуру анализа, разработанную в этой главе, можно утверждать также, что даже тогда, когда предпочтения людей остаются неизменными и они предпочли бы оказаться на месте человека другой расы, они могут и не захотеть изменить свою культуру. Предлагаемая мною здесь аргументация имеет много общего с концепцией «узнавания» (Taylor, 1994). Допустим, что у человека есть три типа признаков: врожденные, внешне заметные (вроде расы или национальности); выбираемые культурные характеристики (такие как манера одеваться, прическа или образование); скрытые характеристики (такие же, как те, о которых говорилось раньше). Новыми здесь являются выбираемые культурные признаки. Предположим, что они могут быть двух типов, зеленый и синий, то есть человек может выбрать, быть ли ему зеленым или синим. Если выбираемый признак видим специфическим образом (например, он виден только представителям своего расового типа), то нетрудно понять, почему может возникнуть ситуация, когда никто не захочет меняться. Рассмотрим модель, похожую на предыдущую, в которой, однако, чернокожих меньше, чем белых, и чернокожие выбирают зеленый, а белые — синий. Предположим также, что скрытые особенности выражаются в неприязненном отношении к тем, кто выглядит иначе.

Теперь легко убедиться, что мы можем получить равновесие, при котором i и j враждебны друг к другу, если, и только если, они принадлежат к разным расам. Так как выигрыш тем больше, чем шире сотрудничество, а чернокожих меньше, чем белых, то при таком равновесии положение чернокожих хуже. Теперь рассмотрим чернокожего, который желает послать белым примири-

тельный сигнал — дать им понять, что он готов сотрудничать (например, в деловом предприятии). Если он пытается сделать это, изменив свой выбираемый культурный сигнал, например выбрав синий вместо зеленого, он останется в проигрыше. Поскольку для белых все черные одинаковы (т.е. они не замечают выбираемую переменную), их отношение к этому человеку не изменится. А поскольку остальные чернокожие заметят перемену культурных признаков, то некоторые из них (с достаточно высоким c) станут враждебными. В результате положение данного индивида только ухудшится и, следовательно, чернокожие и дальше будут выбирать зеленый, а белые — синий.

Антрополог М. Н. Шринивас (Srinivas, 1955) ввел термин «санскритизация», чтобы обозначить сознательные культурные изменения, которые осуществляются в некоторых группах из низших каст, чтобы получить определенные преимущества высших каст, а также отметил, что это явление не получило широкого распространения. Это напоминает осуждение индивида за попытки быть непохожим (см. также: Basu, 1989). Неудивительно, что успешные случаи санскритизации имели место в тех группах, которые мигрировали и начинали жизнь заново в другом месте.

Эту модель можно применять и по отношению к другим интересным явлениям. Мир видел — к счастью, не слишком часто — возникновение и расцвет «тайных обществ». Под «тайным обществом» я подразумеваю сообщество, члены которого знают, что принадлежат к некоей особой группе (назовем ее группой S), но более широкие слои общества, к которому они принадлежат, не знают, что они разделяют отдельную (и известную им) групповую идентичность (Robson, 1990). На некоторых исторических этапах в качестве такой группы могли выступать масоны. Часто признаками тайного общества обладают подпольные революционные движения. Агенты ЦРУ, пытаясь проникнуть в общество, могут определять друг друга как агентов ЦРУ, тогда как

другие об этом не догадываются⁴⁸. Такие тайные общества — *социальные* подобия военной стратегии «троянского коня». Они образуют особые сплоченные группы в более широком обществе, которое даже не подозревает о таких секретных объединениях.

Для понимания того, как это могло бы выглядеть в рамках нашей модели, представим общество в $2n$ людей, с двумя подобществами, $Ч$ и $Б$, в каждом из которых n людей. Как и в рассмотренном ранее случае, индивид типа $Ч$ не сможет заметить разницу между $Ч$ и $Б$, хотя $Б$ могут сказать, кто перед ними — $Ч$ или $Б$ (например, благодаря секретному рукопожатию, имеющему смысл только для тех, кто знает его). Иначе говоря, мы принимаем, что все люди (и $Ч$, и $Б$) имеют один цвет кожи и внешний вид, но при рукопожатии $Б$ особым образом шевелит средним пальцем, и только другой $Б$ понимает, что это сигнал принадлежности к $Б$. Очевидно, что в таком случае $Б$ способен корректировать свое поведение в зависимости от того, кто его партнер в игре — $Ч$ или $Б$, а $Ч$ не может использовать такую стратегию. Это открывает массу аналитических возможностей, которые заслуживают дальнейшего исследования.

Невзирая на абстрактный характер этого анализа, его основная задача — помочь нам выработать политику сдерживания расовых и иных основанных на идентичности трений и конфликтов по всему миру. Первый шаг к этой цели — понимание политик идентичности и того, как идентичность с помощью простого механизма индивидов, использующих статистическую информацию и групповые характеристики для формирования ожиданий относительно поведения других, может

48. Иногда внедрение не слишком совершенно. В какой-то момент присутствие КГБ в Соединенных Штатах было столь всепроникающим, что рекомендовалось немедленно звонить в ЦРУ, если вы подозревали кого-то в том, что он агент КГБ. Но, как предупреждал ведущий ночного ток-шоу, «не удивляйтесь, если он ответит вам тем же».

обзавестись известными злокачественными признаками. Безобидные различия могут превратиться в важнейшие символы, за которые люди будут готовы умереть. Для предупреждения этой ситуации нам следует воздерживаться от определенного рационального — с точки зрения индивида — поведения: так же, как один из способов борьбы с загрязнением окружающей среды заключается в том, чтобы вести себя социально ответственно, например воздерживаться от курения в переполненном зале ожидания или не разбрасывать где попало полиэтиленовые мешки. Такое поведение не является рациональным с точки зрения индивида, но общество функционирует благодаря тому, что люди приобретают эти поведенческие черты на основании знания о том, что подобные мелкие личные жертвы могут обусловить значительные общественные выгоды. Чтобы успешно сдерживать основанную на идентичности вражду, нам необходимо культивировать такие отчасти иррациональные черты, как игнорирование информации о групповых характеристиках человека или о его коллективной идентичности. Не менее важно распространение знания о «другой стороне», чтобы личности воспринимались как личности, а не как безликие члены больших групп.

Договор, принуждение и вмешательство

Принцип свободы договора

В 1995 ГОДУ, вскоре после того, как я переехал в Соединенные Штаты, я получил письмо от калифорнийского адвоката с просьбой написать судье Верховного суда штата Калифорния прошение в поддержку его клиента. Я не буду называть имен, поскольку не уверен, этично ли это. Суть в том, что к клиенту адвоката, г-ну *X* обратился предприниматель, г-н *R*, с целью получить кредит в 500 000 долларов на открытие ресторана. Они сошлись на двенадцати процентах годовых с выплатой частями. В течение довольно длительного времени *R* платил в соответствии с графиком, но затем приостановил платежи. Подождав некоторое время, *X* подал на *R* в суд за нарушение договора. Дело шло хорошо и, казалось, будет решено в пользу *X*, пока адвокаты *R* не обнаружили, что двенадцатипроцентная годовая ставка — превышение установленного законом Калифорнии верхнего предела процентных ставок, который в то время составлял одиннадцать процентов годовых. Это было использовано адвокатами *R* для признания сделки недействительной; в итоге *R* не должен был платить проценты по этому договору, и даже более того: согласно этой позиции, он уже переплатил *X* и потому должен был получить определенную сумму обратно.

Именно на этом этапе адвокат *X* решил искать поддержки у экономистов (памятуя, наверно, о склонности нашей профессии к подобного рода материям), и его письмо попало на мой стол. Поскольку у меня никогда

до этого не было повода написать письмо судье Верховного суда штата Калифорния, я согласился.

Я написал, в двух словах, следующее: я сознаю, что закон необходимо выполнять, но наше понимание тяжести нарушения закона нередко может зависеть от нашего взгляда на то, насколько разумен закон. Затем я перешел к утверждению, что в данном случае установленный законом процент в Калифорнии довольно неразумен. Когда взрослый человек, особенно с деловой жилкой, соглашается взять кредит под двенадцать процентов годовых, а другой человек соглашается одолжить деньги по этой ставке, оба они, по-видимому, ожидают получить выгоду в результате такого обмена. Если нет оснований считать, что это имеет негативные последствия для других, то никто не должен запрещать такие сделки. На самом деле возможность взрослых людей свободно заключать договоры и полагаться на них — краеугольный камень динамичной, современной экономики. Бизнес, предпринимательство и прогресс стали возможными благодаря таким договорам и, равным образом, прогресс заходит в тупик, если подобные договоры запрещены.

Несколько месяцев спустя я встретил экономиста, который получил такой же запрос от того же адвоката и тоже написал судье. Сверив позиции, мы обнаружили, что придерживались почти одинаковой линии. Если вдуматься, это не так уж и удивительно. Речь идет об общепризнанном экономическом принципе, согласно которому, если два или более дееспособных взрослых человека добровольно решают заключить договор или совершить обмен, которые не влекут негативных последствий для всех остальных, то правительство не должно препятствовать такой сделке. Этот принцип часто называют «принципом свободы договора» (его обсуждение см. в: Vasu 2003a), или, кратко, ПСД. Он напрямую связан с идеей принципа Парето (который неоднократно упоминался ранее), а через нее с мыслью о том, что свободные рынки достигают оптимальности по Парето.

то (которая исследовалась во второй главе под маской теоремы невидимой руки). Вскоре я вернусь к связи между ПСД и принципом Парето.

Хотя в этой главе я покажу, что это правило не является неприкосновенным, я тем не менее хочу подчеркнуть его значимость для эффективного функционирования экономики. Моя критика этого принципа не должна рассматриваться как оправдание безрассудного вмешательства в договоры, заключенные между людьми, как со стороны правительства, так и со стороны некоей благонамеренной (или злонамеренной) третьей стороны. Я уверен, что необдуманные вмешательства наносят значительный вред. Большинство людей не понимают, насколько та легкость, с которой мы можем полагаться на договоры, важна для экономического развития. Если бы существовали эффективные институты для обеспечения исполнения договоров, то отпала необходимость во многих правительственных политиках. Рядовые граждане смогли бы заключать новаторские по характеру договоры и благодаря этому улучшать свое положение. Это тесно связано с некоторыми вопросами, которые рассматривались в третьей главе. Экономисты обычно полагают, что обеспечением исполнения договоров должно заниматься государство. И хотя государство действительно играет в этом определенную роль, куда важнее иметь «культуру доверия», когда мы можем положиться на обещание просто потому, что такова общественная норма и люди инстинктивно ее придерживаются¹. Это важно потому, что мы должны полагаться на обещания других людей в столь многих случаях, что просто невозможно каждый раз подписывать договор, а затем обращаться к правительству или в суд для того, чтобы обеспечить его исполнение. Кроме того, исполнение договора естественным

1. Значение общественных норм разъясняется в работах: Landa, 1995; Fukuyama, 1996; Фукуяма, 2004; данная тема подробно рассматривалась в предыдущей главе.

путем (благодаря общественным нормам или культуре доверия) делает его гораздо менее затратным, чем в случае принуждения со стороны третьих лиц. Однако идея о том, что подобные нормы доверия являются одним из необходимых условий для развития, пока не получила широкого признания.

Правительство — ключ ко всему этому, поскольку оно зачастую играет негативную роль. Возьмем закон о собственности в Калькуттском районе Солт-Лейк, о котором я упоминал в предыдущей главе. Район Солт-Лейк некогда представлял собой болото в восточной части города. Он был спроектирован местным правительством, которое решило, что земельные участки и квартиры в этом новом районе будут продаваться по льготным ценам не слишком богатым людям, чтобы средний и низший средний класс мог обрести собственную недвижимость. В сущности, это было субсидированием относительно бедных людей, что само по себе и неплохо. Однако политикам, занимавшимся реализацией этой схемы, пришло в голову, что, предоставленные силам рынка, эти льготные участки и квартиры со временем перейдут к другим владельцам и, рано или поздно, окажутся у богачей. Чтобы предотвратить это, они приняли закон, по которому недвижимость в районе Солт-Лейк нельзя было продать.

Для меня это выглядит бессмысленным нарушением ПСД. Если некто желает купить недвижимость, а владелец готов ее продать, то очевидно, что оба они ожидают выгоды от этой сделки, и нет оснований считать, что она ухудшит положение неких третьих лиц. Это хороший пример ситуации, когда правительству не следует вмешиваться в сделку. На самом деле относительно бедные люди, которым правительство продало недвижимость, могут только улучшить свое положение, имея дополнительную свободу продавать имущество. Допустим, некто получил привлекательную работу в Бангалоре или Дубае. Он мог бы облегчить свой переезд, продав недвижимость в Солт-Лейке, а поскольку сделать

это невозможно, его положение ухудшится. Я уверен, что мобильность и в конечном счете благосостояние жителей Калькутты пострадали от законов, подобных этому.

Считается, что в США принцип свободы договора защищен четырнадцатой поправкой к Конституции, принятой в 1868 году. Свобода договора часто упоминается в связи с «правом собственности», и есть известные судебные процессы, такие как «Лохнер против штата Нью-Йорк» (1905), в ходе которых любые попытки сократить продолжительность рабочего дня или законодательно повысить заработную плату толковались судами как нарушение свободы людей заключать такие договоры, которые они хотят. Вполне возможно, что ключевой составляющей выдающихся достижений американской экономики начиная со второй половины XIX века является тот факт, что американские суды стойко верили в принцип свободы договора, а также распространившаяся среди граждан естественная культура доверия (даже если, как мы убедимся позже, принципом свободы договора можно злоупотреблять). Существует большое количество экономических трудов по ПСД (см. например: Friedman, 1962; Фридман, 2006), и, что еще важнее, этот принцип пользуется широчайшей негласной поддержкой².

Несмотря на всю ценность этого принципа, определенную тревогу вызывает то, что его термины, если рассмотреть их тщательным образом, плохо определены и содержат некие двусмысленности. Например, поскольку принцип отсылает к «добровольному выбору»,

2. Притом что экономисты обычно рассматривают этот принцип как главный инструмент экономического прогресса и эффективности, можно задуматься о других, философских, основаниях того, почему его следует придерживаться (например, о том, что договор тождествен обещанию, а нарушение обещания аморально *apriori*). Обсуждение некоторых из подобного рода оснований см. в: Kaplow and Shavell, 2002, ch. 4.

его надлежащее использование предполагает понимание того, что значит «добровольный», равно как и «принудительный», но экономическая теория не слишком хорошо разбирается в этих понятиях. По иронии судьбы в то время как философы и ученые-юристы обсуждают и анализируют эти понятия, равно как и состоятельность самого принципа свободы договора, экономисты этим практически не занимаются, хотя многие положения экономической теории основаны на ПСД.

Это часто становится причиной путаницы в государственной политике. С одной стороны, мы видим беспричинное нарушение этого принципа правительством и чиновниками. В ряде вопросов правительство извне определяет условия договоров. В Индии любое предприятие численностью свыше пятидесяти человек, чтобы уволить работника, должно следовать определенным условиям, изложенным в Акте о трудовых спорах 1947 года, а предприятие, где работает свыше ста человек, для увольнения рабочих должно сначала получить разрешение от правительства. Добровольный контракт между нанимателем и работником, в котором определяются условия его расторжения, отличные от тех, что предписаны законом (например, работник получает высокую зарплату, но предприятие вправе уволить его без предварительного уведомления и выходного пособия), может быть признан судом недействительным, подобно упомянутому выше кредитному договору в Калифорнии. Таким образом, если после заключения договора одна из сторон его нарушает, другая сторона не имеет никакой защиты со стороны закона. Зная это, люди в Индии, как правило, не подписывают подобных договоров. Многие экономисты утверждают (и в этом я с ними согласен — см.: Basu, Fields, and Deb-gupta, 2008), что повсеместное несоблюдение принципа свободы договора наносит ущерб индийской экономике, в том числе и работникам, поскольку предприниматели не решаются начинать бизнес с колеблющимся спросом (например, пошив модной одежды), равно как

и такой, где требуется периодический наем и увольнение сотрудников.

Сторонники экономического мейнстрима и некоторые ученые-юристы доводят эту позицию до крайности и отрицают, что возможны исключения из принципа свободы договоров. Но тем не менее легко найти примеры ситуаций, когда большинство людей будет чувствовать себя неудобно, следуя принципу свободы договоров.

Во-первых, предположим, что фирма, объявляя о наборе сотрудников, сообщает, что платит работникам превосходную зарплату, щедро оплачивает больничный лист и отпуск, но оставляет за собой право сексуально домогаться своих сотрудников, а затем предоставляет потенциальным работникам решать, согласны ли они работать в такой фирме. Представляется, что если кто-то пожелает работать в такой фирме, то согласно ПСД правительство не должно его останавливать. Итак, следует ли правительству разрешить фирмам заключать с работниками подобного рода договоры?³ По всей вероятности, в этом случае многие фирмы пожелают внести в «стандартную форму», подписываемую работниками, пункт, в котором они отказываются от права не подвергаться сексуальным домогательствам⁴. В соответствии с ПСД нам не следует возражать против этого.

Первой реакцией на это может быть возражение, что сексуальные домогательства не попадают в сферу ПСД, потому что домогательство — одна из форм принуждения, и, когда работник подвергается сексуальным домогательствам, это происходит отнюдь не по его добро-

3. Это один из вопросов, затронутых в: Basu, 2003a.

4. Стандартная форма (как у обсуждаемого ниже «контракта желтой собаки»), или типовой, или шаблонный договор были предметом определенных дебатов. Ален Вертхаймер (Wertheimer, 1996) обсуждал эту тему в контексте процесса «Хеннингсен против „Блумфилд моторс“» (1960); см. также: Korobkin, 2003; Choi and Gulati, 2005.

вольному выбору. Но при ближайшем рассмотрении это возражение оказывается безосновательным. Конечно, домогательства являются формой принуждения, но работника, который добровольно принимает пакет предложений, включающий сексуальные домогательства, нельзя считать принуждаемым к выбору такого пакета. Это немного напоминает ситуацию, когда работник добровольно соглашается на шестидневную рабочую неделю. Он может ненавидеть работать в субботу, но *это* не значит, что его принудили к согласию. Тем не менее я считаю, что *прописанные в договоре* сексуальные домогательства на рабочем месте, даже если они входят в добровольно принятый пакет предложений, должны быть запрещены, и это вполне совместимо с нашей верой в ПСД. Однако обосновать такой подход гораздо сложнее, чем кажется на первый взгляд.

Во-вторых, вспомним знаменитое дело «„Порт Каледония“ и „Анна“» (1903 г.). Судно, терпящее бедствие в море обратилось за помощью к буксиру; капитан буксира запросил тысячу фунтов (в те времена это была астрономическая сумма), исходя из того что это было «предложением, от которого невозможно отказаться»; капитан судна, что неудивительно, предложение принял, но позже обратился в суд (Wertheimer, 1996). Суд признал «договор», или соглашение, недействительным и постановил, что капитан судна должен заплатить только двести фунтов. Очевидно, что решение суда нарушило ПСД.

В-третьих, предположим, что бедняк хочет стать рабом у богатого землевладельца, чтобы иметь постоянный источник пищи, а землевладелец рассматривает эту ситуацию как возможность добавить к своей свите еще одного раба. Следует ли разрешить такое добровольное рабство? Выдающиеся умы, включая тех, кто в остальном был привержен ПСД, не ощущали в себе достаточно смелости, чтобы ответить на этот вопрос утвердительно. Джон Стюарт Милль (Mill [1848], 1970; Милль, 1980–1981) занимался этой проблемой, но ушел от прямого от-

вета с помощью уловки, что долгосрочные контракты должны быть запрещены, поскольку люди не способны оценивать свое благополучие на длительных промежутках времени⁵.

Можно привести много других примеров. Следует ли нам закрывать глаза на тот факт, что предприятие подвергает серьезной опасности здоровье рабочих, при условии, что рабочих оповестили об этом заранее и не принуждали соглашаться на эту работу? Является ли нормальной ситуация, когда корпорации требуют, чтобы желающие работать на них в особых экономических зонах, или макиладорах, отказывались от вступления в профсоюзы? А ведь такая практика получает все большее распространение в странах, которые хотят заманить к себе транснациональные корпорации. Должны ли мы сказать, что, согласно ПСД, все это нормально, поскольку никого не принуждают работать в особых экспортных зонах?

Примечательно, что в США до 1930-х годов обязывать рабочих подписывать стандартную форму отказа от вступления в профсоюз, прежде чем взять их на работу, было обычной практикой. Это называлось «контрактом желтой собаки». Однако присутствовало «ощущение» неправильности такой ситуации, и в 1932 году «контракты желтой собаки» были признаны незаконными Законом Норриса—Ла Гардия, или Биллем против запрета⁶.

Проблема в том, что мы, как правило, реагируем на подобные тревожные проблемы *ad hoc*. Мы признаем незаконными одни действия и разрешаем другие, но у нас нет четких критериев, сообразно которым определя-

5. Позже он занял более сложную позицию (Mill [1859], 1971; Милль, 2000), чтобы исключить договоры добровольного рабства. Интересное обсуждение долгосрочных трудовых договоров с детьми в: Iversen, 2004.

6. Больше примеров см. в: Kanbur, 2004; Satz, 2004; Fukui, 2005. Дальнейший анализ в: Gaertner, 2008; Singh, 2009.

лось бы, почему и при каких обстоятельствах мы вправе нарушить ПСД. Не имея таких критериев, мы находимся в затруднительном положении, когда пытаемся давать советы другим. Когда страна третьего мира вводит запрет на продажу земли, мы спешим объявить это решение глупостью, потому что если есть продавец и покупатель и нет никаких отрицательных последствий для третьих лиц (иными словами, если соблюдаются условия ПСД), то такие сделки не следует запрещать. Запретить — значит нанести вред экономическому росту и эффективности. Но если чиновник из страны третьего мира, со своей стороны, спрашивает, как в таком случае мы можем оправдать Закон Норриса—Ла Гардия или запрещение сексуальных домогательств на рабочем месте, у нас нет исчерпывающего ответа и зачастую мы ссылаемся на произвольные не-велферистские основания⁷.

Одно из распространенных оправданий для запрета свободных договоров заключается в том, что договор заключен между сторонами с асимметричными возможностями. Так, например, в деле «Хеннингсен против „Блумфилд Моторс“» (1960 г.) суд объявил недопустимым использование стандартного договора на том основании, что «свобода договора проявляется наилучшим образом тогда, когда договор является результатом свободных переговоров сторон... которые встречаются друг с другом на основе *примерного экономического равен-*

7. Я вовсе не отрицаю использование всех не-велферистских моральных принципов. Я всего лишь утверждаю, что не-велферистские принципы не должны использоваться для нарушения принципа Парето. Мы можем использовать не-велферистские критерии, чтобы выбирать из двух несравнимых по Парето состояний (Basu, 2003a). Таким образом, этот подход, несмотря на то центральное значение, которое он придаст велферизму, совместим с важностью личных прав. Кроме того, придание принципу Парето *лексикографического* первенства с последующим использованием возможных не-велферистских критериев позволит нам избежать вероятных логических противоречий (Kaplow and Shavell, 2002). Концепция невозможности универсального велферизма представлена в: Hockett, 2007a.

ства» (Wertheimer, 1996, p. 45; курсив мой — К. Б.). Однако эта часто встречающаяся позиция несостоятельна. Если договоры, заключенные между богатыми и бедными недействительны из-за асимметрии возможностей, то богатые откажутся заключать договоры с бедными (зная, что суды склонны отменять подобные соглашения), и бедные, таким образом, будут изгнаны с рынка. Им будет нелегко получать кредиты и заключать многие другие сделки, необходимые для преуспевания в жизни. Следовательно, асимметрия возможностей сама по себе не может считаться причиной для отказа от ПСД.

Задача этой главы заключается в том, чтобы обнаружить способы построения общих и притом привлекательных правил, устанавливающих, в каких случаях мы можем нарушить ПСД, *сохраняя при этом верность основной аксиоме принципа Парето*. При этом использование тех или иных деонтологических принципов или не-вelfеристских критериев, которые отказываются от Парето, в данном случае не допускается. Это нелегкая задача, поскольку принцип свободы договора часто считается максимой, фактически производной от принципа Парето. Данное исследование, в свою очередь, обогатит наше понимание природы и значения государственного вмешательства в целом. Также оно поможет понять, как череда кажущихся невинными действий может нанести гигантский моральный ущерб, тем самым предупреждая нас о необходимости наблюдения за подобными на первый взгляд парето-улучшающими шагами. Оно обеспечит нормативную критику тех же рисков, которые рассматривались в предыдущих двух главах в чисто позитивистской перспективе, к которой обращается традиционный анализ, когда пытается создать модель «коллектива» как простого собрания независимо описываемых индивидов.

Здесь будет нелишним вспомнить смысл принципа Парето, рассмотренного во второй главе, для чего нужно сначала определить улучшение по Парето. Улучшение по Парето — это изменение, при котором улучша-

ется положение хотя бы одного человека и ни у кого положение не ухудшается. Принцип Парето может быть определен как нормативное правило, гласящее, что улучшение по Парето является желательным с общественной точки зрения и поэтому не должно пресекаться государством или кем-либо еще (исключая случаи, когда оно самопротиворечиво — в том смысле, что его неоднократное применение приводит к парето-ухудшающему состоянию). Пояснением, заключенным в скобки, можно пока пренебречь: его значение станет очевидным позже.

Принцип Парето небызупречен, но я склонен считать его действенным⁸. Основной моей стратегией здесь будет отстаивание принципа Парето, доказательство того, что это не синоним ПСД, и нахождение оправданных нарушений ПСД в классе случаев, при которых может быть применен принцип Парето. Иначе говоря, я пытаюсь обнаружить принципы, которые позволят нам пренебречь ПСД в ситуациях, где поддержка принципа Парето не означает поддержку ПСД. Пусть это выглядит абстрактно, я буду испытывать терпение читателя не слишком долго, поскольку смысл всего этого разъяснится в ближайшее время.

Есть определенная проблема, время от времени всплывающая в соответствующей литературе, которую нужно прояснить с самого начала. Речь о путанице, связанной со смешением принципа Парето с другим, близким к нему, принципом оптимальности по Парето, ко-

8. Например, Сен (Sen, 1970) показывает, что, если мы хотим сохранить хотя бы минимальные формы личной свободы, нам будет необходимо отказаться от принципа Парето. Дальнейшее обсуждение этого вопроса см. в: Gaertner, Pattanaik, and Suzumura, 1992. Существуют особые проблемы, которые возникают, когда мы пытаемся применить принцип Парето к вопросам устойчивого развития и к решениям, которые касаются благосостояния всех будущих поколений (см., например: Basu and Mitra, 2003, 2007; Asheim and Tungodden, 2004; Banerjee and Mitra, 2007; Dutta, 2008; Hockett, 2009).

торый заключается в том, что если результат является оптимальным по Парето, то он желателен и потому государство не должно препятствовать его достижению⁹.

Принцип Парето и оптимальность по Парето не только различаются между собой: первый принцип я считаю привлекательной нормативной аксиомой, а второй — неприемлемым. Например, если мы собираемся вынести какое-либо суждение по вопросам, связанным с распределением (например, с целью избежать крайнего неравенства), то мы должны отказаться от принципа оптимальности по Парето (Sen, 1997). Другим примером, иллюстрирующим нравственное различие между принципом Парето и принципом оптимальности по Парето, может быть ситуация с пытками. Если пытающий получает удовольствие от пытки, то, следуя принципу оптимальности, пытки следует признать желательными и государство не должно запрещать их. Чтобы убедиться в этом, представим себе общество с двумя возможными состояниями: x , при котором пытки запрещены, и y , при котором индивид 1 пытается индивида 2. Поскольку индивиду 1 лучше при состоянии y , чем при x , то получается, что y — оптимален по Парето и согласно принципу Парето является желательным результатом¹⁰. Обратите внимание, что согласно принципу Парето отказ от y допустим, так как между x и y нет улучшения по Парето (поскольку индивиду 2 лучше при состоянии x , чем при y).

9. Результат является оптимальным по Парето, если для каждого вероятного изменения есть хотя бы один индивид, положение которого ухудшается.

10. Если мучитель не ощущает врожденного удовольствия от пыток, но применяет их только для того, чтобы получить деньги или какую-то иную выгоду, то даже принцип оптимальности по Парето не оправдывает пытки. Это происходит потому, что, как указано в третьей главе, общество, в котором есть пытки, менее предпочтительно по Парето, чем то, где те же самые выгоды, которые получают благодаря пыткам, можно получить без пыток (обсуждение этой темы в контексте семейного насилия см. в: Basu, 2006a).

Наконец, в шестой главе мы видели, что в случае, если мы рассматриваем выбор как то, что полностью отражает благосостояние выбирающего индивида, любой результат может стать оптимальным по Парето благодаря политику или чиновнику, настроенному на достижение этого результата. Также мы видели ранее, что если два взрослых и свободных индивида желают заключить сделку и на сцене внезапно появляются некие чиновники и объявляют, что они не разрешают ее, то из-за этого сделка перестает быть улучшением по Парето, а ее запрет становится оптимальным по Парето. Как уже разъяснялось в предыдущей главе, я решаю эту проблему, отвергая допущение, что выбор всегда отражает благосостояние.

Мой основной аргумент, представленный дальше в этой главе, заключается в доказательстве того, что в различных ситуациях принцип Парето и ПСД дают нам разные рекомендации, и это предоставляет возможность для отказа от ПСД при одновременном соблюдении принципа Парето. Другой аргумент, касающийся множественного равновесия, более очевиден, поэтому я рассмотрю его лишь вкратце. Дополнительно я коснусь некоторых насущных проблем государственного вмешательства, а также попытаюсь обнаружить контекст, в котором правила, разработанные ниже, могут найти практическое применение. Последнее — задача не из легких, и в настоящее время существует множество вопросов, на которые пока нет убедительных ответов. Так, например, имеются ситуации, в которых детский труд должен быть запрещен, даже если никакого принуждения не происходит (Basu and Van, 1998). Здесь можно использовать аргумент от множественного равновесия. Подобным образом, включение в договор возможности сексуального домогательства на рабочем месте должно быть запрещено на основании идей, представленных ниже. Что касается работ, связанных с опасностью для здоровья, и отказа от права на членство в профсоюзе в особых экономических зонах, эти вопросы должны

быть дополнительно изучены. Здесь я постараюсь дать общий набросок нормативных правил, которые могут быть использованы для их анализа.

Говоря кратко, позиция, представленная в этой книге такова. Принцип свободного договора — правило, полезное по умолчанию, но оно нарушается правительствами чаще, чем следовало бы. В то же время этот принцип не является непреложным и существуют достаточные причины нравственного характера, которые, оставаясь в рамках принципа Парето, позволяют нам при некоторых обстоятельствах приостановить использование ПСД. Это довольно близко к позиции, занятой так называемой левой либертарианской школой (см.: Steiner, 1994; Vallentyne, 2000). Обладать собственностью и свободой договора, а также ожидать, что исполнение договора будет обеспечено, не значит, что все ресурсы должны быть переданы индивидам, и не значит, что мы должны отказаться от эгалитаризма (Cohen, 1986; Otsuka, 1998)¹¹.

Следующий раздел будет посвящен вопросу особой важности. Напоминаю, что ПСД говорит только о договорах, обмене или торговле, в которые вступают в добровольном порядке. Но что есть добровольный договор и, равным образом, что есть принуждение? Я утверждаю, что ПСД нередко применяют в сомнительных случаях, ошибочно принимая те или иные действия за добровольные, хотя они таковыми не являются. Хотя мне и не удалось дать полное определение «принуждения» (как и «добровольного выбора»), в следующем разделе я попытаюсь *подойти* к определению, которое можно было бы противопоставить позиции, занимаемой большинством экономистов¹². Оно указывает, что при-

11. Вразумительное исследование, признающее важность свободного рынка наряду с необходимостью его ограничения сообразно требованиям равноправия и справедливости, в: Sunstein, 1997.

12. Точно так же мне не удалось найти адекватного определения принуждения в весьма обширной литературе, преимущественно не

нуждение — это, в сущности, нормативное понятие. Два наблюдателя могут прийти к согласию по поводу наблюдаемого факта, но они могут с полным на то основанием разойтись во мнениях по поводу того, имеет ли место принуждение. Поэтому мое повествование в следующем разделе не будет касаться проблемы определения: я просто предположу, что мы все знаем, что такое добрая воля и что такое принуждение.

Добрая воля и принуждение

Пытаясь определить добровольность и принуждение, многие аналитики становятся жертвой тавтологической (или околотавтологической) ловушки, истолковывая практически все поведение человека в качестве свободного выбора или, наоборот, вынужденных действий. Консерваторы-неоклассики часто из кожи вон лезут, чтобы показать, что практически любой выбор свободен. Это потому, что, как точно выразился Дэвид Циммерман (Zimmerman, 1981, p. 122), «социалисты и либеральные сторонники *laissez-faire* в равной мере... разделяют убеждение, что принуждение *prima facie* аморально». При таких обстоятельствах признать принуждение — значит согласиться с необходимостью государственного вмешательства. Как замечает Циммерман на той же странице: «Если капиталистические соглашения о заработной плате подразумевают принуждение, это может быть моральным ударом, направленным против них». Тем не менее в равной степени можно ошибиться в иную сторону, сделав неоправданный вывод о наличии принуждения.

Допустим, некие рабочие решили трудиться на низкооплачиваемом вредном производстве. Они принима-

имеющей отношения к экономике (см., например: Nozick, 1969, 1974; Нозик, 2008; Macpherson, 1973; Zimmerman, 1981; Cohen, 1987; Trebilcock, 1993).

ют такое решение добровольно? Правильным ответом будет: мы не можем сказать наверняка; нам нужно больше информации о положении дел, прежде чем мы сможем вынести вердикт. Поэтому позвольте мне добавить к приведенному выше описанию то, что единственной альтернативой для этих людей была безработица, которая оставила бы их в полной нищете. Для некоторых социологов этого уже достаточно, чтобы сказать, что их выбор *не был* добровольным, так как у них, по сути, не было выбора, ведь безработица на самом деле не является *выбором* (Macpherson, 1973). С другой стороны, существует либеральная позиция, лучше всего представленная Робертом Нозиком (Nozick, 1974; Нозик, 2008), согласно которой, в случае если другие агенты действовали добровольно и *в пределах* своих прав, рабочего можно считать сделавшим выбор добровольно и без принуждения. И это тоже неверно, но по более сложным причинам.

Я утверждаю, что обе эти позиции ошибочны (причем моя собственная позиция в некоторых отношениях близка к позиции Нозика, но не тождественна ей). Обладая лишь приведенной выше информацией, мы не можем знать наверняка, испытали ли рабочие принуждение или нет. Уточнение «наверняка» весьма важно. Если бы у нас была только эта информация и не более того и мы *должны* были бы занять некую позицию по этому поводу, то я склонился бы к тому, что перед нами случай добровольного выбора, поскольку сопутствующие условия, которые необходимы для истолкования ситуации как принуждения, как мы вскоре убедимся, кажутся эмпирически неправдоподобными.

Те, кто торопится с выводом, что перед нами случай принуждения, обычно полагают, что «выбор» остаться без работы не может рассматриваться всерьез. Они убеждены, что никто не должен соглашаться на плохую работу. Ошибка, однако, заключается в их имплицитной склонности к следующему выводу: если «никто не должен соглашаться на плохую работу», то ситуация, когда

некто соглашается на такую работу, неизбежно предполагает принуждение. Эта ошибка, равно как и противоположная (когда столь же быстро делается вывод о добровольности), как ни странно, проистекают из одного принципиального заблуждения: из склонности отождествлять «имеющего выбор» с «не испытывающим принуждения».

Так как я не исхожу из неких неоспоримых определений этих понятий, можно начать с простого случая, относительно наличия принуждения в котором, как представляется, мы все согласимся, и уже затем — на основании аналогии — перейти к более сложным ситуациям.

В 1971 году, когда я был студентом в Дели, зимним вечером в кампусе делийского университета меня ограбили. На плохо освещенной улице ко мне подошли трое мужчин с закрытыми лицами и, угрожая ножом, потребовали часы. Для принятия решения мне понадобилось несколько секунд. Я снял часы и передал их человеку с ножом (я припоминаю, что почему-то поблагодарил его), а затем вернулся в свое общежитие. Вопрос в следующем: я расстался с часами добровольно или по принуждению?

Очевидно, все согласятся с тем, что имело место принуждение. Ведь если не *это* принуждение, то что же еще? Но обратите внимание, что это не та ситуация, в которой отсутствует выбор. Когда мужчина показал мне нож и потребовал часы, он предоставил мне выбор: я мог отдать ему свои часы или свою жизнь. Я *выбрал* жизнь. На деле это была удачная сделка, так как у меня были дешевые, ненадежные часы. Итак, наличие выбора не означает отсутствие принуждения.

Принуждение в данном случае имеет место в силу лишения меня моего права, а именно права на *то и другое*, на часы и на жизнь. Учитывая, что права некоего человека относятся к сфере нравственности, я, в отличие от Циммермана (Zimmerman, 1981) и подобно Нозику (Nozick, 1969) в его работе о принуждении, рассматриваю принуждение как нравственное понятие.

Иначе говоря, то, как мы понимаем принуждение, зависит от нашего представления об основах морали. Это существенно отличается от понятия принуждения, которое (правда, в довольно расплывчатом виде) встречается в традиционной неоклассической экономической теории. И все это тесно связано с принципом Парето, поскольку принцип Парето утверждает, что улучшение по Парето должно быть одобрено. И коль скоро мы говорим об «улучшении», возникает вопрос: на основании чего, или на каком моральном основании? Как я только что показал, в этом отношении может иметься некая двусмысленность. Должно быть ясно, что нравственные основы относятся к нормативным материям, а не являются вопросами исключительно среднестатистического, ожидаемого или текущего уровня полезности¹³.

Предположим, что я сознательно решил отправиться на вечернюю прогулку в опасный район. Пускай существует вероятность в пятьдесят процентов, что я вернусь домой невредимым, и в таком случае (допустим) я получу сто ютилей удовольствия; и есть вероятность в пятьдесят процентов, что я потеряю все — бумажник, часы и одежду, и в таком случае я получу ноль ютилей. Таким образом, когда я решаю выйти на прогулку в этот район, я выбираю ожидаемую полезность в пятьдесят ютилей. Конечно, если у меня отберут все, мы все согласимся с тем, что я подвергся принуждению, так как мои потери превысят всякий разумный уровень — например, уровень ожидаемой полезности от этого вече-

13. Альтернативным взглядом на это является утверждение, что у нас есть некое первичное чувство «правильного» распределения прав собственности, и того, что принуждение влечет за собой насильственное (и, таким образом, незаконное) его изменение. В той мере, в какой распределение прав собственности является нормативным действием, эта интерпретация по существу не отличается от приведенной выше. Но поскольку права собственности должны подразумевать здесь распределение прав на все возможные действия, постольку мы имеем дело с двусмысленностью, которая рассматривается далее.

ра (в пятьдесят ютилей). Но предположим теперь, что грабитель забирает только мои дешевые часы, которые я оцениваю только в сорок ютилей, так что я возвращаюсь домой с шестьюдесятью ютиями. Отметим, что это немного больше, чем я ожидал получить в начале моей добровольной прогулки. Скажем ли мы теперь, что я расстался с часами добровольно? Большинство из нас не согласится с этим. Причина в том, что большинство считает базовую полезность иначе, чем я — не в пятьдесят, а в сто ютилей, т.е. исходя из того, что все вещи остались в сохранности. Даже хотя мое решение выйти на опасную прогулку было добровольным, сам факт потери часов — нет.

Эту позицию можно усилить и усложнить за счет введения концепции тройственного взаимодействия, показывающей, что, даже если все остаются в рамках своих прав (что не имеет места в приведенном выше примере, поскольку грабитель не обладает правами на мои часы или мою жизнь), одного этого недостаточно для обеспечения добровольности и отсутствия принуждения. Этот вывод является более спорным моментом, побочным продуктом моделей тройственного взаимодействия, которые используются при изучении землепользовательских и международных отношений¹⁴.

Эти модели признают, что в реальности существует множество контекстов, в которых взаимодействие между индивидами или агентами не является бинарным, и то, что происходит между индивидами i и j может зависеть от того, что происходит между i и неким другим индивидом k . Например, США, опираясь на закон Хелмса–Бертона 1996 года, стремятся воздействовать на Кубу, угрожая санкциями другим странам, которые торгуют с Кубой или инвестируют в нее.

Рассмотрим следующий пример. В некоем селении есть землевладелец (1), работник (2) и торговец (3). В дру-

14. См.: Akerlof, 1976; Ziesemer, 1997; Deshpande, 1999; Basu, 2000; Navti and Wemhoner, 1995; Hatlebakk, 2002; Villanger, 2004, 2005.

гой своей работе (Basu, 2000) я показал, что выгода, которую землевладелец может получить от работника в соответствии с моделями из учебников по экономике, возможно, меньше, чем та, которую он может получить в реальности, если использует «тройственную угрозу», т.е. объявит, что будет бойкотировать торговца, если работник отвергнет его предложение и если, несмотря на это, торговец продолжит иметь дело с работником. Не вдаваясь в формализм, суть аргумента легко понять. Если угроза убедительна, то работник поймет, что, отвергая предложение землевладельца, он лишится не только того, что предлагает землевладелец, но и того, что он получает от торговца¹⁵. Зная это, землевладелец может сформулировать такое предложение, приняв которое, работник получит тот же (или немного больший) уровень полезности, каким он обладал бы, если бы не получал ничего от землевладельца и от торговца. И потому работник согласится на предложение землевладельца: ведь оно немного лучше или равно альтернативе. Другими словами, принимая предложение землевладельца, работник получает отрицательную полезность, теряя всякий чистый доход, получаемый от взаимодействия с торговцем.

Если мы займем нормативную позицию, согласно которой работник имеет право на тот уровень пользы, который он получает в результате взаимодействия с торговцем, то мы увидим, что предложение землевладельца сродни предложению грабителя, которое опускает положение работника ниже базового морального уровня. Однако вся сложность заключается в том, что землевладелец (в отличие от грабителя) не выходит за рамки собственных прав, а именно права выбора, с кем ему торговать: он просто объявляет об условиях, при которых согласен взаимодействовать с торговцем. И делая это,

15. Объяснение того, почему угроза убедительна, в: Basu, 2000; Natlebak, 2002.

он принуждает работника¹⁶. Положение работника, которому предоставляется выбор и который осуществляет его (в связи с чем создается впечатление добровольности выбора), оказывается в итоге ниже важного морального уровня, и поэтому вполне обоснованным выглядит вывод о том, что работник испытал принуждение.

Это усложняет простоту нашего неоклассического анализа. Принуждение может осуществляться разнообразными хитроумными способами, и часто то, что мы принимаем за добрую волю, при ближайшем рассмотрении оказывается принуждением. Таким образом, в некоторых случаях использование ПСД можно запретить на том основании, что не соблюдены исходные условия этого принципа (т.е. что выбор всех сторон должен быть добровольным).

Закончив с этим предостережением, я позволю себе перейти к области, где мы не будем рассматривать основания, на которых можно оспорить утверждение о добровольности. Можем ли мы даже после этого обоснованно отвергать ПСД в определенных ситуациях?

Аргумент больших чисел

Предположим, что индивиды принимают решения свободно и заключают договоры добровольно. Если эти договоры имеют негативное воздействие на других, всегда ли государство должно разрешать их? Как я уже отмечал в первом разделе, ответом будет «нет», но в то же время этот отрицательный ответ не дол-

16. Нозик (Nozick, 1974, p. 263; Нозик, 2008, p. 326) утверждает, что о принуждении нет и речи, если каждый агент действует «в рамках своих прав». Я только что показал, что даже если люди выбирают *в пределах своих прав*, ставя свой выбор в зависимость от того, что делает кто-то другой («я стану торговать с вами при условии, что вы бойкотируете работника»), они могут осуществлять то, что на беспристрастный взгляд похоже на принуждение.

жен быть единственным и не должен основываться на чьей-то прихоти. Далее я разработаю принципы, которые позволят нам оставаться паретианцами, но по-прежнему в некоторых случаях отказываться от ПСД. Значение этого анализа выходит за рамки нескольких примеров, которые рассматриваются здесь, поскольку он может оказаться полезным при разработке общих принципов государственного вмешательства.

Разрабатываемый здесь принцип в другой своей работе я назвал «аргументом больших чисел» (Basu, 2003a). Он утверждает, что существуют обстоятельства, при которых каждое действие из некоего класса действий (например, действие обмена, торговли или заключения договора) может быть морально оправдано, тогда как класс действий, взятый в совокупности, может быть морально недопустимым. Эта возможность нравственного различия между *одиночным* действием и *совокупностью* большого числа таких одиночных действий была впервые отмечена Парфитом (Parfit, 1984)¹⁷. Однако возникает вопрос, возможно ли это логически? В этом разделе я сконструирую формальный теоретико-игровой пример, чтобы обосновать положительный ответ. Но при этом мы сталкиваемся с политической головоломкой: надо ли разрешать такие действия, или нет? Принимая во внимание, что государство обычно должно следовать правилам и не может позволить себе сложностей, связанных с последовательным рассмотрением каждого отдельного случая, пример, представленный в этом разделе, можно истолковывать как аргумент в пользу нарушения ПСД на основе системы правил. В другой своей работе я касался данной темы применительно к практическим, реальным обстоятельствам¹⁸. То, что я

17. См. также: Neeman, 1999; Fukui, 2005; Gaertner, 2008. Те же идеи невольно используются в: Genicot, 2002. Результаты неожиданных перестановок в контексте теории игр рассматриваются в: Voorneveld, 2009.

18. Применительно к глобализации см.: Dinopoulos and Zhao, 2007.

представлю ниже, можно рассматривать как построение формальной аналитической основы для аргументов подобного типа. К некоторым дискуссиям, касающимся практических политических стратегий в контексте соответствующих проблем, я вернусь позже.

Предположим, существует общество, в котором для каждого целого числа существует некий индивид, имя которого соответствует этому числу. Другими словами, в обществе есть индивид 1, индивид 2, индивид 3 и т. д. Численность этого общества заметно больше населения Китая. Каждый человек в этом обществе имеет выбор — либо «принять», либо «отвергнуть» определенное действие. Действие, о котором идет речь, может быть решением об участии в обмене, заключении договора, купле-продаже товаров или о поступлении на работу в фирму, которая платит высокую зарплату, но допускает сексуальное домогательство по отношению к своим сотрудникам. Начиная с этого момента пусть рассматриваемым действием будет заключение договора (например, трудового). Само собой, подписание договора обычно предполагает наличие второй стороны. Мы можем обойти это, посчитав, что в описываемом обществе есть человек, под именем 0, который всегда готов заключить контракт с любым другим человеком. Чтобы не позволить этой личности осложнить наш анализ, я предположу, что его полезность никогда не меняется. Поэтому нам не потребуется вводить его анализ эксплицитно.

Таким образом, *исход* этой «игры» можно представить как бесконечный поток решений, с первым решением, представляющим выбор индивида 1, вторым решением, представляющим выбор индивида 2, третьим решением, представляющим выбор индивида 3, и т. д. Поэтому исход может выглядеть следующим образом: (согласие, отказ, отказ, согласие...). Это отражает ситуацию, когда индивид 1 выбирает как результат «согла-

Сходные проблемы возникают также при регулировании экологических стандартов; см.: Solow, 2009.

сие», индивиды 2 и 3 выбирают «отказ», индивид 4 выбирает «согласие», и т. д.

В качестве альтернативы предположим теперь, что исход игры выглядит так: (согласие, отказ, согласие, отказ, согласие, отказ...). Это отражает ситуацию, когда каждый нечетный человек заключает договор, а каждый четный отказывается от него.

Теперь определим «функцию выигрыша» игрока i как правило, которое связывает с каждым исходом некое число, которое означает полезность, получаемую индивидом i . Таким образом, я предусматриваю возможность того, что полезность каждого индивида может зависеть от действий других.

Я рассматриваю здесь игру со следующими свойствами. Во-первых, любой индивид j , независимо от того, решает он заключить контракт или нет, не оказывает внешнего воздействия на других игроков. Или, более формально: если единственное различие между двумя исходами заключается в том, что в одном из них индивид j выбирает согласие (заключает контракт), а в другом индивид j выбирает отказ (не заключает контракт), тогда индивид i , который отличается от j , безразличен к обоим исходам — выбор j не влияет на полезность i . Я буду называть это свойством 1.

Это непосредственно означает, что, если положение индивида улучшается, когда он заключает договор, ситуация попадает в область действия ПСД (так как индивид улучшает свое положение и при этом никто не страдает). Согласно принципу Парето у нас нет оснований запрещать договор, так как одному человеку становится лучше и никому не становится хуже.

Теперь мы хотим, чтобы игра проиллюстрировала аргумент больших чисел. То есть она должна обладать следующим свойством: если договор заключает большее число людей, положение остальных (не заключивших его) становится хуже. Формально: существует некий класс индивидов, такой, что если, начиная с ситуации, в которой никто не заключает договоров, все члены это-

го класса начинают подписывать договоры, то любой другой индивид (не входящий в этот класс) оказывается в худшем положении, чем когда никто не заключает договоры. Я назову это свойством 2.

На первый взгляд свойства 1 и 2 кажутся несовместимыми. Однако дальше я представлю описание игры, которая удовлетворяет обоим этим свойствам и, таким образом, показывает, что моральная головоломка Парфита — сообразно которой каждое действие определенного класса может быть морально оправданным, при том, что сам класс действий в целом нельзя морально оправдать — являет собой по крайней мере *логическую* возможность¹⁹.

Определим для каждого индивида i функцию выигрыша следующим образом. (А) Сначала предположим, что выбрав действие, индивид i получает удовлетворение в 1 ютиль, а отказываясь от него, получает 0. (Б) Далее, предположим, что если бесконечное количество людей выбирает действие, то это дает индивиду i полезность в 1 ютиль, а если действие выбирает конечное число людей, то это дает i полезность в 3 ютиля. Общая полезность каждого индивида определяется суммой полезности (А) и (Б), как они описаны выше — т. е. она образуется из собственного решения индивида и решения всех остальных.

19. В теории общего равновесия мы встречаемся с подобными примерами, когда каждый индивидуальный выбор не имеет никакого влияния на других, но совокупность этих выборов может оказать ощутимое воздействие. Но эти примеры обычно формализованы для экономик с бесконечным числом индивидов. Здесь я собираюсь доказать, что это возможно и в обществах с исчислимым количеством индивидов. Далее в этом разделе будет показано, что схожие результаты могут быть получены даже в конечных обществах, при условии, что мы слегка пересмотрим допущение о транзитивности предпочтений. Мне кажется, более реалистично рассматривать конечные общества с нетранзитивными предпочтениями, нежели неисчислимо бесконечное общество, где каждый индивид обладает транзитивными предпочтениями. Подробнее об этом см.: Basu, 2007a.

Чтобы убедиться, что мы правильно поняли происходящее, обратимся к ситуации, когда каждый индивид начиная с 2 соглашается подписать договор, а 1 — отвергает его. Очевидно, что в этом случае индивид 1 получает общую полезность в 1 ютиль (поскольку действие выбирает бесконечное число людей, это дает индивиду 1 полезность в 1 ютиль, а поскольку сам он отказывается от действия, то получает 0).

Если все остальные отказываются от действия, а индивид 1 соглашается на него, то он получает $3 + 1 = 4$. Значение 3 получается вследствие того, что действие выбрало конечное число людей, а 1 — вследствие его собственного согласия.

Отметим, что, если все соглашаются на действие, каждый получает полезность в 2 ютиля, а если все отвергают его, то каждый получает полезность в 3.

Теперь нетрудно убедиться, что если игроки обладают только что описанной функцией выигрыша, то игра будет иметь свойства 1 и 2. Рассмотрим случай, при котором исход таков, что бесконечное число людей выбрали согласие. Ясно, что этот факт не изменится от того, поменяет ли стратегию некий один игрок (скажем, k). Таким образом, если любой игрок перейдет от отказа к согласию, он сам улучшит свое положение и никому не станет хуже. Теперь рассмотрим исход, где согласие выбирает конечное число людей. Изменение решения одним игроком, очевидно, не изменит этот факт. Таким образом, если теперь один игрок перейдет от отказа к согласию, то его собственное положение улучшится и никому не будет хуже. Поскольку все исходы должны быть таковы, что либо бесконечное, либо конечное число людей выбирает согласие, то приведенный выше аргумент устанавливает свойство 1. Что и требовалось доказать.

Теперь я докажу свойство 2. Пусть S — совокупность всех людей в этом обществе, чьи имена — нечетные числа. Рассмотрим исход, при котором никто не соглашается подписывать договор. Теперь, если все S изменят свое решение и согласятся заключить договор (т. е. вы-

берут согласие), очевидно, что в результате положение тех, кто не входит в S , ухудшится. Каждый из них столкнется с уменьшением полезности на 2 ($= 3-1$). Таким образом, удовлетворено свойство 2. Что и требовалось доказать.

Чтобы увидеть некоторые политические дилеммы, которые могут возникнуть в этой игре, рассмотрим случай, где функции выигрыша граждан этого общества такие, как мы только что определили. Теперь представим, что каждому гражданину предоставляется свобода сделать свой выбор — так же, как в игре, где каждый должен выбрать отказ или согласие. Очевидно, что эта игра имеет единственное равновесие Нэша, когда все игроки соглашаются подписать договор, который может быть, например, контрактом на работу, предполагающую допустимость сексуальных домогательств. Это происходит потому, что независимо от действий других каждому индивиду лучше будет выбрать согласие. И при таком равновесии Нэша каждый игрок получает полезность в 2 единицы.

Рассмотрим теперь исход вышеуказанной игры в ситуации, когда существует закон, препятствующий заключению договора (т.е. всех принуждают выбирать отказ от действия). Очевидно, что в этом случае каждый игрок i получит полезность в 3 единицы. По уравнению (1), положение игрока i теперь лучше, чем при оригинальном равновесии Нэша. Таким образом, дело обстоит не только так, что при режиме, когда нет запрета на выбор неоптимального по Парето действия, существует равновесие Нэша, но и так, что в этом обществе всем было бы лучше, если бы действие было запрещено.

Если бы мы принимали решение запрещать людям подписывать договор или нет, используя *любой* критерий общественного благосостояния, который соотносится с принципом Парето, мы должны были бы запретить это действие. Конечно, если начиная с момента введения этого запрета мы позволим некоему одному агенту заключить договор, допускающий домогатель-

ства, то мы достигнем улучшения по Парето, поскольку положение данного агента улучшится, тогда как, согласно свойству 1, все остальные затронуты не будут. Если мы начнем принимать такие «оппортунистические» поправки к закону, допуская исключения всякий раз, когда они приводят к улучшению по Парето, то окажемся в ситуации, которая будет худшей по Парето в сравнении с режимом полного запрета. Это парадоксальный итог, при котором каждый шаг ведет в одну сторону, но совокупность таких шагов ведет в другую. В мире искусства есть примеры таких парадоксов, в частности — работы Маурица Эшера и Оскара Рутерсварда²⁰. Эти художественные эквиваленты непосредственно использовались в моей более ранней работе (Basu, 1994a) и в работе Воорневельда (Voorneveld, 2009).

Этот парадоксальный результат уместен также при формулировании принципа, запрещающего сексуальные домогательства и некоторые другие практики на рынке труда (например, при работах, связанных с повышенной опасностью). После обсуждения ситуации с обществом, в котором имеется конечное число граждан, я еще вернусь к моральным затруднениям, которые он влечет.

Ранее уже было показано, что моральный статус каждого отдельного действия или договора может отличаться от морального статуса целого класса таких действий или договоров. Кто-то может попытаться опровергнуть такое доказательство на основании того, что оно пред-

20. Игра, описанная выше, имеет явные аналогии с известной картиной Эшера «Водопад», на которой изображен нисходящий поток воды, который в конечном счете оказывается наверху. Некоторые похожие парадоксы вместе с интересными попытками их разрешения представлены в: Amtzenius, Elga, and Hawthorne, 2004. Впрочем, все примеры в данной работе подразумевают бесконечное число выборов и, следовательно, отличаются от тех, с помощью которых я собираюсь показать в следующем разделе, что подобные парадоксы могут иметь место даже в условиях конечного количества решений.

полагает наличие *бесконечного* числа потенциальных договоров. Более того, кто-то может усомниться в реализме экономических моделей общего конкурентного равновесия из-за допущения, что действие каждого индивида по отдельности не оказывает влияния на такие рыночные параметры, как цены, но действия совокупности индивидов имеют последствия²¹.

Здесь я утверждаю, что проблемы с бесконечностью можно избежать, если смягчить обычное допущение о транзитивности человеческих предпочтений, приняв вместо него то, что в теории выбора и математической логике называется «квазитранзитивным отношением предпочтения». Предпочтение индивида называется квазитранзитивным, если всякий раз, когда x предпочтительнее y , а y — предпочтительнее z , имеет место также ситуация, когда x предпочтительнее, чем z . Принципиальное отличие транзитивности предпочтений от квазитранзитивности в том, что последняя не требует транзитивности для безразличного отношения²². Так, индивид с квазитранзитивными предпочтениями может быть безразличен к выбору между x и y и между y и z , но предпочесть x , а не z . Этого не может произойти в случае, если предпочтения (полностью) транзитивны.

Хотя большинство социологов привыкли думать иначе, простой самоанализ показывает, что транзитивность безразличия — совершенно нереалистичное допуще-

21. Интересное обсуждение философских оснований этого допущения, особенно его связи с методологическим индивидуализмом см. в: Bhargava, 1993; Arrow, 1994. На определенные философские трудности, связанные с использованием бесконечности при моделировании «больших чисел», мое внимание обратил философ Дэвид Льюис (в личном разговоре с автором 15 января 1990 года).

22. Чтобы разъяснить это, позвольте мне повторить определение транзитивности, данное в третьей главе. Предпочтение индивида транзитивно, если оно квазитранзитивно и, кроме того, всякий раз, когда человек безразличен к выбору между x и y и между y и z , он безразличен также к выбору между x и z .

ние²³. Как уже говорилось, большинство людей безразлично к выбору между чашками кофе с одной и двумя крупинками сахара или, если обобщить, между чашкой с n и $n+1$ крупинок. Но они не останутся безразличны к выбору между 0 и m крупинок, если m — достаточно большое число.

Признание этого позволяет примирить две стандартные гипотезы конкурентной рыночной модели: 1) действие одного индивида не влияет на благосостояние другого; 2) действия группы людей могут воздействовать на благосостояние того, кто не входит в эту группу.

Здесь я буду использовать предположение о квазитранзитивности не в конкурентной, а в игровой модели. Вернемся к параметрам того же типа, что и ранее, но теперь примем, что количество людей конечно. Ради простоты представим, что у нас имеется общество, состоящее из трех человек. Как и раньше, каждый имеет выбор между согласием и отказом заключить договор. Пусть 1 обозначает согласие и 0 обозначает отказ; таким образом, говоря, что индивид выбирает 1, я подразумеваю, что он заключает договор. После того как все три лица сделают свой выбор, исход можно будет представить как три числа, в котором первое — выбор индивида 1, второе — выбор индивида 2 и третье — выбор индивида 3. Исход $(1, 1, 0)$ означает, таким образом, что индивиды 1 и 2 заключили договор, а индивид 3 — отверг его.

Теперь примем, что у каждого индивида имеется отношение предпочтения ко всем возможным парам исходов и оно квазитранзитивно. Далее я установлю ряд ограничений на индивидуальные предпочтения. Во-первых, я буду считать, как и раньше, что каждый индивид предпочитает 1 или 0 вне зависимости от выбора других. Во-вторых, я принимаю, что если два исхода — x и y , отличаются только в выборе индивида i , то тогда индивид j (отличающийся от i), будет безразличен

23. Есть небольшое количество работ, в которых подчеркивается этот факт. См., например: Majumdar, 1958; Fishburn, 1970.

по отношению к x и y . Это будет называться свойством 3, и оно заключается просто в том, что действие одного индивида не оказывает внешнего воздействия на других. Свойство 3 всего лишь формализует стандартную гипотезу об отсутствии внешнего воздействия на конкурентных рынках и является аналогом свойства 1 в предыдущем анализе.

Рассмотрим теперь другое, на первый взгляд несовместимое, свойство, которое назовем свойством 4. Оно заключается в том, что существуют ситуации, при которых может быть так, что если несколько индивидов изменят свои действия, то это может оказать влияние на некоего индивида, не относящегося к их числу. Свойство 4 является аналогом свойства 2 в обществе, где число граждан конечно. И если индивидуальные предпочтения транзитивны, то свойства 3 и 4 в таком обществе с конечным числом людей (подобном тому, которое я анализирую) несовместимы. Но при квазитранзитивном предпочтении, эти два свойства становятся совместимыми, тем самым придавая конкретный облик парадоксу Парфита.

Позвольте мне теперь проанализировать возможные исходы этой «игры». Я употребил кавычки, чтобы напомнить читателю, что существуют игры без функций выигрыша, но с отношениями предпочтения к исходам, такими, что они завершены и квазитранзитивны. Существует значительное число экономических работ, посвященных объединению квазитранзитивных индивидуальных предпочтений²⁴, но до сих пор мало кто писал об играх, посвященных данному вопросу. Поэтому то, что я делаю здесь, является своего рода новшеством.

Чтобы узнать, какого типа исходы мы можем получить, рассмотрим ситуацию, при которой свойства 3 и 4 верны в следующем смысле. Если два человека переходят от действия 0 к действию 1, а третий человек твердо

24. См., например: Sen and Pattanaik, 1969; Pattanaik, 1970; Fishburn, 1970.

придерживается своего выбора, то его положение ухудшается; если же свои действия меняет только один человек, то остальных двух это не затрагивает. В дополнение к свойствам 3 и 4 предположим, что верно следующее: если выбор других людей остается неизменным, то каждый предпочтет заключить договор (то есть, выбирая между 0 и 1, предпочтет 1).

Ясно, что равновесие Нэша в этой игре представлено $(1, 1, 1)$, поскольку независимо от действий других (до тех пор пока эти действия остаются неизменными), каждый индивид, выбирая между 0 и 1, предпочтет 1. Мы можем считать индивидуальные предпочтения совместимыми со свойством 3 и 4, притом, однако, что каждый индивид предпочитает исход $(0, 0, 0)$ исходу $(1, 1, 1)$. Предположим, что это действительно так, и тогда $(0, 0, 0)$ превосходит по Парето $(1, 1, 1)$. Следовательно, если правительство, приверженное критерию Парето, должно выбрать между принятием закона о недопустимости сексуальных домогательств на рабочем месте или о запрете чрезмерно опасных производств (неважно, какой именно пример мы рассматриваем) и отказом от принятия такого закона, то ему следует принять закон.

Но на этом дело не заканчивается. Как только мы задумываемся о возможностях иных политических стратегий, мы оказываемся перед затруднениями нравственного характера. Допустим, такой закон принят и исход составляет $(0, 0, 0)$. Легко заметить, что $(1, 0, 0)$ превосходит по Парето $(0, 0, 0)$, $(1, 1, 0)$ превосходит по Парето $(1, 0, 0)$, а $(1, 1, 1)$ превосходит по Парето $(1, 1, 0)$ ²⁵. Эта игра не имеет оптимального по Парето результата. Таким образом, у нас больше нет убедительного доказательства для того, что если изменение является улучшением по Парето, то оно должно быть разрешено, поскольку, как мы только что видели, неоднократно использова-

25. В первом случае это так потому, что индивид 1 предпочитает исход $(1, 0, 0)$ исходу $(0, 0, 0)$, а поскольку его действия не влияют на других, то они безразличны к этим двум альтернативам.

ние этого критерия может в итоге привести нас к худшему по Парето результату.

Один из способов решения этой проблемы заключается в том, чтобы отказаться от идеи суверенитета потребителя и работать с тем, что может быть описано как «подсознательные предпочтения» каждого потребителя, т. е. как упорядоченность (полное и транзитивное отношение), которая может считаться «истинным» предпочтением, лежащим в основе *осознанных* предпочтений индивида. Грубо говоря, подсознательное предпочтение индивида есть упорядоченность, созданная преобразованием минимально возможного числа случаев осознанного безразличия в четкое предпочтение. Если мы полагаем, что общественные решения должны основываться на *подсознательных* предпочтениях индивидов, то выход из парето-тупика для приведенного выше примера найден. Теперь легко убедиться, что в этом примере при указанных индивидуальных предпочтениях единственный результат, который не может быть оптимальным по Парето при любом тройном подсознательном предпочтении (т. е. при наличии трех игроков), это $(1, 1, 1)$. Если мы, кроме того, предпочтем рассматривать игроков симметрично, игра будет полностью симметричной, и предпочтительным исходом будет $(0, 0, 0)$, что лишний раз оправдывает запрет на договор (пусть даже совершеннолетние могут сознательно желать его заключить). Тем не менее стоит отметить, что это влечет отказ от суверенитета потребителя — выражения индивидуальных предпочтений как осознанных самими индивидами.

Действия и правила

Игры, рассмотренные в предшествующих разделах, иллюстрировали конфликт между «консеквенциализмом действия» и «консеквенциализмом правила», где первый подразумевает моральную систему, в которой любое действие оценивается с точки зрения консеквенциа-

листской этики индивида, прежде чем он принимает решение в пользу или против этого действия. Консеквенциализм правила, в свою очередь, подразумевает моральную систему, в которой индивид принимает определенные правила действия, и с точки зрения его консеквенциалистской этики оцениваются сами правила. Другими словами, эти понятия являются двойниками обычных утилитаризма действия и утилитаризма правила. Следует подчеркнуть, что упомянутые моральные системы являются частью консеквенциализма в том смысле, что правильность поведения расценивается с точки зрения *его последствий*: какой мир возникает в результате определенного поведения и что влияет на благосостояние человека в этом мире. Этот подход противоположен деонтологической этике, где действия оцениваются сообразно тому, как они соотносятся с определенным кодексом поведения — нельзя лгать, нельзя есть свинину и т. д., — *независимо от последствий таких действий*. По большей части я буду заниматься здесь «парето-включающей этикой», под которой подразумевается моральная система, признающая, насколько это возможно, принцип Парето.

Рассмотрим теперь вышеуказанную игру с тремя участниками и представим, что моральный агент (который не является игроком и в этом смысле находится вне игры), приверженный какому-либо варианту парето-включающей этики консеквенциализма, должен рекомендовать каждому из игроков действие или стратегию. Если он будет сторонником консеквенциализма *действия*, то он будет советовать каждому обратившемуся к нему за советом выбирать действие 1 вместо 0, потому что этот выбор является улучшением по Парето. Таким образом, общественный исход будет (1, 1, 1).

Теперь представим, что этот моральный агент, исповедующий те же нравственные принципы, но придерживающийся консеквенциализма *правила*, должен выбрать между следующими двумя правилами. Правило 1: всякий раз, когда индивиду предлагают выбрать между

заключением договора, предполагающего сексуальные домогательства (действие 1), и отказом от такого договора (действие 0), ему следует выбрать действие 0. Правило 2: всякий раз, когда индивиду предлагают выбрать между действием 1 и действием 0, ему следует выбрать действие 1. Очевидно, что моральный агент выберет правило 1, поскольку это правило ведет к более предпочтительному по Парето исходу, и, следовательно, общественный исход будет (0, 0, 0).

Поскольку исход (0, 0, 0), несомненно, более предпочтителен по Парето, чем (1, 1, 1), приведенный выше пример показывает, что консеквенциализм правила отличается от консеквенциализма действия не только в отношении рекомендаций, но и в том, что может привести к более предпочтительному по Парето выбору. Примечательно, что аргумент в пользу запрета определенных добровольных сделок в данном примере основан на консеквенциализме (пусть и на консеквенциализме *правил*). Здесь нет обращения к деонтологической этике, как это часто бывает, когда происходит вмешательство в свободный выбор людей.

Аргумент больших чисел — а именно способность морально различать между отдельным действием и большим числом таких действий, не отказываясь от принципа Парето, — поможет нам в анализе некоторых практических политических тем²⁶. Он может предо-

26. Это также проливает свет на важную проблему, связанную с принятием индивидуальных решений, которую особо отмечал Шеллинг (Schelling, 1985; Шеллинг, 2007). Он утверждал, что есть ситуации, в которых необходимо иметь «правила для себя». Под «правилами» можно понимать, например, следующее: «мне не следует брать более двух напитков» или «я не должен заплывать дальше, чем на десять метров, в кишасшее акулами море». Шеллинг, не формализуя это, утверждал, что бывают ситуации, когда «еще чуть-чуть» может быть желаемым всегда, а *n* «еще чуть-чуть» — нет. На первый взгляд это парадоксальное утверждение, однако алгебра моего анализа может рассматриваться как возможная формализация этого суждения.

ставить нам необходимые основания, если мы захотим запретить «контракт желтой собаки», как это было сделано Актом Норриса—Ла Гардия в 1932 году. Можно утверждать, что если некий рабочий предпочитает отказаться от права вступления в профсоюз, чтобы получить определенную работу, для которой этот отказ необходим, то это может быть улучшением по Парето. Но если «контракт желтой собаки» узаконен, то такие контракты будут предлагаться множеством предприятий, и условия работы в тех местах, где нет «контракта желтой собаки», могут ухудшиться настолько, что те работники, кто принципиально не желает отказаться от права вступить в профсоюз, будут жить хуже. Разумеется, мы должны построить модель и показать, что это верно для реалистических экономических сценариев. Я же, со своей стороны, продемонстрировал здесь, что это логически возможно, даже в обществах с конечным числом граждан. После этого мы можем провести четкое различие между разрешением на заключение такого контракта между одним работником и одним работодателем и узакониванием таких договоров в общем.

Чтобы усложнить свою задачу, в данной главе я сосредоточился на таких действиях или договорах, которые, как кажется, улучшают положение некоторых людей, без того, чтобы сделать хуже кому-то еще. Но аргумент больших чисел может употребляться и в других контекстах. Последние несколько лет в США бушуют дебаты относительно того, стоит ли государству узаконить попытки для получения информации от арестованных. В недавней газетной статье Энн Корнблат представила плюсы и минусы аргумента Чарльза Краутхаммера, согласно которому применение пыток в некоторых обстоятельствах следует разрешить²⁷. Краутхаммер пытался убедить нас, обращаясь к экстремальным ситуациям. Например, террорист заложил бомбу, способную убить миллион человек,

27. См.: Kornblut, 2005.

и, если террориста не пытаться, он не скажет, как ее обезвредить. Краутхаммер утверждает, что в этой ситуации мы морально обязаны пытаться террориста. Многие соглашались с ним, потому что налицо ситуация, когда необходимо сделать выбор между страданиями одного человека и страданиями миллиона людей.

Однако стоит лишь незначительно изменить роли, и сразу возникнут определенные затруднения. Представим себе, что мы живем в странном мире, где бомбу закладывает террорист, но единственный способ заставить его раскрыть необходимую информацию заключается в том, чтобы пытаться невинного человека, не имеющего отношения ни к бомбе, ни к террористу. В силу некоей магической связи причинение невыносимой боли этому невинному человеку заставляет террориста говорить. Число тех, кто испытывает боль, и тех, кто может погибнуть, остается тем же самым, но теперь многим людям от такой рекомендации будет не по себе.

Но даже если не брать в расчет эту проблему, Краутхаммер упускает из виду то обстоятельство, что даже если он может придумать ситуации, в которых пытки оправданны, то сами эти ситуации не являются доводами в пользу *узаконивания пыток*. Узаконивание пыток непосредственно относится к *классу* ситуаций. Можно найти множество причин, почему нельзя допустить законодательного оправдания использования пыток, пусть даже это значит, что у нас будут связаны руки в некоторых особых случаях, когда применение пыток может оказаться обоснованным.

Вернемся к случаю сексуальных домогательств на рабочем месте или к проблеме вредных производств. Оправдание запрета вредных производств с помощью, например, аргумента больших чисел, подразумевает доводы иного рода, нежели те, которые обычно используют для того, чтобы обосновать подобные запреты. В данном случае доводы в пользу запрета не опираются на тот факт, что может пострадать здоровье *рабочего*. Если рабочий готов подвергать себя опасности за дополнитель-

ные деньги, у нас нет морального права останавливать его. Мы не должны относиться к рабочему, чье здоровье было подорвано, как к жертве и вмешивать в дело суды, хотя обычно это так и происходит. Аргумент больших чисел указывает на тот факт, что если множество работников заключит подобные контракты, то это может оказать отрицательное воздействие на благосостояние *других* работников (например, на тех, которые принципиально не хотят работать на вредных производствах), и именно это становится достаточным основанием для запрета подобных договоров. Это не обычный пример экстерналии, поскольку подписание каждого такого договора в отдельности не оказывает влияния на других работников. Влияет только заключение *класса* подобных договоров.

Отмечу, специально для экономистов-теоретиков, тот примечательный факт, что, если мы хотим продемонстрировать вышесказанное на примере экономики с ограниченным числом агентов, нам следует учесть, что люди могут и не удовлетворять требованиям транзитивности безразличия. В то время как в экономической литературе имеется множество работ по нетранзитивным предпочтениям, модели рыночного равновесия с участниками, имеющими квазитранзитивные предпочтения, весьма редки.

Следует уточнить, что я не разработал полноценного доказательства того, почему следует запретить договоры, предполагающие добровольное согласие на сексуальные домогательства на рабочем месте; вместо этого я объяснил, почему подобный запрет может быть оправдан, даже если мы придерживаемся принципа Парето. Чтобы перейти к утверждению, что мы обязаны запретить подобные договоры, нам нужно использовать еще и некоторые иные моральные аксиомы. Для выработки прозрачного и *обобщаемого* критерия запрета добровольных сделок, нам потребуются некоторые предварительные нормативные правила, сообразно которым мы сможем создавать иерархию предпочтений — таким же

образом, как мы ранжируем действия, осуждая одни как дурные и одобряя другие как благие.

Как правило, мы не создаем моральную иерархию предпочтений, но, очевидно, мы можем и должны делать это²⁸. Если некий человек заявит, что не любит людей определенной расы или предпочитает не дружить с теми, у кого избыточный вес, большинство из нас сочтет это недопустимыми предпочтениями. Мы можем никак на это не реагировать, но все равно считать такие предпочтения дурными в моральном отношении. Назовем предпочтения, которые мы не считаем аморальными, «поддерживаемыми предпочтениями». Далее приводятся несколько примеров предпочтений, которые я могу назвать «поддерживаемыми», и, полагаю, большинство людей согласятся с этим.

«Джек предпочитает яблоки апельсинам».

«Джейн предпочитает не работать четыре дня в неделю».

«Эстер, скорее, предпочтет безработицу, чем сексуальные домогательства на работе».

«Асмита считает своим правом возможность вступить в профсоюз, и она предпочитает не работать в компаниях, которые не допускают такой возможности».

Очевидно, что у нас нет *моральных* аргументов против таких предпочтений. Возможно, вы не захотите вступить в брак с человеком, который планирует работать три дня в неделю или не разделяет вашу страсть к апельсинам, но вы, конечно, не подвергнете этих людей моральному осуждению за их предпочтения.

При этом нам необходимо выделить два типа поддерживаемых предпочтений, а также правила государственного вмешательства, зависящие от этой классифи-

28. Эти идеи были предложены и разработаны в общих чертах в: Basu, 2000, 2007b. См. также: Hayashi, 2008. Пример моральной оценки предпочтений (идея «предосудительных» предпочтений) в схожем контексте приведен в: Chang, 2000.

кации. Чтобы понять, зачем это нужно, следует принять во внимание, что некоторые предпочтения могут быть неадекватными — в том смысле, что могут навредить своим носителям. Люди, обладающие вторым из перечисленных выше предпочтений, несомненно, обеднеют, работая так мало, так что им придется платить за свои предпочтения.

Теперь мы, как сторонние наблюдатели, можем захотеть занять некую позицию по поводу этой «цены за определенные предпочтения». Мы можем признать определенные предпочтения настолько естественными, что за них никто не должен расплачиваться. Многие посчитают, что два последних (а особенно — предпоследнее) из перечисленных выше предпочтений относятся к этому типу. Стойкое отвращение к домогательствам — это не только поддерживаемое предпочтение; большинство из нас согласится с тем, что никто не должен платить за него²⁹. Многие подумают то же самое о праве рабочего объединяться с другими рабочими. Назовем такие предпочтения «неприкосновенными».

Обратите внимание, что сказанное обычно не относится к двум первым предпочтениям из списка. Было бы вполне разумно сказать человеку, обладающему вторым предпочтением: «Ваше предпочтение является поддерживаемым, у меня нет моральных возражений против него, но вы же понимаете, что из-за этого предпочтения вы будете жить бедно. Вы, несомненно, не должны ожидать, что общество вознаградит вас за то, что вы предпочитаете продолжительный отдых».

Другими словами, если второй индивид любит отдыхать, а третий питает стойкое отвращение к сексуальным домогательствам на работе, то оба предпочтения являются поддерживаемыми, но последние еще и неприкосновенными.

29. То есть — просто чтобы напомнить читателю — мы не подвергаем это предпочтение такому же нравственному осуждению, как и расистские предпочтения. Это достаточно понятный момент.

Конечно, поскольку речь идет о нормативных материях, не существует непреложного правила относительно того, где нам следует проводить границу между этими двумя категориями. Кроме того, можно увидеть, что то, что мы считаем неприкосновенным, может изменяться во времени или даже в пространстве. Но большинство из нас способно в данный конкретный момент делать различия между этими категориями.

Теперь я готов представить доказательство того, почему могут быть правильными запрещение «контракта желтой собаки» или недопущение сексуальных домогательств на рабочем месте. Предположим, что мы считаем четвертое предпочтение из списка неприкосновенным. Рассмотрим теперь «контракт желтой собаки». Допустим, предприятиям разрешено требовать от своих потенциальных работников, чтобы те отказывались от права на вступление в профсоюзы. Это даст нам два типа предприятий с рабочими местами одного и того же вида: одни платят более низкую заработную плату, но не предъявляют подобных требований, другие платят больше, но при условии, что человек откажется от своего права на вступление в профсоюз³⁰.

Рабочие, принципиально желающие вступить в профсоюз (т. е. имеющие четвертое предпочтение из списка), в этом случае пойдут устраиваться на предприятия первого типа. Другими словами, *из-за своих предпочтений* им придется смириться с более низким доходом. Но неприкосновенность предпочтения вступить в профсоюз означает, что так быть не должно. Способ гарантировать это — закон, подобный Акту Норриса—Ла Гардия, запрещающий «контракт желтой собаки».

30. Это вывод стандартного аргумента от рыночного арбитража. Но в действительности часто оказывается так, что те работники, которые лишены прав и работают в наиболее опасных условиях, также и самые бедные. Таким образом, теории «выравнивания различий в заработной плате», вероятно, заслуживают дальнейшего эмпирического и теоретического исследования.

В этом заключается суть аргумента о том, почему некоторые права, вероятно, не должны быть предметом торга. Если разрешить подобные торги, то это причинит ущерб тем людям, которые предпочитают отстаивать свои права; и если эти их предпочтения неприкосновенны, то государство не должно допускать, чтобы люди платили за них. Один из способов сделать это — запретить отказываться от своих прав или торговать ими.

Стоит отметить, что используемая здесь моральная система в целом не принадлежит ни к чистому велферизму, ни к деонтологической этике. Ее лучше всего описать как «смешанную моральную систему», которая обращается к велферизму (и в частности, к палестинству) чтобы, во-первых, закрыть некоторые возможности и, во-вторых, разрешить употребление не-велферистских факторов, такие как достоинство, независимость, активность, для дальнейшего сокращения возможностей выбора³¹.

Мы можем перенести этот аргумент на другие предметы: вредные производства, сексуальные домогательства на рабочем месте, благосостояние работников, занятых в особых экспортных зонах, где от них могут потребовать отказаться от своих прав, и т. д. Да, на первый взгляд может показаться, что свобода личности требует, чтобы, дав человеку права (такие как право не подвергаться сексуальным домогательствам на работе), мы дали ему дополнительное право торговать этими правами. При допущении индивидуальной рациональности это может лишь пойти на пользу. Но осуществление этого последнего права — права отказаться от основного права — подразумевает, что другие, те, которые придают большее значение основным правам, должны заплатить за это определенную цену. Если это неприемлемо, то государству необходимо вмешаться.

31. Еще более жесткая критика велферизма в: Hockett, 2007a.

Множественное равновесие

Еще одно общее основание, позволяющее пренебречь ПСД, может иметь место в том случае, если в экономике наличествует множественное равновесие. Рассмотрим, например, экономику, в которой существует два конкурентных равновесия. На основании теоремы невидимой руки, рассмотренной в третьей главе, мы знаем, что каждое из этих равновесий должно быть оптимальным по Парето и что тогда ни одно из равновесий не может быть более предпочтительным по Парето, чем другое³². Приняв это во внимание, рассмотрим вопрос о введении запрета, предупреждающего возникновение одного из равновесий и склоняющего, таким образом, экономику к другому равновесию. В этом случае запрет не может быть отклонен на том основании, что это приведет к ухудшению по Парето. Это утверждение было использовано (Basu and Van, 1998) для обоснования запрета детского труда в некоторых ситуациях³³. Прежде всего, было показано, что некоторые экономики могут иметь больше, чем одно равновесие: в частности, одно равновесие, при котором зарплаты низки и домохозяйства отправляют своих детей работать, и другое,

32. Как только мы сместимся от конкурентного рынка к стратегическим средам, одно равновесие может оказаться более предпочтительным по Парето, чем другое. Может возникнуть соблазн предположить, что в таких экономиках индивиды будут естественным образом выбирать более предпочтительный по Парето исход. Но самоанализ намекает, а эксперименты показывают, что в играх с большим количеством игроков довольно часто возникает ловушка низшего равновесия (Bohnet and Cooter, 2001). В этом случае немедленно появляется основание для законодательного вмешательства (например, для введения определенного налога или запрещения соответствующих действий).

33. Хотя я, обосновывая возможность законодательного запрета детского труда, предпочитаю оставаться в рамках велферистского консеквенциализма, имеются и иные аргументы в пользу этого запрета, выходящие за рамки велферизма; см.: Satz, 2003.

при другом зарплата высоки и дети не работают. В случае если страна находится в первом равновесии, запрет на детский труд может быть оправдан или по меньшей мере он не может быть отвергнут на основании принципа Парето.

Если работать запрещают какому-то одному ребенку, то это, конечно, наносит ущерб его благосостоянию, поскольку именно бедность принуждает детей работать, и такой запрет окажет отрицательное влияние на доходы взрослых и, следовательно, на уровень жизни домохозяйства. Но если законодательно ввести всеобщий запрет на детский труд, то все дети будут вынуждены уйти с работы. Это вызовет потребность в дополнительной рабочей силе, что обусловит повышение зарплат у взрослых, и весьма вероятно, при таком новом равновесии положение детей улучшится³⁴. За этим мы снова видим аргумент больших чисел. В теории общего равновесия мы обычно *принимает как допущение*, что один покупатель или продавец не может повлиять на цены, хотя это способен сделать коллектив. Формальный анализ проливает свет на то, каким образом мы можем реально добиться этого в конечном или исчислимом обществе.

Этот аргумент можно применить и к другим вопросам регулирования рынка труда. Но каждый случай нужно проанализировать теоретически и эмпирически, чтобы убедиться, что аргумент действительно применим к нему. Одна давнишняя проблема, которую можно попытаться решить с помощью такого подхода, затрагивает допустимую продолжительность рабочего дня

34. Следует подчеркнуть, что я не утверждаю, что так обязательно должно быть. По многим причинам (например, потому, что после введения запрета заработная плата взрослых вырастет недостаточно высоко или потому, что свое негативное воздействие окажет рост цен) может оказаться так, что законодательный запрет на детский труд в действительности ухудшит положение детей.

(Raynauld and Vidal, 1998; Singh, 2003). Следует ли обратиться к закону, чтобы ограничить максимальную продолжительность рабочего дня? На первый взгляд кажется, что нет, поскольку на основании ПСД³⁵, если работодатель хочет, чтобы работник трудился по четырнадцать часов в день, а работник согласен трудиться столь продолжительное время, то нет никакой причины, по которой правительство должно было бы препятствовать им. Но обратите внимание, что одна из причин, по которой работник может пожелать трудиться так много, заключается в том, что почасовая оплата является низкой. Рабочие могут быть просто вынуждены тяжело трудиться для того, чтобы получить средства к существованию. Введение ограничения на продолжительность рабочего дня способно, снизив предложение рабочей силы, повысить почасовую оплату труда, и не исключено, что после этого повышения люди уже не захотят работать так много. Иначе говоря, на рынке труда может быть два или более равновесия, и в этом случае запрет равновесия с продолжительным рабочим днем полностью совместим с приверженностью принципу Парето³⁶.

Существуют и другие проблемные области в сфере вмешательства на рынке труда, в отношении которых нет ясности, применимо ли там какое-либо из этих положений. Но теперь мы по крайней мере знаем, на что

35. Верховный суд США принял эту точку зрения в деле «Лохнер против штата Нью-Йорк» (1905).

36. При наличии нескольких равновесий, из которых ни одно не является более предпочтительным по Парето, чем другое, различные оправдания вмешательства, основанные на принципах честности и справедливости, заключаются в формулировании правил движения от одного равновесия к другому в зависимости от контекста. Общество может решить, что в солнечные дни результат должен быть таков, что наибольший выигрыш получает игрок №1, а в дождливые — игрок №2. Согласно такой аргументации справедливость является методом выбора между различными равновесиями (Myerson, 2004).

обращать внимание, если мы собираемся запретить определенный вид добровольного договора, не отказываясь при этом от принципа Парето.

Одна из таких проблем, которая вызывает озабоченность у Международной организации труда и других групп активистов, заключается в том, что в некоторых развивающихся странах рабочих, которые желают трудиться в особых экспортных зонах, просят отказаться от права на заключение коллективных договоров в качестве условия для получения разрешения на работу на расположенных там предприятиях. Принцип свободы договора, как представляется, подразумевает, что вполне нормально просить об этом рабочих, если никто не принуждает их к работе в особых экспортных зонах. Если рабочий готов отказаться от своего права на заключение коллективных договоров для того, чтобы работать в особой зоне, то должны быть и другие преимущества, которые делают этот поступок целесообразным для него.

На данном этапе этот довод кажется вполне убедительным. Если мы хотим прекратить использование таких «контрактов желтой собаки» в экспортных зонах, мы не можем доверяться случайным и ненадежным оправданиям или конъюнктурно обращаться к некоей деонтологической этике. Нам требуется формальный аргумент, основанный на убедительных этических принципах. В этой главе было показано, как могут формулироваться такие аргументы. В принципе, нам следует разобраться, применим ли аргумент больших чисел или аргумент множественного равновесия к данной проблеме. И если нет, то мы будем считать, что это — ситуация, в которой допустим свободный договор. Если это означает, что рабочих будут просить отказаться на пороге экспортной зоны от их прав на коллективный договор, то мы должны смириться с этим. Иначе, скорее всего, произойдет ухудшение по Парето и мы нанесем вред тем самым рабочим, которых пытаемся защитить.

Области вмешательства

Рыночные фундаменталисты, которые хотели бы оставить все индивидам, преследующим свои эгоистические интересы, в надежде, что невидимая рука так или иначе направит общество к всеобщему оптимальному состоянию, неверно поняли и Смита, и экономическую теорию. Бывают случаи, когда необходима видимая рука государства, чтобы остановить рыночные операции. Основания для этого экономическая теория видит, как правило, в экстерналиях. Но что, если никаких ощутимых экстерналий для третьих лиц не существует? Для многих экономистов это значит, что нет никаких оснований для коллективного или государственного вмешательства. Но это оставляет нас в компании множества неприятных фактов — добровольного рабства, сексуальных домогательств, о возможности которых предупреждают перед приемом на работу, вредных производств, торговли человеческими органами.

Столкнувшись с этими сложными проблемами, многие хватаются за любые попавшиеся под руку конъюнктурные объяснения, также известные как соломинки. Это рискованно, особенно в современном глобализованном мире, где нам может потребоваться установить законы для отдаленных стран или принять некие конвенции, обязательные для всех государств. Многие активисты, действующие из лучших побуждений, легко впадают в ошибку, противоположную заблуждению рыночных фундаменталистов, в своем стремлении запретить те или иные договоры на рынке труда, которое могло бы быть оправданным в контексте развитых стран. Легко забыть, что запретив низкооплачиваемым рабочим трудиться на вредном производстве, мы можем обречь их и их семьи на голод, а полный запрет детского труда может вызывать недоедание у детей или подтолкнуть их к занятию проституцией.

В современном мире свободного движения капитала и товаров, вмешательства, связанные с запретом договоров, обменов и торговли, совершаемых добровольно и без очевидных отрицательных последствий для третьих сторон, должны основываться на этически привлекательных принципах. Я хотел бы пойти еще дальше и сказать, что принцип Парето (который утверждает, что если в мире есть два общественных состояния x и y и при x никто не находится в худшем положении, а по крайней мере один гражданин находится в лучшем положении, чем при y , то x следует предпочесть y) действует, только если не может быть доказано, что он самопротиворечив, т. е. что неоднократное использование принципа Парето ведет к его же отрицанию. Задача этой главы в том, чтобы представить набросок некоторых фундаментальных критериев, которые можно использовать для решения, допустим ли этот конкретный договор или нет. В частности, в этой главе показано, что имеются некие частные случаи, когда принцип Парето действительно оказывается самопротиворечивым в указанном выше смысле.

Как показано в данной главе, эти критерии естественным образом прилагаются к некоторым специфическим проблемам, таким как детский труд, сексуальные домогательства на рабочем месте и законодательное ограничение продолжительности рабочего дня. Но есть и другие проблемы, где эти критерии либо нельзя применить, либо мы до сих пор не можем вынести решения по этому поводу. И эти проблемы должны оставаться в нашей повестке дня. Пытаясь оправдать вмешательство в испытанные фундаментальные принципы, мы можем надеяться по меньшей мере на исключение произвольных вмешательств и, что более важно, риска, что немногочисленное, но влиятельное лобби монополизует в своих собственных эгоистических интересах политику правительств и международных организаций.

Бедность, неравенство и глобализация

Управление и мир

ЭФФЕКТИВНОСТЬ и справедливость рыночной экономики замысловатым образом связаны с природой управления и институтов, осуществляющих доступные обществу коллективные действия. Это было предметом исследования в начальных главах книги. «Замысловатым образом» — ключевые слова, поскольку эта связь далеко не очевидна и идеологи обеих противоборствующих партий склонны недооценивать эту сложность. С одной стороны, у нас есть теорема невидимой руки, которая показывает, как индивиды, заботящиеся о собственных интересах, могут в итоге создать эффективное общество, обеспечивающее коллективные интересы. Тем не менее с другой стороны было показано — на основании уже известных экономических работ и ряда новых аргументов, — что истинность этого положения зависит от некоторых условий, как технического, так и принципиально-концептуального характера.

После признания этих оговорок становится понятно, что для того, чтобы общество стало эффективным и тем более справедливым и законным, нам необходимо соответствующее управление наряду с общественными нормами и институтами. Прежде всего, нам нужны правила, *при наличии которых* рынок сможет эффективно работать. Вполне вероятно, что при отсутствии правительства или некоторых форм коллективных действий рынок скатится в гоббсовский хаос, а неравенство и бедность возрастут до чудовищного уровня.

Естественная область для изучения сложных связей между результатами рыночной экономики и управлением — наш мир в целом. Поскольку у нас нет мирового правительства, а структуры всемирных организаций и институты, регулирующие нормы на глобальном уровне, находятся пока еще в зачаточном состоянии, мир в целом — это подходящая область для исследования того, как работают рынки при отсутствии общего правительства. Данному вопросу и будут посвящены настоящая и последующие главы. В этой главе исследуются мировое неравенство и бедность, а также особые проблемы, вызванные тем, что политическая глобализация далеко отстает от экономической глобализации. Я утверждаю, что неравенство в мире столь велико из-за этой недостаточности политической глобализации. Эта идея будет использоваться для решения некоторых нормативных и политических вопросов, касающихся того, что может быть сделано в рамках современного мирового устройства. В следующей главе исследуется природа политики и демократии, порожденных тем видом глобализации, который имеет место в настоящий момент.

Поскольку мы сейчас вторгаемся на некую нормативную территорию, я хотел бы подчеркнуть, что эта книга не касается вопроса о размере правительства. На мой взгляд, большая часть споров по этому поводу лишь вводит в заблуждение. Как мы увидели во второй и третьей главах, государство играет важнейшую роль в регулировании рыночной экономики и в перераспределении того, что приобретается благодаря ей. Но если правительство захвачено неким лобби или корпорацией, то лучше, чтобы его было меньше. Если нация обладает сформировавшимся чувством общественных норм, то это естественным образом ограничивает антиобщественное поведение, и тогда она может меньше нуждаться в прямых действиях правительства. Как я попытался доказать в четвертой главе, общественные нормы могут заменять закон, который, в конце концов, есть не что иное, как набор убеждений в сознании человека.

Я уверен (и поскольку это нормативная *аксиома*, ее следует повесить в рамочке на стене), что бедность и неравенство являются «злом». Масштабы бедности в сегодняшнем мире совершенно неприемлемы. Мир не взрывается в бунтах лишь потому, что колоссальные интеллектуальные усилия тратятся на то, чтобы ситуация *казалась* приемлемой. Из неравенства и бедности именно последняя должна стать нашей главной целью, и, хотя экономическое неравенство также является злом, нам, возможно, придется терпеть определенный уровень неравенства *для того*, чтобы контролировать бедность. Эта нормативная позиция не является производной от чего-то другого; это — *аксиома*. Я заявляю об этом прямо, чтобы избежать путаницы. Это приведет нас к некоторым интересным политическим выводам — например, к тому, что с *учетом нынешней системы*, нам, возможно, необходимо следовать стандартным мерам, рекомендуемым экономистами относительно торговли, тарифов, фискальной политики и денежного обращения. Это совместимо с направлением усилий на создание образа лучшего мира. К этой теме я вернусь в последней главе.

Неравенство

Мы все знаем, что неравенство в мире довольно велико. Но если посмотреть на цифры и задуматься над ними, то от масштабов неравенства просто захватит дух. Уже многое было написано о богатейших людях планеты. Истории о сверхбогатых людях — скажем, о тех, кто входит в первую сотню, — довольно любопытное чтение. Супербогачи — разношерстная компания: кто-то из них унаследовал богатство, кто-то — выходец из низов; у кого-то — проблемы с алкоголем, у кого-то — нет; некоторые живут простой жизнью, путешествуют эконом-классом и водят старые седаны, хотя большинство — нет. Тому, кто ищет подсказок, как влиться в их ряды, мне

следует сказать, что главное — не быть слишком образованным. Согласно журналу *Forbes* из десяти самих богатых людей мира в 2007 году по меньшей мере половина либо бросила колледж, либо никогда не ходила туда¹. Но по-настоящему удивляет то, насколько богаты эти люди. Согласно последним оценкам, в 2007 году совокупное состояние этих людей составило 343,5 млрд долларов².

Эту, в прочих отношениях занятную, информацию превращает в трагедию противоположная часть спектра. Данные о беднейших людях трудно найти, но мы можем получить некоторое представление на основании средних показателей отдельных стран. Обратимся к Эфиопии. Ее население насчитывает более 70 млн человек, национальный доход — около 12 млрд долларов в год. Если мы примем, что рентабельность активов десяти богатейших людей мира составляет 10% в год, то их совокупный годовой доход почти в три раза превысит годовой доход всех жителей Эфиопии. Поскольку в Эфиопии тоже есть некоторое количество богачей, разницу в доходах между беднейшими жителями Эфиопии (скажем, 90% населения) и богатейшими людьми планеты практически невозможно осознать.

Если мы перейдем от отдельных личностей к странам, разрывы становятся меньше, но все равно поражают. Возьмем богатейшую и беднейшую (сообразно доходу на душу населения) из 152 стран, для которых приведены подробные данные в «Показателях мирово-

1. Билл Гейтс бросил Гарвард, Шелдон Адельсон не окончил Сити-колледж в Нью-Йорке, Ли Ка Шин в пятнадцать лет был вынужден бросить школу, Амансио Ортега формально не имеет образования вообще, на веб-странице Ингвара Кампрада в графе «образование» значится «торговал спичками, рыбой, ручками», что я считаю эвфемизмом для «высшее образование отсутствует». На этом фоне Лакшми Миттал из Калькутты со степенью бакалавра коммерции кажется чрезмерно образованным.

2. См. в журнале *Forbes* по адресу: http://www.forbes.com/lists/2007/10/07billionaires_The-Worlds-Billionaires_Rank.html.

го развития» (World Bank, 2005)³. Эти страны соответственно Норвегия (вверху списка) и Эфиопия и Бурунди (внизу списка). В Норвегии доход на душу населения составляет 43400 долларов, а в Эфиопии и Бурунди — 90 долларов. С поправкой на паритет покупательной способности, цифры немного сблизятся, но разрыв все равно будет огромным. Среднестатистический норвежец будет приблизительно в шестьдесят раз богаче среднестатистического бурундийца, даже с поправкой на покупательную способность.

Я привожу эти статистические данные для того, в частности, чтобы обратить внимание на тот факт, что хотя спор о том, растет или сокращается глобальное неравенство, может быть, пока и остается неразрешенным, *сам уровень* неравенства ошеломляет; *разрыв* между богатейшими и беднейшими *чересчур велик*, а *масштабы* бедности на земле (независимо от того, увеличиваются они в последнее время или нет) неприемлемы. Мне хотелось бы верить, что когда-нибудь человечество, вспоминая наше время, будет удивляться, как мы могли мириться с таким положением. Нередко приходится слышать о том, что ошеломительные состояния богачей, сделавших свои деньги с нуля, подтверждают величие капитализма. Но для славословий в адрес капитализма в мире слишком много бедности и нищеты, и это все равно что восторгаться величием монархии, ссылаясь на могущество и богатство Чингисхана или Нерона.

В этой связи ответить на вопрос «что делать?» становится гораздо труднее, чем обычно кажется людям действия. Наблюдая глобальную бедность, мы нередко приходим к выводу, что правительства развивающихся стран плохи, потому что они оставляют своих граждан в нищете, а правительства развитых государств

3. Список исчерпывающий, если говорить о странах, имеющих население более одного миллиона человек. Соответственно, в нем отсутствуют некоторые маленькие государства, такие как Лихтенштейн.

подлы, потому что они не оказывают бедным странам достаточную финансовую помощь. Но стоит оценить реалии и ограничения, с которыми сталкиваются ответственные лица и политики и бедных, и богатых стран, и от обоих выводов не останется ничего — по крайней мере не в таком банальном виде. Большинство из нас хотело бы изменить очень многое, но тем не менее никто из нас не имеет достаточных полномочий, чтобы сделать хоть что-то. Несомненно, существуют богатые люди (правда, таких не очень много), которые испытывают отвращение к экономической системе, в которой мы живем. Некоторые из них занимают такую позицию: «Поскольку у нас *уже есть* такая система, и раз у меня есть таланты, позволяющие преуспевать в ней, я буду преуспевать; но я хочу, чтобы вы отдавали себе отчет в том, что наша система — крайне несправедлива и ее стоит поменять». Эту позицию можно усмотреть в заявлениях и действиях некоторых склонных к левизне миллионеров, популярных писателей-активистов и голливудских радикалов. Хотя все это, возможно, не более чем слова, следует быть признательными за эту позицию, особенно потому, что она резко контрастирует с набившими оскомину программами и проектами (такими как Вашингтонский консенсус), которые порождены организациями, представляющими кровные интересы богатых государств и элит бедных стран, и чья единственная задача — сохранение *status quo*. Как убедительно показал Чан Ха Чжун (Ha-Joon Chang, 2002a, 2002b), все эти консервативные программы — не более чем маскировка отбрасывания лестницы после того, как кто-то уже оказался наверху.

Разработка проектов по перераспределению доходов и снижению бедности крайне сложна; готовых ответов у нас нет. Но мы сделаем по крайней мере первый шаг к этому, как только признаем, что наша система имеет серьезные недостатки и нуждается в масштабной реконструкции, а не в мелких политических корректировках. Но для того, чтобы осуществить масштабные политиче-

ские изменения, мы должны решить для себя сложные вопросы: как связаны между собой неравенство и бедность? Следует ли нам терпеть одно ради ликвидации другого? Если да, то каковы должны быть наши первоочередные задачи?

Задача этой главы — дать ответ на некоторые из этих вопросов. Я начну с утверждения, что сегодняшнее неравенство в некоторых аспектах тесно связано с глобализацией. Одна из причин, почему неравенство внутри стран усиливается повсеместно — от Японии и Швеции, которые были оплотом равенства, до США, Китая и Индии, — связана с глобализацией, возросшей мобильностью капитала и высококвалифицированной рабочей силы. Ускорение *экономической* глобализации за последние пятьдесят лет, происходившее на фоне того, что институциональные и политические системы не переносили изменений, породило ряд практических проблем, которые я затрагиваю в этой и следующих главах. Но начнем мы с беглого обзора некоторых наиболее интересных особенностей глобализации.

Некоторые факты о глобализации

Как глобализация влияет на неравенство, увеличивает ли она его или сокращает?⁴ Этот вопрос будоражил умы многих аналитиков. В наших спорах ему отводится так много места потому, что для большинства идеологов от ответа на этот вопрос зависит и вердикт, выносимый глобализации. Я, впрочем, считаю бессмысленными все попытки вынесения однозначного вердикта. Прежде всего, потому, что понятие «глобализация» слишком общее и, следовательно, глобализация может быть и хорошей, и плохой, в зависимости от того, с какой сторо-

4. Этот и следующий раздел данной главы опираются на мою более раннюю работу (Basu, 2006c), хотя здесь я представляю формальную модель несколько иначе.

ны, в какое время и в каком месте на нее смотреть. Один из первых шагов в процессе глобализации был сделан в начале XVI в., когда испанцы вступили в контакт с инками. И, если судить по тому, что коренное население Нового Света стремительно сократилось под воздействием стали и микробов, глобализация не была благом. Даже если предположить, что коренным жителям *сейчас* лучше, чем могло бы быть, если бы они так и остались «неоткрытыми», тем не менее можно утверждать, что глобализация отрицательно сказалась на их совокупном благосостоянии, сформировавшемся за последние несколько столетий. С другой стороны, шагом в процессе глобализации было и взаимодействие англичан с китайцами из Гонконга, но можно утверждать, что в данном случае глобализация была выгодна для обеих сторон.

Этот различный опыт свидетельствует, во-первых, о том, что не следует ожидать однозначного вывода о воздействии глобализации, и, во-вторых, о том, что глобализация *потенциально* выгодна для всех⁵. Второе предполагает, что необходимо разработать стратегии, которые позволят превратить потенциальные выгоды в реальные; и именно это станет движущим мотивом политического анализа настоящей главы. Сегодня глобализация является мишенью яростных атак и приравнивается к господству корпораций. У меня нет проблем с критикой глобализации, и я на самом деле думаю, что эта критика желательна, но глобализация — это нечто большее, чем господство мирового капитала, как это нередко представляют. Глобализация ведет к смешению народов, к культурному обмену между далекими

5. *Потенциальная* выгода для всех, как мне кажется, не является поводом для торжества. Если это тот случай, когда мы ожидаем, что потенциал будет реализован, то тогда, конечно, можно радоваться; однако причиной для праздника является не потенциальная выгода, а, скорее, факт, что мы ожидаем *реального* улучшения по Парето. Если, с другой стороны, мы не ожидаем реализации потенциала, то неясно, почему мы должны быть счастливы из-за *потенциальной* выгоды.

друг от друга странами, подготавливает почву для ликвидации узколобого расового и национального шовинизма — а это привлекательные качества. Даже если говорить только об экономическом благосостоянии, она имеет *потенциал* для выведения людей из бедности.

Тем не менее обсуждение нормативных характеристик глобализации (например, является ли она благом), занимающее такое видное место в публичных дебатах (которые я кратко прокомментирую ниже), находится на уровне бесполезных споров. Глобализация — непреднамеренное следствие действий миллиардов людей в ходе исторического процесса, и сомнительно, что в чьей-либо власти остановить ее, тем более — повернуть вспять. Ее неотвратимость делает ее отчасти похожей на гравитацию. Мы можем со знанием дела рассуждать о пользе или вреде гравитации («о, как она тяготит всех нас»), но едва ли подобные разговоры будут иметь большую ценность.

Итак, позвольте мне перейти к фактам о глобализации и неравенстве. Расширение масштабов глобализации, если измерять ее объемами торговли и движения капитала, было подробно описано у Бхагвати (Bhagwati, 2004; Бхагвати, 2005). Общий объем экспорта во всем мире в 2006 году составил 12 063 млрд против 3452 млрд долл. в 1990-м, а общий объем прямых иностранных инвестиций во всем мире в 2006 году составил 1352 млрд долл. тогда как в 1992-м он был на уровне 202 млрд долл. (World Bank, 2008).

Если говорить о процветании и неравенстве, то, хотя можно спорить о том, увеличивалось или сокращалось мировое региональное неравенство, равно как и о том, как оно соотносилось с ростом, общий тренд, рассмотренный на протяжении последних 20 лет и измеряемый через отношение между богатейшими и беднейшими, однозначно демонстрирует ухудшение ситуации⁶.

6. Дискуссий по этому поводу было в избытке, см., например: Birdsall, Ross, and Sabot, 1995; Deininger and Squire, 1998; Atkinson, 2005; Melchior, 2001; Milanovich, 2002; Wade, 2004; Brandolini, 2007.

ТАБЛИЦА 7. ВВП на душу населения, 1500–1998 гг.
(в долларах 1990 г. по ППС)

	1500	1700	1913	1998
США	400	527	5 301	27 331
Швеция	695	977	3 096	18 685
Великобритания	714	1 250	4 921	18 714
Япония	500	570	1 387	20 413
Индия	550	550	673	1 746
Китай	600	600	552	3 117
Африка	400	400	585	1 368
Отношение богатейшего к беднейшему	1,8:1	3,1:1	9,4:1	20:1

Источник: Madison, 2001.

Согласно расчетам Энгаса Мэдисона (Madison, 2001), представленным в табл. 7, если мы проследим значения ВВП на душу населения в крупнейших регионах мира, рост неравенства будет очевиден. Пятьсот лет назад самый богатый регион был в 1,8 раз богаче самого бедного, тогда как теперь подушевой доход самого богатого региона в 20 раз превосходит подушевой доход беднейшего.

То, что происходит в настоящее время, еще более неоднозначно⁷. Похоже, что разрыв в доходах богатейших и беднейших стран стремительно растет. Если взять средний доход на душу населения двадцати богатейших и беднейших стран и посмотреть на их отноше-

7. См., например: Melchior, 2001; Comia with Kiiski, 2001; Milanovich, 2002; Bourguignon and Morrisson, 2002; Galbraith, 2002; Naschold, 2004; Sachs, 2005; Сакс, 2011; Anand and Segal, 2008. Некоторые из этих споров о глобальном неравенстве находят отражение в дискуссии о глобальной бедности; см., например: Ravallion and Chen, 2007; Reddy and Minoiu, 2007; Reddy and Pogge, 2008.

ние, то в 1960 году оно составило 18, а к 1995 году возросло до 37 (World Bank, 2001; см. также: Pritchett, 1997).

Более точным способом измерения неравенства является вычисление коэффициента Джини⁸. Что мы получим, применив его к странам? Примечательно, что результат критически зависит от того, используем ли мы данные с поправкой на численность населения или нет, и различие между этими двумя методами является одной из причин дискуссии. Использование данных с поправкой на численность населения означает, что мы предполагаем, что все китайцы получают среднедушевой доход Китая, все индийцы получают среднедушевой доход Индии и т.д., а затем вычисляем коэффициент Джини для всего мира. Использование данных без поправки на численность населения означает, что каждая страна рассматривается как один человек, получающий среднедушевой доход этой страны. Очевидно, что оба этих метода имеют свои недостатки и данная проблема характерна для различных уровней экономической теории. Даже в семьях нередко встречается серьезное неравенство, причем особенно это характерно для домохозяйств, в которых имеются внутренние конфликты интересов (Basu, 2006a; см. также: Alaka Basu, 1992; Agarwal, 1997), но из-за нехватки данных мы вынуждены рассматривать домохозяйства как монолитные единицы принятия решений.

Если мы будем использовать данные без поправки на численность по каждой стране, то обнаружим, что

8. Коэффициент Джини представляет собой сложный показатель неравенства среди населения. Он имеет значение от 0 до 1, где 1 — наиболее неравное общество, когда один человек владеет всем, а 0 — наиболее равное общество, где все имеют одинаковый доход. Помимо этого, коэффициент Джини учитывает совокупное распределение доходов среди населения, а не только крайности, как это делают простые показатели, которые принимают во внимание только разрыв в доходах между богатейшими и беднейшими людьми. Основные сведения по коэффициенту Джини см. в: Sen, 1997.

коэффициент международного неравенства Джини за последние несколько десятилетий вырос (Milanovic, 2002). С другой стороны, если мы воспользуемся данными с поправкой на численность, то увидим, что коэффициент Джини медленно, но практически равномерно сокращался с конца 1960-х, хотя в 1990-х процесс замедлился (Melchior, 2001; Melchior, Telle, and Wiig, 2000). Последнее во многом вызвано резким экономическим ростом Китая в конце 1970-х и Индии с начала 1990-х, поскольку количество населения в этих странах высоко.

Благодаря уточненным данным мы можем теперь вычислить также и глобальный межличностный коэффициент Джини. Судхир Ананд и Пол Сигал (Anand and Segal, 2008) считают, что по этому показателю глобальное неравенство колоссально, но в последние тридцать лет XX века не было значительного отклонения в ту или другую сторону. Глобальный межличностный коэффициент Джини колеблется в пределах от 0,63 до 0,69. Чтобы это стало понятнее: такого неравенства нет практически ни в одной стране. Уточнение «практически» важно, поскольку есть несколько стран, где неравенство достигает того же уровня. В Намибии, например, коэффициент Джини равен 0,74 (World Bank, 2007).

Теперь должно стать очевидным, что в зависимости от используемого критерия можно найти практически любые свидетельства. Превосходит ли один критерий другой? Если нам нужно измерить *индивидуальное* благосостояние, как то предполагает экономическая теория, нам, вероятно, следует использовать данные с поправкой на численность населения. Рассматривать Китай и Канаду как сопоставимые единицы кажется ошибочным. Однако на это имеется два возражения. Во-первых, учитывая значимость суверенного государства как политической единицы, а также то, что наши политические представления формируются на основании знания международной ситуации, такое сопоставление может оказаться полезным для понимания того, что происходит с международными доходами. Во-вторых, если мы

в конечном счете интересуемся конкретным индивидом, то вместо изучения международного неравенства (с поправкой на численность населения или без нее), нам следует обратиться к глобальному межличностному неравенству. И мы потеряем жизненно важную информацию, если будем рассматривать все население Китая как одного человека или оценивать всех граждан Китая так, как если бы каждый из них получал среднедушевой доход (особенно учитывая, что неравенство в Китае растет). То же самое касается и Индии. К счастью, разрешение этого спора не является моей задачей в этой главе.

Если бы я хотел связать всеобщее неравенство с глобализацией, я бы стал рассматривать происходящее в долгосрочной перспективе, поскольку глобализация — процесс, длящийся уже несколько столетий. Глобализация прошла через несколько коротких периодов спада (Williamson, 2002), но долгосрочный процесс — это процесс медленного, но верного объединения планеты. Неравенство регионов (я не приравниваю его к межличностному неравенству и бедности, хотя, возможно, межличностное неравенство развивается в тандеме с региональным), как представляется, тоже должно усилиться в крайне долгосрочной перспективе. Однако независимо от того, что мы думаем об этих трендах, как кажется, легко согласиться с тем, что у нас есть все основания для беспокойства. Во-первых, при всей важности коэффициента Джини важен также и разрыв между беднейшими и богатейшими людьми. Если значительная часть населения чувствует себя все более и более маргинальной, поскольку видит, что нищает на фоне мирового богатства, то это рано или поздно приведет к политической нестабильности. Мы беспокоимся об индивидуальных решениях, которые сами по себе незначительны и незаметны, но совокупное загрязнение окружающей среды достигает катастрофического уровня и приводит к глобальному потеплению. Нечто подобное верно и для всеобщего неравенства и массовой бедности. И так же, как происходит разрушение окружающей среды, может произойти

разрушение политической среды, что повлечет за собой бунты и насилие, которые сделают невозможной цивилизованную жизнь. И даже если пока ничего подобного не происходит, такие огромные разрывы в доходах, как сейчас, кажутся мне нормативно неприемлемыми. Неважно, какова траектория, и неважно, какова ее связь с глобализацией, уровень неравенства, который мы видим сегодня (тот, о котором свидетельствуют данные, приведенные в начале главы), слишком высок для того, чтобы сидеть сложа руки. Бедность, однако, еще более нетерпима, чем неравенство, и нам следует понять связь между ними прежде, чем мы сможем приступить к выработке стратегий для государственного вмешательства. Я вернусь к этому после следующего параграфа, который будет посвящен краткому рассмотрению некоторых возможных негативных последствий глобализации.

Анализ некоторых аспектов глобализации

Чтобы понять, как глобализация приводит к негативным последствиям в виде маргинализации отдельных групп, несмотря на свою *потенциальную* пользу для всех, рассмотрим ситуацию, при которой мировой рынок товаров и услуг внезапно стал совершенно открытым для их беспрепятственного движения. Учитывая, что несоразмерно большая часть мирового валового продукта производится в промышленно развитых странах, есть все основания прогнозировать, что, скорее, цены на товары в бедных странах будут сближаться с ценами в промышленно развитых странах, чем наоборот. Другими словами, международные цены на товары и услуги должны быть где-то между ценами в промышленно развитых странах и ценами в развивающихся странах, но ближе к первым.

Поскольку рабочая сила менее мобильна, чем товары и услуги, кажется разумным прогнозировать, что для отдельных групп работников (особенно для неграмотных

и неквалифицированных, тех, кто не в состоянии воспользоваться преимуществами новейших технологий), заработная плата будет отставать от цен⁹. Таким образом, для некоторых беднейших слоев может наступить период острой нужды, прежде чем они получат какие-либо блага от открытия рынков. Это одна из важнейших проблем быстрой глобализации. В известной степени, следствием этого является регистрируемый рост неравенства в бедных странах (по Индии см.: Banerjee and Piketty, 2005).

С другой стороны, естественно ожидать, что в ходе глобализации квалифицированная часть рабочей силы бедных стран получит несоразмерно большую выгоду, поскольку их доступ к современным технологиям увеличит их зарплату. Кроме того, поскольку их коллеги будут находить работу в развитых странах и уезжать, недостаток их умений на родине увеличит заработки оставшихся и сделает их богаче. Исследование Банерджи и Томаса Пикетти показывает, что в Индии в последнее десятилетие несоразмерно много приобрела та группа, в которую входят богатейшие 0,01% населения. Нетрудно показать, что когда доход подобным образом перетекает в карманы определенной группы, более бедные люди оказываются уже не просто беднее по сравнению с богатыми: весьма вероятно, начнет снижаться их абсолютное благосостояние, потому что цены на товары растут или потому что они исключаются из «рынка»¹⁰.

9. Также среди неквалифицированных рабочих может увеличиться безработица. Мы сможем объяснить это на теоретическом уровне, если признаем, что трудоустройство каждого работника влечет за собой некоторые затраты со стороны нанимателя (управление, предупреждение конфликтов с другими работниками, поломка орудий труда и т. д.), и следовательно, если производительность работника не превышает определенный уровень, для нанимателя нет смысла брать человека на работу даже с нулевой заработной платой.

10. Это можно проиллюстрировать с помощью простой адаптации модели Аткинсона (Atkinson, 1995).

В ходе поездки в деревню Дакотра в отдаленном районе штата Гуджарат на границе с Пакистаном, я обнаружил, что местные бедняки заметно обеспокоены тем, что с ними может сделать глобализация (Basu, 2007c, ch. 11). Жители деревни Дакотра зарабатывают себе на жизнь прежде всего ремеслом, главным образом вышивкой на ткани. Они были обеспокоены тем, что их скромный источник дохода может быть уничтожен конкуренцией со стороны некоторых международных производителей, которые решили производить одежду с вышивкой на крупных фабриках, а затем экспортировать ее в Индию. Общаясь с местными жителями, я понял, что глобализация — палка о двух концах. С одной стороны, за последнее десятилетие благодаря глобализации они получили некоторые выгоды, поскольку теперь могут продавать свою продукцию в далеких городах и странах¹¹. С другой стороны, они обоснованно опасаются, что это благоденствие может закончиться. Эти люди по-прежнему довольно бедны, и конец благоденствия может означать для них лишения, нищету и даже голод. И если нечто подобное произойдет, будет не лучшей идеей рассказывать этим людям о потенциальной пользе глобализации. Правильная политика заключается в том, чтобы разработать стратегии государственного вмешательства, которые обеспечат систему поддержки беднейших слоев населения на время переходного периода.

Нечто подобное верно и для развивающихся стран, озабоченных проблемой аутсорсинга. Общие преимущества аутсорсинга достаточно очевидны. Когда американская автомобильная промышленность начала стра-

11. Некоторые недавние исследования, похоже, подтверждают на уровне Индии то, что я наблюдал у ремесленников сельского Гуджарата. Тот факт, что Индия открыта с 1990-х годов, не наносит ущерб ремесленному сектору, скорее, он получает от этого выгоду. На протяжении 1990-х годов доля ремесленных изделий в общем промышленном экспорте Индии выросла с 2 до 5% (Leibl and Roy, 2003).

дать от конкуренции с японской, правительство США могло бы пресечь конкуренцию, воспрепятствовав импорту японских автомобилей, и тогда, вполне возможно, в сегодняшних США было бы больше рабочих в автомобильной промышленности, но страна стала бы из-за этого беднее. В начале 1990-х казалось, что экономика Японии обгонит американскую. Но этому помешала открытость сектора информационных технологий США, который стягивает таланты со всего земного шара.

Аналогии с этим можно обнаружить и в современных проблемах, связанных с аутсорсингом. Запрет аутсорсинга означает, что в США больше людей смогут работать в колл-центрах, картотеках данных и фирмах, разрабатывающих программное обеспечение, но это почти наверняка повлечет потерю конкурентного преимущества и общий убыток для страны. Это, безусловно, не отрицает того, что существуют люди, которые страдают от аутсорсинга в краткосрочной перспективе. Правильной политикой в этом случае, как и в случае с бедными странами, сталкивающимися с конкуренцией, не отказ от аутсорсинга, но разработка стратегий, смягчающих вредные для населения последствия конкуренции. Но в любом случае сейчас непосредственной угрозы аутсорсингу нет. Напротив, неоднократные нападки на него во время последних президентских выборов вкупе с нападками на американских предпринимателей, занимающихся аутсорсингом, как на людей, лишенных чувства патриотизма (об этом говорилось, например, в популярном шоу Лу Доббса), имели обратное действие. Они привлекли внимание мелких предпринимателей, которые ранее не пользовались аутсорсингом, к возможностям получения прибыли в этой области, и в результате в последние три-четыре года мы наблюдаем резкий рост аутсорсинга в среде малого и среднего бизнеса. Реклама на американском телевидении стоит дорого, и маленькие конторки в развивающихся странах никогда бы не смогли ее себе позволить; критика сделала это за них бесплатно.

Проблема глобализации заключается в сокращении политического пространства для национальных правительств, что, вероятно, является главной причиной роста внутреннего неравенства. Часто отмечают, что с большими и богатыми корпорациями обращаются чересчур обходительно; и в этом есть немалая доля истины. Размер льгот, которые дают богатым, превосходит льготы, которые дают бедным. Городские власти значительно лучше обслуживают те районы, в которых живут богачи. Мы беспокоимся из-за нашествия мелких торговцев на улицы городов развивающихся стран. Но если мы измерим общественное пространство, занятое автомобилями богачей, например, в Нью-Дели — в связи с тем, что они строят свои дома от ограды до ограды, не оставляя места для своих машин на собственной территории — оно значительно превысит площадь, занимаемую бедными торговцами.

Глобализация означает также, что правительства не могут поднять налоги для богачей и корпораций из-за опасения, что те переберутся в другие страны. В течение последних двадцати лет средняя ставка налога на прибыль корпораций в странах — участниках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) упала с 45% до менее 30%. С 2000 по 2005 год двадцать четыре из тридцати стран — участников ОЭСР снизили ставки корпоративного налога и ни одна страна не повысила (Weise, 2007). Радикальные рекомендации, заключающиеся в простом повышении ставок корпоративного налога, а также в том, чтобы заставить богатых платить за использование ими общественного пространства и имущества, могут не решить проблемы. В современном глобализованном мире эти меры могут вынудить корпорации покинуть страну, а богатых и квалифицированных людей — перебраться в другие города и государства. В конечном итоге, это может причинить вред бедным. Итак, поскольку мы не нуждаемся в радикальных мерах «решения» этой проблемы, это не те стратегии, которые первыми приходят на ум. К пробле-

ме следует подходить на глобальном уровне, и в долгосрочной перспективе это может потребовать еще более радикальной перестройки системы, чем та, которую предлагают сейчас радикальные группы.

В следующих двух разделах представлены некоторые политические дилеммы, упомянутые ранее, и риски глобализации. Но я должен подчеркнуть, что мои слова не следует считать посланием против глобализации: настоящая опасность — это глобальная власть корпораций и олигархия богатых. Потенциальные преимущества, возникающие вследствие упрощения передвижения товаров, услуг, программного обеспечения и рабочей силы, колоссальны, и прекращение всего этого было бы серьезной ошибкой. Но, с другой стороны, страх перед прекращением этого процесса не должен привести нас к восхвалению всех аспектов глобализации. Указывая на негативные последствия, я надеюсь поощрить разработку стратегий противостояния им, а также стратегий лучшего распределения выгод, происходящих от глобализации. Это не следует рассматривать как исключительно моральный императив: оставляя без внимания маргинализацию отдельных групп, мы рискуем получить в долгосрочной (а может быть, и не очень) перспективе политическую нестабильность и войну.

Бедность и неравенство: аксиома квинтиля

Как можно заключить из сказанного выше, бедность и неравенство — это различные качества общества (Sen, 1997; Subramanian, 2006). Одно из них может увеличиваться, когда другое сокращается; и это на самом деле происходило в Индии, по крайней мере с 1980-х. Процент людей, чей уровень потребления находится ниже уровня бедности, медленно, но достаточно устойчиво снижается. Но, с другой стороны, из-за того, что богатые становятся еще богаче, неравенство в обществе (из-

меряемое как разрыв между богатейшими и беднейшими десятию процентами, или как коэффициент Джини) растет. Я придерживаюсь мнения, что неравенство терпимо лишь в той степени, в какой оно необходимо для того, чтобы *сдерживать бедность*. Я формализую это далее, но сначала скажу пару слов в порядке предостережения. Нередко утверждается (как правило, рыночными фундаменталистами), что, пока бедность сокращается, для недовольства нет причин. Я сразу хотел бы уточнить: только что представленное правило «допустимого неравенства» вовсе не тождественно этому мнению. Недопустимо, чтобы, в то время как индийские богачи получают такие колоссальные доходы, от бедных требовали, чтобы они были благодарны уже за то, что у них есть хоть какой-то доход. Кроме того, уровень неравенства, необходимый для минимизации бедности, может быть весьма различен при различных институциональных и экономических системах. Нам при нынешней системе, вероятно, понадобится немалый уровень неравенства, но существует надежда, что в будущем мы перейдем к системе, где уровень неравенства, который приходится терпеть для минимизации бедности, будет невелик.

Но нам необходимо сделать эти отвлеченные политические принципы более конкретными. При выработке политики важно попытаться четко представить наши конечные цели. Новые налоги, субсидии или ограничения в торговле редко бывают хороши *сами по себе*. Польза или вред таких действий зависят от того, как они соотносятся с тем, что мы считаем важным для общества. Действительно, могут возникнуть философские трудности с окончательной фиксацией высших или базовых ценностей, как утверждал Сен (Sen, 1970). Новые обстоятельства и новые политические головоломки могут побудить нас отказаться от неких суждений, которые раньше считались основополагающими¹². Но, помня о том,

12. Мы можем утверждать, что «убивать человека нельзя» — базовое ценностное суждение. Но, видя, как наш друг в терминаль-

что новые обстоятельства и новые альтернативы могут побудить нас к формулированию новых целей, мы должны спросить, что именно разработчики политических стратегий должны постараться максимизировать.

В другой своей работе я предложил простое нормативное правило, обладающее определенными привлекательными свойствами, не последним из которых является простота (что особенно полезно в ситуациях, когда бедность и неравенство противопоставляются друг другу). В тех случаях, когда мы традиционно связываем основную задачу любой страны с ее доходом на душу населения, нормативный критерий, который я предлагал ранее и продолжаю отстаивать здесь, требует связывать эту цель с подушевым доходом двадцати беднейших процентов населения. Я назвал это «квинтильным доходом» страны.

Смысл моего предложения заключается в том, чтобы при расчете благосостояния страны сосредоточиться на ее квинтильном доходе. Впредь я буду называть этот нормативный принцип «аксиомой квинтиля».

Показатель квинтиля не следует путать с показателем бедности (или инверсией показателя бедности) общества. Таким образом, задача по повышению квинтильного дохода страны не обязательно должна совпадать с задачей по снижению уровня бедности. Они, несомненно, не будут совпадать, если мы станем использовать абсолютные показатели бедности (которые можно довести до нуля и, таким образом, достичь всех целей, в то время как при задаче максимального увеличения квинтильного дохода такого не произойдет), и, наоборот, будут совпадать при использовании большинства

ной стадии болезни страдает от непереносимой боли, мы можем обоснованно пересмотреть основное ценностное суждение, сказав, что «нельзя убивать человека, кроме тех случаев, когда речь идет об избавлении от мучений больного в терминальной стадии заболевания». Сен (Sen, 1970) утверждал, что всегда будет существовать возможность пересмотра того, что мы считаем базовым ценностным суждением.

относительных показателей уровня бедности. Аксиома квинтиля, которую я предлагаю — это *всесторонне* нормативная цель в духе знаменитого максиминного критерия Джона Ролза (Rawls, 1971; Ролз, 1995).

На первый взгляд этот показатель может выглядеть произвольным, но, как правило, любой показатель, отражающий благосостояние нации, выглядит произвольным до тех пор, пока мы не привыкнем его использовать. Мы могли бы ориентироваться даже на меньший сегмент нижнего края распределения доходов, но данные об этой области (как и о сверхбогатых) стали несколько ненадежными. Нижние двадцать процентов — не более чем удобный срез. «Аксиома квинтиля» всего лишь указывает на необходимость заострить внимание на тех членах общества, которые находятся в тяжелом положении. Это именно то, чем прежде всего должна интересоваться экономическая наука¹³.

Есть способы, с помощью которых аксиома квинтиля или общая идея, стоящая за ней, могут быть обобщены. Мы можем, например, измерить доходы людей, находящихся на разных уровнях бедности, присвоив наименее беднейшим слоям наивысшее значение, а затем обратиться к подушевому доходу с поправкой на численность населения. Но в данный момент мне интересна разработ-

13. Этой общей идеи придерживались многие, и во времена классиков, и сейчас. Описывая Нью-Йоркскую конференцию, проходившую в октябре 2001, Питер Догерти (Dougherty, 2002, p. 189) упоминает замечание «видного экономиста кейнсианской школы», «отразившее ту задачу, решением которой уже на протяжении двухсот лет занимается современная экономическая наука». «Он говорил о бедственном положении людей на улицах Гэри, штат Индиана, небольшого деиндустриализованного и ныне пришедшего в упадок рабочего города, в котором он вырос. Упоминая о Гэри, этот выдающийся экономист вторил тем чувствам, которые столетия назад выражал Адам Смит, который настолько симпатизировал простым людям, что со страстью одержимого погрузился в исследование вопроса об увеличении богатства народов».

ТАБЛИЦА 8. Квинтильный доход
отдельных стран, 2006 г.

	Доход на душу населения (в междунар. долл., ППС, 2000 г.)	Процент дохода, полу- чаемый бед- нейшими 20%	Квинтиль- ный доход (в междунар. долл., ППС, 2000 г.)	Год обнаро- дования дан- ных о рас- пределении дохода
Норвегия	37 667	9,59	18 064	2000
США	38 165	5,44	10 373	2000
Швейцария	32 775	7,55	12 381	2000
Япония	27 992	11,00	15 396	1993
Финляндия	30 420	9,62	14 623	2000
Швеция	30 392	9,12	13 858	2000
Южная Корея	20 572	7,91	8 131	1998
ЮАР	10 338	3,47	1 796	2000
Тринидад и Тобаго	14 708	6,00	4 412	1992
Малайзия	10 091	4,37	2 205	1997
Россия	10 350	6,15	3 181	2002
Румыния	8 722	8,07	3 521	2003
Перу	5 725	3,73	1 067	2004
Китай	6 621	4,25	1 407	2004
Гватемала	4 150	2,93	608	2002
Индия	3 308	8,08	1 336	2004
Бангладеш	1 916	8,60	824	2000
Сьерра-Леоне	753	1,00	38	1989

Источник: рассчитано по World Bank, 2008.

ка простой и понятной системы измерений, и аксиома квинтиля соответствует этому моему намерению.

Нелишне посмотреть, как применение аксиомы квинтиля для оценки экономики отдельных стран не только производит сильную дифференциацию по абсолютным цифрам (как это и ожидается), но и серьезно влияет на распределение мест в рейтинге. В табл. 8 приведены

среднедушевые и квинтильные доходы выборки стран. Как и ожидалось, Япония и Норвегия резко поднимаются в рейтинге, тогда как США опускаются. В нижней части списка небогатые Румыния, Индия и Бангладеш демонстрируют относительные успехи. Наиболее резкий скачок вниз, связанный с переключением внимания от среднедушевого к квинтильному доходу, демонстрируют Перу, Гватемала и Сьерра-Леоне.

Показатель квинтильного дохода, понимаемый как ориентированный на равенство индикатор благосостояния, имеет несколько нормативных преимуществ. В отличие от стратегии, направленной на минимизацию бедности или неравенства, задаче по максимизации квинтильного дохода естественным образом присущ динамизм, поскольку эта цель является подвижной. В стране со значительным неравенством этот показатель подскажет, что нужно сосредоточить внимание на положении беднейших слоев населения. Если более зажиточными людьми в течение длительного времени полностью пренебрегают, то они скоро станут частью нижнего квинтиля общества и поэтому получают необходимое внимание. Если в обществе существует полное равенство, этот показатель не позволит политикам сидеть сложа руки. Поскольку в подобном обществе квинтильный доход совпадает с подушевым доходом, то задачей станет повышение этого дохода.

Кроме того, концентрация на квинтильном доходе не означает, что можно забыть о темпах роста. Она всего лишь подразумевает, что темпы роста должны измеряться в терминах темпа роста доходов на душу населения нижнего квинтиля общества. Этот новый показатель имеет преимущество прямолинейности. Вместо того чтобы утверждать или претендовать на то, что наша задача заключается в увеличении дохода, а затем ожидать, когда выгоды от этого увеличения достигнут беднейших слоев, этот показатель говорит о том, что наша цель — увеличение темпов роста квинтильного дохода.

В отличие от индекса развития человеческого потенциала Программы развития ООН, квинтильный доход действительно игнорирует те аспекты развития, которые не относятся к доходам. Мой ответ на эту критику заключается в следующем. Во-первых, я говорю здесь не о том, что мы должны игнорировать все аспекты развития, не относящиеся к доходам, а о том, что вместо концентрации на среднедушевом доходе нам следует сосредоточиться на квинтильном. Во-вторых, я полагаю, что в целом квинтильный доход будет иметь более тесную связь с различными показателями уровня жизни в стране (такими как детская смертность, продолжительность жизни, грамотность и т. д.), чем доход на душу населения. Это тот вопрос, который будет интересно изучить впоследствии.

Концентрация на квинтильном доходе также может подсказать нам, как следует рассматривать неравенство. В общем, я считаю, что неравенство нежелательно, но бедность является еще большим злом. Таким образом, уровень неравенства, который мы должны терпеть, есть количество неравенства, «необходимое» для минимизации бедности, которая будет приравниваться здесь к максимизации квинтильного дохода¹⁴. Например, может оказаться, что общество с полным равенством (по крайней мере при наших современных ценностях и предпочтениях) будет ошеломляюще бедным. Таким образом, концентрация на квинтильном доходе удержит нас от стремления к совершенному равенству.

14. Я заключил слово «необходимое» в кавычки, чтобы подчеркнуть, что это количество само по себе изменчиво. С изменением общественной организации, наших норм и предпочтений, неравенство, необходимое для минимизации бедности, также может меняться. При разработке долгосрочной политики можно попытаться изменить этот показатель. Недавнее исследование смежных задач, а именно уменьшения бедности и контроля над неравенством, представлено в: Dagdeviren, van der Hoeven, and Weeks, 2004.

Критерий квинтильного дохода позволяет нам установить «правильное» количество неравенства для каждого общества, что будет продемонстрировано на формальном уровне в следующем разделе. Формальная модель, кроме того, покажет, как это может зависеть от уровня глобализации. Это естественным образом открывает путь для идеи о необходимости согласования экономических стратегий между странами, каковая тема будет исследована в последнем разделе этой главы.

Неравенство, уменьшающее бедность, с глобализацией или без нее

В этом разделе я представлю простую, сильно стилизованную модель, чтобы зафиксировать некоторые принципы, рассмотренные ранее. В частности, эта модель должна объяснить, почему аксиома квинтиля подразумевает, что мы должны смириться с неким небольшим уровнем неравенства и почему глобализация ослабляет возможности каждой страны контролировать неравенство, и, соответственно, обратить наше внимание на необходимость согласования экономических стратегий между различными странами.

Представим мир с «множеством» одинаковых стран. В каждой стране имеется население, и одна его половина — «богатые», а другая — «бедные». Под богатством и бедностью я подразумеваю здесь только то, что без государственного или общественного вмешательства богатые люди имеют доход в 1000 долларов, а бедные имеют доход, равный нулю. Предположение, что кто-то живет на нулевой доход, несколько натянуто, и я ввожу его исключительно ради алгебраической простоты. Если это продолжает вызывать беспокойство, предположим, что «доход» — это то, что человек получает сверх прожиточного минимума. Мы можем использовать обычные гипотезы неоклассической экономики, что богатые от рождения более производительны, чем бедные, или что

богатые более образованны, или же мы можем принять альтернативное предположение, что это — дискриминационное общество, которое особенно благосклонно к богатым. Точное объяснение не имеет значения для тех ограниченных задач, которые я намереваюсь здесь решить.

Теперь введем в общую картину минимальное правительство. Все, что делает это правительство, — облагает налогами богатых и передает эти деньги в качестве целевых субсидий бедным. Допустим, правительство устанавливает налоговую ставку на уровне t . Это означает, что доля t от дохода богатых изымается правительством в качестве налога. Предположим, что доход у богатых до вычета налогов составляет $Y(t)$, где (t) является напоминанием о том, что доход до вычета налогов зависит от величины налогов. Если t увеличивается, то можно обоснованно заключить, что $Y(t)$ либо остается без изменений, либо падает. Так происходит потому, что если t повышается, то вполне вероятно, что рвение людей усердно трудиться и зарабатывать больше ослабевают. Итак, если ставка налога равна t , то оставшийся после выплаты налогов, или располагаемый, доход составит $(1-t)Y(t)$.

Давайте предположим, что при налоговой ставке вплоть до $\frac{3}{10}$, или 30%, нет никаких негативных последствий для стремления человека к зарабатыванию денег. Другими словами, $Y(t) = 1000$ при условии, что $t \leq \frac{3}{10}$. Таким образом, если налоговая ставка равна 30%, т. е. $t = \frac{3}{10}$, располагаемые доходы богатых людей равны 700 долларам. Поскольку все собранные налоги распределяются правительством среди бедных, а количество бедных равно количеству богатых, каждый бедняк получит 300 долларов. Располагаемый доход каждого бедняка, соответственно, 300 долларов. Суммируя: если в обществе ставка налога составляет 30%, то некоторое неравенство все еще будет сохраняться, потому что богатые будут получать 700 долларов на каждого, а бедные — 300 долларов.

Предположим, что правительство заинтересовано в достижении большего равенства. В наших примитивных условиях оно может сделать только одно: поднять налоговую ставку еще больше. Я предполагаю, однако, что это действие в то же самое время ослабит стремление богатых зарабатывать деньги. Примем, что доход, получаемый богатыми, начинает снижаться, по мере того как растет налоговая ставка, и что, в частности, при ставке в 50% каждый богатый будет получать доход в 400 долларов (вместо 1000 долларов, которую они зарабатывали, когда ставка налога была меньше или равна 30%)¹⁵.

Теперь у нас достаточно материала, чтобы поднять некоторые критически важные политические вопросы. Несомненно, что выбираемая правительством налоговая ставка будет зависеть от критерия благосостояния, который оно использует. Для начала предположим, что правительство является «утилитаристским» в том смысле, что оно заинтересовано в максимизации общего национального дохода, вне зависимости от того, кто сколько получает. В этом случае очевидно, что налоговая ставка будет находиться где-то между 0% и 30%. Поскольку в этом диапазоне стимул к труду остается неизменным, то среднедушевой доход в этом обществе составит 500 долларов (а национальный доход — 500 долларов, умноженные на количество населения). Любая такая налоговая ставка побудит богатых трудиться как можно упорнее и обеспечит наибольший размер национального пирога. Поскольку весь ряд решений (а именно с t от 0 до $\frac{3}{10}$) совместим с утилитарным критерием благо-

15. К такому выводу может привести следующее общее фундаментальное допущение. Допустим, что доход, получаемый богатыми (до уплаты налогов), $Y(t)$, при налоговой ставке t , обладает следующим свойством. Для всех t , которые $\leq \frac{3}{10}$, $Y(t) = 1000$, как уже предполагалось; для всех t больших, чем $\frac{3}{10}$, $Y(t) = 1900 - 3000t$. Легко убедиться, что в этих обстоятельствах, если $t = \frac{1}{2}$, то индивид будет работать, чтобы получить доход в 400 долларов (до вычета налогов).

состояния, имеет смысл подумать о неких простых «решающих» допущениях. Экономисты часто так поступают, чтобы сделать определенное решение уникальным. В некоторых случаях (и здесь как раз такой случай) это безопасно. Одно из таких допущений заключается в том, что у правительства есть некое «лексикографическое» предпочтение — в том смысле, что правительство, будучи «утилитаристским», тем не менее из двух стратегий, дающих одинаковый общий доход, предпочитает ту, которая ведет к лучшему распределению. В этом случае правительство установит t в $\frac{3}{10}$. Другое безопасное решающее допущение может заключаться в том, что, если налоговая ставка равна нулю, люди получают небольшое дополнительное удовольствие, что делает их немного производительней. Итак, если $t=0$, богатые получают доход в 1100 долларов (вместо 1000). Как только t становится положительным, доход падает до 1000 долларов, а затем поведение будет именно таким, как описано выше. Позвольте мне далее называть это допущение «стимулированием при нуле». При таком допущении ясно, что «утилитаристские» правительства будут устанавливать нулевую налоговую ставку.

Для сохранения простоты повествования временно допустим, что, по неким техническим причинам (скажем, из-за ограниченных возможностей аудиторской службы) правительству приходится выбирать между налоговыми ставками в 0, $\frac{3}{10}$, $\frac{1}{2}$ и любой другой более высокой ставкой.

Теперь рассмотрим правительство, которое уделяет особое внимание беднякам и желает максимизировать квинтильный доход, как описано выше. Очевидно, что такое правительство установит t в $\frac{3}{10}$. При такой ставке бедные имеют располагаемый доход в 300 долларов. Ни при одной другой ставке t (ни при 0, ни при $\frac{1}{2}$, ни при какой-либо большей) бедные не получают такой высокий доход.

Наконец, рассмотрим правительство, которое сосредоточено на минимизации неравенства. Такое прави-

тельство выберет налоговую ставку в $\frac{1}{2}$, и в таком случае и бедные и богатые имеют одинаковый располагаемый доход, а именно в 200 долларов каждый.

Используя функцию $Y(t)$, как она описана в предыдущей сноске, читатель может убедиться, что этот результат является более общим, чем он был представлен ранее. Позвольте мне ради еще большей общности допустить, что правительство может установить любой налог с шагом в 10%, т.е. 0, 10, 20, 30 и так далее вплоть до 100%. Для того чтобы сделать наш анализ немного более полным, теперь я применю допущение «стимулирования при нуле».

В этом случае легко убедиться, что, если правительство является «утилитаристским», оно назначит нулевую налоговую ставку. Если правительство придерживается правила квинтиля, оно установит налог в 30%. В этом примере правило квинтиля совпадает с ролзианством (или, если точнее, с принципом лексмина в правиле Ролза)¹⁶. Следовательно, ролзианство также приводит к тридцатипроцентной налоговой ставке. Но если правительство стремится к полному равенству, оно поднимет налоговую ставку еще выше, до 50%.

Однако заметим, что после достижения этой точки бедные становятся беднее, чем они могли бы быть, если бы налог для богатых был ниже. То есть, если мы поднимем ставку налога с 30%, которые оптимизируют квинтильный доход, до 50%, неравенство снизится, но это произойдет за счет повышения уровня бедности, поскольку самые бедные станут еще беднее. Именно в этом смысле между бедностью и неравенством возможен баланс. Я считаю, что ситуация вроде этой (когда неравенство возникает в той точке, в которой положение бедных улучшается), терпима, потому что такое неравенство необходимо для максимизации благосостояния беднейших слоев. Такова идея допустимого неравенства, о которой уже говорилось выше.

16. См.: Sen, 1997.

Следует уточнить, что не всегда ставка налога, минимизирующая бедность, должна быть меньше ставки, минимизирующей неравенство, как в данном примере. Если этого не требуется, то, естественно, нет сложностей с одновременной минимизацией неравенства и бедности. Кроме того, анализ предполагает, что перед нами экономика, функционирующая по довольно обычным неоклассическим сценариям. Я уверен, что, в принципе, возможно изменить нормы человеческого поведения таким образом, что люди перестанут возражать против поддержки своих менее удачливых собратьев и при этом будут старательно трудиться, несмотря на то что их доходы облагаются налогом в пользу бедных. Это ведет нас к более радикальным политическим рекомендациям, которые будут обсуждаться в последней главе.

С помощью этой модели можно также проиллюстрировать сокращение политического пространства, происходящее при глобализации, и то, каким образом глобализация может способствовать росту неравенства и бедности¹⁷. Чтобы убедиться в этом, представим, что работники могут перемещаться из одной страны в другую и что они предпочитают ту страну, в которой могут получить больший доход. Но если работник решает эмигрировать, то ему необходимо разрешение (разрешение на работу или виза) принимающей страны, прежде чем он действительно эмигрирует. Я также предпо-

17. То, что из-за глобализации мы уже наблюдаем сокращение политического пространства национальных государств — не бесспорный тезис. См., например: Krasner, 2004. Стивен Краснер прав, отмечая, что глобализация не должна рассматриваться как внешняя сила. Она сама по себе является продуктом взаимодействия стран. Однако это не противоречит моему утверждению из этой и следующей глав о том, что по мере развития этого процесса он будет разрушать автономию всех отдельных государств. Как отмечает Питер Катценштейн (Katzenstein, 2004), государства сами расположены внутри всеобъемлющих структур — как национальных, так и транснациональных. Я утверждаю, что эти транснациональные силы со временем обретают все больше и больше возможностей для принуждения.

лагаю, что если все страны имеют одни и те же ставки налогов/субсидий, то каждый останется у себя на родине. То есть при отсутствии разницы между эмиграцией и отказом от эмиграции работник выберет последнее.

В реальности при глобализации перемещаться между странами могут корпорации, товары и услуги. Но поскольку это упрощенная модель, я предположу, что труд является единственным фактором, способным мигрировать. Ставка налога — инструмент, который правительство использует для привлечения квалифицированной рабочей силы. Таким образом, то, что я описываю здесь, — это модель «реальной налоговой конкуренции» (Atkinson, 2005).

Проблемы внутренней политики при глобализации такого рода, как только что описанный, можно проиллюстрировать различными примерами. Рассмотрим случай, при котором каждая страна стремится максимизировать свой квинтильный доход. Другими словами, у каждой страны хорошее правительство, которое искренне озабочено повышением уровня жизни своих беднейших граждан. Если границы государств закрыты для чужаков (т. е. перемещение рабочей силы запрещено), то, как мы уже знаем, каждое государство будет устанавливать налог в 30%.

Теперь допустим, что глобализация устраняет препятствия для движения рабочей силы. Заметьте, что после этого наличие тридцатипроцентной налоговой ставки в каждой стране уже не дает равновесия. Если одна страна снизит t , то очевидно, что все трудоспособные люди из других стран пожелают эмигрировать в эту страну. Если правительство позволит въехать нескольким богатым людям, но не пустит бедных, то оно, безусловно, сможет увеличить субсидии на душу населения, которые оно предоставляет своим беднякам. И по этой причине в интересах каждого национального правительства будет незначительное сокращение своих налоговых ставок. Таким образом, налоговая ставка в тридцать процентов больше не сможет преобладать

в равновесии. Пользуясь языком теории игр, установление тридцатипроцентной налоговой ставки в каждой стране не является равновесием Нэша.

Из приведенного выше анализа должно быть очевидным, что не существует налоговой ставки t выше нуля, которая будет преобладать в равновесии. Если все остальные страны устанавливают ставку t , правительство может немного снизить ставку, привлекая богатых, и использовать собранные налоги для субсидирования своих бедных. Таким образом, в равновесии каждая страна установит t равную 0. Реальная налоговая конкуренция в глобализованном мире в итоге разрушает систему налогообложения, и при достижении равновесия все богатые и бедные люди получают такие доходы, как будто никакого правительства нет. Каждая страна начинает в итоге вести себя так, *как будто бы* она заинтересована в максимизации национального дохода, не заботясь о бедности или равенстве. Иначе говоря, глобализация разрушает способность правительства любой страны проводить политику, ориентированную на равенство. Мобильность рабочей силы (и в более реалистичной модели — мобильность капитала) негативно сказывается на эффективности национальной экономической политики.

Очевидно, что мы должны согласовывать политику борьбы с бедностью на международном уровне. Это не значит, что отдельные правительства не могут проводить политику перераспределения и более решительной борьбы с бедностью, и нам не следует позволять правительствам уклоняться от ответственности. Но в то же самое время по ходу прогресса глобализации растет необходимость в согласовании экономической политики между разными странами.

Когда мы видим колоссальную бедность в Эфиопии или Танзании, мы склонны возлагать вину на правительства этих стран. Хотя у большинства правительств есть определенные возможности для улучшения своей работы, было бы ошибкой упускать из виду, что кон-

троль эфиопского или танзанийского правительства над бедностью в Эфиопии или Танзании в значительной степени зависит от того, что происходит в Кении, Индии, Китае и США. В Индии тоже можно наблюдать подобную ситуацию. Штат Западная Бенгалия в течение последних тридцати лет находится под управлением демократически избранного правительства, ориентированного на защиту труда и возглавляемого Коммунистической партией Индии (марксистской). При первом своем избрании правительство дало понять корпорациям и крупным промышленникам, что, если те не обеспечат своим работникам достойную заработную плату и условия труда, они могут покинуть штат. Это было разумное требование, если учесть, как мало платят индийским рабочим. Но беда в том, что рабочие Западной Бенгалии не получили работу на лучших условиях. Они вообще остались без работы. В регионе началась деиндустриализация. Я не думаю, что правительство ошиблось в выборе целей: ошибка заключалась в неверной оценке реальности. То же самое правительство в настоящее время уговаривает промышленников, предлагая им щедрые условия. При нынешней ситуации в мире это именно то, что нужно делать, другого выбора нет. И именно поэтому так важно стремиться к осуществлению принципиальных изменений в управлении на глобальном уровне.

Политические выводы

Это непростая задача — перейти в последнем разделе от теоретической конструкции к политике реального мира. Страны находятся на разных уровнях развития, и политические инструменты, доступные правительствам, более разнообразны, чем выбор налоговых ставок и правил иммиграции. Каким образом государства могут согласовывать экономическую политику в таком мире? Нужна ли нам центральная координирующая организация, наподобие Международной организации

труда (МОТ) в области трудовой политики и Всемирной торговой организации (ВТО) в области торговой политики, для выработки и согласования стратегий, направленных на борьбу с бедностью и на достижение большей справедливости? Мы можем лишь отвлеченно рассуждать о таких вещах, упорядочивая выводы, полученные из абстрактных теоретических моделей, и знания, почерпнутые из эмпирических исследований, и совмещая эти выводы и знания со здравым смыслом, интуицией и догадками.

О природе роста, ориентированного на интересы малоимущих, в развивающихся странах написано довольно много (см., например: Klasen, 2004), равно как и о специфических проблемах такого роста в контексте глобализации¹⁸. Поэтому, вместо того чтобы заниматься повторением пройденного, я кратко прокомментирую две политические стратегии, о которых, как представляется, практически никто не писал. Обе они рассматриваются в десятой главе. Эти стратегии вмешательства (а также некоторые другие, рассмотренные в той же главе) предлагают различные формы налогообложения богатых, особенно в богатых странах. Возникает вопрос о целесообразности таких мер, поскольку отказ от части личного богатства или дохода не может быть прямым стимулирующе-совместимым действием для индивида. Некоторые теоретические выкладки из предшествующих глав имеют к этому непосредственное отношение. Как отмечалось в третьей главе, все человеческие существа принимают участие в действиях, которые не соответствуют их узким эгоистическим интересам. Давление, которое оказывают общественные нормы, привычки, из-за которых мы даже не рассматриваем действия, которые в принципе могли бы принести нам выгоду, и всепроникающая сила культуры заставляют нас отказываться от многих индивидуальных выгод, даже не задумываясь

18. К данному предмету относятся многие из ссылок, уже приведенных в этой главе.

об этом. Таким образом, хотя отказ от некоторых наших выгод ради более значимых мировых интересов, может, и идет вразрез с нашей личной пользой, тем не менее вполне возможно воспитать людей, которые станут приносить эти жертвы, даже не считая их таковыми. Однако нужно время, чтобы привычки, нормы и культура развились и закрепились в качестве неотъемлемой части общества. До того, как это произойдет, налог на богатство (равно как и на ресурсы, которыми кто-то управляет, потребляет и считает это своим практически неотчуждаемым правом) будет рассматриваться как налог и встречать сопротивление. По этой причине потребуется вмешательство закона, государства и международных управляющих структур. К счастью, как показано в четвертой главе, в развитых странах люди начинают повиноваться закону сразу после того, как он принят, и закон быстро становится фокальным¹⁹. Так происходит потому, что первичные законы, т.е. законы, которые предписывают государственным служащим обеспечивать законность (например, наказывать водителей, которые превышают допустимую скорость, какой бы она ни была), в развитых странах обычно твердо закреплены. Поэтому концепции политических мер со стороны правительств и международных организаций, обсуждаемые в этой и последующих главах, разумеется, требуют анализа и тщательного изучения и не могут быть просто отброшены как несовместимые по стимулам.

Первая стратегия, которую я предлагаю, касается трудящихся всего мира. Один из способов решения проблемы тех слоев трудящихся, которые несут потери из-за глобализации (независимо от того, являются ли они рабочими из развитых стран, теряющими места из-за аутсорсинга, или рабочими из бедных стран, теряю-

19. Конечно, это так при допущении, что мир, который пытаются создать с помощью закона, уже является потенциальным самодерживающимся равновесием. Это — идея фокального взгляда на закон, которая была представлена в четвертой главе.

щими места из-за недорогого высокотехнологического импорта), заключается в том, чтобы передать им долю корпоративных доходов²⁰. Я говорю не о доле прибыли предприятия, на котором трудится рабочий, но более радикально: часть прибыли на акционерный капитал всех компаний следует передавать работникам всех компаний, включая тех, кто в настоящий момент находится без работы. Это очень сложная задача, требующая тщательной проработки, но основная идея заключается в том, что часть акционерного капитала компаний должна находиться в собственности государства или некоей правительственной организации и использоваться в интересах людей из беднейших групп, например нижнего квинтиля. Соответственно, работники, принадлежащие к этой категории, предположительно смогут получить часть от прибыли предприятий.

Поэтому, когда работа передается на аутсорсинг и некоторые рабочие теряют свои места, часть дополнительной прибыли, полученной благодаря аутсорсингу, должна быть передана рабочим, потому что они обладают частью активов. Это может стать важной мерой против чрезмерной маргинализации рабочих. Кроме того, это поможет частично снизить враждебность, которую рабочие развитых и развивающихся стран испытывают к глобализации. Если дело обстоит так, что со временем доля дохода рабочих будет снижаться (а я думаю, что так и будет), то тогда эта схема хороша тем, что она будет автоматически смягчать некоторые последствия этой ситуации для рабочих, так как часть того, что они потеряют из-за сокращения рабочих мест и трудовых доходов, будет возвращаться к ним в виде повышенного дохода от участия в капитале.

20. Это следует из признания, что то, что обычно выдается за конфликт между рабочей силой в развивающихся и развитых странах, более правильно считать противостоянием между мировым капиталом и трудом (Basu, 2007d, ch. 11; Chau and Kanbur, 2003).

Мое второе предложение — признать необходимость создания новой международной организации (или нового подразделения существующей международной организации), которая поможет согласовывать международные мероприятия, направленные на борьбу с бедностью. Как мы уже убедились, достижение большего глобального равенства и глобальное сокращение бедности может потребовать политического вмешательства, *согласованного между странами*. Односторонние усилия отдельной страны с большой вероятностью вызовут отток из этой страны капитала и квалифицированной рабочей силы, разоряя оставшихся. Таким образом, мы, возможно, получим ситуацию, как в «Дилемме заключенного», когда каждое государство хотело бы пресечь неравенство или помочь беднейшим, но не в состоянии сделать это.

Теоретическая возможность такого развития событий проиллюстрирована в последнем разделе. И это является настоящей проблемой в современном глобализованном мире. Растет неравенство *внутри* Китая, Индии и некоторых других развивающихся стран. Как отмечалось выше, это тесно связано с глобализацией и, возможно, объясняет, почему Китай и Индия — одни из наиболее быстро глобализующихся стран — в большей степени затронуты этой проблемой. В настоящее время не существует институционализированных средств и даже инфраструктуры для противодействия этому. Тот факт, что разрыв между доходами богатейших и беднейших в мире в целом больше, чем подобный разрыв в пределах любой страны, является отражением того факта, что у нас нет глобальных политических институтов для решения этой проблемы. Ни одно правительство не стало бы терпеть подобную пропасть в сфере своего влияния.

Всем известно, что существуют трудности с координацией в сфере торговли и у нас есть ВТО, чтобы смягчать подобные проблемы. Мы также знаем, что необходимо согласовывать политику на рынке труда, и в качестве ответа у нас есть МОТ. Для экологических

проблем у нас есть Программа ООН по окружающей среде или Глобальный экологический фонд. Но у нас до сих пор нет ничего подобного для проведения политики по борьбе с бедностью и неравенством. И это притом, что, как показано в предыдущем разделе, в этой области проблема координации может быть не менее актуальна, и таким образом имеется явная необходимость создания такого координирующего органа. Само собой, мы часто наблюдаем заявления о постановке подобных задач, например в программе Цели развития тысячелетия, однако они, как правило, эффектны, но беззубы. Кроме того, в них ничего не говорится о принципиальной важности стратегической координации политик разных стран. Это связано также и с вышеупомянутой передачей работникам доли в акционерном капитале предприятий. В идеальном мире эти доли должны свободно пересекать национальные границы. И это снова указывает на необходимость создания глобального координирующего органа.

Эти политические вопросы связаны с более общей темой глобального управления и глобальной демократии, которая приобретает особое значение в нашу эпоху глобализации. Данная тема будет рассмотрена в двух следующих главах.

Глобализация и отступление демократии

Дефицит демократии

ВОЙНЫ во имя демократии и свободы — нередкое явление. Это происходит сейчас в Ираке, это происходило во Вьетнаме. Однако, учитывая сколько людей погибло в результате военных действий на некоторых из этих театров военных действий, нужно быть очень легковерным, чтобы считать, что войны действительно способствуют развитию свободы и демократии в тех странах, на которые падают бомбы. Уникальные данные, собранные американскими военными, дают нам, вероятно, самый полный отчет о бомбардировках Вьетнама. Вот краткое его изложение:

Война в Индокитае, которая велась главным образом во Вьетнаме, стала примером наиболее интенсивных воздушных бомбардировок в истории человечества: «ВВС США с 1964 года по 15 августа 1973 года сбросили на Индокитай в общей сложности 6162 000 тонн бомб и других боеприпасов. Самолеты ВМС США и корпуса морской пехоты израсходовали в Юго-Восточной Азии еще 1500 000 тонн. Этот тоннаж значительно превышает расход авиационных боеприпасов во Второй мировой и Корейской войнах. Во время Второй мировой войны ВВС США израсходовали 2150 000 тонн (1613 000 на европейском ТВД и 537 000 на тихоокеанском театре военных действий), а во время Корейской войны — 454 000 тонн» (Clodfelter, 1995). Таким образом, во время Вьетнамской войны масштабы бомбардировок превысили (по весу) по крайней мере в три раза масштабы бомбардировок на европейском и тихоокеанском театрах военных действий перио-

да Второй мировой войны и почти в тридцать раз общий тоннаж, израсходованный во время Корейской войны. Если учесть, что довоенное население Вьетнама составляло 32 миллиона человек, то во время конфликта на душу населения пришлось сотни килограммов взрывчатых веществ.

Этот фрагмент, включающий цитату из Майкла Клодфелтера, взят из работы Эдварда Мигеля и Жерара Ролана (Miguel and Roland, 2005). Эти цифры из базы данных американской армии (в частности, данных Управления военного сотрудничества министерства обороны США (УВСМО), хранящихся в Национальном архиве США в группе записей № 218) были получены Мигелем и Роланом от Американской ассоциации ветеранов Вьетнама с разрешения УВСМО.

Было бы действительно большой наивностью полагать, что эти беспрецедентные американские бомбардировки гораздо меньшей и более бедной страны, Вьетнама, были произведены в интересах демократии и свободы вьетнамского народа, то есть, проще говоря, ради тех самых людей, которых бомбили. На самом деле бомбардировки происходят не для продвижения демократии, а, скорее, из-за ее недостатка. Соединенные Штаты почувствовали некие отдаленные угрозы своим интересам и попытались ликвидировать эти риски. В демократических странах люди и группы часто сталкиваются с отдаленными угрозами со стороны других людей и групп. Растущее благосостояние вашего конкурента может представлять для вас долгосрочный риск. Увеличение численности некоторых групп может создать у вас ощущение, что в долгосрочной перспективе ваша группа находится в опасности (при Саддаме Хусейне некоторые иракцы чувствовали то же самое в отношении курдов). Но это не дает нам возможности атаковать эти группы и сбрасывать на них бомбы, потому что демократическое правительство не допускает подобной агрессии, основанной на смутных опасениях; масштаб агрессивных действий, которые демократи-

ческое правительство может предпринять против одной из своих собственных территорий, — не важно, насколько антагонистично та настроена по отношению к правительству, — гораздо более ограничен, нежели масштаб тех действий, которые оно может применить в отношении столь же антагонистичной другой страны. Кроме того, даже с нормативной точки зрения, речь не идет о том, что любое агрессивное действие может быть оправдано, коль скоро кто-то воспринимает нечто, как угрозу для себя. Бóльшая часть войн и политических кризисов в мире показывает, что происходит, когда у руля не стоит демократическое правительство — и именно это имеет место на глобальном уровне. И это есть та самая утопия, которая, как полагают некоторые экономисты, должна возникнуть в результате действий совершенно свободных агентов, при отсутствии всякого государственного вмешательства.

Мировая экономика является отличным местом для изучения этой ситуации. Благодаря технологическим прорывам последних двух тысячелетий (при значительном ускорении прогресса в последние пятьдесят лет), *экономическая* глобализация является частью нашей жизни уже не первый день. Это означает все более активное движение товаров, услуг и капитала между странами. Но экономическая глобализация не сопровождалась сколько-нибудь сопоставимой *политической* глобализацией. Эта опасная ситуация может повлечь за собой дестабилизацию всего мира, а для ученого-экономиста она указывает на жизненно важную необходимость создания структур управления и руководства на глобальном уровне.

Как мы уже видели, группы или индивиды, полностью предоставленные сами себе и свободно преследующие собственные эгоистичные интересы, которые не ведут к достижению социальной оптимальности, могут ввергнуть страну в гоббсовский хаос. Это именно та тенденция, которую мы наблюдаем на глобальном уровне, так как наши институты глобального управления очень слабы.

Для начала я хочу обратить внимание на одно важное следствие сложившейся ситуации. Одно обстоятельство, сопутствующее глобализации и техническому прогрессу, которое либо оставалось незамеченным, либо сбрасывалось со счетов теми, кто его заметил, заключается в разрушительном воздействии этой ситуации на глобальную демократию. Следствием этого феномена является то, что даже если отдельные страны стали демократическими, совокупная глобальная демократия, весьма вероятно, уменьшилась. Задача этой главы состоит в том, чтобы развить и защитить эту гипотезу, выявить следствия сложившейся ситуации и предложить противоядие.

Глобализация часто представляется экономистами как объединение экономик. Другими словами, благодаря развитию новых технологий передачи и обмена, а также постепенному разрушению препятствий для торговли и потоков капитала, в настоящий момент движение товаров, услуг и капитала из одной страны в другую стало проще и дешевле. Эта новая ситуация обладает огромными преимуществами и потенциально может привести к значительному улучшению уровня жизни. Действительно, многие люди на всем земном шаре, например в Китае или Индии, выиграли от этого. Если мы останемся в рамках упрощенных трактовок теоремы невидимой руки, то нам следует относиться к такому виду глобализации как к совершенному благу, но это будет ошибкой. Обычное, несколько механическое применение теоремы невидимой руки должно выглядеть так. Теорема говорит нам, что если конкурентным рынкам позволить функционировать без ограничения индивидуальной свободы, то в результате экономика будет эффективной (по Парето). Как всем нам известно, мировая экономика в действительности не является единой экономикой из-за многочисленных искусственных препятствий на пути движения товаров и услуг, возведенных национальными государствами. Глобализация есть движение в сторону демонтажа этих барьеров путем изменения государственной политики и создания новых

технологий, и, в то же время, в сторону создания единой глобальной экономики. Таким образом, глобализация — это движение к миру, где будет применяться теорема невидимой руки, и, таким образом, она рождает надежду на всемирную эффективность.

Потенциальные выгоды от глобализации, без сомнения, велики. Тем не менее приведенный аргумент имеет ряд недостатков, включая один хорошо известный. В литературе он обычно называется «теоремой второго лучшего», которая гласит, что даже если конкурентное равновесие свободного рынка является оптимальным, это вовсе не значит, что любой шаг *по направлению* к нему приближает нас к оптимальности. Другими словами, могут существовать сложные немонотонности, при которых приближение к конкурентному равновесию может быть хуже, чем удаление от него. Но даже если мы не будем учитывать этот аргумент «от второго лучшего», есть еще одна проблема, более практического характера. В реальности функционирование экономики никогда не является исключительно вопросом личного выбора и рациональности. Правительство в любом случае играет свою роль — обеспечивая общественные блага, исполнение контрактов (основополагающий момент для нормального функционирования рынков) и сдерживая неравенство, чтобы оно не вышло из-под контроля. Читатель может счесть это утверждение странным, учитывая, что в четвертой главе говорилось, что правительство — это не что иное, как воплощение убеждений отдельных граждан. Тем не менее необходимо иметь в виду, что это не делает его ни менее реальным, ни менее важным.

Принципиальное различие между формирующейся глобальной экономикой и отдельными экономиками, вроде экономик США или Индии, заключается в том, что первая не имеет правительства, поскольку политическая глобализация заметно отстает от глобализации экономической. Проблема, которую я собираюсь рассмотреть, связана с этой аномалией. Одним из ее

следствий является разрушение демократии и рост глобального неравенства до уровня, недопустимого в экономиках стран, которыми управляет единое правительство. Последнее обсуждалось в предыдущей главе, а первое будет рассмотрено далее.

Демократия включает множество вещей, в том числе наличие разнообразных политических и законодательных институтов, возможность для граждан формировать экономическую политику, которая влияет на их жизнь, и, наконец, определенный склад ума (Sen, 1999; Сен, 2007). Тем не менее в своей основе и в своих простейших формах демократия требует, чтобы люди имели возможность выбирать тех, кто ими управляет, а также чтобы голос одного человека считался таким же важным, как голос другого. Хотя даже этот последний основополагающий принцип сталкивается со сложными проблемами и парадоксами (как хорошо знал Льюис Кэрролл (Чарльз Лютвидж Доджсон в своем оригинальном воплощении), и, как показал Эрроу в своей новаторской работе (Arrow, 1951; Эрроу, 2004)¹), в простоте этих условий заключено то преимущество, что мы можем без труда проверить, удовлетворяет ли им общество.

-
1. В случае выборов выглядит разумным утверждение, что кандидат x предпочтительнее кандидата y , если большинство избирателей предпочитает кандидата x кандидату y . Этот принцип часто рассматривается как сама суть демократии. Кэрролл обнаружил, что в этом общепризнанном правиле имеется одна проблема. Этот принцип может привести нас к утверждению, что кандидат x предпочтительнее кандидата y , кандидат y предпочтительнее кандидата z , а z предпочтительнее x . Отсюда следует естественный вопрос, а существуют ли другие разумные правила голосования, свободные от этой проблемы. Эрроу пытался ответить на этот вопрос, и в процессе работы натолкнулся на одну из самых оригинальных теорем, рожденных общественными науками: это так называемая «теорема о невозможности», которая отвечает на данный вопрос отрицательно. Система голосования, удовлетворяющая некоторым элементарным характеристикам демократических выборов логически невозможна.

Отметим еще, что распространение глобализации почти по определению подразумевает, что люди и страны могут оказывать большее влияние на другие страны и на жизни граждан этих стран. Кроме того, — хотя это и не верно по определению, но имеет место в реальности, — эта способность одних стран воздействовать на другие далеко не симметрична. Например, Соединенные Штаты могут отрезать Кубу от торговых путей. Они могут сделать это не только за счет сворачивания своей собственной торговли с Кубой, но также угрожая карательными мерами тем, кто торгует с Кубой или инвестирует в нее. И это не просто гипотетическая возможность, о чем свидетельствует закон Хелмса—Бертона 1996 года. Куба, в свою очередь, практически никак не может навредить экономике или политике США. Подобным же образом Китай может осуществить некие действия на Тайване или в Сингапуре, на которые те ответить не смогут. Вполне вероятно, что благополучие иракцев больше зависит от результатов выборов в США, чем от их собственных.

В начале 1970-х вопрос о том, кто станет президентом США, был вопросом жизни и смерти для рядовых чилийцев. Когда 4 сентября 1970 года кандидат «Народного единства» Сальвадор Альенде победил на выборах в Чили большинством голосов, а затем 4 октября красиво выиграл во втором туре выборов в конгресс у своего соперника Хорхе Алессандри и стал президентом страны, это было важным событием для чилийцев. Но не менее, а возможно, даже и более важным событием для них стало избрание Ричарда Никсона, хотя они в нем не участвовали. Демократически избранное чилийское правительство начало проводить масштабные реформы, предполагавшие передачу богатства из рук богатых и крупных корпораций бедным. Независимо от того, что мы думаем о том, могла ли такая политика помочь беднякам в долгосрочной перспективе, не может быть никаких сомнений в том, что правительство Альенде пользовалось поддержкой чилийского народа.

Но вскоре Ричард Никсон создает свой печально известный «Комитет сорока», который начал осуществлять тайные операции в Чили, скупая радиостанции, финансируя антиправительственные статьи в газетах и в конечном счете осуществил государственный переворот, в ходе которого тысячи людей были убиты или объявлены «исчезнувшими». Из своей президентской резиденции Ла-Монеда Альенде сквозь радиопомехи и звуки выстрелов в последний раз обращался к своему народу: «Радио „Магальянес“ наверняка скоро замолкнет, и спокойная твердость моего голоса уже больше не коснется вас. Это неважно... Другие преодолеют эту темную и горькую эпоху, когда измена пытается одержать верх». Вскоре после этого руководители переворота ворвались в Ла-Монеда и Альенде был убит. 13 сентября печально известный генерал Аугусто Пиночет становится президентом Чили. Национальная демократия была жестоко подавлена.

Поскольку мир становится меньше, а влиятельные правительства разрабатывают различные инструменты и методы влияния на жизнь граждан других стран, людям уже недостаточно выбирать руководителей только своих собственных стран. Поскольку для демократии необходимо наличие возможности выбирать лидеров, которые влияют на вашу жизнь, в глобализованном мире, таком как нынешний, граждане, особенно граждане бедных стран, должны принимать участие в выборах руководителей богатых и могущественных государств. Когда Дебора Соломон из *New York Times* спросила Ханса Бликса, бывшего инспектора ООН, шведа, о президентской гонке в США, тот ответил: «Я думаю, что мы, иностранцы, возможно, должны иметь право голоса на ваших следующих выборах, так как сильно зависим от вас»². Но поскольку таких транснациональных выборов не существует, глобализация не может не вызывать сокраще-

2. Deborah Solomon. *New York Times Magazine*, March, 28, 2004, 15.

ние демократии в глобальном масштабе. Это мое «фундаментальное положение»³.

Идея о проведении транснациональных выборов даже как гипотетическое предложение выглядит наивно, и на данном этапе человеческой истории это явно не та идея, которую можно предложить, не вызвав обвинений в приверженности абсурдным концепциям. Кроме того, подобная система тоже имеет свои недостатки и скрытые ловушки. Неудивительно, что транснациональные выборы — это не то, что я предлагаю. Тем не менее нам надо признать, что без них в мире столько же демократии, сколько ее было бы в США, если бы на выборах президента всей страны могли голосовать только жители округа Колумбия.

Это значит, что нам необходимо думать о других способах укрепления глобальной демократии. По большей части речь идет о создании новых глобальных институтов, соглашений и систем международных законов, а также о внесении некоторых новаторских изменений в существующие международные организации. Далее я вернусь к некоторым из этих предложений.

Глобализация и влияние

Большие и могущественные государства всегда считают естественным посягать на суверенитет других. Это лучше всего проиллюстрирует история (без сомнения, выдуманная) о том, как некий индийский дипломат показывал в Москве Иосифу Сталину карту Южной Азии. Сталин, который, как полагали, имел весьма слабое представление о мире за пределами СССР и его ближайших соседей, удивился и сказал: «Я и не знал, что Индия такая большая страна». Затем, внезапно заметив Шри-Ланку, он спросил: «Как называется этот малень-

3. Многие из последующего основывается на: Basu, 2002.

кий индийский остров?» «Это не индийский остров, сэр, — ответил дипломат. — Это Шри-Ланка, суверенное государство». Легенда гласит, что Сталин спросил: «Почему?»

К счастью, в современном мире для того, чтобы оказывать влияние на дела другой страны, необязательно оккупировать чужую территорию или воевать (хотя иногда война — более дешевый, а следовательно, более заманчивый способ). Кроме того, теперь война, в отличие от войн прошлого, является не столько борьбой за территорию, сколько карательной операцией, проводимой для того, чтобы заставить те или иные страны соответствовать определенному типу поведения. А с учетом развития технологий, сильные государства способны осуществлять такие операции без серьезных прямых столкновений и с минимальными людскими потерями. Простая статистика фиксирует это изменение характера войны. Если мы рассмотрим отношение между числом погибших мирных жителей и потерями военных в ходе вооруженных конфликтов, то обнаружим, что оно беспрестанно росло, с менее чем одного в первом десятилетии XX столетия до более пяти в 1990-х (Dreze, 2000). Эта пропорция по крайней мере частично отражает тот факт, что могущественные страны могут принимать меры по отношению к другим с минимальными военными потерями в собственных рядах.

Еще важнее то, что эти военные акции, даже те, которые производятся со значительного расстояния, сегодня зачастую не нужны. Благодаря глобализации существует множество экономических инструментов, которые государства могут использовать для получения желаемых результатов на чужих территориях. Прежде всего это деньги. Благодаря простоте мгновенной электронной связи и совершенствованию системы международных обязательств капитал пересекает национальные границы как никогда легко. Конечно, капитал перемещался из одной страны в другую и в период рас-

цвета империализма, но это почти всегда происходило в виде перемещения денег между метрополией и ее колониями. Другими словами, присутствие армии на другой территории (или непосредственный контроль над ней) было необходимым условием для передвижения средств. Но теперь все обстоит иначе. Сегодня одним щелчком мыши мы можем перемещать деньги в страны, с которыми в реальности практически не контактируем. И капитал хлынул в дальние страны невероятным потоком. Так, в 1969 году Всемирный банк выдал кредитов в общей сложности на 1,8 млрд долл., а в 1999 году уже на 32,5 млрд долл. Поток капитала из частного сектора рос еще более быстрыми темпами, и в 1999 году кредиты Всемирного банка составили ничтожные 2% от частных инвестиций в развивающиеся страны.

Быстрый вывод этого капитала может опустошить страну-должника, как это было в 1982 году в Латинской Америке и в 1997 году в Азии, когда азиатское экономическое чудо рухнуло под ударами финансового кризиса. Внезапное прекращение или сокращение торговли также может поставить страну на колени.

Как и капитал, международная торговля (после спада в перерыве между двумя мировыми войнами) неуклонно возрастает. В 1990–2004 годах объем общего мирового импорта и экспорта вырос более чем на 200%. Развитие этих глобальных связей привело к беспрецедентным темпам роста национального дохода (первые шесть лет XXI века Китай рос примерно на 10% в год, а Индия — на 7,5%), но создало также и новые проблемы. Правительства и международные организации теперь могут использовать угрозу перекрытия этих потоков (или, наоборот, соблазн увеличения потока денег или товаров) для обеспечения нужного поведения. Это — идея бартера, который, как говорят нам учебники, остался в прошлом, но который является, как утверждалось в начале этой книги, важной частью современной экономики. Люди и фирмы всегда обменивались любезностями, но страны и правительства тоже постоянно ис-

пользуют обмен любезностями, уступками и договорами. А с бартером появляются и возможности для угроз: «Если вы не сделаете х, то я не сделаю у».

И такие угрозы часто используются. Международные организации выделяют деньги при условии, что развивающиеся страны будут выполнять определенные требования, многие из которых не имеют ничего общего с обеспечением погашения долга. Эти условия иногда даже противоречат друг другу: например, требуют, чтобы страна-должник следовала демократическим принципам и при этом провела приватизацию некоторых ключевых отраслей хозяйства, хотя это идет вразрез с коллективной волей народа. Некоторые из этих требований откровенно служат интересам страны-кредитора. В 1998 году, во время азиатского кризиса, меры спасения, которые вместе с деньгами предложили некоторые промышленно развитые страны (в первую очередь, Япония и США), включали пункты, которые обязывали Корею снять запрет на импорт некоторых японских товаров (которые Япония уже давно хотела продавать в Корее) и открыть свой банковский сектор для иностранных банков (что было предметом длительных двусторонних переговоров США с Кореей). Включение этих пунктов было столь неожиданным, что даже такой осторожный журнал, как *The Economist*, описал их как навязанный кредитором *raison d'être*. Некоторые из подобных требований могут быть полезны для заемщика, но это не тот случай. С точки зрения оценки состояния глобальной демократии важно, что люди из более слабых стран не имеют права голоса при навязывании им такой политики.

И вновь мы видим, как те же самые особенности глобализации позволяют некоторым странам, как правило сильным, применять санкции, чтобы добиться желаемого от других стран⁴. Более того, эти страны изыскивают

4. Определив «государства-изгои» как «государства, не считающие себя связанными международными нормами», Хомский

возможности для усиления санкций, угрожая воздействием не только тем странам, которые подвергаются наказанию, но также и тем, которые не присоединяются к расправе. Классическим примером здесь служит уже упомянутый ранее закон Хелмса—Бертонa, предполагающий введение санкций по отношению к компаниям и правительствам, которые торгуют с Кубой или инвестируют в нее. Понятно, что этот закон оказал колоссальное влияние на жителей Кубы (и на некоторые страны, торгующие с ней, такие как Канада или Италия). Тем не менее кубинцы не могут высказываться по этому вопросу, поскольку не участвуют в выборах президента США. Есть основания полагать, что Билл Клинтон неохотно подписал этот сомнительный закон, против которого выступали некоторые европейские страны и Канада. Но он посчитал, что подписание подобного закона улучшит его образ в глазах консервативной публики, а поскольку это не кубинцы и канадцы решали, быть ему президентом США или нет, то число избирателей, которые отрицательно восприняли этот акт, было не слишком велико.

Принимая во внимание, что у демократии много положительных сторон, ее ослабление на глобальном уровне может иметь дурные последствия. Когда некие регионы беднеют и маргинализируются на фоне остальной страны, правительство обычно пытается воздействовать на ситуацию с помощью налогов и субсидий. Это может происходить по чисто этическим соображениям, но также и для поддержания спокойствия, поскольку известно, что, если люди маргинализируются настолько, что терять им уже нечего, они становятся опасны, и потому даже у богатых есть свой интерес

(Chomsky, 2000, p. 1; Хомский, 2003, с. 6) продолжает в своей неповторимой манере: «Логика подсказывает, что наиболее могущественные государства должны рано или поздно попасть в эту категорию, если только их не удержат от этого изнутри, — надежда, подтверждаемая самой историей».

в поддержке маргинальных групп. В самом деле, весьма вероятно, что рост нестабильности в глобальном масштабе является следствием отступления демократии. Отсутствие всеобщего правительства означает, что у нас нет институтов или инструментов контроля над глобальным неравенством, которое, как было сказано ранее, в настоящее время все еще исключительно велико. И некоторые из нечетко сформулированных требований, высказываемых участниками протестов на улицах Сиэтла и Вашингтона, могут основываться на интуитивном осознании этого процесса разрушения демократии и маргинализации значительных масс людей.

Долларизация и демократия

Отсутствие глобальной демократии также препятствует осуществлению нескольких важных изменений, необходимых для лучшего функционирования мировой экономики. Одним из следствий более свободного перемещения капитала из одной страны в другую в условиях ослабления контроля стало переплетение различных рынков. Так, спад на тайландском рынке недвижимости может вызвать такое падение бата, какого еще никогда не было. Равным образом, падение индийской рупии может вызвать такой обвал на фондовом рынке Индии, какой был немыслим еще десять лет назад.

Причина этого — присутствие в любой стране большого количества иностранных инвесторов. Предположим, что вы житель Нью-Йорка, который желает купить акции на мумбайском фондовом рынке, — возможно, через некоего иностранного корпоративного инвестора или паевой инвестиционный фонд. Для того чтобы это сделать, вам необходимо прежде всего перевести доллары в рупии, а затем купить акции. Ваша задача, как и почти любого зарубежного инвестора, не оставить рупии, а, заработав определенную сумму, перевести их обратно в доллары (по сути, в любую другую ва-

люту, имеющую глобальное хождение), чтобы потратить их на приобретение одежды, оплату жилья и т. д. в США. Теперь представим, что обменный курс индийской рупии начал падать. Как у иностранного инвестора у вас есть все основания продать свои индийские акции и вывести деньги из Индии, поскольку, даже если цены на акции не изменятся, ваши долларовые доходы уменьшатся, если вы оставите свои деньги в Индии с падающей рупией. Таким образом, хотя падение обменного курса рупии без снижения цен на акции не дает индийским инвесторам оснований *ceteris paribus* выводить деньги с фондового рынка, иностранные инвесторы имеют на то весьма веские причины. Но если есть достаточное количество иностранных инвесторов и все они станут продавать свои акции, то цены на акции снизятся, и это будет веской причиной продавать акции уже для самих индийских инвесторов. И таким вот образом фондовый рынок тоже рухнет.

Точно так же падение тайландского рынка жилой недвижимости навредит рентабельности тайских компаний, и все это в совокупности обусловит падение цен на фондовом рынке. Если бы в Таиланде не было иностранных инвесторов, этим дело бы и ограничилось. Но если зарубежные инвесторы есть, после продажи своих акций они поменяют баты на доллары, поскольку изначально они пришли в Таиланд на фондовый рынок. И теперь начнет падать обменный курс бата.

Эти связи между внутренними рынками развивающихся стран и обменным курсом возникли недавно, и они сыграли большую роль в распространении восточноазиатского кризиса 1997 года от одной страны к другой и от одного рынка к другому, чем это признают экономисты (см. об этом: Basu, 2003b). Правительства и граждане на интуитивном уровне уже поняли это, что привело к резкому повышению интереса к валютным союзам и к долларизации. И действительно, имеется целый ряд преимуществ, которые получают группы стран с единой валютой, и в конечном счете это должно при-

вести к одновалютному миру — некоему подобию того, о чем Стэнли Джевонс говорил еще в 1878 году⁵.

Для развивающихся стран главное преимущество долларизации в том, что она разрывает связи между различными внутренними рынками: например, несущий потери рынок жилья теперь едва ли разрушит международную торговлю. Долларизация, возможно несколько неожиданно, напоминает разделение на отсеки у судна на воздушной подушке: одна пробоина не причинит ему большого вреда.

Основной недостаток долларизации — утрата автономии⁶. Попав под контроль Федеральной резервной системы США, страна уже не сможет контролировать свою денежную и, в некоторой степени, свою налоговую политику. Многие страны, принимая во внимание утрату автономии, сочтут цену перехода под управление другого центробанка слишком высокой, хотя иногда, как в случае с Эквадором, нестабильность бывает слишком велика и потеря экономического суверенитета может быть оправданна⁷. Единственный способ реализовать все преимущества общей валюты и сделать ее более приемлемой для всех — это создать центральный банк, подотчетный всем странам, использующим общую валюту. Европейский центральный банк обладает этим признаком транснациональной демократии, и это причина, по которой евро, несмотря на свою текущую не-

5. Более своевременный анализ см. в: Cooper, 1984.

6. Анализ долларизации см. в: Bencivenga, Huybens, and Smith, 2001.

7. Автономия центрального банка — большая и сложная тема. То, что центральный банк должен быть автономен, не является аксиомой. По крайней мере в демократических странах, где правительство избирается гражданами, независимость центрального банка от правительства приводит к тому, что важная область принятия решений оказывается недоступной для граждан. Это уравнивается тем фактом, что центральный банк, подчиненный правительству, часто заканчивает тем, что финансирует безответственные расходы правительства в области фискальной политики.

стабильность, согласно прогнозам должно принести выгоды всем государствам еврозоны.

К сожалению, глобальная демократия так слабо развита, что валютный союз для стран, которые нуждаются в нем сильнее всего, а именно для развивающихся стран, до сих пор — далекая фантазия. Мы не только не думаем о всеобщем демократическом правительстве (идея, которую поддерживал Бертран Рассел) с всеобщим центральным банком; наши главные международные финансовые учреждения, такие как Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк, остаются в значительной степени подотчетными промышленно развитым странам. Даже когда эти организации работают для бедных стран, они работают ради такого их благосостояния, которое отвечает соответствующим представлениям *развитых стран*.

Глобальные демократические институты

Что можно сделать с разрушением глобальной демократии? Так как политкорректность в общественных науках требует оптимизма, ответ «не так уж и много» может показаться странным. Тем не менее это так, по крайней мере если говорить о ближайших десяти-двадцати годах. Утопические планы, такие как создание всемирного правительства или банка, несущего ответственность перед всеми странами мира, являются далекими мечтами. Можем ли мы говорить о некоей минимальной всемирной справедливости даже без всемирного правительства? Об этом спорили философы⁸. Моя задача куда более ограничена — исследовать некоторые практические способы, как сделать заявку на глобальное правительство, особенно в контексте формирования экономической политики.

8. См.: Rawls, 1990; Nagel, 2005.

Не говоря уж о достижении *всемирной* демократии, попытки насадить ее в странах, где нет демократических традиций, могут быть опасными. Они могут привести либо к войне, либо к комедии. Последнее, пожалуй, лучше всего иллюстрирует захватывающий отчет Рори Стюарта об оккупированном Ираке. В августе 2003 года Стюарт, британский подданный, был назначен заместителем губернатора провинции Амара на юге Ирака в составе Временной администрации, чтобы помочь отстроить гражданское общество и демократию на руинах, оставшихся после диктатуры Саддама и войны Джорджа Буша. После вступления в должность он должен был играть в гостеприимного хозяина перед «американским экспертом по демократии», который прилетел в эту болотистую местность, где отсутствовал закон, чтобы разъяснять демократические принципы местным религиозным и военным лидерам. «На белой доске эксперт начертил овал, который должен был изображать совет, а снизу — четыре вертикальных прямоугольника, представляющие его подкомитеты. „Смотрите, он рисует собаку!“ — сказал шейх» (Stewart, 2006).

Не может быть никаких сомнений, что процесс глобализации продолжится, а международная демократия будет и дальше претерпевать ущерб. Пройдет некоторое время, прежде чем этот процесс подведет нас к вопросу о глобальном правительстве и банке. В настоящее время мы можем укреплять демократические структуры глобальных институтов, таких как Всемирный банк, МВФ и ВТО. Это маленькие шажки, но они крайне важны, поскольку могут способствовать глобальной стабильности и, наконец, морально желательны сами по себе. Как это ни парадоксально, мой совет весьма отличается от требований участников акций протеста в Сиэтле и Вашингтоне, округ Колумбия, а также некоторых ультралевых групп из развитых стран — то есть от демонтажа этих организаций. Нам, напротив, нужно перестроить эти организации и признать, что сегодня они играют критически важную роль. В предыду-

щей главе я утверждал, что существует настоящая необходимость в создании организации, которая могла бы согласовывать национальные стратегии по борьбе с бедностью и неравенством.

Процесс, конечно, может быть перехвачен, и эти организации могут стать дубинкой в руках могущественных стран. С другой стороны, наивно полагать, что могущество этих стран можно ослабить посредством ликвидации международных организаций. Нам необходимы эти институты, смягчающие общую ситуацию, но сторонники глобальной демократии должны быть бдительны. Есть достаточно свидетельств, что влиятельные политические деятели из могущественных стран считают международные организации полезными лишь постольку, поскольку могут использовать их в своих целях. 20 января 2000 года сенатор Джесси Хелмс — пожалуй, самый веский голос в Конгрессе США — сказал на совещании с членами Совета безопасности ООН: «Если Организация Объединенных Наций будет уважать права американского народа и служить ему в качестве *эффективного инструмента дипломатии*, то она получит его уважение и поддержку. Но Организация Объединенных Наций, которая стремится навязать свою волю американскому народу без его согласия, напрашивается на конфликт, и — я буду с вами откровенным — это приведет к тому, что в конце концов США выйдут из ООН» (курсив мой, но у меня есть ощущение, что и сам Хелмс хотел бы видеть его таким)⁹. Позже Хелмс выражал неприязнь к «наднациональным организациям», включая Международный уголовный суд, который тогда был только что создан. В подобного рода замечаниях хуже всего то, что любая организация, которую Хелмс одобряет, немедленно становится подозрительной в глазах всего мира. Благословление Хелмса — это последнее, чего хотят сегодня заслуживающие доверия международные организации.

9. *The New York Times*, January 21, 2000, 15.

Нам необходимо работать над тем, чтобы предоставить странам, и богатым, и бедным, одинаковое право голоса, по крайней мере в международных организациях, которые должны играть роль посредника в мировой торговле и международных отношениях. Это горизонтальное равенство в большинстве организаций нарушается как минимум в одном или двух отношениях. Во-первых, это открытый канал, предоставляющий большее число голосов странам, вносящим наибольший вклад в такие организации. Это, бесспорно, относится к МВФ и Всемирному банку. Во-вторых, необходимо подчеркнуть непрозрачность процедуры принятия решений. Важность этой проблемы для демократии можно понять, если посмотреть, как формируется политика отдельной страны. Если процесс принятия решений в некоторой разумной степени виден всем, то любой группе или лобби становится труднее навязать свою повестку дня. Крупному бизнесу или военным, которые, как правило, близки к правительству, гораздо проще проталкивать свои интересы в Пакистане, чем в Индии, по той простой причине, что в последней куда более открытое для стороннего наблюдателя правительство. То же самое применимо и к международным организациям. Большие и могущественные страны, поскольку они предоставляют этим организациям руководящий персонал и денежные средства, обладают в них большим влиянием. Итак, если решения принимаются за закрытыми дверями, у больших и могущественных стран гораздо больше возможностей приводить политику международных организаций в соответствие со своими собственными интересами. Взять, например, ВТО. Хотя она придерживается важного принципа «одна страна — один голос», все воспринимают ВТО только как охотничий заповедник больших и могущественных стран. Причина этого в том, что некоторые аналитики называют «эффектом зеленой комнаты», то есть в том, что происходит в кулуарах (Schott and Watal, 2000).

В «зеленой комнате» формулируется повестка дня, которая позже появится на столах у всех стран-участников для обсуждения и голосования, и конечные результаты в значительной мере определяются уже на этой стадии. Если ВТО собирается стать более демократичной организацией, то она должна избавиться от «зеленой комнаты», управляемой немногими избранными.

Эта проблема нигде так не очевидна, как в международных стандартах труда, которые разработаны якобы в интересах рабочих развивающихся стран. Но парадоксальным образом наибольшее противодействие этим стандартам оказывают как раз бедные страны, причем не только их правительства, но также и профсоюзы и рядовые трудящиеся. Опасения развивающегося мира оправданны. Формы, которые стремятся принять такие стандарты (и все участвующие разговоры о наложении торговых санкций на тех, кто их не приемлет), близки к тому, чего хотят протекционистские лобби в промышленно развитых странах. Это и неудивительно, учитывая большие возможности, которыми обладают лобби богатых стран в кулуарах международных организаций.

Многие удивятся подобной критике международных организаций. Тот факт, что сомнения в обычной практике богатых стран, которые жертвуют большие деньги и потому имеют большее количество голосов в международных организациях, выглядят странно, свидетельствует лишь о том, как мы все еще далеки от всеобщей демократии. Но ведь никому не кажется странным то, что Билл Гейтс не имеет нескольких голосов на выборах в США на том основании, что он перечисляет больше денег в государственную казну. Напротив, странной кажется идея о том, что у него должно быть несколько голосов. Это так потому, что идея о демократии в рамках отдельно взятой страны является гораздо более устойчивой. Но пришло время серьезно задуматься над тем, как мы можем обеспечить равное право голоса раз-

ным странам, независимо от их богатства¹⁰. Деньги сами по себе являются преимуществом, и одним из главных принципов демократии является то, что мы не должны усиливать его, предоставляя богатым право дополнительного голоса.

В уже упомянутом выше выступлении на Совете безопасности Хелмс выражал недовольство тем, что в то время как ООН «живет и дышит на кровные деньги американских налогоплательщиков», ее представители имеют наглость заявлять, что «такие страны, как Фиджи и Бангладеш, несут бремя Америки по поддержанию мира»¹¹. Понятно, что он был уязвлен не тем, что кто-то из представителей ООН некорректно высказался, а тем, что таким второстепенным странам, «как Фиджи и Бангладеш», придали такую значимость. Мнение о том, что каждое государство должно иметь равное право голоса, до сих пор неприемлемо даже на уровне идеи.

К счастью, мнения меняются. Транснациональные корпорации в настоящее время готовы говорить об экологической ответственности и важности соблюдения трудовых норм, даже если это означает снижение при-

10. Примечательно, что в 2002 году, когда я впервые писал об этой идее, она выглядела как несбыточная мечта, но теперь это уже не так. Благодаря увеличивающейся поддержке интеллектуалов, которые требуют подобных изменений, и, что более важно, благодаря заметному усилению мощи Китая (инициатива Чжанг Май тому свидетельство) теперь вполне возможно, что в течение следующих трех-четырёх лет мы увидим дальнейшее перераспределение голосов во Всемирном банке и МВФ, которые прибавят вес мнению развивающихся стран за счет доли, которая сейчас принадлежит США и европейским странам. Будет лучше, если эти изменения будут обусловлены нашим чувством справедливости и объективности и осуществляться с помощью дебатов и дискуссий, а не станут вынужденным ответом на увеличение мощи экономик развивающихся стран. Последнее влечет риск того, что сегодняшняя несправедливость всего лишь сменится другой несправедливой моделью.

11. Цит. по: Basu, 2002.

были. Это выглядит как разрушение укоренившихся представлений, а также образа транснациональных корпораций из учебников. Когда впервые появилась идея «один человек — один голос», богатые землевладельцы-феодалы были потрясены и возмущались по поводу такой вопиющей несправедливости, равно как и по поводу хаоса, который теперь должен был возникнуть при принятии решений. Но *в рамках отдельно взятой страны* этот демократический принцип больше не кажется странным.

Теперь, когда призывы к перестройке международных организаций звучат не только с улиц Сиэтла и Вашингтона, но также и из комитетов Конгресса (например, того, который некоторое время назад возглавлял Аллан Мелцер), наступает хороший момент для того, чтобы рассмотреть некоторые из этих вопросов не только с точки зрения экономической эффективности и повышения рентабельности, но и с точки зрения интересов бедных. Ради всеобщей стабильности и экономической эффективности, а также ради нравственности в международных отношениях мы должны стремиться к тому, чтобы наши международные организации стали более демократичными. Может быть, это не отвечает интересам каждого государства, взятого в отдельности, но, безусловно, это в общих интересах всех стран. И это станет первым маленьким шагом к распространению идеи глобальной демократии как конечной цели.

ГЛАВА 10

Что делать?

Понять и изменить мир

ЧТО делать? Мой ответ на этот вопрос разочарует читателя. Эта книга в соответствии с известным и несколько уничижительным Марксовым определением философского труда пытается объяснить наш экономический и общественный мир, но не изменить его¹. Она должна заложить основу для манифеста, но сама не может им быть. Если моя книга и кажется радикальной, то лишь потому, что большая часть попыток объяснения и описания мира в общественных науках является панглоссовским оправданием нынешней системы, сегодняшнего распределения власти как оно есть и *status quo* богатства. В некоторых областях, где оправдание нынешнего *status quo* было бы слишком скандальным,

-
1. Однако это разочарование соответствует оригинальному источнику, откуда взято название главы — классической работе Николая Чернышевского, которая, будучи романом, также не призывала к действию. Правда, она вдохновила нескольких революционных писателей и, возможно, способствовала свержению царской власти. Интересно, что Чернышевский писал «Что делать?» в тюрьме, отбывая наказание за свои статьи, в которых он действительно призывал к действию и которые почти не имели влияния. Как заключенный, он должен был передать свою работу на правку тюремному цензору. Затем ее еще раз проработала цензура журнала «Современник», в результате чего возникло безобидное художественное произведение. По еще большей иронии редактор журнала случайно забыл рукопись у извозчика, и царской полиции пришлось немало потрудиться, чтобы найти ее. Недаром публикация книги была описана как «наиболее яркий пример бюрократического головотяпства ... эпохи Александра II» (Frank, 1986, p. 285).

у нас царит заговор молчания; мы молчим в надежде, что наше внимание отвлекут более безопасные темы. Все, к чему я стремился в этой книге, — это предложить как можно более правдивое описание работы экономики: то, как она производит различные товары и услуги и как распределяет их между людьми. Все научные дисциплины опираются на некоторые допущения, и в этом отношении экономика не является исключением. Но существует два вида допущений: открыто зафиксированные и постулируемые иногда как аксиомы и те, которые встроены в несущие конструкции и, соответственно, скрыты из виду. В то время как явные допущения экономической теории подвергаются тщательному исследованию, скрытые, как правило, принимаются без возражений. В силу привычки многие специалисты перестали считать их допущениями и рассматривают как непреложные факты. В своей книге я уделил много места оспариванию этих скрытых допущений. В итоге должно быть ясно, что фундамент нынешнего *status quo* является куда более шатким, чем это предполагается традиционной экономической теорией и общественными науками.

Когда речь идет о повседневной экономической политике, моя собственная позиция почти не расходится с тем, что вам скажут тысячи экономистов. Люди должны свободно заключать договоры и должны иметь возможность полагаться на них. Люди должны обладать значительной свободой в принятии решений, без назойливого вмешательства государства, если только их решения не имеют отрицательных последствий для других людей. В целом торговля — это благо, и желательно держать экономики открытыми; следует поддерживать низкий дефицит бюджета; денежную массу необходимо контролировать; людей нужно вознаграждать за их усилия, а также за создание новых ценностей, технологий и идей. При разработке системы оплаты труда мы должны быть внимательными к индивидуальным стимулам. Заимствуя термин из литературы по научной методологии, я назову это «нормальной политикой»,

т.е. такой политикой, которую мы хотели бы осуществлять *в рамках* существующей системы. И если говорить о нормальной политике, экономический мейнстрим не так уж и ошибается. Тот факт, что в идеальном мире у нас должны быть другие политические стратегии, не значит, что мы должны применять их в повседневной жизни.

Но тут вся тонкость в упомянутом выше прилагательном «повседневный». Если говорить о решении повседневных задач, с которыми мы сталкиваемся в рамках существующей системы, то все эти советы разумны. Но я расхожусь с экономическим мейнстримом в том, что касается его уверенности, что жизнеспособна только эта система, что современная «повседневность» — это единственно возможный способ существования. Менее производительные люди должны обходиться только прожиточным минимумом; корпоративный управляющий должен получать в сто раз больше рабочего; рыночный капитализм — единственная система, которая может работать. Считать, что только эта система жизнеспособна — значит лишать обездоленных и неимущих шанса; эта идея намного привлекательнее для тех, кто в настоящее время контролирует деньги и власть. Я не думаю, что это преднамеренный заговор современных обществоведов, но, по существу, это все равно заговор. И в этом заговоре, сознательно или неосознанно, участвуем все мы, уподобляясь мелким чиновникам из «Процесса» Кафки, которые думали, что они своими индивидуальными действиями незаметно для себя укрепляют систему.

Я пытался показать, что в современном мире имеется достаточно признаков того, что возможно лучшее и гораздо более равное общество и что существует достаточно фактов и априорных аргументов, чтобы убедиться в том, что человеческие существа не обязательно используют для личного обогащения любую подвернувшуюся возможность. Мы совершаем множество действий просто потому, что от нас их ожидают. Это позволяет надеяться, что мы можем создать мир, где люди

будут работать, даже понимая, что значительную часть результатов их труда получают те, кому повезло меньше. Нравственно привлекательный призыв Маркса (Магх [1875], 1959; Маркс, 1961) «от каждого по способностям, каждому по потребностям» не может быть отброшен как всего лишь эффектный лозунг. Несмотря на то что я говорю всего лишь о том, что радикально лучшее общество *в принципе* возможно, хотя у нас нет руководства, как этого общества достичь, само по себе это уже важное заявление.

Из предыдущих попыток построить лучшее общество мы знаем, что энтузиазм — это необходимый элемент, но одного энтузиазма далеко не достаточно. Многие из тех, кто пытался опираться только на него, потерпели неудачу. Я не скрываю, что отчасти восхищен теми, кто желал подобного общества, и теми, кто пытался построить его в реальности — Карлом Марксом, Мартином Лютером Кингом-младшим, Че Геварой, Фиделем Кастро, Хо Ши Мином, Альенде и Ганди. Тот факт, что большинство этих экспериментов провалилось, а некоторые изначально идеалистически настроенные лидеры пошли по порочному пути и создали бесчеловечные системы, связан не с тем, что их цели были неправильны, а, скорее, с тем, что они стали на путь, который не мог привести к этой цели. Кроме того, сложно создать идеальное общество в небольшом закутке глобализованного мира. Таким образом, подобные эксперименты обречены на провал потому, что их руководство либо постепенно превращается в обычное консервативное правительство, либо извращает свои изначальные идеалы, когда начинает бороться с разлагающим влиянием других могущественных держав, которые пытаются приостановить и сорвать этот эксперимент. Мне известно, что из названных революционеров большинство ненавидело математические расчеты и лишь пара человек в общем относилась к ним хорошо. И примечательно, что эти последние никогда не имели реальной власти. Это хорошо согласуется с тем, что я утверждаю здесь.

Что все это значит? — могут спросить критики. — Вы говорите, что лучший и справедливый мир возможен, но не знаете, как его достичь? Разве это осмысленная концепция? Это законный вопрос, но критика, скрытая в нем, не обоснованна. Чтобы разъяснить, как это может быть, я снова обращаюсь к признанному знатоку человеческих состояний — к Францу Кафке. На этот раз мы рассмотрим другой его посмертно опубликованный роман — «Замок».

Одной снежной ночью К. прибывает в деревню рядом с замком, куда он был приглашен в качестве землемера. Но кто именно вызвал его и как разыскать этого человека? К. наслышан о великолепном замке; люди рассказывают ему о нем. Как же попасть туда? В ожидании какой-нибудь оказии он снимает комнату в деревенской гостинице, но все его усилия проникнуть в замок остаются тщетными. Мы знаем, что вход есть, но не видно ни мостов, ни дорог, чтобы добраться туда.

«Замок» можно истолковывать по-разному: как выражение человеческого страдания перед лицом сюрреалистической и бессмысленной бюрократии, как неоднозначный символ и, прежде всего, как стремление, которое испытывает человек к неуловимому лучшему миру. Интересно, что мы знаем о главном герое этого романа еще меньше, чем о Йозефе К. из «Процесса». Например, мы даже не знаем его имени. Эта скудность описания преднамеренна — К. мог быть самим Кафкой, а может быть любым из нас². Как заметил Роберто Калассо (Calasso, 2005, p. 11): «По сравнению с любым дру-

2. Кафка начал писать «Замок» в начале 1926 года в Спиндермюлле, заснеженной горной деревушке, похожей на ту, откуда К. пытался добраться до замка. Примерно в то же время 16 января 1921 года он отмечает в своем дневнике: «Невозможно спать, невозможно бодрствовать, невозможно выносить жизнь или, вернее, ход жизни» (Diamant, 2003, p. 151). Кафка умер до того, как закончил роман. Фактически черновик рукописи оборван на полуслове, что вписывается в основную линию романа.

гим вымышленным персонажем, К. — это просто потенциальность как таковая».

Отчаянные и непродуманные попытки К. проникнуть в замок вызывают у него тоску и страдание. И в этом урок Кафки: если нечто осуществимо, то это очень важно само по себе, пусть даже мы не знаем, как этого добиться. По крайней мере осознание того, что нечто осуществимо в принципе, рождает желание перемен и учит нас не смиряться с нашим нынешним состоянием. В то же время, нам следует быть осторожными, чтобы не совершать опрометчивых поступков. В пылу страстей легко свернуть с правильного пути. Возьмем, например, массовые выступления против глобализации. Я считаю, что это ошибочное проявление законного недовольства глобальным контролем и алчностью корпораций. Могущественные транснациональные корпорации, с их колоссальными ресурсами, которыми они легко распоряжаются, их наплевательское отношение к правительствам бедных стран и к проблемам окружающей среды, их власть над средствами массовой информации (которыми они зачастую владеют) — это устрашающая сила. У нас есть все основания их опасаться. Но общая склонность отождествлять это явление с глобализацией ошибочна. Глобализация может принести значительные выгоды, например улучшить положение бедных людей, обогатить нашу культуру новыми идеями, искусством и музыкой других культур, сблизить людей разных стран³.

Но даже если мы и обеспокоены, нам требуется больше информации, теории, анализа и размышлений перед тем, как приступить к действиям. Мир видел мятежи и революции, многие из которых начинались с благо-

3. Тот факт, что широко распространенное возмущение глобализацией отражает неверно направленное, но обоснованное недовольство другими проблемами современной рыночной экономики, а также то, что глобализация сама по себе может дать весьма многое, был отмечен несколькими влиятельными экономистами (Sen, 1999; Stiglitz, 2002, 2006).

родными намерениями, но лишь ухудшали ситуацию или приводили к созданию общества, которое ничем не отличалось от предшествующего. В некотором смысле это относится и к русской революции 1917 года. В начале она была исполнена идеализма и надежд, но в конечном счете привела к возникновению новых царей и буржуазии⁴. Я считаю, что Самараго был прав, когда говорил, что падение Советского Союза было крахом не столько социализма, сколько капитализма, потому что поздний Советский Союз фактически имел скрытую капиталистическую экономику⁵. Таким образом, распад СССР — свидетельство порочной природы капитализма, а не социализма.

Авторы-радикалы иногда говорят о том, что любой капитализм (как в бедных, так и в богатых странах) подвержен коррупции. Я считаю, что доля истины в этом есть и коррупция обнаруживается не только в тех методах, которыми частные корпорации побуждали к сотрудничеству правительства Фердинанда Маркоса на Филиппинах или Анастасио Сомоса в Ника-

4. Здесь необходимо важное уточняющее замечание. В случае если существует непреложный закон природы, по которому должно быть x бедных и y богатых людей и эти неизменные x и y записаны в книге жизни, то тогда вполне можно понять, что нынешние бедняки желают создать такой мир, в котором они станут богатыми, а нынешние богачи — бедными, и готовы использовать для этого силу в случае необходимости. Но для стороннего наблюдателя нет оснований предпочитать один из таких миров другому. Я выразил это в абстрактных понятиях, но здесь имеется связь с вопросом, имеющим важное практическое значение. Как заметил Мартин Вулф (Wolf, 2008, p. 9) в одном из своих недавних обзоров, по мере роста населения таких стран, как Китай и Индия, вопрос о том, может ли планета поддерживать высокий уровень жизни для такого количества людей, становится неотвратимым. В случае если ответ отрицательный, то Китай и Индия станут развитыми странами, только если в них усилятся неравенство. И это сразу же поднимает важные вопросы, касающиеся политической стабильности.

5. Он сказал это в интервью с Фернандой Эберштадт (Eberstadt, 2007, p. 22).

рагуа, но и в поведении лоббистов крупного бизнеса, которые действуют практически из-за спин правительственных чиновников, оказывая давление на политику и добиваясь выгодных сделок непосредственно в столицах богатых стран. Единственная ошибка в этом наблюдении — риск не заметить того, что даже социализм подвержен болезни кланового капитализма. Действительно, при социализме так много добра скапливается в одной — правительственной — корзине, что она становится очевидной целью для грабежа. Как это было в России, образуются группы, приобретающие, потребляющие и расхищающие эти ресурсы, находящиеся под контролем единого центрального правительства. Формулируя идеи о лучшем обществе, мы должны сознавать этот риск и тщательно разработать меры против него.

Если мы когда-нибудь перейдем к более справедливой экономической системе, характер вмешательства в экономику должен будет отличаться (и во многом быть более радикальным) от того, что мы делали до сих пор. Чтобы разработать подобный проект, нам понадобятся исследования и лучшие научные умы. Задача этой книги — подтолкнуть нас к таким радикальным исследованиям и действиям, а также обеспечить теоретическую базу, хотя бы элементарную. Возможно также, что построение лучшего общества — это не вопрос внезапных акций и масштабных политических инициатив, а медленная эволюция, аккуратно направляемая со стороны. Несомненно, нынешняя экономическая система вызывает беспокойство, но тем не менее действовать против нее надо осторожно. Непродуманный план может привести к нежелательным результатам. Существует опасность, что диктатура одних избранных будет заменена на диктатуру других избранных.

Еще одна обычная ошибка при разработке стратегии осуществления изменений, особенно характерная для экстремистского мышления, заключается в оценке личности в категориях добра и зла. Верно, что богачи получают выгоду от существующей системы, но было бы

ошибкой полагать, что все они причастны к ее сохранению. Отрадно, что среди тех, кто требует изменений (неважно, насколько серьезных), есть богатые и влиятельные люди — то есть те, кто добился успеха благодаря системе. Один из самых известных примеров в истории — Фридрих Энгельс⁶. Он руководил процветающим предприятием и использовал большую часть полученных от него денег для создания такого будущего, в котором другие люди не смогли бы получать так много или должны были бы делиться значительной частью своего дохода с теми, кому повезло меньше.

Защитники *status quo* часто обвиняют в лицемерии богатых и успешных людей, предлагающих планы радикальных преобразований. Как мы можем доверять советам Джорджа Сороса по построению более справедливого мира, когда он процветает благодаря несправедливости? Конечно, Тед Тернер не может выступать за равное распределение богатства, когда он владеет столь многим. Может ли быть его широко известная дружба с Кастро чем-то иным, кроме моды? Способны ли успешные люди, такие как Майкл Мур или Джордж Клуни, действительно серьезно относиться к своим радикальным взглядам?

Цель консервативных средств массовой информации — дискредитация подобных воззрений, что, по их мнению, является отличной стратегией. Допустим, мы утверждаем, что никто не должен говорить о радикальных преобразованиях (таких, как искоренение нищеты, отмена наследования и перераспределение средств от богатых к бедным), пока его собственное состояние превышает уровень среднего дохода. В этом случае те, кто имеет состояние выше среднего, сталкиваются с дилеммой. Им придется отказаться либо от своего достатка, либо от радикальных взглядов. Если учесть, что едва ли кто-то захочет в *одностороннем порядке* лишить

6. См. свежую биографию Энгельса: Hunt, 2009.

ся своего состояния, то этот аргумент хорошо защищает существующую систему, делая ее неоспоримой и, следовательно, неизменной.

Это, однако, вполне состоятельная точка зрения: если в мире столь значительное неравенство, то я предпочту оставаться в богатой части спектра, но в то же время желаю, чтобы неравенства стало меньше. Приятно осознавать, что существуют люди, которые, несмотря на свое высокое положение в существующей системе, готовы признать ее крайнюю бесчеловечность. Хотя весьма вероятно, что некоторые из таких людей на самом деле не верят в то, что говорят, и замалчивать их — значит уменьшить надежду на перемены. Кроме того, мы должны оценивать аргументы, основываясь на их собственной силе, а не на том, от какого конкретно человека они исходят (или не исходят).

Перед тем как перейти к нескольким практическим рекомендациям, касающимся конкретных действий, необходимо указать на одну серьезную теоретическую проблему, связанную с решением, против чего следует выступать. Глупо отрицать, что в жизни существуют некоторые системные несправедливости, с которыми остается только смириться. Как уже говорилось ранее, если мы полагаем, что сила тяготения является несправедливой, поскольку постоянно тянет нас вниз, никто не будет спорить, что агитация против нее не лучшая реакция на этот факт. Кроме того, хотя это и покажется неприятным некоторым демагогам, существуют некие несправедливости социального характера, которые, в отличие от силы тяготения, возникают в результате действий отдельных людей, но настолько тесно связаны с коллективом, что для любого индивида неизбежны так же, как и гравитация. Таким образом, есть некие несправедливости социального характера, с которыми в любом случае придется жить. Но здесь есть тонкая грань, и я полагаю, что существуют действия, бесполезные на индивидуальном уровне, в необходимости совершения которых мы тем не менее должны убеждать

отдельных людей. Есть множество обстоятельств, при которых усилия отдельного человека будут бесполезными и даже контрпродуктивными, но если большая группа совершит коллективное действие, то она добьется желаемого. Об этом свидетельствует «аргумент больших чисел» из седьмой главы. Я полагаю, что все это может привести в затруднение не только эгоистичного индивида, но и нравственно мотивированного человека. Я уже рассматривал проблему внутринационального неравенства, которое, как представляется, растет во всем мире и вполне может быть связано с глобализацией. Отдельная страна едва ли может остановить этот процесс, по крайней мере без тяжелого ущерба для своей экономики. Однако если предпринять действия, скоординированные на глобальном уровне, процесс может быть остановлен. Также мы обсуждали в предыдущих главах, что надежность как индивидуальная черта может и не способствовать приумножению богатства, но если ее приобретет целая группа, то этой группе будет лучше с данной характеристикой, чем без нее.

Одна из причин, по которой полезно указывать на язвы общества, которые не может излечить один человек, заключается в том, что, как показано в третьей главе, человеческим существам свойственно стремление к общественному благу — т. е. желание делать то, что, если это будут делать все, принесет пользу каждому. Другими словами, как уже отмечалось ранее, если человек знает, что город будет чистым, если никто не будет сорить на улицах и если человеку приятен чистый город, то, вполне возможно, это знание само по себе побудит его не сорить на улице. Я утверждаю, что это стремление к общественному благу прочно укоренено в нас. Следовательно, аналитику иногда стоит указывать на желательные преобразования, которые можно осуществить, если, и только если, все граждане (или значительное их число) приложат к этому свои усилия. Это признание может само по себе стимулировать действия и привести к желаемым переменам.

Необходимость выйти за пределы нашей нынешней системы, чтобы создать лучший мир, в котором те, кому удалось заполучить контроль над несоразмерно большой частью мировых ресурсов и богатств, будут лишены фактического владения ими и где люди будут получать в зависимости от потребностей, а трудиться в зависимости от способностей, и есть такая масштабная коллективная задача. Как этого достичь все еще непонятно, и, следовательно, впереди нас ждет грандиозный проект. Но это не означает, что в эпоху междувластия у нас нет пространства для действий. Есть и другие, менее радикальные преобразования, к осуществлению которых мы должны стремиться в рамках нынешней системы. Следующий раздел посвящен перечню рекомендаций подобного рода.

«Экологические доводы» против неравенства

Итак, в эпоху междувластия есть преобразования, за которые стоит бороться. Это *относительно* небольшие изменения, трудноосуществимые, но не невыполнимые. Основная мысль, проистекающая из идей, изложенных в первых главах, и лежащая в основе этого раздела — то, что неравенства в мире больше, чем можно морально оправдать. Даже если определенное количество неравенства неизбежно и даже необходимо как для успешного функционирования экономики, так и для развития, то, что мы имеем сегодня, по самым осторожным прикидкам существенно превосходит это «приемлемое» неравенство.

Разъяснить этот аргумент лучше всего с помощью экологических аналогий. После упорной борьбы было, наконец, признано, что мы не можем больше расходовать мировые ресурсы в прежнем объеме⁷. Помимо прочего, это

7. То, что это была жаркая схватка, видно из того ожесточенного сопротивления, с которым встретили «Доклад Стерна», с его исключительно разумным подчеркиванием равенства поколений (Stern, 2006).

еще и несправедливо по отношению к последующим поколениям, которые еще не родились и не заявили свои права.

Но у этого последнего утверждения существует и горизонтальный аналог, о котором говорят куда меньше. Да, будущие поколения пострадают, если мы с той же скоростью продолжим выкачивать ресурсы, разогревать планету и загрязнять атмосферу; но точно так же обнищание большей части населения Земли будет неизбежным, если богачи современного мира продолжат потреблять ресурсы в том же объеме, что сейчас. Ограниченность мировых ресурсов делает эту ситуацию неминуемой. В мире достаточно ресурсов для искоренения бедности, но, возможно, недостаточно, чтобы это можно было сделать без некоторого сокращения потребления богатейших людей Земли.

Причина, по которой межпоколенческая проблема обсуждается гораздо чаще, чем горизонтальная проблема (т.е. проблема отношения между людьми и между регионами), заключается в том, что мы подсознательно понимаем опасность последней. Обездоленные живут здесь и сейчас, и просвещать их в данном вопросе — значить рисковать тем, что дискуссия перерастет чисто академические рамки. Тем не менее исходная посылка этой книги в том, что нельзя бесконечно откладывать вопрос горизонтального неравенства. Попытки отвернуться от этой проблемы не только нравственно предосудительны, но и вредны для нашего собственного благополучия. Политическая нестабильность и экономические трудности, которые мы наблюдаем в сегодняшнем мире — проявления этой основополагающей несправедливости, которую мы можем не признавать, но не можем списывать со счетов. Из осознания этого факта происходит несколько изложенных ниже рекомендаций, которые являются практическими, в отличие от большей части книги, которая носит теоретический характер.

Собственность, владение и наследование

При нынешнем положении вещей (а возможно, и в будущем) мы не можем представить себе работающую экономику, в которой отсутствуют многообразные права индивидов на обладание собственностью. Для того чтобы люди — как мы их знаем сейчас — ответственно трудились и были производительными и инициативными, им необходимо иметь гарантии, что после того как они приобретут некую вещь, они будут в состоянии владеть ею и использовать ее не прибегая к услугам частной армии для охраны своего имущества. Но право собственности на то, что вы заработали, — это одно, а право собственности на то, что заработал кто-то другой, а вы просто получили по праву рождения — совсем другое. Нельзя быть идеалистом в вопросах этики и экономики наследования. Когда-то эти вопросы были предметом широких дискуссий, но сейчас их ловко вывели из публичного дискурса. Большая часть неприемлемого неравенства в мире образуется благодаря праву наследования, ибо оно позволяет богатым накапливать не только то, что можно приобрести за одну человеческую жизнь, но и то, что приобретается за несколько жизней и по нескольким династическим линиям, иногда на протяжении столетий.

Помимо этого, законодательная система, которая делает наследование возможным, наделяя человека правом лишать своих наследников собственности по завещанию и гарантируя тем самым, что одни люди будут рождаться в бедности (нередко на грани голодной смерти), а другие — в богатстве (таком, которое порой выходит за рамки понимания большинства обычных людей), подобна узаконенной кастовой системе или поддерживаемому государством апартеиду. Наступит время, когда, оглядываясь назад, наши потомки будут поражаться тому, как мы могли терпеть такую несправедливую

систему. Причина, по которой об этом так мало говорится, как раз в том, что несправедливость *этой* системы частной собственности настолько очевидна, что для заинтересованных кругов единственный способ сохранить ее — не допустить в сферу публичного дискурса. Это классический пример заговора молчания. Данное неравенство, как указывалось ранее, является еще и межвременным — сегодняшние богачи потребляют несоразмерное количество наших общих ресурсов, и наши потомки рискуют получить деградирующую окружающую среду.

Благоразумная ликвидация существующей системы наследования частной собственности — или (что более реалистично) хотя бы ее части, через введение значительного, скажем, пятидесятипроцентного налога на наследство — не решит всех проблем с бедностью, но может уменьшить глобальную бедность, неравенство и общую несправедливость нашей современной экономической жизни. Я говорю об этом как о «малой инициативе», прекрасно понимая, что она «мала» лишь относительно; заинтересованные лица, которые станут сопротивляться изменениям даже после нарушения заговора молчания, более чем влиятельны. Надежда, впрочем, связана с тем обстоятельством, что среди сильных мира сего есть и такие, кто достаточно честен, чтобы признать, что, хотя нынешняя система наследования выгодна их потомкам и, стало быть, хороша для них самих, она тем не менее аморальна и должна быть ликвидирована.

Практические трудности и проблемы, которые следует решить, если мы хотим хотя бы частично ликвидировать законы наследования частной собственности, весьма многочисленны. Прежде всего, когда мы обдумываем закон или изменения в законе, мы должны предвидеть реакцию людей и рынка. Многие правительства склонны загромождать экономику слишком большим количеством законов, каждый из которых, возможно, адекватен сам по себе, но совокупный результат от действия многих таких законов после того, как рынокотреагирует

вал и пыль улеглась, может быть сомнительным⁸. Многие государства пытались контролировать экономику за пределами своих возможностей, но в результате получали негативную ответную реакцию.

Возвращаясь к вопросу о запрете наследования, представьте, что в качестве первого шага мы принимаем закон, согласно которому средства каждого индивида с момента его смерти переходят к государству — например, в некий фонд, являющийся общей собственностью всех граждан⁹. Важно понять, что это не значит, что то, что люди сейчас передают своим детям или близким (или, в случае отсутствия таковых, в некие организации), при новом режиме уйдет государству, т. е. в общественный фонд. Дело здесь в том, что люди, разумеется, ответят на принятие нового закона тем, что станут передавать больше своих средств детям и близким *еще до своей смерти*. Количество имущества, которое можно передать таким образом, ограничено, конечно, тем обстоятельством, что человек не может предсказать дату своей смерти. Таким образом, при принятии решения, какое количество имущества можно передать при жизни, индивиду потребуется сбалансировать риски между возможностью прожить долгие годы после передачи своего богатства близким (которые могут потом оказаться не столь уж и близкими) и возможностью внезапно умереть до того,

8. Тот простой факт, что, «когда начальное равновесие нарушается, все, что может меняться, изменится» (Solow, 2009, p. 415), часто упускают из виду, и это обстоятельство поставило на грань провала множество благонамеренных вмешательств. Солоу приводит (Solow, 2009) элегантный аргумент о том, что некоторые популярные требования к международным экологическим стандартам могут в конечном счете навредить группам, которым мы хотим помочь, в случае если мы неправильно рассчитаем эти косвенные результаты.

9. Ромер (Roemer, 1994) предложил систему, в которой каждый человек получает временное право собственности на долю в национальных государственных предприятиях, каковое право после его смерти возвращается государству; та общая собственность, о которой я говорю, могла бы быть встроенной в эту систему.

как близкие получают достаточное количество имущества. Таким образом, закон, отменяющий право наследования, в чем-то можно будет обойти, но далеко не во всем. Подобного рода уклонение можно пресечь ограничением размера имущества, которое можно передавать близким, или с помощью налога на дарение, хотя это, в свою очередь, может помешать благотворительности. Более того, при рассмотрении каждого нового закона мы должны опасаться того, что в итоге законов может оказаться слишком много — ситуация, от которой мир страдает сегодня. В конце концов, мы должны думать только о законе, отменяющем право наследования, и смириться с тем, что его иногда будут нарушать и обходить.

Добавлю, что такого рода меры должны сочетаться с планом, позволяющим незамедлительно перераспределять все то, что государство получает в виде наследства умершего, между всем населением, и особенно между нуждающимися людьми, поскольку обладание крупными государственными фондами и управление коммерческими предприятиями — дурная идея. У государства, как правило, это не очень хорошо получается, и даже богатая страна рискует быть захваченной влиятельными группами, как это случилось в Советском Союзе перед его крахом.

В долгосрочной перспективе нам также следует беспокоиться о международных аспектах этой проблемы. Если богатство каждого человека после его смерти переходит государству, это никак не поможет искоренению международного неравенства, по крайней мере непосредственно. С моральной точки зрения не вполне понятно, почему после смерти индивида его средства должны распределяться только между гражданами его собственной страны. Это, возможно, лучше, чем если бы богатство доставалось только его детям, но еще недостаточно хорошо. Если наследование рассматривается как кастовая система, то даже после того, как оно будет запрещено и деньги начнут переходить в казну страны, некоторые проблемы кастовой системы не исчезнут, поскольку жители

бедных стран останутся обреченными на нищету. В идеале должна быть создана система трансфера части средств этого наследственного фонда от богатых стран к бедным, но это вызывает ряд философских вопросов о значении и статусе суверенного государства, прав людей по ту сторону государственных границ и политической целесообразности таких переводов¹⁰. На первый взгляд подобная идея неосуществима¹¹. Почему богатые страны должны согласиться с таким трансфером? Тот же вопрос возникал в доналоговую эпоху. С чего вдруг богатые позволят облагать себя налогом ради поддержки бедных и ради их благополучия? Тот факт, что это произошло, не облегчает политический выбор, но свидетельствует о том, что подобное возможно.

Глобальное политическое взаимодействие

Это возвращает меня к теме стратегий, необходимых для сокращения разрывов, возникших из-за быстрой экономической глобализации без сопоставимых достижений

10. Важнейшим является вклад Ролза (Rawls, 1990) — то, что можно назвать Ролзом II, чтобы отличить от Ролза I (Rawls, 1971; Ролз, 1995), из «Теории справедливости», где он не затрагивал международные вопросы и исходил из одной закрытой экономики. Другие важные работы на эту тему: Miller, 1998; Beitz, 2000; Nagel, 2005; Pogge, 2005; Risse, 2005; Buchanan and Keohane, 2006; Trachtman, 2006.

11. Идея таких трансферов между странами не является фантазией. В прошлом она уже рассматривалась и даже прикладывались усилия, чтобы разработать соответствующие механизмы. Хорошим примером может быть широко обсуждавшаяся идея Джагдиша Бхагвати (Bhagwati, 1977) о глобальном налогообложении и создании схемы компенсационных переводов странам, страдающим от утечки мозгов. Кроме того, в области борьбы с загрязнением окружающей среды и изменением климата мир уже близок к воплощению в жизнь схем, сообразно которым страны, загрязняющие среду, будут выплачивать компенсации всем остальным.

в области глобального управления, которые обсуждались в предыдущих двух главах. Сейчас нам нужно работать над временными мерами, пока не придет время, когда у нас будет общее правительство и мы сможем проводить действительно глобальную политику — идея, которая в различных формах занимала некоторые из лучших умов человечества: Бертрана Рассела, Стэнли Джевонса, Льва Троцкого и поэта Рабиндраната Тагора. Идея всеобщего правительства и спорна, и утопична, но не столь уж и нереализуема, как может показаться. В настоящее время в мире насчитывается около двухсот национальных правительств и, кажется, что единое правительство, которое заменит их все и возьмет на себя ответственность за все человечество, совершенно невозможно. Однако, если взглянуть с другой стороны, одна шестая часть населения планеты (я говорю о Китае) уже находится под единым управлением. И если на то пошло, то еще одна шестая часть населения тоже находится под управлением единого индийского правительства. Если бы мир состоял только из Африки, с ее пятьюдесятью тремя государствами и населением около девяносто миллионов, и мы спросили бы, может ли такое количество стран и людей когда-нибудь управляться одним правительством, скептик ответил бы, что это несбыточная мечта. Но он бы ошибся, потому что это уже произошло в Китае и Индии.

Однако позвольте мне все же оставить в стороне вопрос о всеобщем правительстве. Как было предположено ранее и как уже обсуждалось в восьмой и девятой главах, нам как минимум (но как можно быстрее) необходимо получить возможность лучше согласовывать национальные экономические стратегии. Для некоторых из них у нас имеются организации или договоры о международном взаимодействии на глобальном уровне: в области политики на рынке труда — МОТ, в области торговой политики — ВТО; некоторые другие международные договоры касаются окружающей среды, нераспространения ядерного оружия (эти договоры могут альтернатив-

но описываться как поддерживающие ядерное неравенство) и т. д. Но у нас нет организаций, согласовывающих стратегии по контролю над бедностью и неравенством. Чтобы обеспечить подобную координацию, нам необходимо осуществить два типа политических действий, предполагающих, во-первых, передачу ресурсов от богатых стран бедным, а во-вторых, оказание помощи в координации усилий каждой страны по контролю над ее собственными бедностью и неравенством.

Как я уже отметил в восьмой главе, односторонние действия для сдерживания неравенства и, в определенной степени, бедности для каждого государства в пределах своих границ существенно ограничены. В сегодняшнем глобализованном мире, где капитал с легкостью приходит и уходит из стран вместе с квалифицированной рабочей силой, руководителями высшего звена, инвестиционными банкирами и научными работниками, государствам сложно сдерживать свое неравенство без отрицательных последствий для экономики. Мы видели некоторые механизмы, с помощью которых это осуществляется. Таким образом, для того чтобы обуздать неравенство и направить большие усилия на искоренение бедности, нужно, чтобы несколько стран одновременно применили стратегию, не позволяющую некоей одной стране извлекать для себя выгоду из борьбы других стран с бедностью и неравенством. Учредить всемирную организацию для координации мероприятий направленных на ликвидацию бедности и уменьшение неравенства — например, путем согласования налогового законодательства (скажем, ставок корпоративного налога, которые, если их оставить в ведении отдельных стран, неизбежно окажутся слишком низкими) — будет нелегко, но и не невозможно. В другой области подобные усилия имели определенный успех. Рассмотрим Договор о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний. Любая ядерная держава сама по себе не заинтересована в отказе от права испытывать свою ядерную бомбу. Но государства осознали, что подобный запрет в их *коллектив-*

ных интересах, и после продолжительных дискуссий и споров запрет вступил в силу в 1996 году. То же самое относится к Киотскому протоколу, природоохранному договору, регулирующему концентрацию парниковых газов. Его существование является свидетельством того, что страны способны решать сложные задачи по координации своих усилий, а тот факт, что при Буше США отказались ратифицировать Киотский протокол (и мы только сейчас вновь пытаемся прийти к международному соглашению, основываясь на результатах Копенгагенского саммита), показывает всю уязвимость таких всемирных договоренностей.

То, что хорошо для всего мира, и то, к чему мы должны сообща стремиться, в то же самое время может и не быть тем, что мы могли бы посоветовать осуществлять в *одностороннем порядке* любой отдельной стране. Вполне понятно, почему все европейские государства пошли по пути постоянного снижения корпоративных налогов, притом что, взятые все вместе, они могут сожалеть об этом. Многие азиатские страны беспокоятся, что Малайзия с ее низкими ставками корпоративных налогов привлечет международный капитал из других азиатских государств, но тем не менее никто не может обвинить в этом Малайзию. Все, что нам нужно для устранения возможности такого оттока, — это общее международное решение и соответствующий исполнительный орган.

«Колонизация будущего» и справедливость для рабочих

Теперь я перехожу к последнему и самому сложному рецепту. В предшествующих главах уже говорилось о том, как большие массы людей утрачивали свои жизненно важные ресурсы или богатство в пользу других групп, иногда под принуждением, а иногда добровольно. Коренные народы Северной и Южной Америки отдавали свои земли поселенцам, часто на основании доброволь-

но заключенных сделок, контрактов и договоров, каждый из которых казался в то время выгодным для обеих сторон, хотя в совокупности они практически полностью лишали людей гражданских прав. Это очередная разновидность аргумента больших чисел, с которым мы сталкивались в седьмой главе. Здесь я буду называть это явление «лестницей Эшера», которая устроена так, что последовательность коротких шагов вверх приводит в конце концов на нижнюю ступеньку (Basu, 1994b; Voorneveld, 2009). В отличие от аргумента больших чисел, при таких продолжительных исторических процессах могут быть дополнительные сложности, заключающиеся в том, что те, кто в итоге проиграл, не вполне понимали смысл заключаемых сделок. В случае с Америкой, как я пытался показать в первой главе, аборигены, не имевшие традиции частной и индивидуальной собственности на землю, не вполне осознавали, что значит продажа земли. Подобным образом в эпоху расцвета колониализма колонии переходили под имперское управление практически без серьезных столкновений, зачастую благодаря серии «торговых» и «обменных» операций, которые на каждом этапе выглядели замечательно, но в итоге вызывали порабощение и массовую нищету.

Может ли быть такое, что подобные процессы идут и сейчас, что есть люди, находящиеся на лестнице Эшера, которые принимают добровольные решения, считая, что они полезны для них, тогда как совокупность таких решений движет их к нужде и лишениям? Похоже, что так. Эти процессы сопровождали нас веками, и они продолжают принимать новые формы, поэтому их не так легко узнать. Квалифицированные исследователи могут попытаться понять, что это за процессы, но большинство обычных граждан замечают их только ретроспективно. Я боюсь, что процесс колонизации, происходящий сейчас, лучше всего описать как колонизацию будущего. По мере того как общество прогрессирует, люди изобретают все более сложные договоры,

охватывающие длительные промежутки времени, как то: «Я возьму твои деньги и куплю дом сейчас, но рас-плачиваться буду постепенно в течение следующих тридцати лет». Я обдумываю хорошую идею, которая может помочь людям зарабатывать деньги, но все те, кто будет использовать мою идею, должны будут платить мне определенную сумму. Я куплю акции компании, и этот клочок бумаги обеспечит мне получение части ее будущей прибыли. В последнее время некоторые пред-приниматели предлагают инвестировать в образование талантливых студентов как в акции — замечательная и новаторская идея, если вдуматься. То есть фирма или предприниматель станут финансировать образование студента, а затем в течение его жизни или, возможно, в течение определенного промежутка времени, напри-мер пятнадцати лет, будут получать некоторый про-цент от дохода этого человека. Зачастую такие контрак-ты мелочно регламентированы и освобождают студента от выплат, если он зарабатывает меньше определенной суммы. Среди компаний, предлагающих такие инвести-ции — *Career Concept* в Германии, *My Rich Uncle* и *Direct Hu- man Capital* в США¹².

Это всего лишь некоторые примеры из существую-щих сейчас сложных договоров с долгосрочными при-тяжениями на будущее. Нельзя отрицать, что многие из этих идей полезны и могут помочь людям. Но в то же время не следует забывать, что большинство людей не понимают последствий таких договоров. То и дело у нас возникают кредитные кризисы именно потому, что часть населения заключила контракты, не понимая всех последствий, или оттого, что в совокупности такие договоры могут оказаться несовместимыми¹³. Вполне

12. Подробнее см.: Popescu, 2005.

13. Тому примером служит кризис на рынке ипотечного кредито-вания в США. Банки и финансовые учреждения продают индиви-дам ипотечные кредиты, часть которых, скорее всего, не будет выплачена. Эти ипотечные кредиты затем упаковывают в па-

вероятно, что в случае самых новаторских и очень долгосрочных договоров все последствия неизвестны вообще никому и они будут вскрываться с помощью будущих споров, судебных процессов и решений. Но одно из этих последствий достаточно очевидно. Люди нашего поколения обретают все больше и больше притязаний на будущие результаты. Это происходит с невиданным до сего дня размахом, и это неудивительно, учитывая, что механизмы долгосрочных контрактов и их исполнения у нас лучше, чем были когда-либо прежде. Большинство рядовых граждан, не только бедных стран, но и даже США, Японии и Европы, имеют весьма смутное представление о формах права собственности на идеи. И они будут потрясены, узнав, что в настоящее время в мире действует около 6 миллионов патентов. Следовательно, существует примерно 6 миллионов идей, *имеющих владельцев*, и если вы хотите использовать одну из них, вы обязательно должны заплатить ее хозяину. Иллюстрируя эту путаницу, в Китае множатся «гарри поттеры», написанные не Джоан Роулинг, а безвестными китайскими авторами, наживающимися на поттеромании. Некоторые из этих поддельных книг, как, например, «Гарри Поттер и Китайская империя», вполне могут выпускаться издателями, которым известно о нарушении закона об авторском праве. Но некоторые из этих издателей даже не понимают, что они воруют чью-то интеллектуальную собственность, что видно из замечаний, например, Ван Лили, редактора китайского издательского дома Брайля, выпустившего книгу «Гарри Поттер и китайские фарфоровые куклы». Она объяснила решение опубликовать эту книгу

кеты разной степени рискованности и продают инвестиционным банкам, после чего некоторые из них снова переупаковываются и продаются холдинговым компаниям. С определенного момента торгуемые «продукты» становятся таким сложным набором контрактов, что их ценность практически невозможно рассчитать.

так: «Гарри Поттер был настолько популярен, что мы захотели пожать в Китае плоды его мировой славы»¹⁴. В лекции, прочитанной в Калькутте 9 января 2007 года, Стиглиц упомянул, как издатель отпечатанной в Китае пиратской копии его книги попросил его написать предисловие к «новому изданию». Очевидно, что идея интеллектуальной собственности, выработанная небольшой группой представителей мировой элиты, плохо осознается большинством людей. И поэтому тем немногим, кто сведущ в таких вопросах, несложно извлечь выгоду из неискренности других людей, подобно тому, как первые переселенцы в Новом Свете воспользовались тем, что индейцы не понимали идею продажи земли.

Все это значит также, что когда наступит завтрашний день и люди отправятся по своим повседневным делам, на работу, на фабрики и фермы, производить товары и услуги, из общего объема произведенных товаров и услуг (т. е. из завтрашнего ВВП), большая (и постоянно увеличивающаяся) часть будет принадлежать предыдущим поколениям. С помощью бумажек, обозначающих долгосрочные договоры (такие как акции, патенты и авторские права), люди будут предъявлять права на произведенный продукт. Обратная сторона этого в том, что те, кто не будет иметь таких притязаний из прошлого, потому что они не подписывали никаких долгосрочных контрактов или не получили наследства, смогут претендовать на относительно небольшую часть продукции. Например, рабочие будут иметь меньшую долю, с которой они получают доход, а совокупный фонд заработной платы, может быть, даже снизится, так как на большую часть продукции будут претендовать предыдущие поколения, а также те, кто владеет технологией и правом собственности на идеи. Таким образом, в настоящий момент колонизируются притязания на будущую продукцию. Но те, кто сейчас на «колони-

14. Цит. по: French, 2007.

зируемой» стороне этого процесса, не сконцентрированы географически, как это было в старой колониальной истории. Когда эти трудящиеся и вообще представители широких масс, которые обеднеют в результате этого процесса, очнутся, то будет уже поздно — как это произошло с колониями, которые на протяжении столетий постепенно теряли землю. Таким образом, то, что происходит сейчас, является колонизацией будущего. Тот, кто постепенно проигрывает в этом процессе, не осознает этого, так же как и коренные американцы не вполне понимали, что их земля колонизируется — до тех пор пока процесс колонизации не завершился.

Я ожидаю, что процесс колонизации будущего приведет к устойчивому ухудшению положения рабочего класса. По мере того как доля продукта, доступная для распределения среди рабочих в каждый период, будет сокращаться, заработная плата будет относительно снижаться, а уровень занятости — падать. Эти закономерности не будут заметны сразу, поскольку их заслоняют разнообразными неожиданными потрясениями (как природные, так и в виде коллективных последствий индивидуальных действий), которых предостаточно в современной экономике. Но весьма вероятно, что это долгосрочная тенденция. Некоторые первичные признаки этого процесса уже налицо. Симптомы можно видеть в частых жалобах на растущую безработицу, наряду с усиливающимся неравенством, в промышленно развитых и некоторых развивающихся странах. От бедных стран этот кризис, возможно, еще далек, поскольку, несмотря на общее сокращение рабочих мест и заработной платы, трудящиеся в бедных странах при минимально разумной политике своих правительств смогут извлекать преимущество из своей относительно низкой заработной платы и сохранять свои рабочие места. Таким образом, указанная тенденция проявит себя, прежде всего, в том, что давление начнет чувствовать рабочий класс промышленно развитых стран — раньше, чем где-либо еще. Он станет сопротивляться с помощью по-

литических средств, что в свою очередь может вызвать глобальную смуту и напряженность. Это уже слышится в частых жалобах на то, что бедные страны крадут рабочие места у промышленно развитых государств. Каждый раз, когда предприятие, чтобы увеличить свою прибыль, переводит производство в развивающиеся страны, такое передвижение рассматривается как улучшение положения одних рабочих за счет других. Все это усугубляется нашей привычкой эксплуатировать окружающую среду и истощать мировые природные ресурсы.

Однако не стоит рассматривать эту проблему как противостояние рабочих из разных стран. Каждый такой случай аутсорсинга увеличивает прибыль. Так что ситуацию в равной степени можно понимать как противостояние труда и капитала¹⁵. Предприятия, получающие большую прибыль от перевода некоторых своих операций в развивающиеся страны, теоретически могли бы отдавать рабочим развитых стран часть прибыли, чтобы возместить им потерю рабочих мест. Тем не менее, когда фонд оплаты труда уменьшается, мы склонны не думать об этом и указываем на более бедных рабочих, которые получили места.

Что нужно сделать, чтобы остановить процесс колонизации будущего со всеми сопровождающими его негативными последствиями для экономики и политики? Этот вопрос подводит меня к политической рекомендации. Один маленький шаг, который мы можем сделать — предоставить трудящимся (и бедным вообще) доли в нашей прибыли. Таким образом, каждый раз, когда трудящиеся несут потери, потому что сокращаются рабочие места, снижается или отстает от цен заработная плата, а прибыль растет, они смогут вернуть часть утраченного благодаря участию в прибыли. Я называю это маленьким шагом, прекрасно понимая, что даже в этом небольшом изменении политического ре-

15. См.: Chau and Kandur, 2003; Basu, 2007d, ch. 11.

жима имеется множество подводных камней и что для его реализации понадобится немало серьезных размышлений и политического маневрирования¹⁶. Угроза волнений и разрушения экономики в результате действий бедных классов тем не менее может заставить богатых стать более склонными к такой радикальной политике. Я считаю, что подобные действия со стороны нуждающихся вполне можно понять.

Позвольте мне немного подробнее рассказать о своем предложении. В двух словах, я сторонник того, чтобы все люди ниже определенного уровня доходов могли претендовать на часть *общей* прибыли. Таким образом, вместо того чтобы обеспечивать рабочим только фиксированный заработок, как в традиционной системе всеобщего благосостояния, нам нужно связать подобную минимальную гарантию с долей в прибыли. Таким образом, если в долгосрочной перспективе доля прибыли растет, а уровень заработной платы падает, то доходы работников могут и не снижаться, а если и снизятся, то не так резко, как упадет заработная плата. Далее, по мере того как предприниматели будут становиться все более и более искушенными в ведении бизнеса и будут извлекать из производственной системы все большую и большую прибыль, им придется смириться с «утечками» части прибыли в карманы трудящихся и нуждающихся. С этим, конечно, будут бороться, не показывая как прибыль деньги, выплачиваемые (на-

16. Мартин Вейцман (Weitzman, 1984) дал схожую рекомендацию, правда в несколько ином контексте и исходя из стагфляции 1970-х. Есть и другие авторы, предлагающие схемы распределения части общих доходов между всеми людьми в обществе (особенно между бедными), а в некоторых случаях — также и между бедняками других стран. См., например: Roemer, 1994; Pogge, 2002; Hockett, 2007b. Идея Ромера появилась после распада Советского Союза и представляет собой попытку найти другие способы лучшего распределения доходов. Можно утверждать, что такие системы могут способствовать не только большему равенству, но и укреплению демократии, предоставляя обездоленным больше возможностей в обществе (Wright, 1996).

пример, топ-менеджменту или крупнейшим акционерам) за фиктивные работы. И это также внесет в систему определенные искажения. Но, как и в случае с налогом на наследство есть предел того, насколько изобретательными могут быть люди. Если схема разработана достаточно тщательно и время от времени корректируется, реагируя на новейшие приемы, которые использует топ-менеджмент, чтобы обмануть систему, выгоды будут перевешивать расходы на борьбу с искажениями.

И здесь мы снова должны столкнуться с проблемой межгосударственной прибыли. Если подобные схемы не распространить за пределы национальных границ, они все еще будут желательны, но проблема несправедливости, приходящейся на долю тех, кто родился в бедных странах, в значительной степени останется нерешенной. Это возвращает нас к проблеме экономической глобализации, развивающейся со скоростью, превышающей скорость политической глобализации, и, следовательно, к необходимости учреждения глобальных политических структур.

Отчаяние и надежда

Пытаясь осуществить *относительно* небольшие и, следовательно, более реальные изменения, вроде тех, которые были рассмотрены в предыдущем разделе, важно сохранять надежду на более широкие реформы, которые искоренят бедность во всем мире (то, что технически выполнимо уже сегодня, если учесть колоссальное богатство современной мировой экономики) и опустят неравенство с недопустимо высокого (то есть нынешнего) до приемлемого уровня¹⁷. Такой мир будет не толь-

17. Я осознаю, что «технический» является нагруженным термином. Но мы должны быть готовы к тому, что попытка непосредственного перераспределения текущего совокупного дохода приведет к его коллапсу и бедность не будет ликвидирована.

ко эффективен (что ожидается от рыночных экономик), но и справедлив; таким образом, в нем будет меньше поводов для недовольства, а также меньше причин для политических потрясений и нестабильности, которые являются бичом нашего времени. Покой в таком мире не придется обеспечивать промывкой мозгов населения, насаждая идею о том, что бедность и лишения масс оправданны и что их состояние предопределено некими непреложными законами экономики.

Основная идея этой книги заключается в том, что та форма капитализма, к которой стремится и на которую полагается мир — чрезвычайно несправедливая система. Уверенность, популяризируемая множеством клише во множестве книг, что «все, что нужно делать, — работать над совершенствованием этой системы и все будет хорошо» — это миф, поддерживаемый, иногда неосознанно, а иногда сознательно, в интересах тех, кто выигрывает от сохранения такой несправедливой системы. Это миф того же рода, что и миф, который в течение длительного времени распространялся и был объектом искренней веры в Индии, что кастовая система — это путь, обусловленный самим положением вещей, и что страдания и лишения *далитов* и прочих угнетаемых групп — часть божественного замысла, справедливое возмездие за их грехи, совершенные в прошлых жизнях. Такая же вера в эпоху рабства и линчеваний в США способствовала тому, что публичные унижения и наказания, которым подвергались чернокожие, считались «надлежащим обращением с меньшими братьями». И подобное же убеждение вызывает у людей чувство, что «перераспределение богатства» — плохая идея, потому что нынешнее распределение в некотором отношении правильно, хотя при этом забывают, что это распределение есть отчасти результат захватов, лоббирования и обмена услугами, равно как и накопления богатства, которое было получено от предшествующих поколений благодаря существующей системе наследования.

Эти убеждения были настолько прочны, что даже люди, которые несли на себе всю тяжесть такой нравственно извращенной системы, не оспаривали ее справедливость. Более того, выживание подобных социальных механизмов обуславливалось широким признанием того, что в таком распределении мест за обеденным столом присутствует справедливость. Обычаи, которые в ретроспективе или на расстоянии выглядят крайне несправедливыми (линчевание, апартеид, захват земель коренных народов хитростью или силой, суровые карательные действия по отношению к определенной расовой группе), смотрятся по-другому, когда живешь в таком обществе. Нас каким-то образом заставляют верить, что тот, кто извлекает из таких обычаев выгоду, делает это по праву. Некоторые, конечно, возражали против такой несправедливости, но, как правило, по прошествии долгого времени угнетенные просто смирялись. Без сомнений, это обусловлено психологической потребностью угнетенных в той или иной степени верить, что они заслуживают то, что получили, ибо иначе им пришлось бы жить с такой яростью и гневом, которые рано или поздно привели бы к саморазрушению.

Вернемся к современности. Рассмотрим модель системы свободного рынка, которая преобладает в промышленно развитых странах и к которой стремятся прочие государства. В такой системе сокращается то, что является общей собственностью всех людей на равных основаниях, а мировые ресурсы все больше разделяются и распределяются таким образом, что каждая часть оказывается принадлежащей неким индивидам по праву собственности. В большинстве случаев право на владение этими частями и доходами с них, простирающимися на далекое будущее, принадлежит небольшой группе населения вместе с правом завещать их кому угодно (обычно своему потомству). Это означает, что в такой системе будут люди родившиеся в гетто или трущобах и не имеющие наследства и будут люди родившиеся с огромным богатством, получающие превос-

ходное образование практически с момента рождения. И потому о конкуренции между этими двумя классами людей не может быть и речи. Первые будут практически лишены возможности «добиться успеха», тогда как вторым будет сложно этого *не* сделать. Судьба тех, кто рожден в бедности, омрачена с самого начала, их положение все более отчаянно, поскольку общие ресурсы, доступные будущим поколениям людей, не имеющих наследства, сокращаются из-за того, что чем дальше, тем больше переходят во владение частных лиц, которые оставляют их своим детям.

Мы, включая проигравших, не сомневаемся в этой системе, потому что являемся ее частью. Но если бы мы могли отвлечься и посмотреть на нее со стороны, мы бы сразу осознали, что общество, в котором мы живем, во многих смыслах пугающе близко к наихудшим вариантам кастовых и неравных обществ, которые только можно обнаружить на протяжении всей истории человечества. Помимо того, небольшая часть населения планеты хищнически расходует ресурсы, тем самым лишая доступа к ним других людей и оставляя грядущим поколениям экологически опустошенный мир. У некоторых людей нет шансов только потому, что они не там родились. В современном капиталистическом обществе положение людей, родившихся в бедных семьях, настолько же невыгодно, насколько выгодно положение «дважды рожденных» современного кастового общества¹⁸. Если этому неравенству позволить сохраняться и процветать, может наступить время, когда бедные решат, что если общество считает справедливой ситуацию, когда богачи их обманывают, то справедливость для бедных будет заключаться в том, чтобы покончить с богатыми.

Удержание бедных в их текущем состоянии сравнимо, как едко замечает Элис Уолкер, с сожжением «до осно-

18. «Второе рождение» — обряд посвящения, который проходят члены высших каст по достижении совершеннолетия.

вания» школы для чернокожих детей «местными расистами, которые желали, чтобы их конкуренты-фермеры оставались невежественными», или с выселением «издольщиков, вроде моих родителей... потому что они пытались осуществить свое „демократическое“ право голоса»¹⁹. Посмотрим на крупнейшие трущобы мира — Киберу в Найроби или Дхарави в Мумбаи. Если молодой человек из этих трущоб, где люди живут в крайней нищете — без приличной одежды, медицинского обслуживания, глядя на своих постоянно нуждающихся детей, — приблизится к одному из закрытых районов города, где в роскоши, блеске и расточительности живут богачи, и ощутит в себе стремление положить конец такой несправедливости (преступными действиями или, если понадобится, революцией), должно ли это удивить стороннего наблюдателя?

У стороннего наблюдателя, который поймет это чувство, могут быть все основания отговорить этого человека от поспешных действий — поскольку в долгосрочной перспективе они могут оказаться бесполезными и даже ухудшить ситуацию, напугав людей и приведя к сокращению инвестиций и инноваций. С другой стороны, угроза широкого распространения подобных бунтов способна заставить богатых и могущественных людей разработать стратегии лучшего распределения совокупного мирового богатства. Эта книга призывает к тому, чтобы не ждать нарастания мятежей и бунтов, а начать работать над коренными сдвигами в политике, благодаря которым можно будет обеспечить лучшее перераспределение от богатых к бедным. Нам следует стремиться к обществу, в котором нет ни обмана, ни мятежей. Учитывая, что некоторые люди весьма поднаторели в искусстве обмана, нам, вполне возможно, придется подумать о резких политических мерах, вроде установления (сообразно, например, доходу на душу

19. Alice Walker, *The Root*; <http://www.theroot.com/id/45469/output/print>.

населения в обществе) предельного уровня накоплений, которыми может обладать индивид, или дохода, который он может получать и сохранять, с условием, что все, что будет превышать этот уровень, переходит к государству, которое распределяет его среди масс. Это, без сомнения, снизит инициативу даже у тех людей, кто занимается законной деятельностью, но общество в целом выиграет. Но если установить планку достаточно высоко, издержки могут быть сведены к минимуму, и эти минимальные издержки станут той ценой, которую мы должны заплатить за то, чтобы остановить тех, кто обогащается за счет эксплуатации.

Стремление к масштабной перестройке системы можно было бы объявить бессмысленным, если бы существовал непреложный закон, по которому наша нынешняя система — возможно, с небольшими улучшениями — была бы лучшим, на что можно рассчитывать. Но здесь можно сослаться на другой аргумент этой книги, а именно: что общественные системы, гораздо лучше той, которая есть сегодня, в принципе возможны. «В принципе» — оговорка, которая в некоторой степени смягчает утверждение. Тем не менее это важное заявление, в том смысле, что оно направлено на вытеснение общепринятого учения о том, что жизнеспособны только те результаты, которые являются совместимыми по стимулам с интересами эгоистичных индивидов.

Большая часть этой книги посвящена тому, что мы, люди, обладаем способностями и методами умерять свои эгоистичные наклонности и не пребываем в постоянном поиске возможности получения выгоды, неважно каким способом. Впрочем, эгоистические наклонности удастся подавить не всегда: общество может быть поймано в совершенно эгоистичное равновесие. В жизни есть тысячи вещей, которые каждый из нас может сделать для повышения своего благосостояния, но из-за общественных норм, культуры, чувства идентичности, жестких биологических и общественных установок мы даже не рассматриваем многие из таких действий. Есть

немало стран, где вы можете оставить свои ценные вещи на неогороженной лужайке перед домом и никто их не тронет. Так было не всегда; этим странам удалось, с помощью процесса, который мы не вполне понимаем, разработать подобные нормы. Сегодня в большинстве культур мы не прибегаем к физическому насилию, чтобы получить то, что хотим и что было бы легко получить с помощью резкого удара или пинка. Пару тысячелетий назад неиспользование стратегии, которая технически возможна, было немислимо. В Японии посреди ночи, когда на дорогах почти нет машин и полиция не находится в поле зрения, пешеходы обычно ожидают разрешающего сигнала, чтобы перейти улицу. В Индии так поступать не принято даже среди бела дня при оживленном движении и на виду у полиции.

Можно утверждать, что, как только нормы установлены, не в интересах человека нарушать их, и таким образом для человека «рационально» делать то, что они предписывают. Но, как я утверждал выше, это чисто семантический вопрос о том, что называть «рациональным». Важным наблюдением является то, что поведение, которое в современном обществе выглядит несовместимым с личным рациональным поведением, вполне может быть таковым в другом обществе, где иные культура и нормы.

Таким образом, лучшее общество — например, то, которое полагается на людей, не берущих из находящегося в свободном доступе общественного фонда больше того, что им необходимо, или то, где все ответственно трудятся, несмотря на то что получают одинаковый доход, независимо от того, что они делают — может быть достижимо, пусть даже оно не совместимо с личными стимулами, как их описывают учебники. Мы можем обрести такие нормы, при которых какое-то иное поведение сталкивается с таким общественным порицанием или самоосуждением, что никто не станет поступать подобным образом. А в долгосрочной перспективе эти нормы могут настолько в нас укорениться, что мы станем сле-

довать им не в силу каких-то причин, а просто потому, что такова наша инстинктивная поведенческая реакция.

Итак, те, кто живет в бедности и лишениях не по своей вине (как подавляющее большинство бедняков), имеют полное право называть лжецами некоторых публичных экспертов, политиков и защитников *status quo*, которые заявляют, что бедность — это мера производительности бедняков и что необходимо создать стимулы, позволяющие миру достичь более высокого *среднего* дохода. В свою очередь, это рождает надежду, что те, кто из поколения в поколение через эксплуатацию других людей и использование своих наследных прав управляет большей частью мировых ресурсов и мирового богатства, в итоге вынуждены будут поделиться своим благосостоянием и что в результате мы станем жить в мире, на который у каждого из нас, как у гражданина, будут равные права, а будущие поколения, придя в этот мир, не обнаружат пустыню вокруг себя.

Литература

- Беккер, Гэри. 2000. Преступление и наказание: экономический подход // *Истоки*. Вып. 4.
- Боулз, Самуэль. 2011. *Микроэкономика: Поведение, институты, и эволюция*. М.: Дело.
- Бхагвати, Джагдиш. 2005. *В защиту глобализации*. М.: Ладомир.
- Веблен, Торстейн. 1984. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс.
- Гавел, Вацлав. 2004. Сила бессильных // *Мораль в политике. Хрестоматия*. М.: КДУ.
- Гофман, Ирвинг. 2000. *Представление себя другим в повседневной жизни*. М.: Канон-Пресс-Ц, Кучково Поле.
- Зинн, Говард. 2006. *Народная история США: с 1492 года до наших дней*. М.: Весь мир.
- Коуз, Рональд. 2001. Институциональная структура производства // *Природа фирмы*. М.: Дело.
- Лаэртский, Диоген. 1986. *О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов*. М.: Мысль.
- Маркс, Карл и Фридрих Энгельс. 1961. *Сочинения*. 2-е изд. Т. 19. М.: Госполитиздат.
- Маршалл, Альфред. 1993. *Принципы экономической науки*. Т. 1. М.: Прогресс.
- Менгер, Карл. 2005. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности // Карл Менгер. *Избранные работы*. М.: Территория будущего.
- Миль, Джон Стюарт. 1980–1981. *Основы политической экономии*. Т. 1–3. М.: Прогресс.
- . 2000. О свободе // *О Свободе. Антология мировой либеральной мысли (1 половины XX века)*. М.: Прогресс-Традиция.
- Нозик, Роберт. 2008. *Анархия, государство и утопия*. М.: ИРИСЭН.
- Остром, Элинора. 2010. *Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности*. М.: ИРИСЭН, Мысль.
- Полань, Карл. 2000. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Ролз, Джон. 1995. *Теория справедливости*. Новосибирск: Издательство НГУ.
- Сакс, Джеффри. 2011. *Конец бедности*. М.: Издательство Института Гайдара.

- Самуэльсон, Пол. 2002. *Основания экономического анализа*. СПб.: Экономическая школа.
- Сен, Амартия. 2007. *Развитие как свобода*. М.: Новое издательство.
- Смит, Адам. 1997. *Теория нравственных чувств*. М.: Республика.
- . 2007. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Эксмо.
- Фридман, Милтон. 1994. Методология позитивной экономической науки // *THESIS*. Вып. 4.
- . 2006. *Капитализм и свобода*. М.: Новое издательство.
- Фукуяма, Фрэнсис. 2004. *Доверие*. М.: АСТ.
- Хантингтон, Сэмюель. 1994. Столкновение цивилизаций? // *Полис*. № 1.
- Хомский, Ноам. 2003. *Государства-изгои. Право сильного в мировой политике*. М.: Логос.
- Шеллинг, Томас. 2007. *Стратегия конфликта*. М.: ИРИСЭН.
- Эрроу, Кеннет. 2004. *Коллективный выбор и индивидуальные ценности*. М.: ГУ—ВШЭ.
- Юм, Давид. 1996а. О первоначальных принципах правления // Давид Юм. *Сочинения*. Т. 2. М.: Мысль.
- . 1996б. Трактат о человеческой природе // Давид Юм. *Сочинения*. Т. 1. М.: Мысль.
- Agarwal, Bina. 1997. "‘Bargaining’ and Gender Relations: Within and Beyond the Household". *Feminist Economics* 3.
- Akerlof, George. 1976. "The Economics of Caste and the Rat Race and Other Woeful Tales". *Quarterly Journal of Economics* 90.
- Akerlof, George, and Rachel Kranton. 2000. "Economics and Identity". *Quarterly Journal of Economics* 105.
- Aldashev, Gani, Imaane Chaara, Jean-Philippe Platteau, and Zaki Wahhaj. 2008. "Using Law to Change Custom". Mimeo, University of Namur, Belgium.
- Alkire, Sabina. 2002. *Valuing Freedoms: Sen's Capability Approach and Poverty Reduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Ambady, Nalini, Margaret Shih, Amy Kim, and Todd Pittinsky. 2001. "Stereotype Susceptibility in Children: Effects of Identity Activation on Quantitative Performance". *Psychological Science* 12.
- Anand, Sudhir, and Paul Segal. 2008. "What Do We Know about Global Income Inequality". *Journal of Economic Literature* 46.
- Anderson, Siwan. 2007. "Some Economic Implications of Caste". Mimeo, University of British Columbia.
- Andreoni, James, and Larry Samuelson. 2006. "Building Rational Cooperation". *Journal of Economic Theory* 127.
- Aoki, Masahiko. 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Appadurai, Arjun. 2004. "The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition". In *Culture and Public Action*, ed. Vijayendra Rao and Michael Walton. Stanford, CA: Stanford University Press.

- Appiah, Kwame Anthony. 2008. "Sen's Identities". In *Arguments for a Better World: Essays in Honor of Amartya Sen*, ed. Kaushik Basu and Ravi Kanbur. Oxford: Oxford University Press.
- Aquinas, Thomas. [1265–74] 1911. *Summa Theologica*. Allen, TX: Christian Classics.
- Arntzenius, Frank, Adam Elga, and John Hawthorne. 2004. "Bayesianism, Infinite Decisions, and Binding". *Mind* 113.
- Arrow, Kenneth. 1951. *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley.
- . 1972. "Some Mathematical Models of Race Discrimination in the Labor Market". In *Racial and Discrimination in Economic Life*, ed. Anthony H. Pascal. Lexington, MA: D. C. Heath and Co.
- . 1994. "Methodological Individualism and Social Knowledge". *American Economic Review* 84.
- . 2001. "A Note on Freedom and Flexibility". In *Choice, Welfare, and Development*, ed. Kaushik Basu, Prasanta Pattanaik, and Kotaro Suzumura. Oxford: Oxford University Press.
- Arrow, Kenneth, and Frank Hahn. 1971. *General Competitive Equilibrium*. San Francisco: Holden Day.
- Asheim, Geir, and Bertil Tungodden. 2004. "Resolving Distributional Conflicts between Generations". *Economic Theory* 24.
- Atkinson, Anthony. 1995. "Capabilities, Exclusion, and the Supply of Goods". In *Choice, Welfare, and Development*, ed. Kaushik Basu, Prasanta Pattanaik, and Kotaro Suzumura. Oxford: Oxford University Press.
- . 2005. "Is Rising Inequality Inevitable? A Critique of the Transatlantic Consensus". In *Wider Perspectives on Global Development*, ed. Giovanni Andrea Cornia, Matti Pohjola, and Anthony Shorrocks. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Baird, Douglas, Robert Gertner, and Randal Picker. 1995. *Game Theory and the Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bakshi, Soham, and Pinaki Bose. 2007. "Harassment, Coercion, and the Inefficiency of Voluntary Contracts". Mimeo, Memphis University.
- Baland, Jean-Marie, and Cedric Duprez. 2009. "Are Fair Trade Labels Effective against Child Labour?" *Journal of Public Economics*, 93 (11–12).
- Baliga, Sandeep, and Tomas Sjostrom. 2004. "Arms Races and Negotiations". *Review of Economic Studies* 71.
- Banerjee, Abhijit. 1992. "A Simple Model of Herd Behavior". *Quarterly Journal of Economics* 107.
- . 2005. "'New Development Economies' and the Challenge to Theory". *Economic and Political Weekly* 40 (October 1).
- Banerjee, Abhijit, and Kaivan Munshi. 2004. "How Efficiently Is Capital Allocated? Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur". *Review of Economic Studies* 71.
- Banerjee, Abhijit, and Thomas Piketty. 2005. "Top Indian Incomes, 1956–2000". *World Bank Economic Review* 19.
- Banerjee, Kuntal, and Tapan Mitra. 2007. "On the Impatience Implications of Paretian Social Welfare Functions". *Journal of Mathematical Economics* 43.

- Banner, Stuart. 2005. *How the Indians Lost Their Land: Law and Power on the Frontier*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bardhan, Pranab. 1997. "Method in the Madness? A Political-Economy Analysis of Ethnic Conflicts in Less Developed Countries". *World Development* 25.
- . 2005. "Theory or Empirics in Development Economics". *Economic and Political Weekly* 40 (October 1).
- Barrett, Chris. 1999. "On Pluralistic Ethics and the Economics of Compassion". *Bulletin of the Association of Christian Economists* 33 (Spring).
- Basu, Alaka. 1992. *Culture, the Status of Women, and Demographic Behavior*. Oxford: Clarendon Press.
- Basu, Arnab, Nancy Chau, and Ulrike Grote. 2006. "Guaranteed Manufactured without Child Labor: The Economics of Consumer Boycotts, Social Labeling, and Trade Sanctions". *Review of Development Economics* 10.
- Basu, Kama. 2009. "Time-Inconsistency in Informal Credit Markets: A Welfare Analysis". Mimeo, University of Chicago.
- Basu, Kaushik. 1983. "On Why We Do Not Try to Walk Off without Paying after a Taxi Ride". *Economic and Political Weekly* 18 (November).
- . 1986. "One Kind of Power". *Oxford Economic Papers* 38.
- . 1987. "Monopoly, Quality Uncertainty, and 'Status Goods'." *International Journal of Industrial Organization* 5.
- . 1989. "A Theory of Association: Social Status, Prices, and Markets". *Oxford Economic Papers* 41.
- . 1993. *Lectures in Industrial Organization Theory*. Oxford: Blackwell Publishers.
- . 1994a. "Group Rationality, Utilitarianism, and Escher's Waterfall". *Games and Economic Behavior* 7.
- . 1994b. "The Traveler's Dilemma: Paradoxes of Rationality in Game Theory". *American Economic Review, Papers and Proceedings* 71.
- . 1995. "Civil Institutions and Evolution: Concepts, Critique, and Models". *Journal of Development Economics* 46.
- . 2000. *Prelude to Political Economy: A Study of the Social and Political Foundations of Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2002. "The Retreat of Global Democracy". *Indicators: The Journal of Social Health* 1.
- . 2003a. "The Economics and Law of Sexual Harassment in the Workplace". *Journal of Economic Perspectives* 17.
- . 2003b. "Globalization and the Politics of International Finance: The Stiglitz Verdict". *Journal of Economic Literature* 41.
- . 2005a. "The New Empirical Development Economics: Remarks on Its Philosophical Foundations". *Economic and Political Weekly* 40 (October 1).
- . 2005b. "Racial Conflict and the Malignancy of Identity". *Journal of Economic Inequality* 3.
- . 2006a. "Gender and Say: A Model of Household Decision-Making with Endogenous Balance of Power". *Economic Journal* 116.

- . 2006b. "Globalization, Poverty, and Inequality: What Is the Relationship? What Can Be Done?" *World Development* 34.
- . 2006c. "Methodological Individualism". In *The New Palgrave Dictionary of Economics*, ed. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- . 2007a. "Coercion, Conflict, and the Limits of the Market". *Social Choice and Welfare* 29.
- . 2007b. "Human Rights as Instruments of Emancipation and Economic Development". In *Economic Rights: Conceptual, Measurement, and Policy Issues*, ed. Shareen Hertel and Lanse Minkler. Cambridge: Cambridge University Press.
- Basu, Kaushik. 2007c. "Participatory Equity, Identity, and Productivity: Policy Implications for Promoting Development". Mimeo, Cornell University.
- . 2007d. *The Retreat of Democracy and Other Itinerant Essays on Economics, Globalization, and India*. New Delhi: Permanent Black and London: Anthem Press.
- . 2010a. "A Marketing Scheme for Making Money Off Innocent People: A User's Manual". *Economics Letters*.
- Basu, Kaushik. 2010b. "The Moral Basis of Prosperity and Oppression: Altruism, Other-Regarding Behavior, and Identity". *Economics and Philosophy*.
- Basu, Kaushik, Sudipto Bhattacharya, and Ajit Mishra. 1992. "Notes on Bribery and the Control of Corruption". *Journal of Public Economics* 48.
- Basu, Kaushik, and Amanda Felkey. 2008. "A Theory of Efficiency Wage with Multiple Unemployment Equilibria: How a Higher Minimum Wage Law Can Curb Unemployment". *Oxford Economic Papers* 61.
- Basu, Kaushik, Gary Fields, and Shub Debgupta. 2008. "Labor Retrenchment Laws and Their Effect on Wages and Employment: A Theoretical Investigation". In *Development and Change*, ed. Bhaskar Dutta, Tridip Ray, and E. Somanathan. London: World Scientific Publishers.
- Basu, Kaushik, Eric Jones, and Ekkehart Schlicht. 1987. "The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History". *Explorations in Economic History* 24.
- Basu, Kaushik, and Tapan Mitra. 2003. "Aggregating Infinite Utility Streams with In-tergenerational Equity". *Econometrica* 71.
- . 2007. "Utilitarianism and Infinite Utility Streams: A New Welfare Criterion and Its Axiomatic Characterization". *Journal of Economic Theory* 133.
- Basu, Kaushik, and Pham Hoang Van. 1998. "The Economics of Child Labor". *American Economic Review*.
- Basu, Kaushik, and Jorgen Weibull. 2003. "Punctuality: A Cultural Trait as Equilibrium". In *Economics for an Imperfect World: Essays in Honor of Joseph Stiglitz*, ed. Richard Arnott, Bruce Greenwald, Ravi Kanbur, and Barry Nalebuff. Cambridge, MA: MIT Press.

- Basu, Kaushik, and Homa Zarghamee. 2008. "Is Product Boycott a Good Idea for Controlling Child Labor? A Theoretical Investigation". *Journal of Development Economics* 88.
- Battigalli, Pierpaolo, and Martin Dufwenberg. 2005. "Dynamic Psychological Games". Mimeo, Bocconi University and the University of Arizona.
- Becchetti, Leonardo and Furio Rosati. 2007. "Global Social Preferences and the Demand for Socially Responsible Products: Empirical Evidence from a Pilot Study on Fair Trade Consumers". *World Economy* 30.
- Becker, Gary. 1968. "Crime and Punishment: An Economic Approach". *Journal of Political Economy* 76.
- Beitz, Chuck. 2000. "Rawls's Law of Peoples". *Ethics* 110.
- Benabou, Roland, and Jean Tirole. 2006. "Incentives and Prosocial Behavior". *American Economic Review* 96.
- Bencivenga, Valerie, Elisabeth Huybens, and Bruce Smith. 2001. "Dollarization and the Integration of International Capital Markets". *Journal of Money, Credit, and Banking* 33.
- Benjamin, Dan, James Choi, and A. Joshua Strickland. 2009. "Social Identity and Preferences". *American Economic Review*, 100 (4).
- Ben-Ner, Avner, and Louis Putterman. 2009. "Trust, Communication, and Contracts: An Experiment". *Journal of Economic Behavior and Organization* 70.
- Benoit, Jean-Pierre, and Vijay Krishna. 1987. "Dynamic Duopoly: Prices and Quanta ties". *Review of Economic Studies* 54.
- Bergson, Abraham. 1938. "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", *Quarterly Journal of Economics* 52.
- Berkowitz, Daniel, Katherina Pistor, and Jean-Francois Richard. 2003. "Economic Development, Legality, and the Transplant Effect". *European Economic Review* 47.
- Bernard, Jessie. 1954. "The Theory of Games of Strategy as a Modern Sociology of Conflict". *American Sociological Review* 59.
- Bertrand, Marianne, and Sendhil Mullainathan. 2004. "Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal?" *American Economic Review* 94.
- Besley, Tim, and Steve Coate. 1992. "Understanding Welfare Stigma: Taxpayer Resentment and Statistical Discrimination". *Journal of Public Economics* 48.
- Besley, Tim, and Maitreesh Ghatak. 2008. "Status Incentives". *American Economic Review* 98.
- Beteille, Andre. 2006. *Ideology and Social Sciences*. New Delhi: Penguin Books.
- Bevan, Edwyn. 1950. *Later Greek Religion*. Boston: Beacon Press.
- Bhagwati, Jagdish. 1977. *Brain Drain and Income Taxation*. Oxford: Pergamon Press.
- . 2004. *In Defence of Globalization*. Oxford: Oxford University Press.
- Bhargava, Rajeev. 1993. *Individualism in the Social Sciences: Forms and Limits of Methodology*. Oxford: Oxford University Press.

- Bikhchandani, Sushil, David Hirschleifer, and Ivo Welch. 1992. "A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades". *Journal of Political Economy* 100.
- Binmore, Ken. 1994. *Game Theory and the Social Contract: Volume 1: Playing Fair*. Cambridge, MA: MIT Press.
- . 1995. "The Game of Life: Comment". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151.
- . 2005. *Natural Justice*. Oxford: Oxford University Press.
- Birdsall, Nancy, David Ross, and Richard Sabot. 1995. "Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia". *World Bank Economic Review* 9.
- Blume, Lawrence. 2002. "Stigma and Social Control". Working paper, economics series no. 119, Institute for Advanced Studies, Vienna.
- Bohnet, Iris, and Robert Cooter. 2001. "Expressive Law: Framing or Equilibrium Selection?" Mimeo, University of California at Berkeley.
- Bourguignon, Francois, and Christian Morrisson. 2002. "Inequality among World Citizens: 1820–1992". *American Economic Review* 92.
- Bowles, Sam. 2004. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bowles, Sam, and Herb Gintis. 2005. "Can Self-interest Explain Cooperation?" *Evolutionary and Institutional Economics Review* 2.
- Bowles, Sam, and Rajeev Sethi. 2006. "Persistent Group Inequality". Mimeo, Santa Fe Institute.
- Brandolini, Andrea. 2007. "Inequality Patterns in Western-Type Democracies: Cross-Country Differences and 'Times Changes'". Mimeo, Bank of Italy, Rome.
- Bruner, Jerome and Mary Potter. 1964. "Interference in Visual Recognition". *Science* 144 (April 24).
- Bruni, Luigino, and Robert Sugden. 2007. "The Road Not Taken: How Psychology Was Removed from Economics and How It Might Be Brought Back". *Economic Journal* 117.
- Buchanan, Allen, and Robert Keohane. 2006. "The Legitimacy of Global Governance Institutions". Mimeo, Duke University.
- Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in Labor Processes Under Monopoly Capitalism*. Chicago: Chicago University Press.
- Burt, Ronald S. 1993. "The Social Structure of Competition". In *Explorations in Economic Sociology*, ed. Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- Calasso, Roberto. 2005. *Ka*. Trans. from Italian by Geoffrey Brock. New York: Alfred Knopf.
- Cantillon, Richard. [1755] 1964. *Essai Sur la Nature du Commerce en General* [Essay on the Nature of Trade in General]. Repr., New York: Augustus Kelley.
- Capra, Monica, Jacob Goeree, Rosario Gomez, and Charles Holt. 1999. "Anomalous Behavior in a Traveler's Dilemma?" *American Economic Review* 89.
- Carbonara, Emanuela, Francesco Parisi, and Georg von Wangenheim.

2008. "Law-makers as Norm Entrepreneurs". *Review of Law and Economics* 14, available at <http://www.bepress.com/rle/vol14/iss3/art5>.
- Chang, Ha-Joon. 2002a. "Breaking the Mould: An Institutional Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State". *Cambridge Journal of Economics* 26.
- . 2002b. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Chang, Howard. 2000. "A Liberal Theory of Social Welfare: Fairness, Utility, and the Pareto Principle". *Yale Law Journal* 110.
- Chatterjee, Partha. 2002. *A Princely Imposter? A Strange and Universal History of the Kumar of Bhawal*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Chattopadhyay, Raghavendra, and Esther Duflo. 2004. "Women as Policy Makers: Evidence from a Randomized Policy Experiment in India". *Econometrica* 72.
- Chau, Nancy, and Ravi Kanbur. 2003. "Footloose Industries, Asymmetric Information, and Wage Bargaining". Mimeo, Cornell University.
- Choi, Stephen, and Mitu Gulati. 2005. "Contract as Statute". *Michigan Law Review* 104.
- Chomsky, Noam. 1991. *Media Control: The Spectacular Achievements of Propaganda*. New York: Seven Stories Press.
- . 2000. *Rogue States: The Role of Force in World Affairs*. New Delhi: India Research Press.
- Cipriano, Marco, Paola Giuliano, and Olivier Jeanne. 2007. "The Transmission of Values from Parents to Children: Experimental Evidence from a Sample of African American and Hispanic Families". Mimeo, George Washington University.
- Clingingsmith, David. 2009. "Language and Industrialization in Mid-20th Century India". Mimeo, Case Western Reserve University.
- Clodfelter, Michael. 1995. *Vietnam in Military Statistics: A History of the Indochina Wars, 1772–1991*. Jefferson, NC: McFarland.
- Coase, Ronald. 1991. "The Institutional Structure of Production". Nobel Prize lecture, Stockholm. Available at http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1991/coase-lecture.html.
- Coate, Stephen, and Glenn Loury. 1993. "Will Affirmative Action Policies Eliminate Negative Stereotypes?" *American Economic Review* 83.
- Cohen, Gerald. 1986. "Self-Ownership, World-Ownership, and Equality". In *Justice and Equality Here and Now*, ed. Frank Lucash. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- . 1987. "Are Disadvantaged Workers Who Take Hazardous Jobs Forced to Take Hazardous Jobs?" In *Moral Rights in the Workplace*, ed. Gertrude Ezorsky. Albany: State University of New York Press.
- Coleman, James, and Mitu Gulati. 2006. "A Response to Professor Sander: Is It Really All about the Grades?" *North Carolina Law Review* 84.
- Conlin, Michael, Michael Lynn, and Ted O'Donoghue. 2003. "The Norm of Restaurant Tipping". *Journal of Economic Behavior and Organization* 52.

- Cooper, Richard. 1984. "A Monetary System for the Future". *Foreign Affairs* 63 (Fall).
- Cooter, Robert. 1998. "Expressive Law and Economics". *Journal of Legal Studies* 27.
- Cooter, Robert, and Melvin Eisenberg. 2001. "Fairness, Character, and Efficiency in Firms". *University of Pennsylvania Law Review* 149.
- Cornia, Giovanni, with Sampsa Kiiski. 2001. "Trends in Income Distribution in the Post-World War II Period: Evidence and Interpretation". UNU-WIDER, Helsinki, discussion paper 2001/89.
- Dagdeviren, Hlilya, Rolph van der Hoeven, and John Weeks. 2004. "Redistribution Does Matter: Growth and Redistribution for Poverty Reduction". In *Growth, Inequality, and Poverty: Prospects for Pro-poor Economic Development*, ed. Anthony Shorrocks and Rolph van der Hoeven. Oxford: Oxford University Press.
- Dahrendorf, Ralf. 1959. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Darity, William, Patrick Mason, and James Stewart. 2006. "The Economics of Identity: The Origin and Persistence of Racial Identity Norms". *Journal of Economic Behavior and Organization* 60.
- Dasgupta, Partha. 1990. "Trust as a Commodity". In *Trust: The Making and Breaking of Cooperative Relations*, ed. Diego Gambetta. Oxford: Blackwell.
- Dasgupta, Partha, and Sanjeev Goyal. 2009. "Narrow Identities". Mimeo, University of Cambridge.
- Davis, John. 2003. *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value*. London: Routledge.
- Davis, Ronald. 2005. "Abstinence from Child Labor and Profit-Seeking". *Journal of Development Economics* 76.
- Davis, Wade. 1997. *One River: Explorations and Discoveries in the Amazon Rain Forest*. New York: Touchstone.
- Deininger, Klaus, and Lynn Squire. 1998. "New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth". *Journal of Development Economics* 57.
- Desai, Kiran. 2006. *The Inheritance of Loss*. London: Penguin Books.
- Desai, Sonalde, and Devaki Jain. 1994. "Maternal Employment and Family Dynamics: The Social Context of Women's Work in Rural South India". *Population and Development Review* 20.
- Deshpande, Ashwini. 1999. "Loan Pushing and Triadic Relations". *South-east Asian Economic Journal* 65.
- . 2000. "Does Caste Still Define Disparity? A Look at Inequality in Kerala, India". *American Economic Review* 90.
- Diamant, Kathi. 2003. *Kafka's Last Love: The Mystery of Dora Diamant*. New York: Basic Books.
- Dideon, Joan. 2005. *The Year of Magical Thinking*. New York: Alfred Knopf.
- Dinopoulos, Elias, and Laixun Zhao. 2007. "Child Labor and Globalization". *Journal of Labor Economics* 25.
- Dixit, Avinash. 2004. *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- . 2009. "Governance Institutions and Economic Activity". *American Economic Review* 99.
- Dougherty, Peter. 2002. *Who's Afraid of Adam Smith? How the Market Got Its Soul*. New York: Wiley.
- Dreze, Jean. 2000. "Militarism, Development, and Democracy". *Economic and Political Weekly* 37 (April 1).
- Dufwenberg, Martin, and Georg Kirchsteiger. 2004. "A Theory of Sequential Reciprocity". *Games and Economic Behavior* 47.
- Durlauf, Steven. 2001. "The Memberships Theory of Poverty: The Role of Group Affiliations in Determining Socioeconomic Outcomes". In *Understanding Poverty in America*, ed. Sheldon H. Danziger and Robert H. Haveman. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 2006. "Groups, Social Influences, and Inequality". In *Poverty Traps*, ed. Samuel Bowles, Steven Durlauf, and Karla Hoff. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Dutta, Bhaskar. 2008. "Remarks on the Ranking of Infinite Utility Streams". In *Arguments for a Better World: Essays in Honor of Amartya Sen*, ed. Kaushik Basu and Ravi Kanbur. Oxford: Oxford University Press.
- Dworkin, Ronald. 1986. *Law's Empire*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Eberstadt, Fernanda. 2007. "The Unexpected Fantasist". *New York Times Magazine*, August 26.
- Eckel, Catherine, and Rick Wilson. 2002. "Conditional Trust: Sex, Race, and Facial Expressions in a Trust Game". Mimeo, Virginia Tech.
- Einstein, Albert. 1949. "Why Socialism?" *Monthly Review* 1 (May).
- Eisenberg, Melvin. 1999. "Corporate Law and Social Norms". *Columbia Law Review* 99.
- Ellerman, David. 1995. *Property and Contract in Economics*. Cambridge, MA: Blackwell Publishers.
- Ellickson, Robert. 1991. *Order without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ellingsen, Tore, and Magnus Johannesson. 2008. "Pride and Prejudice: The Human Side of Incentive Theory". *American Economic Review* 98.
- Ellison, Glenn. 2005. "A Model of Add-on Pricing". *Quarterly Journal of Economics* 120.
- Elster, Jon. 1982. "Marxism, Functionalism, and Game Theory". *Theory and Society* 11.
- . 1989. *The Cement of Society*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Emerson, Patrick and Andre Portela Souza. 2003. "Is There a Child Labor Trap? Inter-generational Persistence of Child Labor in Brazil". *Economic Development and Cultural Change* 51.
- Engerman, Stanley. 1973. "Some Considerations relating to Property Rights in Man". *Journal of Economic History* 33.
- Ensminger, Jean. 2000. "Experimental Economics in the Bush: How In-

- stitutions Matter". In *Institutions and Organizations*, ed. Claude Menard. London: Edward Elgar.
- Esteban, Joan, and Debraj Ray. 2009. "A Model of Ethnic Conflict". Mimeo, New York University.
- Evensky, Jerry. 2005a. *Adam Smith's Moral Philosophy: A Historical and Contemporary Perspective on Markets, Laws, Ethics, and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2005b. "Chicago Smith' and 'Kirkaldy Smith.'" *History of Political Economy* 37.
- Fafchamps, Marcel. 1992. "Solidarity Networks in Pre-Industrial Societies". *Economic Development and Cultural Change* 41.
- . 2000. "Ethnicity and Credit in African Manufacturing". *Journal of Development Economics* 61.
- Falk, Armin, Ernst Fehr, and Christian Zehnder. 2006. "Fairness Perceptions and Reservation Wages: The Behavioral Effects of Minimum Wage Laws". *Quarterly Journal of Economics* 111.
- Farina, Francesco, Niall O'Higgins, and Patrizia Sbriglia. 2008. "Eliciting Motives for Trust and Reciprocity by Attitudinal and Behavioral Measures". LABSI working paper no. 21, University of Siena.
- Fehr, Ernst, and Simon Gächter. 2000. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity". *Journal of Economic Perspectives* 14.
- Fershtman, Chaim, and Uri Gneezy. 2001. "Discrimination in a Segmented Society: An Experimental Approach". *Quarterly Journal of Economics* 116.
- Field, Erica, and Patrick Nolen. 2005. "Race and Performance in Post-Apartheid South Africa". Mimeo, Cornell University.
- Fish, Stanley. 1994. *There Is No Such Thing as Free Speech, and It's a Good Thing, Too*. New York: Oxford University Press.
- Fishburn, Peter. 1970. "Intransitive Indifference in Preference Theory: A Survey". *Operations Research* 18.
- Fisman, Ray, and Edward Miguel. 2007. "Corruption, Norms, and Legal Enforcement: Evidence from U. N. Diplomatic Parking Tickets". *Journal of Political Economy* 115.
- Fiss, Owen. 1994. *The Irony of Free Speech*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Foley, Duncan. 2006. *Adam's Fallacy: A Guide to Economic Theology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Foster, James. 2010. "Freedom, Opportunity and Wellbeing". In *Handbook of Social Choice and Welfare*, eds. Kenneth Arrow, Amartya Sen, Kotaro Suzumura. Amsterdam: Elsevier.
- Francois, Patrick. 1998. "Gender Discrimination without Gender Difference: Theory and Policy Responses". *Journal of Public Economics* 68.
- . 2002. *Social Capital and Economic Development*. New York: Routledge.
- Frank, Joseph. 1986. *Dostoyevsky: The Stir of Liberation, 1860–1865*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Frank, Robert. 1985. *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.

- Frank, Robert, Tom Gilovich, and Dennis T Regan. 1993. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives* 7.
- Freeman, Richard, Douglas Kruse, and Joseph Blasi. 2004. "Worker Responses to Shirking under Shared Capitalism". National Bureau of Economic Research working paper no. W14227. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- French, Howard. 2007. "Fake Potter Books Flood China". *Times of India* (New Delhi), August 2 (from *New York Times News Service*).
- Friedman, Milton. 1953. "The Methodology of Positive Economics;" In *Essays in Positive Economics*, ed. Milton Friedman. Chicago: Chicago University Press.
- . 1962. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fryer, Roland, and Matt Jackson. 2008. "A Categorical Model of Cognition and Biased Decision-Making". *B. E. Journal of Theoretical Economics* 8.
- Fukui, Yoshitaka. 2005. "What Distinguishes Accounting Harassment from Sexual One?" Mimeo, Aoyama Gakuin University, Tokyo.
- Fukuyama, Francis. 1996. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gabaix, Xavier, and David Laibson. 2006. "Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets". *Quarterly Journal of Economics* 121.
- Gaertner, Wulf. 2008. "Individual Rights versus Economic Growth". *Journal of Human Development* 9.
- Gaertner, Wulf, Prasanta Pattanaik, and Kotaro Suzumura. 1992. "Individual Rights Revisited". *Economica* 59.
- Galbraith, James K. 2002. "A Perfect Crime: Inequality in the Age of Globalization". *Daedalus* 131.
- Gallie, Walter. 1955. "Essentially Contested Concepts". *Proceedings of the Aristotelian Society* 56.
- Gambetta, Diego, ed. 1990. *Trust: The Making and Breaking of Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell.
- Gans, Herbert. 1972. "The Positive Functions of Poverty". *American Journal of Sociology* 78.
- Garoupa, Nuno. 1999. "Dishonesty and Libel Law: The Economics of the 'Chilling' Effect". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 155.
- Genicot, Garance. 2002. "Bonded Labor and Serfdom: A Paradox of Voluntary Choice". *Journal of Development Economics* 67.
- Gigerenzer, Gerd. 2007. *Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious*. New York: Viking Press.
- Gintis, Herb. 2007. "Bayesian Rationality and Social Norms". Mimeo, Santa Fe Institute.
- . 2008. *Game Theory for Behavioral Scientists*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Glaeser, Edward, David Laibson, Jose Scheinkman, and Christine Souter. 2000. "Measuring Trust". *Quarterly Journal of Economics* 115.

- Glueck, Grace. 2003a. "Relentless Seeker of the Authentic Jew: An Exhibition of a Photographer's Odyssey in Capturing Myriad Identities". *New York Times*, October 8, E1.
- . 2003b. "Seeking Out Jewish Faces Wherever They Might Be". *New York Times*, October 17, E38.
- Goffman, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Double Day.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91.
- Granovetter, Mark, and R. Soong. 1983. "Threshold Models of Diffusion and Collective Behavior". *Journal of Mathematical Sociology* 9.
- Gray, John. 2009. "The Appearance of Moderation: The Economics of Choosing Individual Identity". Mimeo, Cornell University.
- Greif, Avner. 1998. "Self-Enforcing Political Systems and Economic Growth: Late Medieval Genoa". In *Analytic Narratives*, eds. Robert Bates, Avner Greif, Margaret Levi, Jean-Laurent Rosenthal, and Barry R. Weingast. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Grossmann, Harald, and Jochen Michaelis. 2007. "Trade Sanctions and the Incidence of Child Labor". *Review of Development Economics* 11.
- Guha, Ashok, and Brishti Guha. 2010. "Basil's Paradox or the Possibility of Honesty". Mimeo, Department of Economics, Singapore Management University.
- Gussow, Mel. 1994. *Conversations with Harold Pinter*. New York: Grove Press.
- Hahn, Frank. 1985. "In Praise of Economic Theory". In *Money, Growth, and Stability* by Frank Hahn. Oxford: Blackwell Publishers.
- Halpern, Joseph, and Rafael Pass. 2009. "Iterated Regret Minimization: A More Realistic Solution Concept". *Proceedings of the 21st International Joint Conference on Artificial Intelligence*. Pasadena, CA: IJCAL.
- Hardin, Russell. 1989. "Why a Constitution?" In *The Federalist Papers and the New Institutionalism*, ed. Bernard Grofman and Donald Wittman. New York: Agathon Press.
- Harrington, Joseph. 1999. "Rigidity of Social Systems". *Journal of Political Economy* 107.
- Hatlebakk, Magnus. 2002. "A New and Robust Subgame Perfect Equilibrium in a Model of Triadic Power Relations". *Journal of Development Economics* 68.
- Havel, Vaclav. 1986. "The Power of the Powerless". In *Living in Truth*, ed. Jan Vadislav. London: Faber and Faber.
- Hayashi, Andrew. 2008. "Review of *Economic Rights*". *Law and Politics Book Review* 18.
- Heinrich, Joseph, Robert Boyd, Sam Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, and Herb Gintis, eds. 2004. *Foundations of Human Sociality: Economic and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-scale Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Hockett, Robert. 2007a. "The Impossibility of a Prescriptive Paretian". Mimeo, Cornell University.

- . 2007b. "What Kinds of Stock Ownership Plans Should There Be? Of ESOPs, Other SOPs, and 'Ownership Societies,'" *Cornell Law Review* 92.
- . 2009. "Justice in Time". *George Washington Law Review* 77.
- Hoff, Karla, Mayuresh Kshetramade, and Ernst Fehr. 2007. "Norm Enforcement under Social Discrimination: An Experimental Investigation in Village India". Mimeo: World Bank, Washington, DC.
- Hoff, Karla, and Priyanka Pandey. 2005. "Persistent Effects of Discrimination and the Role of Social Identity". Mimeo, World Bank, Washington, DC.
- . 2006. "Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities". *American Economic Review* 96.
- Hoff, Karla, and Joseph Stiglitz. 2008. "Exiting the Lawless State". *Economic Journal* 118.
- Hoffman, Elizabeth, and Matthew Spitzer. 1982. "The Coase Theorem: Some Experimental Tests". *Journal of Law and Economics* 25.
- Horst, Ulrich, Alan Kirman, and Miriam Teschl. 2006. "Changing Identity: The Emergence of Social Groups". Groupement de Recherche en Économie Quantitative working paper no. 2006–51.
- Hume, David. [1739] 1969. *A Treatise of Human Nature*. Repr., London: Penguin.
- . [1758] 1987. "Of the First Principles of Government". In *Essays: Moral, Political, and Literary*. Repr., Indianapolis: Liberty Fund.
- Hunt, Tristram. 2009. *Marx's General: The Revolutionary Life of Friedrich Engels*. New York: Metropolitan Books.
- Huntington, Samuel. 1993. "The Clash of Civilizations". *Foreign Affairs* 72.
- Hurwicz, Leo. 1960. "Optimally and Informational Efficiency in Resource Allocation Processes". In *Mathematical Methods in the Social Sciences*, ed. Kenneth J. Arrow, Samuel Karlin, and Patrick Suppes. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Iversen, Vegard. 2004. "On Notions of Agency, Individual Heterogeneity, and the Existence, Size, and Composition of a Bonded Child". In *Globalization, Culture, and the Limits of the Market: Essays in Economics and Philosophy*, ed. Prasanta Pattanaik and Stephen Cullenberg. New York: Oxford University Press.
- Iversen, Vegard, and P. S. Raghavendra. 2006. "What the Signboard Hides: Food, Caste, and Employability in Small South Indian Eating Places". *Contributions to Indian Sociology* 40.
- Jencks, Christopher. 1994. *The Homeless*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kafka, Franz. 1970. "The Problem of Our Laws" In *The Great Wall of China: Stories and Reflections*. New York: Schocken Books.
- . 1998. *The Trial*. New York: Schocken Books.
- Kanbur, Ravi. 2004. "On Obnoxious Markets". In *Globalization, Culture, and the Limits of the Market: Essays in Economics and Philosophy*, ed. Prasanta Pattanaik and Stephen Cullenberg. New York: Oxford University Press.

- . 2005. "Goldilocks Development Economics: Not Too Theoretical, Not Too Empirical, But Watch Out for the Bears". *Economic and Political Weekly* 40 (October 1).
- Kandori, Michihiro, George Mailath, and Rafael Rob. 1993. "Learning, Mutation, and Long-run Equilibria in Games". *Econometrica* 61.
- Kaplow, Louis, and Steven Shavell. 2002. *Fairness and Welfare*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kami, Edi, Tim Salmon, and Barry Sopher. 2007. "Individual Sense of Fairness: An Experimental Study". Mimeo, Johns Hopkins University.
- Katzenstein, Peter. 2004. "Commentary: Globalization and State Power in World Politics". In *The Evolution of Political Knowledge: Democracy, Autonomy, and Conflict in Comparative and International Politics*, ed. Edward Mansfield and Richard Sisson. Columbus: Ohio State University Press.
- Khan, M. Ali. 2002. "On Trust as a Commodity and on the Grammar of Trust". *Journal of Banking and Finance* 26.
- Klasen, Stefan. 2004. "In Search of the Holy Grail: How to Achieve Pro-Poor Growth?" Mimeo, University of Munich.
- Knack, Stephen, and Philip Keefer. 1997. "Does Social Capital Have an Economy Payoff? A Cross-country Investigation". *Quarterly Journal of Economics* 112.
- Koestler, Arthur. 1972. *The Roots of Coincidence*. London: Hutchinson.
- Kornblut, Anne. 2005. "He Says Yes to Legalized Torture". *New York Times*, December 11, sec. 4, 1,4.
- Korobkin, Russell. 2003. "Bounded Rationality, Standard Form Contracts, and Unconscionability". *University of Chicago Law Review* 70.
- Kranton, Rachel, and Anand Swamy. 1999. "The Hazards of Piecemeal Reform: British Civil Courts and the Credit Market in Colonial India". *Journal of Development Economics* 58.
- Krasner, Stephen. 2004. "Globalization, Power, and Authority". In *The Evolution of Political Knowledge: Democracy, Autonomy, and Conflict in Comparative and International Politics*, ed. Edward Mansfield and Richard Sisson. Columbus: Ohio State University Press.
- Kremer, Michael, Kartik Muralidharan, Nazmul Chaudhury, Jeffrey Hammer, and E Halsey Rogers. 2005. "Teacher Absence in India: A Snapshot". *Journal of European Economic Association* 3.
- Kreps, David, and Jose Scheinkman. 1983. "Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes". *Bell Journal of Economics* 14.
- Ku, Hyejin, and Asaf Zussman. 2009. "Lingua Franca: The Role of English in International Trade". Mimeo, Florida State University.
- Kuran, Timur. 1988. "Ethnic Norms and Their Transformation through Reputational Cascades". *Journal of Legal Studies* 27.
- Laertius, Diogenes. 1925. *Lives of Eminent Philosophers, Volume II*, trans. Robert D. Hic. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Landa, Janet Tai. 1995. *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Insti-*

- tutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift Exchange*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Leibenstein, Harvey. 1950. "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers". *Quarterly Journal of Economics* 64.
- Leibl, Maureen, and Tirthankar Roy. 2003. "Handmade in India: Preliminary Analysis of Crafts Producers and Crafts Production". *Economic and Political Weekly* 38 (December 27).
- Levine, Robert V., Laurie J. West, and Harry T. Reis. 1980. "Perceptions of Time and Punctuality in the United States and Brazil". *Journal of Personality and Social Psychology* 38.
- Li, James, David Dunning, Roy Malpass. 1998. "Cross-Racial Identification among European Americans: Basketball Fandom and the Contact Hypothesis". Mimeo, University of Texas.
- Licht, Amir. 2007. "Social Norms and the Law: Why People Obey the Law". Mimeo, Radzyner Law School, Herzliya.
- Lilienfeld-Toal, Ulf von, and Dilip Mookherjee. 2008. "The Political Economy of Debt Bondage". Mimeo, Boston University.
- Lin, Ann Chih, and David Harris. 2008. "Why Is American Poverty Still Colored in the 21st Century?" In *The Colors of Poverty: Why Racial and Ethnic Disparities Persist*, ed. Ann Chih Lin and David Harris. New York: Russell Sage Foundation.
- Lin, Justin Yifu. 2009. *Economic Development and Transition: Thought, Strategy, and Viability*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lindbeck, Assar, Stefan Nyberg, and Jörgen Weibull. 1999. "Social Norms and Economic Incentives in the Welfare State". *Quarterly Journal of Economics* 114.
- Lindqvist, Erik, and Robert Ostling. 2007. "Identity and Redistribution". Mimeo, Stockholm School of Economics.
- Lopez-Calva, Luis-Felipe. 2003. "Social Norms, Coordination, and Policy Issues in the Fight against Child Labor". In *International Labor Standards*, ed. Kaushik Basu, Henrik Horn, Lisa Roman, and Judith Shapiro. Oxford: Blackwell Publishing.
- Lopucki, Lynn, and Walter Weyrauch. 2000. "A Theory of Legal Strategy". *Duke Law Journal* 49.
- Loury, Glenn. 2002. *The Anatomy of Racial Inequality*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Luhman, Niklas. 1979. *Trust and Power*. Chichester, UK: Wiley.
- Lundberg, Shelly, Robert Pollak, and Terence Wales. 1997. "Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit". *Journal of Human Resources* 32.
- Luttmer, Erzo. 2001. "Group Loyalty and the Taste for Redistribution". *Journal of Political Economy* 109.
- Mackie, Gerry. 1996. "Ending Footbinding and Infibulation: A Convention Account". *American Sociological Review* 61.
- Macpherson, Crawford. 1973. *Democratic Theory: Essays in Retrieval*. Oxford: Clarendon Press.
- Madison, Angus. 2001. *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.

- Mailath, George, Stephen Morris, and Andrew Postlewaite. 2001. "Laws and Authority". Mimeo, University of Pennsylvania.
- Majumdar, Tapas. 1958. *The Measurement of Utility*. London: Macmillan.
- Mansuri, Ghazala, and Vijayendra Rao. 2004. "Community Based (and Driven) Development: A Critical Review". *World Bank Research Observer* 19.
- Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. London: Macmillan.
- Marx, Karl. [1875] 1959. *Critique of the Gotha Programme*. Repr., Moscow: Foreign Languages Publishing House.
- Maskin, Eric, and Thomas Sjöström. 2002. "Implementation Theory". In *Handbook of Social Choice Theory and Welfare*, ed. Kenneth J. Arrow, Amartya K. Sen, and Kotaro Suzumura. Amsterdam: Elsevier.
- McAdams, Richard. 2000. "A Focal Point Theory of Expressive Law". *Virginia Law Review* 86.
- Medema, Steven. 2009. *The Hesitant Hand: Taming Self interest in the History of Ideas*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Meissner, Christian, and John Brigham. 2001. "Thirty Years of Investigating the Own-Race Bias in Memory for Faces: A Meta-Analytic Review". *Psychology, Public Policy, and Law* 7.
- Melchior, Arne. 2001. "Global Income Inequality: Beliefs, Facts, and Unresolved Issues". *World Economics* 2.
- Melchior, Arne, Kjetil Telle, and Henrik Wiig. 2000. *Globalization and Inequality — World Income Distribution and Living Standards, 1960–1998*. Oslo: Royal Norwegian Ministry of Foreign Affairs, Studies on Foreign Policy Issues, no. 6b.
- Menger, Carl. [1883] 1986. *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*. Repr., New York: New York University Press.
- Mercuro, Nicholas, and Steven Medema. 1997. *Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Messer, Kent, Homa Zarghamee, Harry Kaiser, and William Schulze. 2007. "New Hope for the Voluntary Contributions Mechanism". *Journal of Public Economics* 99.
- Miguel, Edward, and Gerard Roland. 2005. "The Long Run Impact of Vietnam Bombing". Mimeo, University of California at Berkeley.
- Milanovich, Branko. 2002. "True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone". *Economic Journal* 112.
- Mill, John Stuart. [1848] 1970. *Principles of Political Economy*. Repr., Harmondsworth, UK: Penguin.
- . [1859] 1971. *On Liberty*. Repr., London: Dent and Sons.
- Miller, Richard. 1998. "Cosmopolitan Respect and Patriotic Concerns". *Philosophy and Public Affairs* 27.
- Minkler, Lanse. 2004. "Shirking and Motivations in Firms: Survey Evidence on Worker Attitudes". *International Journal of Industrial Organization* 22.

- Minkler, Lanse, and Thomas Miceli. 2004* "Lying, Integrity, and Cooperation". *Review of Social Economy* 57.
- Mishra, Ajit. 2002. "Hierarchies, Incentives, and Collusion in a Model of Enforcement". *Journal of Economic Behavior and Organization* 47.
- Mookherjee, Dilip. 2005. "Is There Too Little Theory in Development Economics Today?" *Economic and Political Weekly* 40 (October 1).
- Myerson, Roger. 1983. "Mechanism Design by an Informed Principal". *Econometrica* 51.
- . 2004. "Justice, Institutions, and Multiple Equilibria". *Chicago Journal of International Law* 5.
- . 2008. "The Autocrat's Credibility Problem and Foundations of the Constitutional State". *American Political Science Review* 102.
- Nagel, Thomas. 2005. "The Problem of Global Justice". *Philosophy and Public Affairs* 33.
- Naqvi, Nadeem, and Frederick Wemhoner. 1995. "Power, Coercion, and the Games That Landlords Play". *Journal of Development Economics* 47.
- Naschold, Felix. 2004. "Growth, Redistribution, and Poverty Reduction: LDCs Are Falling Behind". In *Growth, Inequality, and Poverty: Prospects for Pro-Poor Economic Development*, ed. Anthony Shorrocks and Rolf van der Hoeven. Oxford: Oxford University Press.
- Neeman, Zvika. 1999. "The Freedom to Contract and the Free-Rider Problem". *Journal of Law, Economics, and Organization* 15.
- Nozick, Robert. 1969. "Coercion". In *Philosophy, Science, and Method: Essays in Honor of Ernest Nagel*, ed. Sidney Morgenbesser, Patrick Suppes, and Morton White. New York: St. Martin's Press.
- . 1974. *Anarchy, Utopia, and State*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Nussbaum, Martha. 2008. "Toward a Globally Sensitive Patriotism". *Daedalus* 137 (Summer).
- Nussbaum, Martha, and Joshua Cohen. 1996. *For Love of Country*. Boston: Beacon Press.
- O'Brien, Dennis. 1975. *The Classical Economists*. Oxford: Clarendon Press.
- O'Donoghue, Ted, and Mathew Rabin. 2001. "Choice and Procrastination". *Quarterly Journal of Economics* 116.
- O'Flaherty, Brendan. 1996. *Making Room: The Economics of Homelessness*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.
- Otsuka, Michael. 1998. "Self-Ownership and Equality: A Lockean Reconciliation". *Philosophy and Public Affairs* 27.
- Pagano, Ugo. 2007. "Bounded Rationality, Institutionalism, and the Diversity of Economic Institutions". In *Is Economics an Evolutionary Science? The Legacy of Thorstein Veblen*, ed. Francisco Louga and Mark Perlman. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Parfit, Derek. 1984. *Reasons and Persons*. Oxford: Clarendon Press.
- Pattanaik, Prasanta. 1970. "On Social Choice with Quasi-Transitive Individual Preferences". *Journal of Economic Theory* 2.

- Pattanaik, Prasanta, and Yongsheng Xu. 1990. "On Ranking Opportunity Sets in Terms of Freedom of Choice". *Researches Economiques de Louvain* 56.
- Perez, Wilson. 2007. "Divide and Conquer: Distorted Communication in Networks, Power, and Wealth Distribution". Mimeo, Banco Central del Ecuador.
- Phelps, Edmund. 1972. "The Statistical Theory of Racism and Sexism". *American Economic Review* 62.
- Platteau, Jean-Philippe. 1994. "Behind the Market Stage Where Real Societies Exist, II: The Role of Moral Norms". *Journal of Development Studies* 30.
- . 2000. *Institutions, Social Norms, and Economic Development* Amsterdam: Harwood Academic Publishers.
- Pogge, Thomas. 2002. *World Poverty and Human Rights: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Pogge, Thomas. 2005. "Recognized and Violated International Law: The Human Rights of the Global Poor". *Leiden Journal of International Law* 18.
- Polanyi, Karl. [1944] 1957. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Paperback.
- Popescu, Oxana. 2005. "Taking a Gamble on Human Capital". *International Herald Tribune*, June 18–19, 16.
- Posner, Eric. 2000. "Law and Social Norms: The Case of Tax Compliance". *Virginia Law Review* 86.
- Pritchett, Lant. 1997. "Divergence, Big Time". *Journal of Economic Perspectives* 11.
- PROBE. 1999. *Public Report on Basic Education in India*, New Delhi: Oxford University Press.
- Rabin, Matt, and Joel Shrag. 1999. "First Impressions Matter: A Model of Confirmatory Bias". *Quarterly Journal of Economics* 114.
- Rae, John. 1895. *The Life of Adam Smith*. London: Macmillan.
- Ravallion, Martin, and Shaohua Chen. 2007. "Absolute Poverty Measures for the Developing World, 1981–2004". Policy Research working paper no. 4211, World Bank, Washington, DC.
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 1990. *The Law of Peoples*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Raynauld, Andre, and Jean-Pierre Vidal. 1998. *Labor Standards and International Competitiveness*. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Raz, Joseph. 1980. *The Concept of a Legal System*. Oxford: Clarendon Press.
- Reddy, Sanjay, and Camelia Minoiu. 2007. "Has World Poverty Really Fallen?" *Review of Income and Wealth* 53.
- Reddy, Sanjay, and Thomas Pogge. 2008. "How Not to Count the Poor". In *Debates in the Measurement of Poverty*, ed. Sudhir Anand, Paul Segal, and Joseph E. Stiglitz. Oxford: Oxford University Press.
- Risse, Matthias. 2005. "How Does the Global Order Harm the Poor?" *Philosophy and Public Affairs* 33.

- Robertson, Lindsay. 2005. *Conquest by Law: How the Discovery of America Disposed Indigenous Peoples of Their Lands*. Oxford: Oxford University Press.
- Robinson, Joan. 1979. *Collected Economic Papers, Volume 5*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Robson, Arthur. 1990. "Efficiency in Evolutionary Games: Darwin, Nash, and the Secret Handshake". *Journal of Theoretical Biology* 144.
- Rodrik, Dani. 2008. "The New Development Economics: We Shall Experiment but How Shall We Learn". Mimeo, Harvard University.
- Roemer, John. 1981. *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1994. *A Future for Socialism*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rosenthal, Robert. 1981. "Games of Perfect Information, Predatory Pricing, and the Chain Store Paradox". *Journal of Economic Theory* 25.
- Ross, Lee, and Andrew Ward. 1996. "Naive Realism in Everyday Life: Implications for Social Conflict and Misunderstanding". In *Values and Knowledge*, ed. Edward S. Reed, Elliot Turiel, and Terrance Brown. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rothschild, Emma. 2001. *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Rubinstein, Ariel. 1998. *Modeling Bounded Rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- . 2006a. "Dilemmas of an Economic Theorist". *Econometrica* 74.
- . 2006b. "A Skeptic's Comment on the Study of Economics". *Economic Journal* 116.
- . 2008. "Comments on 'Behavioral Economics.'" Mimeo, Tel Aviv University.
- Rush, Norman. 1991. *Mating*. New York: Alfred Knopf.
- Sacconi, Lorenzo. 2000. *The Social Contract of the Firm: Economics, Ethics, and Organisation*. Heidelberg: Springer.
- Sachs, Jeffrey. 2005. *The End of Poverty: Economic Possibilities for our Time*. New York: Penguin.
- Salles, Maurice. 1999. "Fuzzy Utility". In *Handbook of Utility Theory*, ed. Salvador Barbera, P.J. Hammond, and Christian Seidl. Dordrecht: Kluwer.
- Samuelson, Paul. 1947. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sander, Richard. 2006. "The Racial Paradox of the Corporate Law Firm". *North Caro-Una Law Review* 84.
- Satz, Debra. 2003. "Child Labor: A Normative Perspective". *World Bank Economic Review* 17.
- . 2004. "Noxious Markets: Why Should Some Things Not Be for Sale?" In *Globalization, Culture, and the Limits of the Market: Essays in Economics and Philosophy*, ed. Prasanta Pattanaik and Stephen Culenberg. New York: Oxford University Press.
- Saxenian, AnnaLee. 2000. "The Origins and Dynamics of Production Net-

- works in Silicon Valley". In *Entrepreneur ship: The Social Science View*, ed. Richard Swedberg. Oxford: Oxford University Press.
- Schelling, Thomas. 1960. *The Strategy of Conflict* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 1985. "Enforcing Rules on Oneself". *Journal of Law, Economics, and Organization* 1.
- Schlicht, Ekkehart. 1998. *On Custom in the Economy*. Oxford: Clarendon Press.
- Schott, Jeffrey, and Jayashree Watal. 2000. "Decision Making in the WTO". In *The WTO after Seattle*, ed. Jeffrey Schott. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Schumpeter, Joseph. 1909. "On the Concept of Social Value". *Quarterly Journal of Economics* 23.
- Seabright, Paul. 2004a. "Blood and Bribes: Ethical Restraints to Trade". In *Globalization, Culture, and the Limits of the Market: Essays in Economics and Philosophy*, ed. Prasanta Pattanaik and Stephen Cullenberg. New York: Oxford University Press.
- . 2004b. *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Selten, Reinhard. 1978. "The Chain Store Paradox". *Theory and Decision* 9.
- Sen, Amartya. 1967. "Isolation, Assurance, and the Social Rate of Discount". *Quarterly Journal of Economics* 81.
- . 1970. *Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco: Holden Day.
- Sen, Amartya. 1997. *On Economic Inequality*. Oxford: Clarendon Books.
- . 1999. *Development as Freedom*. New York: Alfred Knopf.
- . 2006. *Identity and Violence*. New York: Alfred Knopf.
- Sen, Amartya, and Prasanta Pattanaik. 1969. "Necessary and Sufficient Conditions for Rational Choice under Majority Decision". *Journal of Economic Theory* 1.
- Sen, Arunava. 2007. "The Theory of Mechanism Design: An Overview". *Economic and Political Weekly* 42 (December 8).
- Sheard, Michael, David Astrachan, and Michael Davis. 1975. "Effect of Noise on Shock-Elicited Aggression in Rats". *Nature* 257.
- Shell, Karl. 1971. "Notes on the Economics of Infinity". *Journal of Political Economy* 79.
- Siddique, Zahra. 2008. "Caste-Based Discrimination: Evidence and Policy". Mimeo, Northwestern University.
- Simmel, Georg. 1950. *The Sociology of Georg Simmel*, Ed. Kurt H. Wolff. New York: Free Press.
- Singh, Jaivir. 2009. "Labour Laws and Special Economic Zones in India". *Pragati: The Indian National Interest Review* 29, available at <http://pragati.nationalinterest.in/2009/08/labour-law-and-special-economic-zones-in-india/>.
- Singh, Nirvikar. 2003. "The Impact of International Labor Standards: A Survey of Economic Theory". In *International Labor Standards*, ed. Kaushik Basu, Henrik Horn, Lisa Roman, and Judith Shapiro. Oxford: Blackwell Publishers.

- Smead, Rory. 2008. "The Evolution of Cooperation in the Centipede Game with Finite Populations". *Philosophy of Science* 75.
- Smith, Adam. 1759. *The Theory of Moral Sentiments*. London: A. Millar.
- . [1776] 1937. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Repr., New York: Random House, Inc.
- Solow, Robert. 1995. "Mass Unemployment as a Social Problem". In *Choice, Welfare, and Development: A Festschrift in Honor of Amartya K. Sen*, ed. Kaushik Basu, Prasanta Pattanaik, and Kotaro Suzumura. Oxford: Oxford University Press.
- . 2006. "How to Understand the Economy". *New York Review of Books* 53 (November 16).
- . 2009. "Imposed Environmental Standards and International Trade". In *Arguments for a Better World: Essays in Honor of Amartya Sen*, ed. Kaushik Basu and Ravi Kanbur. Oxford: Oxford University Press.
- Spence, A. Michael. 1974. *Market Signaling: Information Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sporer, Siegfried. 2001. "Recognizing Faces of Other Ethnic Groups: An Integration of Theories". *Psychology, Public Policy, and Law* 7.
- Srinivas, M. N. 1955. "The Social System of a Mysore Village". In *Village India: Studies in the Little Community*, ed. McKim Marriott. Chicago: University of Chicago Press.
- Steele, Claude, and Joshua Aronson. 1995. "Stereotype Threat and the Intellectual Test Performance of African Americans". *Journal of Personality and Social Psychology* 69.
- Steiner, Hillel. 1994. *An Essay on Rights*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Stern, Nicholas. 2006. *The Economics of Climate Change: The Stern Review*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stewart, Rory. 2006. *The Prince of the Marshes and Other Occupational Hazards of a Year in Iraq*. New York: Harcourt.
- Stiglitz, Joseph. 1974. "Theories of Discrimination and Economic Policy". In *Patterns of Racial Discrimination*, ed. George M. von Furstenberg. Lexington, MA: D. C. Heath and Co.
- . 2002. *Globalization and Its Discontents*. New York: Alfred Knopf.
- . 2006. *Making Globalization Work*. New York: W. W. Norton.
- Subramanian, S. 2006. "Introduction: The Measurement of Inequality and Poverty". In *Measurement of Inequality and Poverty* by S. Subramanian. New Delhi: Oxford University Press.
- . 2007. "Social Groups and Economic Poverty: A Problem in Measurement". In *Inequality, Poverty, and Well-being*, ed. Mark McGillivray. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Sugden, Robert. 1989. "Spontaneous Order". *Journal of Economic Perspectives* 3.
- . 2000. "Team Preference". *Economics and Philosophy* 16.
- Sunstein, Cass. 1996. "On the Expressive Function of the Law". *University of Pennsylvania Law Review* 144.

- . 1997. *Free Markets and Social Justice*. Oxford: Oxford University Press.
- Suzumura, Kotaro. 1983. *Rational Choice, Collective Decisions, and Social Welfare*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 2001. "Sociology and Game Theory: Contemporary and Historical Perspectives". *Theory and Society* 30.
- . 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . 2005. *Interest*. New York: Open University Press.
- Swidler, Ann. 1986. "Culture in Action: Symbols and Strategies". *American Sociological Review* 51.
- Tajfel, Henri. 1974. "Social Identity and Intergroup Behavior". *Social Science Information* 13.
- Taylor, Charles. 1994. "The Politics of Recognition". In *Multiculturalism*, ed. Amy Gutmann. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Thaler, Richard. 1992. *The Winners Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Trachtman, Joel. 2006. "Welcome to Cosmopolis, World of Boundless Opportunity". Mimeo, Tufts University.
- Trebilcock, Michael. 1993. *The Limits of Freedom of Contract*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Troyer, Lisa, and C. Wesley Younts. 1997. "Whose Expectations Matter? The Relative Power of First- and Second-Order Expectations in Determining Social Influence". *American Journal of Sociology* 103.
- Turner, John C. 1999. "Some Current Issues in Research on Social Identity and Self-Categorization Theories. In *Social Identity*, ed. Naomi Ellemers, Russell Spears, and Bertjan Doosje. Oxford: Blackwell Publishers.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1971. "Belief in the Law of Small Numbers". *Psychological Bulletin* 2.
- Vallentyne, Peter. 2000. "Introduction: Left-Libertarianism — A Primer". In *Left-Libertarianism and Its Critics: The Contemporary Debate*, ed. Peter Vallentyne and Hillel Steiner. New York: Palgrave.
- Varian, Hal. 1975. "Distributive Justice, Welfare Economics, and the Theory of Fairness". *Philosophy and Public Affairs* 4.
- Varshney, Ashutosh. 2002. *Ethnic Conflict and Civic Life: Hindus and Muslims in India*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class*. London: Macmillan.
- Villanger, Espen. 2004. "Company Influence on Foreign Aid Disbursement: Is Conditionally Credible with Donors Having Mixed Motives?" *Southern Economic Journal* 70.
- . 2005. "Company Interests and Foreign Aid Policy: Playing Donors Out against Each Other". *European Economic Review* 49.
- Viner, Jacob. 1927. "Adam Smith and Laissez Faire". *Journal of Political Economy* 35.
- Voorneveld, Mark. 2009. "The Possibility of Impossible Stairways: Tail Events and Countable Player Sets". *Games and Economic Behavior*.

- Wade, Roert. 2004. "Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?" *World Development* 32.
- Warneryd, Karl. 1990. *Economic Conventions: Essays in Institutional Evolution*. Stockholm: Stockholm School of Economics.
- Watkins, John. 1952. "The Principle of Methodological Individualism". *British Journal for the Philosophy of Science* 3.
- Weber, Max. [1922] 1968. *Economy and Society*. Vol. 1. Repr., New York: Bedminster Press.
- Weibull, Jorgen. 1995. *Evolutionary Game Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- . 2004. "Testing Game Theory". In *Advances in Understanding Strategic Behaviour: Game Theory, Experiments and Bounded Rationality*, ed. Steffen Huck. New York: Palgrave.
- Weise, Kristian. 2007. "Corporate Tax Warning". OECD Observer 261 (May).
- Weitzman, Martin. 1984. *The Share Economy: Conquering Stagflation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Wertheimer, Alan. 1996. *Exploitation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Williamson, Jeffrey. 2002. "Winners and Losers over Two Centuries of Globalization". WIDER annual lecture 6, WIDER, Helsinki.
- Wilson, William Julius. 1987. *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wolf, Martin. 2008. "Sustaining Growth Is the 21st Century's Big Challenge". *Financial Times*, June 11.
- World Bank. 2001. *World Development Report 2000-1*. New York: Oxford University Press.
- . 2005. *World Development Indicators 2005*. Washington, DC: World Bank.
- . 2007. *World Development Indicators 2007*. Washington, DC: World Bank.
- . 2008. *World Development Indicators 2007*. Washington, DC: World Bank.
- Wright, Erik Olin. 1996. "Political Power, Democracy, and Coupon Socialism". In *Equal Shares: Making Market Socialism Work*, ed. Erik Olin Wright. London: Verso.
- Young, Allyn. 1928. "Increasing Returns and Economic Progress". *Economic Journal* 38.
- Young, Peyton. 1998. *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zambrano, Eduardo. 2004. "Counterfactual Reasoning and Common Knowledge of Rationality in Normal Form Games". *Topics in Theoretical Economics* 4.
- Zelizer, Viviana. 2005. *The Purchase of Intimacy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zieseemer, Thomas. 1997. "From Loan Pushing to Credit Rationing: A Brief Note on Interest Shocks in a Model by Basu". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153.
- Zimmerman, David. 1981. "Coercive Wage Offers". *Philosophy and Public Affairs* 10.
- Zinn, Howard. 2003. *A People's History of the United States, 1492-Present*. New York: HarperCollins.

Научное издание

КАУШИК БАСУ

**ПО ТУ СТОРОНУ НЕВИДИМОЙ РУКИ:
Основания новой экономической науки**

Главный редактор издательства ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ
Научный редактор издательства АРТЕМ СМИРНОВ
Выпускающий редактор ЕЛЕНА ПОПОВА
Корректор ОЛЬГА ЧЕРКАСОВА
Художник серии ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ
Верстка СЕРГЕЯ ЗИНОВЬЕВА

Издательство Института Гайдара
125993, Москва, Газетный пер., д. 3–5, стр. 1



Подписано в печать 13.03.14.
Тираж 3000 экз. Формат 60×90/16. Заказ 1573.

Отпечатано способом ролевой струйной печати
в ОАО «Первая Образцовая типография»
Филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
Сайт: www.chpd.ru, E-mail: sales@chpd.ru,
8(495)988-63-76, т/ф. 8(496)726-54-10