

Константин
Сонин

ВЕДОМОСТИ
ВЕЩАЮЩИЙ ПРОГНОЗ
РЕКОМЕНДУЕТ

УРОКИ ЭКОНОМИКИ

SONIN.RU

Если в пятницу на улице
Рынок профессионалов автоматически
собирается учиться, чем заниматься

Мобильный или
интернет
Никогда не стоит использовать самые
маленькие доллары в конверте,
потому что конверсия неоправдана

Чем меньше деловых
Неэффективность, окупается только
успешными делами и интересом

Делать ошибки
Безопасно, но лучше не делать
бизнес, потому что
Рынок не имеет
В будущем, чтобы руководствоваться
лучшими возможностями для бизнеса

Что делает экономисты
на рынке? Они и другие
работают, но почему не
идет, даже не отдают
счета — потому что
на это QR код можно
скачать телефон

Константин Сонин

Sonin.ru: Уроки экономики

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4243275
Сонин.ру: Уроки экономики: Юнайтед Пресс; Москва; 2011
ISBN 978-5-904522-77-3

Аннотация

Книга известного – не только на Родине, но и за ее пределами – российского экономиста Константина Сонины «Sonin.ru. Уроки экономики» – это увлекательный путеводитель по всем областям экономической науки. Она напрочь рушит сложившийся у большинства стереотип, согласно которому экономик – это имеющее мало общего с реальной жизнью людей крючкотворство, сухие формулы и замученные очкарики. Оказывается, экономисты могут помочь нам понять, почему при пенальти вратарь кидается не в тот угол; как война между Англией и Францией привела к появлению портвейна; так ли уж мудро «соломоново решение»; зачем строить газопровод, если газа для него все равно нет.

Познакомившись с книгой «Sonin.ru», читатель откроет, что экономисты – далеко не всегда витающие в облаках зануды, а напротив, веселые люди, чей профессиональный интерес касается всего, что происходит вокруг них.

Содержание

Введение	8
Благодарности	10
Глава 1. Микроэкономика	11
Урок № 1	12
Продавцы будущего	12
Игра на смерть	14
Тень Сороса	15
Куда смотрят финансисты?	17
Урок № 2	18
«Здоровья не купишь». А ума?	18
Тоска по идеалу	19
Лучше с умным потерять, чем с дураком найти	20
Урок № 3	23
Нужная степень риска	23
Чем толще директора, тем хуже для акционеров	24
Время – назад!	25
Поход Ермака	27
Урок № 4	29
Как устроить аукцион	29
Пойми меня с полуслова	31
Cui bono: всем ли выгодны аукционы?	32
В России	33
Нобелевский урок	35
Притча о Соломоне	35
Соломонова ошибка	36
Отладка механизмов	36
Страна проигравшего победившего социализма	38
Глава 2.	39
Урок № 5	40
Нам не дано предугадать, чем наши деньги отольются	40
Недоверие обходится дорого	41
С позиции силы	42
Голубое солнце встает на Востоке	44
Урок № 6	46
Смешанные стратегии	46
Эмпирический вопрос	47
Умная игра в дурака	48
Нобелевский урок	49
Почему Анна не смеется	50
Глава 3. Экономика общественного сектора	52
Урок № 7	53
Налоги по Пигу	53
Биг-Бен за восемь фунтов	55
Третий рельс	56
Урок № 8	58
Рейтинги и индексы	58

Рывок Африки	59
Если двое говорят, что ты пьян...	60
Разные выводы	62
Урок № 9	63
Этот неотрегулированный мир	63
Вернемся к нашим баронам	64
Опыт российской реформы	66
На встречных курсах	67
Урок № 10	68
Сказание о могучем М.И.Т.И.	69
Путь самурая или мудрость мандарина?	70
Страх перед рынком	71
Глава 4. Политическая экономика	72
Урок № 11	73
Успешные диктатуры	73
Внезапная смерть	75
Наши перспективы	76
Урок № 12	77
Диктатура в миниатюре	77
Операция «Преемник»	78
В ожидании роста	80
Урок № 13	82
Что нужно телезрителям?	82
Поверить алгеброй	83
Что же происходит на самом деле?	84
Коммерческий вопрос	85
Могущество зеркала	85
Урок № 14	87
Данные говорят: ничего хорошего	87
Разрушительный механизм	88
Чей конфликт?	89
Разные котлы	90
Урок № 15	91
Дилемма Брежнева	92
Дилемма Горбачева	92
Дилемма Ху Цзиньтао	93
Дилемма Путина	94
Глава 5. Институциональная экономика	96
Урок № 16	97
Новая сравнительная экономика	97
ЗАО «Элита»	99
Урок № 17	101
Присяжные и политики	101
Решающий голос	102
Эксперимент	103
Урок № 18	105
Чего боятся могучие корпорации?	105
Выгодно ли соблюдать закон?	106
Разные реформы	107

Урок № 19	109
Нешуточные страсти	109
Эволюция российских банкротств	110
Аукцион с петлей на шее	111
Ответный ход должника	112
Утром – стулья, вечером – деньги	113
Урок № 20	115
Институты и рост	117
Финансовые рынки	118
Роль финансового развития	119
Спрос на институты	120
Глава 6. Макроэкономика	122
Урок № 21	123
Застарелый недуг	123
Анамнез	124
Сложности диагностики	126
Осложнения «голландской болезни»	127
Урок № 22	129
Новая волна	130
Неравенство	131
Суть проблемы	132
Урок № 23	134
Уроки центробанков	135
Мировая инфляция и глобализация	137
Трудности впереди	138
Урок № 24	139
В одной связке	139
Этапы большого пути	140
Эпидемия продаж	142
Нобелевский урок	144
Рецепт Кейнса	144
Кривая не вывезет	146
Где кончается экономика и начинается политика?	147
Обещанного три года ждут, а заслуженного?	148
Глава 7. Международная торговля	149
Урок № 25	150
История с экономикой	150
Дутая репутация	152
Поздно пить боржоми!	154
Урок № 26	155
Урок 30-х	155
Экономика протекционизма	156
Протекционизм-2009	157
Чисто российская защита	158
Нобелевский урок	159
Новая теория международной торговли	159
Выбор Нобелевского комитета	160
Одинокий паладин	161
Указатель понятий и имен	163

Константин Сонин

Сонин.ru: Уроки экономики

Если Вы хотите знать, что такое современная экономика, и при этом у вас мало времени на чтение обильной литературы и поиски в интернете, к тому же вы не так хорошо знаете английский, возьмите книгу Константина Сонины – коротко, точно и увлекательно о самом важном.

Особо рекомендую политикам, которые недостаточно компетентны, а таких у нас большинство из тех, кого ещё можно считать политиками. Из урока № 11 они могут узнать, почему правителям нельзя засиживаться на руководящих постах. Причём, это научно доказано.

Хорошая книга! Советую.

Евгений Ясин,

научный руководитель Высшей школы экономики

Константин Сонин – крупнейший специалист в нашей стране в области политической экономики, в современном понимании этой дисциплины. Его научные работы опубликованы в лучших международных научных журналах по экономике и политической науке. Он уже оставил заметный след в развитии научной мысли и его текущие исследования позволяют надеяться на важное и интересное продолжение. <<Уроки Экономики>> несомненно

представляет интерес для широкого круга читателей, интересующихся тем, как устроен окружающий мир поскольку эта книга – это системный взгляд умного и глубокого ученого на насущные проблемы в политике и экономике.

Екатерина Журавская,

профессор Paris School of Economics и Российской экономической школы

Konstantin Sonin is one of the top economists in Russia today. He is also an engaging writer on economic matters. The general reader will learn a great deal from this book – and enjoy himself in the process.

Один из ведущих экономистов современной России – Константин Сонин пишет об экономике увлекательно. Даже неподготовленный читатель прочтет его книгу с удовольствием и узнает много нового.

Эрик Маскин,

Нобелевский лауреат 2007 года, Institute for Advanced Study, Princeton

Sonin's book is a wonderful introduction to many new and exciting ideas in economics. It is practical, current, and accessible. Anyone from a professional economist to a beginning student would learn from reading it.

Книга Сонины – увлекательное путешествие в мир новых экономических идей. Книга посвящена современному состоянию науки, но при этом изложена доступным языком и полна конкретных примеров. Она даст пищу уму как профессиональному экономисту, так и студенту.

Андрей Шлейфер,

профессор Гарвардского университета

В наше время тотального распространения телевидения, Интернета и прочих СМИ все вроде бы представляют, что такое экономика и чем занимаются экономисты. А многие думают, что экономисты просто превращают рациональные, в большинстве своём очевидные, вещи в наукообразные термины. Сонинские уроки мастерски разбивают этот миф вдребезги. Разбивают красиво, понятно и, пожалуй, безоговорочно. А главное, эти уроки

показывают своеобразную тонкость экономической науки, неочевидность, а порой и парадоксальность её выводов. Достаточно почитать раздел о дизайне механизмов. А читать легко, и надеюсь не только экономически подкованным гражданам.

В.Л.Макаров,
академик РАН, директор ЦЭМИ РАН

Почти все бойко пишущие и говорящие люди, которых в телевизоре, газетах и журналах называют экономистами, – в лучшем случае публицисты, в худшем – шарлатаны. Экономисты не умеют писать и говорить понятно, скажу вам как редактор с большим стажем. Константин Сонин – одно из четырех известных мне исключений; остальные три пишут по-английски. Сонин 1) знает, о чем говорит и 2) излагает то, что знает, так прозрачно, а часто и вовсе красиво, что можно принять его за публициста. Но не делайте этой ошибки: то, что вы найдете в этой книге, – наука во всей красе, наука, выполняющая свою главную миссию – объяснять мир простым смертным.

Леонид Беришдский,
главный редактор Slon.ru,
редакционный директор издательства «ЭКМО»

Эта книга – российская «Фрикономика» и «Суперфрикономика» в одном флаконе. Так же, как и книги Левитта, «Уроки экономики» показывают, что современная экономическая наука давно вышла за рамки учебника первого курса и позволяет анализировать интересные вопросы – даже не имеющие, на первый взгляд, к экономике отношения. Но в отличие от «Фрикономики», она написана российским экономистом для российской аудитории – и рассказывает именно о тех темах, которые в первую очередь интересны нашему читателю.

Сергей Гурьев,
ректор Российской экономической школы

Введение

Мировой финансовый кризис заставил интересоваться экономикой даже тех, кому в обычные времена это не пришло бы в голову. Точно так же нормальный человек не слишком увлекается просмотром медицинских сайтов в Интернете, пока он здоров.

Эта книжка – не учебник экономики. Каждый «урок» – это обсуждение вопроса, взятого из жизни или домашних разговоров, со страниц газет и журналов, экрана телевизора и т. п. Часть вопросов была задана моими школьниками, не так много знающими об окружающем мире, часть – ведущими и слушателями на «Эхе Москвы», РСН, РБК, на публичных лекциях Polit.Ru и выступлениях в российских университетах. На многие вопросы у экономистов есть готовые ответы, пусть и не всегда окончательные. Экономическая наука знает ответ далеко не на все вопросы – так же как врачи умеют лечить не все болезни. И тем не менее вряд ли кому придет в голову утверждать, что современная медицина ни на что не годна.

Аналогия между экономикой и врачебной наукой вообще очень плодотворна. Как в медицине есть чистые теоретики (лабораторные и фармацевтические исследователи) и есть лечащие врачи, пользующиеся плодами их работы, так и в экономике есть аналитики и практики, исследователи и деятели, применяющие плоды исследований в жизни. И подобно тому, как современный студент медицинского вуза узнаёт на первом курсе больше, чем знали Гиппократ и Авиценна, «топ-медики» своих эпох, так первый же курс экономики содержит огромное количество идей, для формирования которых потребовался экономический опыт десятков правительств и миллионов людей в течение многих столетий.

Как и у медиков, у профессиональных экономистов есть конкуренты в борьбе за общественное мнение. Посмотрите страницы газет – сколько шарлатанов предлагают свои услуги по лечению любых, даже самых тяжелых заболеваний и сколько людей лечится у этих шарлатанов. Точно так же обстоит дело с разными экономическими «гуру» – то, что их теории часто противоречивы и не подкреплены никаким систематическим анализом реальных данных, ничуть не снижает их привлекательности в глазах публики.

Все «уроки», изложенные в этой книжке, какими бы жизненными они ни были, опираются на теоретические исследования и экономический опыт. В каждой главе приведены ссылки на статьи, опубликованные в академических журналах. Отличие научных работ от вольной эссеистики состоит в том, что высказанные там утверждения, во-первых, логически непротиворечивы – именно поэтому экономисты строят математические модели – и, во-вторых, эти утверждения можно проверить, анализируя реальные данные.

Когда я занимаюсь своей основной работой, научной, я делаю именно это. Придумываю модели, которые позволяют представить сложный мир в настолько простом виде, что этот простой мир можно анализировать и делать из анализа какие-то выводы. Пытаюсь проверить, насколько хорошо эти выводы согласуются с реальными данными. Если плохо согласуются, то пытаюсь разобраться – что неправильно в модели. Если хорошо, то пытаюсь опубликовать статью в научном журнале – это трудно, потому что периодики, которую читают все ученые-экономисты в мире, мало, а хороших работ – много, и редакторы крайне придирчивы.

Тем же занимаются мои коллеги по Российской экономической школе, вузу, в котором я работаю. Один пытается понять, как должен быть устроен онлайн-аукцион, чтобы продавец не обманул покупателя, делая свои собственные ставки. Другая исследует вопрос о том, что было бы, если бы миллионы россиян не оказались, по историческим причинам, расселены куда севернее, чем они поселились бы по своей воле. Третьи изучают влияние характеристик российских регионов на последствия проводимой губернаторами политики.

Без таких исследований как узнать, был ли успех какого-то мероприятия – аукциона на квоты на вылов рыбы, программы миграции или поддержки малого бизнеса в регионе – плодом усилий или же это просто стечение обстоятельств?

Эти вопросы – лишь капля в огромном море вопросов, которыми занимаются современные ученые-экономисты. Правда ли, что если генеральный директор фирмы купил роскошную яхту, то акции фирмы в будущем подорожают? Правда ли, что если страна вкладывает значительную долю бюджета в научно-технические разработки, то благосостояние растет быстрее? Чтобы ответить на эти и другие вопросы, нужно, во-первых, собрать множество данных о происходящем в экономической жизни, во-вторых, иметь хорошую теорию – какое-то логичное объяснение происходящего и, наконец, проверить, соответствуют ли новые данные и факты выдвинутой теории. На статьи, в которых эта работа проделана – данные собраны, теория сформулирована и протестирована, – и опирается эта книга.

Благодарности

Эта книга не могла бы быть написана, если бы не усилия многих людей, которым я очень обязан. Максим Трудолюбов, редактор отдела «Комментарии» в газете «Ведомости», сделал меня публицистом, Леонид Бершидский пригласил в журнал SmartMoney, а Владимир Федорин был заказчиком и первым редактором большей части текстов, которые впервые появились в этом журнале (часть из них редактировал Андрей Литвинов). Елена Евграфова была терпеливым и вдохновляющим издателем, а Алексей Васильев, Георгий Дерлугьян, Марина Додлова, Михаил Брауде-Золотарев, Михаил Сонин и Тимур Туганбаев героически прочли текст целиком и сделали массу ценных замечаний. За отдельные, но от этого не менее драгоценные замечания я благодарен Виктору Агроскину, Александру Баринову, Михаилу Богуславскому, Сергею Вакуленко, Рубену Ениколопову, Сергею Измалкову, Станиславу Коленикову, Татьяне Михайловой, Марии Петровой, Сергею Попову, Андрею Симонову, Сергею Степанову и Марии Юдкевич.

Я особенно благодарен моим постоянным соавторам по научной работе – Георгию Егорову, Дарону Асемоглу, Екатерине Журавской, Сергею Гуриеву, Скотту Гельбаху и Ирине Хованской – за то, что их самоотверженный труд над нашими совместными академическими проектами оставлял мне время для занятий экономической публицистикой. Большая часть того, что написано в этой книге, и, уж конечно, большая часть моих взглядов на экономические и политические проб-

лемы связаны с моей и, значит, нашей совместной научной работой, так что и здесь они являются моими соавторами. Не меньшую благодарность я испытываю к моим коллегам по Российской экономической школе и ЦЭФИРу, Высшей школе экономики, Школе управления Келлог Северо-Западного университета в Чикаго и средней школе № 57 в Москве. Без вопросов, которые задавали мне школьники на уроках экономики, этой книги, наверное, не было бы вовсе. Без комментариев коллег книга была бы намного хуже. Конечно, все огрехи и неточности, которые в книге есть, только на моей совести.

Как ни важны вопросы школьников и студентов и комментарии коллег по работе и посетителей моего блога, есть нечто более важное для автора. Без повседневной мужественной и энергичной поддержки моей семьи – Сауле, Максима и Полины – не то что написание книги, мое существование было бы просто невозможным.

Глава 1. Микроэкономика

Это только кажется, что самое важное в экономике – товары, услуги и деньги. Самое важное – это информация. Именно она стоит очень дорого. Как раз ради того, чтобы информации было больше, и существуют рынки, на которых продаются и покупаются товары и услуги. Недаром современную микроэкономику называют экономической теорией информации.

Потребитель никогда не купит нужный ему товар, если не узнает, где и как его можно купить. Производитель не станет его изготавливать, если не будет уверен, что найдется покупатель, который его приобретет. Банк не даст предпринимателю денег, если не будет знать, что фирма способна произвести товар, продать его покупателю и вернуть банку деньги. Каждый экономический субъект обладает какими-то сведениями – прежде всего о себе самом, о своих вкусах, интересах и возможностях. Однако информации у всех становится во много раз больше, когда субъекты начинают взаимодействие – производят и потребляют, продают и покупают, меняются или даже, посмотрев друг на друга, расходятся, оставшись при своем.

Эффективные рынки организованы так, чтобы каждая транзакция выявляла максимум информации. Потребитель делает покупки – и продавец, а через него и производитель товара узнаёт, что этот потребитель предпочитает масло в упаковках по двести, а не по четыреста граммов. Получив информацию о миллионах совершенных покупок, фирма-производитель узнаёт, что ей производить, а торговая сеть – с какими поставщиками лучше иметь дело. Автомобилист выбирает страховку на большую сумму – и страховая компания понимает, что он рискованно водит машину. Миллионы людей ежедневно покупают газеты и журналы, анализируя журналистам – о чем писать, издателям – каких журналистов нанимать, а рекламодателям – в каких изданиях размещать свои объявления.

Иногда рынок, который помогал бы выявлять информацию, организовать совсем не просто. В одних случаях проблема в том, что его участники действуют не рационально, а в других – что их часть не заинтересована в том, чтобы информация выявлялась. Как узнать, кто из претендентов на государственную собственность при ее приватизации сможет извлечь из нее наибольшую прибыль? Как сделать так, чтобы эта собственность попала к нему, даже если у его соперников больше денег на ее покупку? Можно ли точно предсказать, кто победит на ближайших президентских или парламентских выборах? О том, как устроены рынки, которые выявляют информацию, помогающую ответить на эти вопросы, рассказывается в этой главе.

Урок № 1

Игра в политику на деньги

Рынки предсказывают политические события лучше, чем социологи

Политические обозреватели ничего не понимают? Телеканалы куплены, а журналисты не способны сложить два и два? Тот, кто уверен, что на месте «говорящих голов», получающих миллионы за ежедневные комментарии на тему предстоящих выборов по всему миру, он мог бы делать прогнозы точнее, вполне может заработать на своей прозорливости. Вместо того чтобы спорить с соседом или возмущаться ограниченностью или ангажированностью эксперта, можно пойти на сайт www.intrade.com и поставить деньги на тот исход выборов, который вы считаете наиболее вероятным.

Рынок политических предсказаний предоставляет любому возможность проверить свои аналитические способности и заработать реальные деньги. Это самый простой рынок на свете: правила определены четко, операции проводятся быстро, и нет никаких сомнений в качестве товара, который продается и покупается на нем. Кроме того, он обладает еще одним замечательным качеством. Цены на торгуемые здесь объекты – небольшие «кусочки информации» – действительно многое говорят о будущем. Они предсказывают исход выборов точнее, чем опросы социологов.

У рынка политических прогнозов долгая история. Начиная с далекого 1880 года в Нью-Йорке можно было делать ставки на то, кто из кандидатов в президенты наберет наибольшее число голосов. И только один раз такой прогноз – цена, складывавшаяся на рынке, – не совпал с реальным результатом выборов. Тогда, в 1916 году, после закрытия избирательных участков казалось, что президент-демократ Вудро Вильсон проиграл республиканцу Чарльзу Хьюзу, но к утру оказалось, что исход дела в пользу Вильсона решили 3773 голоса в Калифорнии и 54 – в Нью-Хэмпшире.

В 1944 году торги политическими пророчествами в Нью-Йорке запретили в угаре борьбы с азартными играми, но со временем открылись новые рынки. Распространение Интернета сделало их еще более доступными.

Продавцы будущего

Как торгуют предсказаниями? На любом рынке предсказаний, как правило, торгуется один тип контракта – обязательство выплатить какую-то сумму в случае, если произойдет какое-то событие. Например, 1 доллар, если в определенный день пойдет дождь. Или – если «Манчестер Юнайтед» победит «Барселону» в финале Лиги чемпионов. Или... Да спорить можно о чем угодно, лишь бы возможно было точно определить – произошло событие или нет, и лишь бы нашлись желающие держать пари – люди, которые оценивают вероятность этого события по-разному. На рынке предсказаний каждый может быть и продавцом, и покупателем.

Если вы уверены в победе, скажем, республиканцев на выборах в американский конгресс с вероятностью в 60 процентов (и, значит, шансы демократов на победу вы оцениваете в 40 процентов), то можно выставить на продажу обязательство заплатить 1 доллар в случае победы демократов по цене 0,43 доллара. Продавцу имеет смысл назначать цену чуть выше той вероятности, с которой, как он считает, ему придется выплачивать 1 доллар. Чему равен ожидаемый доход продавца, если он продал контракт-обязательство за 43 цента? Нужно из полученных 0,43 доллара вычесть 1 доллар, который придется отдать в случае победы демократов, умноженный на 0,4 (мы же считаем, что шансы демократов – 40 процентов). $\$0,43 -$

$\$1 \times 0,4 = \$0,03$ – какая-никакая, а прибыль. Если продать сто таких контрактов, можно ожидать суммарного дохода в 3 доллара. Если продать миллион контрактов, то в 30 тысяч.

А кому выгодно такой контракт купить? Каждому, кто считает эту оценку шансов демократов заниженной. Если, например, кто-то предполагает, что вероятность победы демократов составляет 55 процентов, то он, конечно, захочет купить контракт, прода-

ющийся за 0,43 доллара. С вероятностью 55 процентов, думает он, я получу 1 доллар, то есть мой ожидаемый выигрыш, с учетом вероятности, будет равен 0,55 доллара. Если контракт продается за 43 цента, ожидаемый доход – $55 - 43 = 12$ центов на каждый купленный контракт.

При каждом заключенном пари средняя цена контракта немножко меняется. Если до прихода нового покупателя нижняя цена предложения была, например, 0,52 доллара за контракт, то после того, как покупатель приобрел этот контракт, она могла только вырасти. Теперь нижней ценой стала та, которая до этого была второй снизу. Следя за этим показателем, можно узнавать, с какими ожиданиями – то есть с какими оценками вероятности – пришли на рынок новые участники. Цена сделок идет вверх – значит, все больше покупателей считают, что вероятность того, что им заплатят по контракту, растет. Падает – значит, все больше продавцов полагают, что расплачиваться по контракту, скорее всего, не придется.

Если цена делает резкий скачок, то не исключено, что появился инсайдер – некто, имеющий недоступные другим сведения (например, о любовнице одного из кандидатов в президенты или еще не опубликованные данные о росте безработицы) и на основе этой информации оценивающий вероятность исхода выборов не так, как другие игроки. Но после того как инсайдер купит (или продаст, в зависимости от того, что именно он знает) обязательства, цена изменится, и теперь – о, чудо! – в ней будут отражены те сведения, доступ к которым только что был лишь у одного инсайдера.

Именно поэтому рынок так хорошо предсказывает результаты выборов. Возможность заработать на своей осведомленности побуждает инсайдеров использовать ее, и постепенно вся информация учитывается в цене. Если выставленная кем-то цена слишком высока по сравнению с оценкой вероятности события, которая основана на общедоступной информации, то участники рынка могут получить прибыль, заключив контракт с тем, кто так неосторожен или слишком оптимистичен.

От владельцев «политического казино» – в наше время это просто сайт в Интернете – требуется совсем немного. Они выбирают события, на которые делаются ставки, и объявляют возможные исходы («демократы выиграли», «республиканцы выиграли»). Они не участвуют в торговле: их прибыль получается из небольшой комиссии, которую платят участники каждой сделки. Рынки могут различаться несущественными деталями: например, на Iowa Electronic Market (IEM) единица расчета – обязательство платить 1 доллар, а на Intrade – обязательство выплатить 10 долларов (равны 100 базисным пунктам). Суть, впрочем, одна. Цена отражает вероятность наступления события.

Единственный в Америке рынок, где можно торговать политическими прогнозами, – это знаменитый IEM, Электронный рынок штата Айова, который поддерживается местным университетом. В отличие от рынков ценных бумаг он не регулируется, объем ставок, которые может делать один участник, ограничен 500 долларами, а университет не получает никакой прибыли, кроме бесценного материала о поведении участников на рынке. Точность предсказаний этого рынка довольно высока: хотя он существует менее 20 лет, но на выборах президента США сложившаяся на IEM цена в трех случаях из четырех точнее предсказывала итоговый расклад голосов, чем наиболее совершенные опросы общественного мнения.

Других рынков, на которых участники могут и покупать, и продавать политические предсказания, в Америке нет. Сайт, на котором можно торговать предсказаниями не только об исходе общенациональных избирательных кампаний, но и о результатах выборов в каж-

дом отдельном округе, находится за пределами США. Это связано с тем, что провести границу между политическим казино и обычным практически невозможно, а казино почти во всех американских городах строго запрещены. Тем более удивительно, что три года назад в Америке чуть было не открыли рынок для игры на самом святом – безопасности человеческой жизни.

Игра на смерть

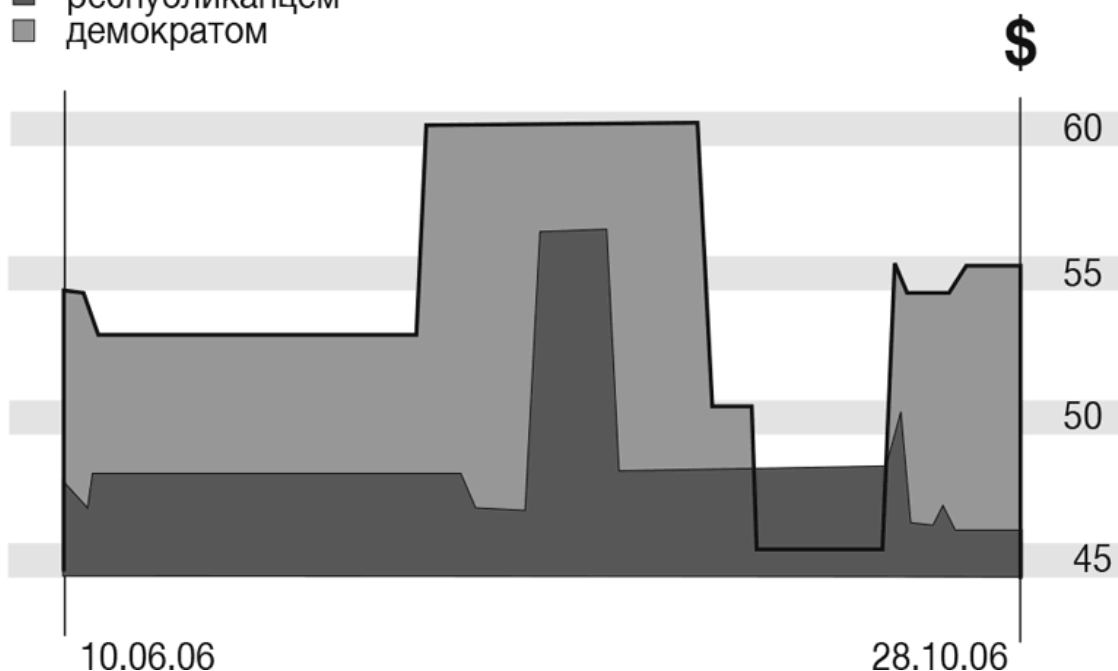
После терактов 11 сентября 2001 года Министерство обороны США предложило оригинальный план: создать биржу ставок на вероятность терактов. То есть такое место, где можно поставить, например, 100 долларов на то, что 1 января в Центральном парке Нью-Йорка взорвется портативная ядерная бомба. Идея состояла в следующем. Больше всего о предстоящих терактах знают, естественно, сами террористы. Подобная биржа предоставила бы им возможность заработать на этой информации – разумеется, при условии, что организаторам удалось бы убедить их в том, что анонимность свято соблюдается. В этом случае шахиды попытались бы торговать на рынке, используя свои знания – время, место, масштаб теракта. Цена, отражающая вероятность теракта, поползла бы вверх, и можно было бы приводить спецслужбы в полную боевую готовность.

Казалось бы, чем такой рынок лучше выплат вознаграждения за сведения о готовящихся терактах? Тем, что призовая сумма победителей складывается из того, что платят другие участники. Но речь идет не только об экономии государственных средств: выплата вознаграждения информаторам потому и не является распространенным инструментом для предотвращения терактов, что порождает массу ложных сообщений. Ведь, докладывая правоохранительным органам о предстоящем преступлении, человек ничем не рискует. Если его прогноз подтвердится, он получает деньги. Если он и окажется ложным, информатор ничего не теряет – не платит за ошибку из своего кармана. Более того, в этом случае у террористов появляются стимулы – сначала готовить теракт, а потом о нем предупреждать.

КТО ЗАЙМЕТ БЕЛЫЙ ДОМ

Следующий президент США будет...

■ республиканцем
■ демократом



Мотивация авторов проекта «рынка предсказаний терактов» была проста. Раз рынки предсказаний так хорошо работают для выборов, то цена на «теракт такого-то числа в таком-то месте» будет хорошим индикатором реальной его вероятности. Однако замысел так и не прошел проверку боем. После того как о «бесчеловечном» и «аморальном» плане стало известно, у него не нашлось защитников ни среди политического класса, ни в кругах серьезных аналитиков. Не потому, что он плох с точки зрения экономиста. Просто пользу от такого рынка понять сложно, а громко кричать о «бесчеловечности» и «аморальности» легко.

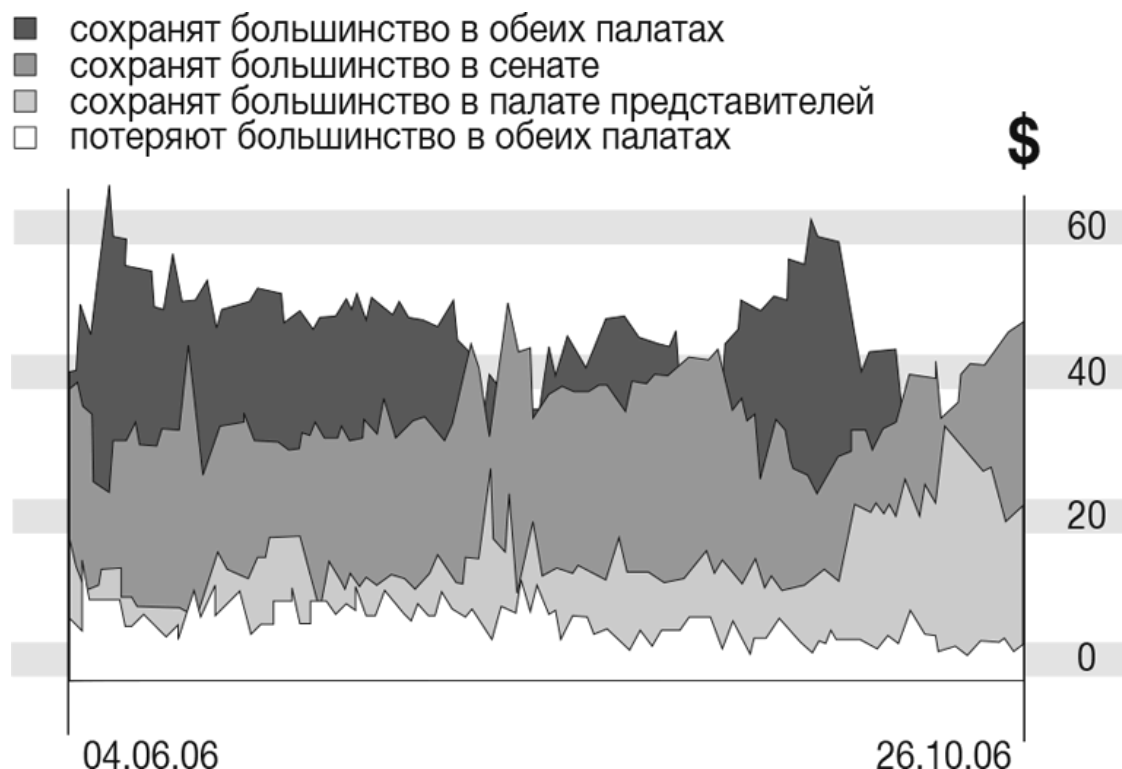
Впрочем, у «биржи терактов» были серьезные аналитические недостатки. Например, инсайдерами для этого рынка являются не только преступники: с появлением биржи желание поиграть на ней может возникнуть и у агентов спецслужб. И, наконец, для террористов деньги – не самая главная мотивация, в отличие от игроков на других рынках. О самом кошмарном сценарии – кто-то манипулирует рынком так, чтобы спецслужбы считали, будто все хорошо, а на самом деле готовит теракт, – никто и не подумал. А зря, потому что, как показала избирательная кампания 2004 года, техническая возможность слегка манипулировать рынком предсказаний существует.

Тень Сороса

В начале октября 2004 года, за месяц до выборов президента США, средняя дневная цена «ставки на Джорджа Буша» плавала в районе 0,54–0,55 доллара за доллар. Рынок считал, что шанс действующего президента на победу над демократическим кандидатом Джоном Керри примерно 55 процентов. На этом же уровне она держалась в первой половине дня в пятницу 15 октября, за две недели до выборов. А в 14.30 вдруг поползла вниз и в течение трех минут снизилась до 0,10 доллара. Выглядело все так, будто какой-то крупный игрок сознательно покупает все контракты, цена которых (вероятность победы Буша) выше нуля.

ПРОИГРАЮТ ЛИ РЕСПУБЛИКАНЦЫ

Ставки на исход промежуточных выборов в США



Компания – владелец площадки потом подтвердила, что и это падение, и три подобные атаки – дело рук одного человека. Даже не имея никакой дополнительной информации, республиканские публицисты поспешили назвать этого человека – Джордж Сорос, который еще раньше пообещал пожертвовать 100 миллионов долларов на то, чтобы Буш не был переизбран. Обвинение не было доказано, да и на почерк Сороса это не очень похоже. Сорос когда-то заработал свои миллиарды на игре против переоцененных активов. В 1992 году он сыграл против завышенного курса фунта стерлингов, заставив держателей британской валюты поверить, что падение ее курса неизбежно. Сорос не пытался обмануть других участников – он пытался объяснить, продавая фунты, что это британский Центробанк вводит рынок в заблуждение, и выиграть на этом.

Сорос или не Сорос, но рынок предсказаний отреагировал, как ему и полагается. Видя неправдоподобно низкие цены, участники, у которых было реалистичное представление об ожидаемом исходе, бросились использовать представившуюся возможность. Тем, кому цены казались заниженными, не нужно было взывать к справедливости. Достаточно было купить контракт, подкрепив деньгами свое мнение о том, что вероятность победы Буша занижена. Цены восстановились за несколько минут. Если целью попытки манипуляции было укрепить участников рынка и наблюдателей во мнении, что Керри имеет высокие шансы на победу, она провалилась.

Поль Роде и Колеман Струмпф из Университета Северной Каролины в Чепел-Хилле изучили не только этот эпизод, но и все попытки манипуляций рынками предсказаний за 130 лет их существования¹. В начале XX века рынок был устроен не так, как современные электронные системы торгов. Например, значительная часть ставок делалась в открытую. Газеты публиковали длинные списки людей, поставивших на ту или иную партию. Делая публичную ставку на кандидата своей партии, известный политик или бизнесмен не столько объявлял о своих реальных ожиданиях, сколько публично выражал поддержку своему кан-

¹ Rhode P. and Strumpf K. Manipulating political stock markets: A field experiment and a century of observational data. Mimeo, 2006.

дидату и принимал на себя обязательство приложить усилия для его победы. Удивительно, но и в этот период рынки хорошо предсказывали результаты выборов. Даже ставки, сделанные из соображений лояльности, несут в себе определенную информацию.

Роде и Струмф проделали гигантскую работу. Требовалось, например, изучить выпуски ведущих ежедневных газет, чтобы определить, является ли резкое изменение цены по сравнению с предыдущим днем результатом каких-то изменений реальной политической ситуации или спекулятивной атакой. Выявив эпизоды, которые современники считали подозрительными, экономисты анализировали, когда рынок возвращался к цене, сложившейся до попытки манипуляции. Оказалось, довольно быстро: цена восстанавливалась в течение дня.

Примерно те же результаты дали эксперименты, проводившиеся на ИЕМ. Там ученые смотрели, как участники рынка реагируют на спекулятивную атаку – разовую скупку или продажу множества контрактов по фиксированным ценам. Несмотря на то что интервал, внутри которого время атаки выбиралось случайным образом, приходился на ночь, рынок восстанавливался очень быстро – в течение нескольких часов.

Куда смотрят финансисты?

Рынок политических прогнозов работает хорошо, но, похоже, есть рынки, не связанные с политикой, но способные еще лучше предсказывать события в этой области. Американские экономисты Эрик Сноуберг, Джастин Волферс и Эрик Зицевитц проверили, как вели себя американские рынки акций и облигаций в день президентских выборов в 2004 году². Результаты опросов уже проголосовавших избирателей, которые становились доступными широкой публике по ходу голосования, около трех часов дня указывали, что Керри побеждает. А уже к семи вечера победа Буша была почти очевидна.

Смысл анализа состоял в том, что рынкам не все равно, кто победит на выборах, и этот эффект находит отражение в ценах. Например, от Буша ожидалось, что его политика будет более выгодной держателям акций, чем политика Керри, и поэтому изменение результатов экзитполов (политической информации) отражалось на ценах акций. Анализ, проведенный Сноубергом, Волферсом и Зицевитцем, показал, что финансовые рынки реагировали чуть быстрее, чем рынок прогнозов. Новости еще не успевали появиться в средствах массовой информации, игроки рынка политических прогнозов еще не успевали сделать новые ставки, а на рынке акций информация уже была учтена. Может быть, все дело в том, что финансами, в отличие от политики, занимаются более серьезные люди?

² Snowberg E., Wolfers J., and Zitzewitz E. Partisan impact on the economy: Evidence from prediction markets and close elections // The Quarterly Journal of Economics, May 2007, 122 (2), 807–829.

Урок № 2

Цена иррациональности

***На иррациональности потребителей можно
заработать. Но это может быть рискованно***

Стэнфордские экономисты Хан Али и Ульрика Мальмендиер обнаружили удивительное явление³. Больше половины покупателей, победивших в интернет-аукционах eBay, на которых продавалась пакеты CashFlow 101 – обучающей электронной игры, выложили за них больше, чем могли бы заплатить, если бы воспользовался опцией «Купи сейчас». Не нужно ждать, не нужно совершать лишних действий: вот она, кнопка «Купи сейчас», цена написана с самого начала. Вместо этого они торговались – и в итоге доторговались до цены, которая оказалась выше той, которую можно было получить сразу. Странно, не правда ли?

Что можно сказать о человеке, который, торгуясь на рынке, поднимает цену выше той, по которой он мог бы купить тот же самый товар в ближайшем магазине? Дурак? Сумасшедший? Экономисты предпочитают называть таких людей нерациональными. И дело вовсе не в какой-то особой специфике интернет-аукционов. Иррациональность экономических субъектов встречается, можно сказать, на каждом шагу.

«Здоровья не купишь». А ума?

У вопроса «Зачем люди записываются в фитнес-клубы?» есть немало ответов, самый очевидный из которых – «для здоровья». Но дотошных экономистов больше интересуют тонкости этой сделки по покупке здоровья. Например, если вы уже решили посещать фитнес-клуб, что выгоднее – приобрести годовой абонемент, продлевать месячный или, может быть, платить за каждое посещение? Для изучения этого вопроса Ульрика Мальмендиер объединила усилия со Стефано Деллавиной из Беркли⁴.

Вот реальный пример. Выбор выглядит так: можно купить абонемент на 10 посещений по 10 долларов за раз, а можно месячный – за 70 долларов. Кто при таком ассортименте купит месячный билет? Очевидно, тот, кто собирается ходить в клуб чаще чем 7 раз в месяц, – только в этом случае средняя цена визита будет меньше 10 долларов. Однако так поступил бы только рациональный потребитель – тот, кто привык не только считать деньги, но и неукоснительно следовать этим расчетам. Изучение же статистики посещений показало, что владелец месячного абонемента вовсе не таков. В среднем он посещает фитнес-клуб 4 раза в месяц, то есть почти вдвое меньше, чем требуется, чтобы месячный абонемент окупался. Деллавинья и Мальмендиер оценивают ежегодные «нерациональные потери» в 600 долларов – существенная сумма для тех, кто тратит на фитнес-клуб около 1000 долларов в год.

Это далеко не единственная «странность» в поведении клиентов спортзала. В среднем те, кто подписал месячный контракт с пролонгацией, прервали его через 2,3 полного месяца после своего последнего посещения, и обошлось им это в 185 долларов. Удивительно, но месячные контракты, которые прервать легче, продляли чаще более дешевых годовых. И делали это преимущественно те, кто редко посещал спортзал...

³ Ahlee H. and Malmendier U. Do consumers know their willingness to pay? Evidence from eBay auctions. Working paper, 2005.

⁴ Della Vigna S. and Malmendier U. Paying Not to Go to the Gym // The American Economic Review, Jun. 2006, 96 (3), 694–719.

Вряд ли дело в том, что кто-то просто предпочитает потратить побольше денег. Покупая абонемент – например, месячный, человек может пойти на заведомо более рискованный вариант просто для того, чтобы связать самого себя обязательством ходить в фитнес-клуб. Чем больше потери, тем сильнее стимулы идти на тренажеры.

Рационально? Как бы не так: благому намерению препятствует гиперболическое дисконтирование («нарастающее откладывание»). Человеку кажется, что раз он купил сегодня по дешевке поход в тренажерный зал сроком до послезавтра, то выгода у него уже в кармане. Поэтому сегодня, думает он, можно и пропустить, а пойти завтра. Но завтра все просто смещается на один день...

То, что реальные, а не идеальные потребители подвержены гиперболическому дисконтированию, подтверждается результатами облегченного доступа к кредиту по банковским картам. Тридцать лет назад получить кредитную карту, то есть взять деньги взаймы, стало проще, чем когда бы то ни было. Последствия оказались впечатля-

ющими. С 1980 по 2004 год число персональных банкротств выросло с 288 тысяч до полутора миллионов в год, то есть в пять раз. Объяснить такой рост, не отказываясь от предположения о рациональности людей, было бы очень трудно. Компании, выпускающие кредитные карточки, привлекают новых клиентов низкими процентными ставками по долгу в первые месяцы использования карточки. Постепенно ставка, по которой владелец карточки берет деньги в долг, увеличивается. Такой способ привлечения клиентов не имел бы смысла, будь они полностью рациональны. Прочитав условия: сначала три месяца низкой ставки, потом – существенное повышение, они бы не стали на них соглашаться. Или перестали бы пользоваться карточкой через три месяца, потому что выигрыш от низких ставок вначале меньше, чем издержки из-за высоких ставок потом. Однако данные свидетельствуют: в случае снижения ставок держатели кредитных карт увеличивают свои заимствования быстрее, чем снижают их при таком же повышении ставок. То есть ведут себя не рационально, а так, как субъекты с гиперболическим дисконтированием.

Чем отличается человек с гиперболическим дисконтированием от рационального *homo economicus*? Он все время откладывает тот день, когда он станет тратить меньше. До массового распространения кредитных карт разница между обычными людьми и людьми, готовыми «затянуть покрепче пояс с завтрашнего дня», была невелика, а с расширением доступа к кредиту она стала очень заметной. Анализ реакции американцев на ужесточение закона о персональном банкротстве в 2005 году также подтверждает наличие существенной группы заемщиков такого типа. Рациональный человек никогда не станет увеличивать свои заимствования, если с их ростом наказание за неуплату долга усиливается.

Тоска по идеалу

Исследований, показывающих, что экономические субъекты ведут себя нерационально, то есть не всегда выбирают оптимальное решение и не всегда правильно предвидят свои собственные действия, не так уж мало. Нерациональность систематически проявляется и в обращении с кредитными картами, и при покупке недвижимости или акций. Почему же экономисты так часто склонны считать героев своих моделей рациональными?

Предполагая, что все вокруг поступают исключительно разумно, гораздо легче анализировать происходящее. Во-первых, рациональный экономический субъект интересуется прежде всего тем, как за те же деньги получить побольше, получше и повкуснее. Во-вторых, он правильно предсказывает будущие поступки, как свои, так и других экономических субъектов. Только поняв, как действует такой субъект, *homo economicus*, можно увидеть «нерациональность» реальных персонажей. Теперь на иррациональности слишком горячих участ-

ников онлайн-аукционов или слишком уверенных в способности контролировать себя клиенты фитнес-клубов знающие люди могут заработать.

Посмотрим на один пример. Еще в самом начале существования eBay исследователи Эл Рот и Алекс Окенфелс⁵ заметили, что на многих аукционах участники не пользуются возможностью прокси-биддинга, которая позволяет не посещать веб-страничку аукциона каждый раз, когда нужно повысить ставку. Можно просто задать сумму, до которой программа будет торговаться сама. Максимальная ставка – это не обязательно та сумма, которую придется платить. Если, например, текущая цена – 120 долларов, а шаг аукциона – минимальное повышение – 5 долларов, то при максимальной ставке в 190 долларов текущей ценой станет 125. Если больше никто не сделает ставок, платить придется эти 125 долларов. Если кто-то придет и сделает очередной шаг, повысив цену до 130, то прокси автоматически увеличит вашу ставку до 135. И так будет при каждом шаге, пока не будет достигнута ваша максимальная ставка, 190.

Рот и Окенфелс заметили, что значительное число участников ждет буквально последних секунд аукциона, который, как правило, длится 5–10 дней, чтобы сделать ставки. В этом есть парадокс. Если по ходу аукциона потенциальный покупатель ничего не может узнать из ставок своих конкурентов, то нет никакой разницы – назвать ли сразу свою максимальную ставку или торговаться «вручную». Казалось бы, возможность сделать ставку только один раз должна экономить массу времени.

Оказывается, такая стратегия – ждать до последнего – рациональный ответ одной части потенциальных покупателей на нерациональное поведение другой. А именно на действия тех, кто не пользуется прокси-биддингом, а торгуется вручную. Если сделать ставку на последних секундах, эти наивные покупатели просто физически не успевают отреагировать. Им не удастся доторговаться до их «потолка», а это, конечно, выгодно тем, кто с ними соперничает.

Итак, казалось бы, рациональность должна всегда побеждать, и именно у разумных людей должны скапливаться те деньги, которые платят за свою иррациональность неразумные. Как бы не так! В том самом месте, где наивность должна была бы быть, по идее, наказана быстрее всего, – на финансовом и фондовом рынках, – вовсе не всегда торжествует разум.

Лучше с умным потерять, чем с дураком найти

В теории для того, чтобы рынок был эффективен, вовсе не нужно, чтобы все участники были рациональны. Достаточно, чтобы было несколько разумных игроков (их называют арбитражерами), которые будут использовать наивность и неопытность остальных для получения прибыли без всякого риска. Если глупцы бросаются скупать акции какой-то компании, не глядя на ее фундаментальные показатели, то, предвидя рост котировок акций из-за ажиотажного спроса, можно, купив эти акции, получить прибыль, ничем не рискуя и не вдаваясь в сложные анализы реального положения дел самой компании. Важно только вовремя их потом сбывать, пока они не упали в цене.

В этом примере арбитраж возможен, потому что арбитражер имеет информацию, которая была недоступна другим участникам рынка (он знает, как собираются вести себя «глупцы»). Информация на рынке так или иначе отражена в ценах. Арбитражер может заметить, что цена на какие-то акции выросла, а на опционы на покупку тех же самых акций – нет. Например, потому, что остальные участники плохо учились в университете и не знают

⁵ Roth A.E. and Ockenfels A. Last-Minute Bidding and the Rules for Ending Second-Price Auctions: Evidence from eBay and Amazon Auctions on the Internet // The American Economic Review, Sep. 2002, 92 (4), 1093–1103.

связи между ценами на акции и на их опционы или просто на что-то отвлеклись. Арбитражеру достаточно в таком случае продать акции вкраткую, купить опционы в правильной пропорции, и все – обеспечена прибыль без всякого риска, вне зависимости от того, пойдут цены на акции вверх или вниз.

Совершая свои операции, арбитражер влияет на цены – в данном случае цены на акции идут вниз (поскольку он их продает), а на опционы – вверх (поскольку он их покупает). Цены меняются до тех пор, пока возможность извлечения прибыли без риска полностью не исчезает. Именно арбитражеры делают рынки эффективными, то есть такими, на которых для того, чтобы получить прибыль, нужно обязательно рисковать.

Однако в классической работе по поведенческим финансам Андрей Шлейфер из Гарварда указал на то, что действие арбитража ограничено. Представьте себе, что у какой-то компании есть акции двух видов, прибыль компании распределяется в виде дивидендов пропорционально количеству акций и оба вида свободно торгуются на рынке. Тогда, конечно, в идеале стоимость одного вида акций относительно другого должна быть постоянной и определяться относительным количеством бумаг того и другого вида. Если же цена отклоняется от этой цифры, то есть безрисковая стратегия получения прибыли: нужно продать слишком дорогой по сравнению с равновесной ценой вид акций и купить другой, противоположный вид. Казалось бы, риска нет, потому что с течением времени цена должна вернуться к равновесному состоянию.

На деле все гораздо сложнее: если у арбитражера есть необходимость вскоре возвращать деньги, которые он занял, чтобы заниматься арбитражем, он может не дожидаться возвращения цены к равновесной, и тогда его стратегия провалится. Так что если глупость и наивность на рынке усилятся и в результате цены разойдутся еще сильнее, то те арбитражеры, которые ставили на быстрое возвращение к норме, разорятся.

Пример с двумя видами акций был бы сугубо умозрительным, если бы не был взят из реальной жизни. У нефтяной компании Royal Dutch Shell действительно есть два вида акций – одни (можно сказать, Royal Dutch) торгуются в основном в США и Голландии, другие (Shell) – в Великобритании, и вся прибыль делится между акционерами пропорционально, три к двум. Соответственно, капитализация Royal Dutch должна быть в полтора раза больше, чем в Shell, – все фундаментальные-то показатели у них одинаковые – это же, по существу, уже сто лет как одна компания. Если же цены на акции отклоняются от этого соотношения (три к двум), появляется возможность для арбитража. Точнее, появлялась бы, если бы раз за разом не возникали ситуации, когда возможность, появившаяся из-за глупости и наивности некоторых участников рынка, превращается в кошмар для рациональных арбитражеров, потому что время идет, а участники ведут себя все более и более наивно и глупо.

Едва успели Андрей Шлейфер и его соавтор Роберт Вишни опубликовать свою статью в *Journal of Finance* в 1997 году⁶, как их теория о том, что самые умные арбитражеры могут столкнуться с нехваткой ресурсов для того, чтобы дождаться возвращения рынков в равновесное состояние, получила блестящие подтверждения.

В 1998 году фонд Long-Term Capital Management, которым управляли самые, казалось бы, умные арбитражеры – среди них были нобелевские лауреаты, получившие эту премию за математические формулы арбитража, – столкнулся именно с такой ситуацией. Рынок действовал иррационально – среди прочего, относительные цены на акции Royal Dutch и Shell далеко ушли от той пропорции, которой они должны были в конце концов подчиниться. Остальные рынки тоже лихорадило – и повсюду у LTCM были сделаны такие ставки, что в итоге они просто обязаны были принести прибыль. Однако денег на то, чтобы пережить период, когда иррациональные изменения цен сменятся наконец движением в сторону рав-

⁶ Shleifer A. and Vishny R.W. Limits to arbitrage // *Journal of Finance*, 1997, 52 (1), 35–55.

новесия (в конце концов так происходит всегда), не хватило. Кредиторы LTCM не захотели ждать возвращения рынка к нормальности, которое бы принесло фонду прибыль. Пришлось вмешиваться правительству, и, хотя крушение фонда не привело к печальным последствиям для всего рынка, финансовый мир еще долго оправлялся от этого потрясения⁷.

Может быть, действительно, правы те, кто говорит, что на всякого мудреца довольно простоты. У сатирика Андрея Кнышева есть такая шутка: «Исследователи сумели наконец разгадать загадку улыбки Моны Лизы. Не исключено, что она была просто дурой». Так же и с нерациональными покупателями. В конце концов, участники аукционов, за которыми наблюдали Али и Мальмендиер, торговались за CashFlow 101 – игру, прививающую самые первые навыки финансового учета. Может быть, перед тем, как начать учиться финансовой премудрости, им стоило бы обзавестись просто здравым смыслом?

⁷ История взлета и падения Long-Term Capital Management описана в прекрасной книге финансового журналиста Роджера Ловенштейна «Когда гений терпит поражение», опубликованной в 2001 году (русское издание: Олимп-бизнес, 2006).

Урок № 3

Цена грязного белья

Сведения о личной жизни топ-менеджеров стоят больших денег

У гендиректора публичной компании появился дворец на Рублевке? Пожалуй, это сигнал о том, что ее акции пора продавать. Хотя, казалось бы, какая может быть связь между личными расходами генерального директора и ценой акций фирмы, которой он руководит?

Совсем недавно большинство крупных частных фирм в нашей стране управлялось непосредственно крупными акционерами – владельцами компаний, но ситуация быстро меняется. Все чаще гендиректорами становятся профессиональные управленцы, которые связаны со своим делом не годами совместного роста, а зарплатой, компенсационным пакетом и бонусами. И вот, оказывается, владельцам – и держателям крупных пакетов акций, и мелким акционерам – важно знать, как связаны личные расходы топ-менеджеров и показатели компаний.

Нужная степень риска

Люди издревле доверяли управление своим имуществом и капиталами поверенным. Когда-то проблема мотивации менеджеров решалась просто. В евангельской притче о двух рабах господин вручил каждому по таланту⁸ денег на хранение, пока он был в отъезде. Один из рабов оказался неэффективным менеджером и попросту зарыл свой талант в землю, вернув его затем хозяину в целости. Другой же пустил деньги в дело и вернул их господину с прибылью.

В притче хозяин вознаградил предприимчивого раба, но что бы он стал делать, если бы по возвращении узнал, что предприятие не окупилось и талант потерян? Наказал бы раба? Возможно, – и хозяин мог бы это понимать, – наказывать было бы несправедливо. Тот факт, что рискованный проект не окупился, еще не означает, что рисковать не стоило. С другой стороны, если не наказывать раба за неудачный проект, то в следующий раз он станет рисковать еще сильнее. Если за неоправданный риск нет наказания, то почему не рисковать даже тогда, когда шансы на успех призрачны?

Самый простой способ сделать так, чтобы интересы менеджера совпадали с интересами хозяина фирмы или того, кто дает фирме деньги в займы, – экономисты называют это «создать правильные стимулы» – дать ему долю в прибыли фирмы. Это защищает хозяина от того, что менеджер вложит его деньги куда-то, куда свои собственные деньги он бы не вложил. Но это не страхует собственника от того, что менеджер украдет его капитал и скажет, что рискованный проект не принес прибыли. Поэтому в давние времена предприниматели отвечали перед тем, кто давал им займы, всем своим имуществом и даже свободой. Из-за этого получалось, что в долг брали неохотно, а взяв, не спешили предпринимать что-то новое и доселе неизвестное. После того как появились общества с ограниченной ответственностью – компании, которые отвечают перед теми, кто дал деньги, только имуществом фирмы, экономическое развитие заметно ускорилось.

Распространение обществ с ограниченной ответственностью привело к тому, что управляющие предприятием не отвечают перед его владельцами ни своими деньгами, ни, тем более, свободой. Как же стимулировать людей, которым поручены огромные деньги,

⁸ **Талант** – древняя мера веса. В Евангелии имеется в виду еврейский талант – около 45 килограммов, так что в притче каждый раб получил по большому горшку с серебряными монетами.

доверены огромные полномочия по управлению предприятием и от решений которых зависит благосостояние хозяев этих предприятий? Казалось бы, элементарно: материальным вознаграждением. И чем больше лежит на них ответственности, чем большим объемом средств они управляют, тем больше должно быть это вознаграждение. Неудивительно, что в последние двадцать лет зарплаты, бонусы и разного рода выплаты директорскому составу выросли по отношению к зарплатам рабочих почти в десять раз.

Однако материальное вознаграждение – это не только деньги. А услуги парикмахера на десять лет вперед? А билеты в театральную ложу или на трибуну баскетбольного стадиона для менеджеров попроще? Стрижка газонов перед домом на всю жизнь? Бесплатное использование корпоративного авиалайнера – и тоже пожизненно? Пусть речь идет о людях, чья денежная компенсация после отставки исчисляется девятизначными цифрами, – приятные мелочи – те же бесплатные свежесрезанные розы каждое утро – все равно важны.

Чем толще директора, тем хуже для акционеров

Всплыли эти трогательные детали топ-менеджерских компенсаций в связи с банкротством и уголовным преследованием руководителей корпораций Enron, WorldCom, Tyco International и многих других крупных компаний. Руководство фирм обвинялось в манипуляциях с балансами вверенных им фирм – по существу, в воровстве у акционеров. В ходе судов над руководством этих компаний внимание общественности было привлечено к частной жизни топ-менеджеров. Выяснилось, что размер вознаграждения директорам вовсе не гарантирует эффективности их работы и не страхует владельцев – как правило, множество мелких акционеров – ни от безответственных сверхрискованных стратегий управления, ни от прямых растрат. Более того, когда топ-менеджмент получает экстравагантные бонусы – это верный признак того, что дела у фирмы идут плохо.

КАЖДОМУ СВОЕ

Американские гендиректора, отбывающие срок

1	Бернард Эббес	WorldCom	25 лет
2	Джуффри Скиллинг	Enron	24 года
3	Джон Ригас	Adelphia Communications	15 лет
4	Стюарт Уольф	Homestore	15 лет
5	Уолтер Форбс	Cendant Corporation	12 лет
6	Санджай Кумар	Computer Associates International	12 лет
7	Мартин Грасс	Rite Aid Corp	8 лет
8	Деннис Козловски	Tyco International	8 лет
9	Джозеф Начио	Qwest Communications	осужден*
10	Кеннет Лэй	Enron	умер**

Американский исследователь Дэвид Ермак из Нью-Йоркского университета задался вопросом: что происходит с компанией, если она объявляет, что ее руководство использует служебные самолеты для частных поездок? Некоторые фирмы утверждают, что это необходимо из соображений безопасности и их топ-менеджеры пользуются этими привилегиями пожизненно. Так или иначе, поскольку это одна из форм поощрения работников, компании

обязаны раскрывать эту информацию. И оказывается, что фирмы, которые позволяют своим топам летать корпоративными самолетами, имеют худшие – и значительно! – годовые показатели, чем такие же предприятия, которые этих радостей жизни не предоставляют. И, как всегда, рынок знал об этом раньше, чем ученые: после того как компания раскрывает информацию о транспортных льготах для руководства, ее капитализация падает в среднем на 1 процент⁹.

Дело, конечно, не только в самолетах. Ульрика Мальмендиер из Беркли – помните, специалист по анализу иррациональности? – и Джеффри Тейт из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе обнаружили, что те менеджеры, которые получали награды на общенациональных конкурсах руководителей – что-то вроде советского «Лучший по специальности», – приводили свои фирмы к более низким показателям, чем те, кто призов не выигрывал¹⁰.

Огромная зарплата и бонусы не гарантируют и профессиональной честности менеджерского состава. Деннис Козловски, генеральный директор, и Марк Шварц, финансовый директор, получили 25-летние сроки за махинации с балансом их фирмы, Tусо International. С одной стороны, строгость наказания не должна удивлять: воровство у акционеров компании, в которой работаешь, – это самое обычное воровство. А с другой стороны, все-таки эти преступники никого не убили. Но хотя присяжные и судьи не должны руководствоваться чувствами, они тоже люди. Информация о том, что на деньги фирмы Козловски заказал ледяную копию микеланджеловского Давида, из которой лилась водка, а среди приобретенных, опять-таки за счет акционеров, аксессуаров для его манхэттенской квартиры были занавеска для душа ценой 6 тысяч долларов и подставка для зонтиков за 15 тысяч, сыграла большую роль в негативном отношении общества к бывшим капитанам бизнеса и, возможно, сказалась и на длине тюремных сроков.

Как же быть? Контролировать каждый шаг директоров? Акционеры не могут этим заниматься. Они потому и поручили менеджерам управление своим имуществом, что сами не хотят или не обладают для этого достаточной компетентностью. Создавать специальные органы по надзору? Вечный вопрос: а кто будет контролировать контролеров? И к тому же нельзя связывать тотальным контролем людей, от которых требуются творческие решения и инициатива в осуществлении рискованных проектов. Поэтому экономисты давно бьются над изобретением таких схем мотивации менеджерского состава, которые не только ставили бы личное благосостояние менеджеров в прямую зависимость от успешности бизнеса, но и связывали бы их риски с рисками акционеров.

Время – назад!

Принципиальную схему такой мотивации описывает теория агентских отношений, которая началась с работ теоретиков из Северо-Западного университета Бенгта Холмстрема, Пола Милгрома и Роджера Майерсона. Самый простой способ создания правильных стимулов для менеджеров – мы уже говорили об этом – предоставление пакета акций компании. В этом случае менеджеру выгодно, чтобы акции фирмы дорожали, потому что вместе с ними дорожает его пакет.

Чуть более сложные методы включают выдачу опционов на покупку акций компании. Опционы бывают разные, но самый простой – это обязательство фирмы продать свои акции по фиксированной цене в какой-то конкретный момент в будущем. Чем сильнее подорожали

⁹ Yermack D. Flights of Fancy: Corporate Jets, CEO Perquisites, and Inferior Shareholder Returns // Journal of Financial Economics, Apr. 2006, 80 (1), 211–242.

¹⁰ Malmendier U. and Tate G. Superstar CEOs // The Quarterly Journal of Economics, Nov. 2009, 124 (4), 1593–1638.

акции с момента выпуска опциона, тем большую ценность он представляет. Если же окажется, что акции упали ниже определенной цены, держатель опциона может их не покупать. Обладателям таких опционов, работающим на компанию, выгодно, чтобы ее акции росли в цене, и, значит, у них есть стимулы работать лучше.

Впрочем, и здесь есть подводные камни. Дэвид Ермак десять лет назад исследовал опционы, которые СЕО выписывали себе задним числом¹¹. Точнее, проанализировав, как соотносятся даты, в которые объявлялось о получении каким-то менеджером опционов, и последующее изменение цен на акции, Ермак предложил – гипотетическое на тот момент – объяснение. Фирмы манипулируют данными об опционах в своих отчетах.

Акционером обманывали так. Суть опциона состоит в том, что фирма, выпускающая его, делит риск между собой и человеком, получившим его. Если акции подорожают, выиграет держатель опциона. Если подешевеют – выиграет фирма, выпустившая опцион, – держатель опциона не станет им пользоваться, и окажется, что фирма расплатилась с ним пустыми бумажками. Соответственно, в цену опциона на момент выпуска заложена возможность того, что никакой выгоды он владельцу в итоге не принесет. Именно эту цену, в которой учтен риск того, что опцион окажется бесполезным, фирма записывает в расходы, выдавая опцион топ-менеджеру.

МАСШТАБНО МЫСЛИЛИ

Сколько потеряли инвесторы на манипуляциях с отчетностью

Компания	Период нарушения	Убытки инвесторов, максимальная оценка (\$ млрд)*	Убытки инвесторов, средневзвешенная оценка (\$ млрд)**
Lucent Technologies	октябрь 1999–сентябрь 2000	199,4	121,5
Time Warner	январь 2001–декабрь 2002	187,1	84,2
WorldCom	январь 1999–март 2002	156,5	60,6
Bristol-Myers Squibb	январь 2000–декабрь 2001	82,4	49,5
Qwest Communications	апрель 1999–март 2002	72,2	20,3
Shering-Plough	февраль 1999–март 2002	67	39,6
Enron	январь 1997–декабрь 2001	44,3	7,7
Tyco International	январь 1997–июнь 2002	39,9	–9,1
i2 Technologies	январь 1998–сентябрь 2002	37,7	9
American International Group	март 2001–январь 2002	35,2	5,2

¹¹ Yermack D. Good Timing: CEO Stock Option Awards and Company News Announcements // Journal of Finance, Jun. 1997, 50 (2), 449–476.

Поставив дату задним числом, когда уже известно, что акции подорожали, – владелец опциона получает в свое распоряжение ту «машину времени», о которой мечтает любой игрок на бирже, – возможность «из прошлого заглянуть в будущее», чтобы узнать, сколько будут стоить такие-то акции. Таким образом он приобретает дополнительный выигрыш, и расплачиваются за это акционеры. Ведь в этом случае опцион должен был бы стоить в момент выдачи ровно столько, сколько он принес в итоге денег. Но акционеры, читающие годовой отчет, думают, что заплатили (с учетом риска) куда меньше¹². Просто не повезло.

А настоящей сенсацией гипотеза Ермака стала тогда, когда она подтвердилась. Несколько лет спустя ряду крупных компаний и топ-менеджеров – в их числе Apple и ее легендарный гендиректор Стив Джобс – пришлось признать, что они действительно ставили даты на опционы задним числом, и вернуть часть денег акционерам.

Поход Ермака

Однако правильная схема мотивации директоров – не единственная забота акционеров. Ведь им нужна не только уверенность в том, что у руля компании стоят добросовестные менеджеры, но и способность предугадать, как пойдут дела у фирмы в будущем и не пора ли продавать свои акции. Оказывается, в этом им может помочь не только информация о том, за что получают деньги директора компаний, но и о том, как и на что они их тратят.

Ермак и Крокер Ли из Университета Аризоны собрали данные о домах практически всех CEO пятисот крупнейших американских компаний¹³. Идея исследователей состояла в том, что размер дома, его цена и способ, которым финансировалась покупка, могут дать полезную информацию о будущих показателях компаний. Эта идея полностью оправдалась. Расчеты показали, что, когда директор фирмы покупает дом, оплачивая свою покупку за счет продажи акций этой фирмы или реализации выданных ему опционов, это существенно сказывается на цене компании. Чем дороже дом, тем хуже последствия для компании.

С точки зрения теории агентских отношений покупка нового дома руководителем фирмы может иметь несколько объяснений. Возможно, это сигнал для акционеров и сотрудников о том, что CEO не собирается покидать компанию – он связывает с ней свое непосредственное будущее. В этом случае покупка дома – хорошая новость для акционеров. Но, возможно, все наоборот: приобретение роскошного дома свидетельствует об излишней уверенности в себе. Такой руководитель и не задумывается о том, что произойдет в случае провального года, – он наверняка знает, что его не уволят. И тогда новости для рынка плохие – тот факт, что излишне защищенные руководители выдают не слишком высокие показатели, хорошо известен.

Чтобы выяснить, в чем дело – в готовности CEO посвятить ближайшие годы службе на благо компании или же в непоколебимой уверенности в своей незаменимости, – Ермак и Ли предложили посмотреть, как топ-менеджеры финансировали свою покупку. Если менеджер продал принадлежащие ему акции компании или опционы – пусть даже небольшую их долю, – это плохой признак. И, конечно, покупка роскошных вилл оказалась верным признаком того, что дела у компании пойдут плохо.

Нельзя сказать, что «поход Ермака» на топ-менеджеров близок к завершению. Экономист заметил очень устойчивые статистические закономерности, однако он еще очень далек от создания полной картины всего происходящего в сложном мире корпоративного управления. Может быть, есть такие отрасли, в которых лучший CEO обязательно должен быть

¹² Brickley J. The Role of CEOs in Large Corporations: Evidence from Ken Lay at Enron. Mimeo, 2007.

¹³ Liu C. and Yermack D. Where are the Shareholders' Mansions? CEOs' Home Purchases, Stock Sales, and Subsequent Company Performance. Mimeo, 2007.

изнеженным сибаритом? Это можно проверить, сравнивая фирмы внутри одной отрасли. Однако, если все дело не в специфике рынка, на котором работает предприятие, а в стратегии, которую оно проводит, сравнение провести гораздо труднее.

А может быть, у результатов исследования Ермака и Ли есть другие объяснения. Например, они могут отражать какой-то естественный цикл в жизни компании или в жизни ее менеджеров – после периода первого успеха наступает период приобретения вилл и дворцов?

И в этом случае экономисты правильно указывают на связь между ценой дома руководителя и ожидаемыми показателями фирмы, но природа явления совершенно другая.

У исследователей работы, конечно, непочатый край. От частной жизни директоров они уже переходят к жизни личной. А вдруг количество любовниц или, что еще труднее для подсчета, число незаконнорожденных детей у СЕО сказывается на цене их компаний? Дойдет дело и до незаконнорожденных детей, отвечают экономисты. Разводы и повторные свадьбы, а также рождение детей в браке уже анализируются вовсю. Скоро топ-менеджеры публичных компаний лишатся тайны личной жизни настолько же, насколько лишены ее политики в развитых демократиях.

В России же полемические бои по поводу того, как должно быть устроено вознаграждение топ-менеджеров, до сих пор ведутся на совсем другом фронте. Речь пока даже не идет о том, чтобы раскрывать частные расходы гендиректоров, которые оплачивает фирма. Добиться бы хотя бы того, чтобы было известно, кому какая фирма принадлежит. Когда-то Каха Бендукидзе, владелец группы машиностроительных заводов, говоря от имени многих известных предпринимателей, предлагал, чтобы в Кремль допускались только те крупные бизнесмены, которые владеют своим бизнесом не через длинную цепочку посредников и подставных компаний, а напрямую. До сих пор не получилось: значительная часть владельцев крупнейших компаний по-прежнему остается «в тени».

Впрочем, и в темное царство уже пробиваются лучи света. Например, в 2007 году было объявлено, что предприниматель Алишер Усманов открыто выкупил у компании «Телекоминвест» часть пакета акций «Мегафона», принадлежавшего неизвестно кому – то ли какому-то датскому юристу, то ли члену российского правительства, – за 410 миллионов долларов. Вот только когда речь заходит о России, интересная возникает аналогия. Если у гендиректора появляется дворец на Рублевке, пора продавать акции. А что если дворец завелся у чиновника? Что тогда продавать? Неужели Родину?

Урок № 4

Лучший способ продажи

Лучше аукциона может быть только другой аукцион

Есть рынки, которые не требуют никакого активного вмешательства, – например, рынок подержанных автомобилей. Есть и такие, которые устроены настолько сложно, что не могут существовать без тщательного внимания и надзора со стороны правительства, – например, рынок человеческих органов. Наконец, существуют рынки, в которых государственное регулирование проявляется главным образом в момент, когда этот рынок только создается. Речь идет прежде всего о тех случаях, когда государство продает в частные руки свое имущество или предоставляет права на определенный вид деятельности.

Здесь возможны три способа приватизации или передачи прав. Правительство может вручить их тому игроку рынка, которого оно выбирает само, – экономисты пренебрежительно называют этот метод распределения прав «конкурсами красоты». Как и в настоящих конкурсах красоты, решение в этом случае принимается кулуарно специально назначенной комиссией. Конечно, комиссия может быть компетентной и некоррупцированной, но такой способ выбора победителя всегда вызывает недоверие у общественности. Правительство может распределить собственность или лицензии по жребию. Наконец, можно устроить аукцион, победитель которого и получит желаемое.

В правительстве сидят такие же люди, как и везде. Неудивительно, что «конкурсы красоты» кажутся им самым привлекательным способом приватизации. Осенью 2006 года российская Государственная комиссия по радиочастотам объявила, что конкурс, в ходе которого будут распределяться частоты для мобильной связи третьего поколения, не будет конкурентным. Аукциона не будет. Комиссия сама должна была решать, кому достанутся частоты и сколько игроков будет на рынке. Может быть, чиновники и в самом деле лучше знают, кто именно достоин предоставлять нам услуги мобильной связи?

Как устроить аукцион

Еще четверть века назад в области распределения государственных ресурсов аукционы были редкостью. Само слово «аукцион» ассоциировалось с продажей картин и антиквариата, а также, распродажей имущества в ходе банкротства. Единственной возможной целью казалась максимизация прибыли продавца – так, в 195 году нашей эры преторианская гвардия продала с молотка Римскую империю тому, кто предложил наибольшую сумму. Когда же надо было распределять государственные заказы и лицензии, то это делалось либо в ходе «конкурсов красоты», либо по жребию.

«Конкурсы красоты» порождают если не коррупцию, то, как минимум, ощущение коррупции и у тех, кому не досталось лицензий, и у публики. Распределение же лицензий по жребию дает фирмам, по-настоящему не заинтересованным в ее получении, возможность заработать, просто зарегистрировавшись для участия в жеребьевке. У компании может не быть ни опыта, ни ресурсов для того, чтобы выполнить госзаказ, но если есть возможность выиграть по жребию, а потом просто переуступить подряд тем, кто действительно может за него взяться, – отчего же не попытаться счастья?

Вскоре после того, как американское правительство начало по жребию распределять лицензии на определенные радиочастоты, количество претендентов на них увеличилось в десятки раз, и это сделало всю процедуру бессмысленной. Шанс, что выиграет фирма, кото-

рая реально будет использовать лицензию, стал очень маленьким. А раз уж лицензия все равно перепродается, то эффективнее продавать ее сразу, а не разыгрывать.

К тому же в конце 1970-х у многих правительств прибавилось объектов для продажи. Во-первых, печальный опыт усиленного вмешательства государства в экономику показал, что во многих отраслях рынки куда эффективнее, чем правительство. Чтобы разрушить неэффективные монополии, нужно было не просто их приватизировать – необходимо создавать заново целые рынки. Во-вторых, быстро развивающийся телекоммуникационный сектор требовал распределения ресурсов и формирования рынков.

Самой острой темой последнего десятилетия стало распределение лицензий на использование новой технологии – 3G-спектра мобильной связи. Как и про всякую новую технологию, никто не может знать заранее, перевернет ли она весь мир или исчезнет в ближайшие годы безо всякого следа. Предположим, что мобильная связь третьего поколения – это суперизобретение, которое принесет невероятные прибыли счастливому обладателю лицензии. Отлично: в результате аукциона эти лицензии достанутся наиболее мотивированным, умеющим правильно оценить инновационные тенденции компаниям.

А может быть, напротив, 3G – это технология, у которой нет будущего? В этом случае результатом торгов будут низкие цены, которые безо всяких экспертов подтвердят вердикт: бесперспективно. Главное преимущество аукционов состоит в том, что гражданам, которые участвуют в процессе распределения лицензий в двух ипостасях – во-первых, продавца радиочастот и лицензий, а во-вторых, потребителя услуг компаний, которые их выигрывают, – не нужно ни о чем беспокоиться. Ни о том, «правильным» ли компаниям выделен спектр, ни о том, сколько заплатили победители «конкурса красоты» чиновникам. Подумать нужно только о том, должным ли образом организован аукцион.

У специалистов, разбирающихся в тонкостях микроэкономики,

в 1980-х годах появилась теория, которая тогда казалась абстрактной. В следующие двадцать лет теория аукционов стала не только центральной темой экономических исследований – читайте в «Нобелевском уроке», за что получили свои премии Роджер Майерсон и Эрик Маскин, – но и позволила понять и организовать реальные продажи всевозможных объектов на сотни миллиардов долларов.

Аукцион можно организовать по-разному, в зависимости от его цели. Если продавец хочет извлечь максимальную прибыль – например, речь идет о продаже антиквариата, то нужно устраивать его одним способом. Другой способ лучше подойдет, если нужно стимулировать вход на рынок новых участников. Такая задача может возникнуть при продаже какой-нибудь крупной фирмы. Если в аукционе будет участвовать только один участник – например, главный конкурент фирмы на рынке, владельцам трудно будет рассчитывать на высокую цену.

Третий формат аукциона может понадобиться, если есть опасения, что участники аукциона могут сговориться. В зависимости от правил проведения аукциона у участников будут совершенно различные возможности для сговора. При открытом торге «заговорщикам» довольно легко наблюдать за тем, чтобы ни один из сговорившихся участников не нарушал договоренности. Значит, следует устроить закрытый аукцион, в котором заявки подаются в конвертах и победитель платит ту цену, которая написана у него в заявке: тогда поддерживать сговор будет гораздо сложнее!

Для разных задач нужны разные форматы аукционов. У большинства приватизационных аукционов и в России, и за рубежом, основной задачей было проведение аукциона таким образом, чтобы объект попал в руки тому, кто сможет извлечь из его использования наибольшую прибыль, то есть наиболее эффективному собственнику. Это совсем не то же самое, что аукцион, главной задачей которого является прибыль продавца.

Чтобы повысить эффективность аукциона, то есть увеличить вероятность того, что объект достанется именно тому, кто извлечет из него наибольшую прибыль, важно, чтобы участники могли видеть, что делают их соперники. Например, если одновременно продается несколько частотных лицензий, из которых можно формировать пакеты спектра (так проводились 3G-аукционы в Германии и Австрии), то тактика каждого участника, за какие лицензии и до какой цены торговаться, зависит не только от его рыночной стратегии, но и от того, как торгуются остальные. Дело в том, что после того, как объекты будут проданы, начнется конкуренция на рынке. Лицензия на полосу спектра в каком-то регионе для нас дороже, если за все остальные лицензии там же активно торгуется наш основной конкурент.

Пойми меня с полуслова

К сожалению, чем больше информации о действиях конкурентов по аукциону доступно другим участникам, тем больше риск сговора и, как следствие, потерь для продавца. Прямой сговор участников аукциона – деяние, преследуемое по закону. Однако уж больно велика цена вопроса, чтобы игроки не попытались хотя бы «подмигнуть» друг другу. Например, в аукционах 2G (то есть радиочастот для пейджинговой и мобильной связи) в США в 1995–1997 годах – первой серии аукционов, принесшей многомиллиардные прибыли продавцу, – крупные компании, не вступая в прямой сговор, тем не менее ухитрились сигнализировать друг другу о своих намерениях!

Компания USWest, перебивая предложения компании McLeod в тех регионах, где McLeod не ожидала никакой конкуренции, делала это с помощью ставок, заканчивающихся на цифры «378», притом что ставки всех остальных исчислялись в круглых тысячах долларов. В McLeod прочли этот сигнал: USWest хотела, чтобы конкурент отступился от региона с номером 378, в котором развернулась отчаянная конкуренция. А угрожала она тем, что будет торговаться с McLeod там, где никакой конкуренции McLeod не ожидала.

В Германии в 1999 году фирма Mannesman открыла торги за 10 одинаковых лицензий ставками по 20 миллионов марок за лицензии с номерами 1–5 и по 18 миллионов за лицензии с номерами 6–10. Зачем это было сделано? – задался вопросом их основной конкурент, T-Mobile. Задался и ответил на него правильно: конкурент намекал им, что нужно добавить 10 процентов (минимальный шаг на аукционе) за лицензии 6–10 и не торговаться за первые пять. В итоге обе компании получили каждая по 5 лицензий за 20 миллионов каждая.

В последующих европейских 3G-аукционах сговариваться «по умолчанию» было не так просто – слишком высоки были ставки. Однако, видимо, и здесь Mannesman, объединившаяся для участия в этом аукционе с Vodafone, не случайно сделала ставки, заканчивающиеся цифрой «6» в тот самый момент, когда осталось ровно шесть участников. Таким образом она подсказывала конкурентам: «Давайте не будем торговаться дальше, каждый получит по лицензии, и хорошо».

Возможный сговор участников – не единственная опасность при устройстве аукциона. Теория аукционов говорит о том, что дьявол кроется в деталях. Открытые торги приводят к более эффективным результатам, зато в них легче сговариваться. В аукционах, на которых одинаковые товары продаются последовательно, один за другим, сговариваться труднее, чем в одновременных, но в одновременных ставки конкурентов более информативны и, значит, результат ожидается более эффективным. Практика европейских аукционов мобильного спектра третьего поколения продемонстрировала, что теоретики правы – дьявол действительно кроется в деталях.

Так, при проведении европейских аукционов по распределению лицензий на услуги мобильной связи можно было бы ожидать, что стоимость этих лицензий, в пересчете на душу населения зоны покрытия, окажется (с учетом разницы в уровне жизни) примерно оди-

наковой. Как показывает практика, основной фактор, определяющий желание людей платить за мобильную связь, – это доход. Значит, в странах с примерно одинаковым уровнем жизни можно ожидать, что стоимость лицензий на душу населения будет сходной. Однако в действительности картина оказалась другой. В Великобритании лицензия стоила 650 евро на душу, в Германии – 615, а в Голландии – 170, то есть почти в 4 раза меньше. В Италии – 240, а в соседней более богатой Швейцарии – 20! То, что лицензии, продававшиеся в 2001 году, после того как лопнул интернет-пузырь, на фондовом рынке Бельгии, Дании и Греции стоили гораздо дешевле, неудивительно. Удивительно, что в Бельгии они стоили вдвое меньше, чем в Дании.

Оксфордский экономист Пол Клемперер, участвовавший в разработке британского аукциона, отмечает, что главную роль сыграли именно организационные детали. В Англии сначала, по технологическим соображениям, намеревались продать 4 лицензии, но на рынке обычной мобильной связи было как раз 4 крупных оператора, а в этом случае формат аукциона, при котором участники постепенно повышают ставки, перебивая предложения друг друга, мог бы отпугнуть потенциальных новых игроков.

Действительно, если бы при открытых торгах каждый из участников стал ставить на «свою» лицензию, новые игроки сразу бы видели, что им придется соревноваться с одной из крупных компаний, что практически безнадежно, и просто отказались бы от участия в аукционе. Решено было продать 5 лицензий, привлекая таким образом новичков: поскольку в одни руки давалась только одна лицензия, было заранее известно, что один из игроков на рынке будет «новичком». Хотя в этом случае существующим компаниям не приходится конкурировать между собой, им все же пришлось повышать цену, отвечая на ставки новичков. Урок для России?

Cui bono: всем ли выгодны аукционы?

Что же вызывает настороженность даже у энтузиастов аукционов? То, что по итогам европейских аукционов 3G-спектра многие европейские фирмы оказались на грани банкротства и им пришлось прибегнуть к помощи национальных правительств.

В 2000–2001 годах европейские аукционы 3G собрали больше 100 миллиардов долларов. Казалось бы, политики могли гордиться такими показателями. Вместо этого 3G-аукционы стали притчей во языцех европейских политиков. Это произошло после того, как фондовый рынок изменил свое отношение к компаниям, владеющим лицензиями на связь третьего поколения. От Франции до Финляндии политики обвиняли аукционы – способ организации рынка, не более того – в том, что они заставили фирмы делать слишком большие ставки.

КУТЕЖ ПО-ЕВРОПЕЙСКИ

Аукционы 2000–2001 гг. принесли правительствам стран ЕС €105 млрд

Страна	€ за абонента	Заплачено за лицензии (€ млн)
Великобритания	640	37 080
Германия	619	50 796
Бельгия	45	455
Дания	95	0,49
Нидерланды	170	2683
Швейцария	20	140
Австрия	105	831

Однако эти слова – лишь отзвук сетований промышленных лоббистов, которым хотелось бы, чтобы лицензии распределялись не в конкурентной борьбе. Неверная ставка, основанная на слишком высокой оценке будущих прибылей, ничем не отличается от других инвестиций, казавшихся привлекательными, но принесшими в итоге убытки. По сравнению с потерями, произошедшими в результате неудачных слияний и поглощений на той же волне интернет-энтузиазма, потери европейских компаний на лицензиях выглядят не слишком высокими. Лучшим аргументом в защиту европейских 3G-аукционов является то, что американский телекоммуникационный рынок потерял – и в капитализации, и в числе крупных игроков – не меньше, чем европейский. И это при том, что никаких 3G аукционов (в отличие от 2G) в США не проводилось. К чести Джорджа Сороса, назвавшего свое участие на паях с Владимиром Потаниным в концерне Mustcom худшим вложением в своей жизни, ему не пришлось в голову жаловаться на формат аукциона из-за блокирующего пакета «Связьинвеста». Просто неудачная инвестиция.

Всякий раз, когда политики организуют рынок без контроля со стороны общества, находятся какие-то причины, препятствующие сделать это в ходе конкурентного процесса. Политикам не нужна эффективность нового рынка. Они редко бывают заинтересованы в том, чтобы новым игрокам было легко входить на рынок. Это гражданам нужны конкурентные рынки, на которых качество товаров выше, а цены ниже, чем на рынках, где доминирует несколько крупных компаний. В отдельных случаях гражданам удастся наказывать политиков за их любовь к отсутствию конкуренции. Пока в Тринидаде и Тобаго готовился 3G-аукцион, в США, на родине современных аукционов, республиканский конгресс позволил распределить строительные контракты в Ираке без конкурса. Выборы в конгресс в 2006 году показали, что американским избирателям есть дело до того, проводятся аукционы или нет. Три человека из четырех, выходя с избирательного участка, сказали, что коррупция в республиканской администрации – одна из причин, по которой они проголосовали за демократов.

В России

Как это всегда бывает, если выгоды получает узкая группа игроков, а потери «размазаны» по миллионам граждан, голос заинтересованного меньшинства гораздо слышнее. Аукционы квот на рыбную ловлю, проводившиеся в нашей стране в начале 2000-х, были выгодны всем, кроме участников рынка, – и голоса «заинтересованных экспертов», выступавших против этих аукционов, перевесили голоса экономистов. Интересно, что немногие доступные данные об этих аукционах показывают: скорее, основной проблемой был не сговор (хотя и сговоров, по всей видимости, было немало), а непонимание участниками про-

исходящего на аукционе, то есть неправильная организация. Данные, которые позволили увидеть и высокий уровень конкуренции, и заметную нерациональность участников, собрал (вручную записывая ставки, которые делали участники!) студент РЭШ Андрей Каратаев для дипломной работы, которую он писал под нашим совместным руководством с Сергеем Гуриевым. Официальные данные об этих аукционах так и не удалось получить...

В 2008 году государственная комиссия по радиочастотам распределила российские 3G-лицензии на «конкурсе красоты». Между тем было бы совсем просто организовать аукционы для продажи российских радиочастот. Ведущие мировые ученые – сам Пол Клемперер, Пол Милгром, Джереми Бюлов из Стэнфорда и другие консультировали многие правительства мира по вопросам продажи 3G-спектра. Среди более молодых специалистов по аукционам в мире есть и экономисты российского происхождения: Михаил Шварц, первый профессиональный экономист-теоретик, нанятый компанией Yahoo! Михаил Островский из Стэнфордской школы бизнеса, Сергей Измалков, который до перехода в РЭШ пять лет преподавал в Массачусетском технологическом институте, Илья Сегаль, именной профессор факультета экономики в Стэнфорде. Как говорит последний, «возможно, мы многого не знаем об аукционах. Но мы точно знаем, что они лучше “конкурсов красоты”».

Ответы есть на все «возражения». Не нужны деньги в бюджете? Можно просто снизить налоги на ту сумму, которую мы получим от приватизации: налоги почти всегда вносят искажения в экономику, а продажа с аукциона – нет. Новые лицензии все равно окажутся в руках старых монополистов? Тем, кто умеет считать до трех – МТС (раз), «Вымпелком» (два), «Мегафон» (три), – должно быть понятно, что на «нашем» аукционе нужно было продавать не меньше четырех лицензий. Если фирмы заплатят слишком много за лицензию, они переложат потом издержки на потребителя? Это просто ерунда: цена и так назначается с тем, чтобы максимизировать прибыль. Экономических аргументов за то, чтобы не проводить аукцион лицензий, просто нет. И тем не менее борьба за проведение аукционов продолжается. Чисто политическая борьба.

Нобелевский урок Механики человеческих судеб

Теория помогает увидеть то, чего не замечают практики

Хеллоуин в Америке – детский праздник. В 2004 году, пока мои дети пели и плясали под окнами других сотрудников Института передовых исследований, я работал дома. Прибегают, набрав сладостей в пакеты, в ужасе: самое страшное, что они видели, – это не тыквы с горящими глазами, а живой Эйнштейн. Он же давно умер, это даже маленькие знают! А тут бродит по кампусу. Как потом выяснилось, это был Эрик Маскин, знаменитый специалист по экономической теории. Нацепил маску великого физика, чтобы развлечь детишек. А может быть, примерялся к роли нобелевского лауреата.

Когда профессор Маскин принял приглашение Института передовых исследований и переехал из Гарварда в Принстон, он поселился в доме Альберта Эйнштейна. Ждать Нобелевской премии в таком доме было, конечно, приятнее. Впрочем, Маскину, как и его однокурснику по Гарварду Роджеру Майерсону, ждать пришлось относительно недолго. Не то что Леониду Гурвицу, родившемуся аж в 1917 году. Гурвиц, самый пожилой нобелевский лауреат за все годы среди всех категорий, уже и надеяться перестал. Так, во всяком случае, он сказал корреспондентам, которые позвонили ему сразу после присуждения премии. «Ты рад, что прожил так долго?» – спросила его жена, взявшая другую трубку.

В экономике ситуации, когда один лауреат учился по статьям другого, – редкость. Два года назад Роджер Майерсон, профессор из Чикагского университета, посвятил свой почетный доклад на конгрессе Эконометрического общества Гурвицу, который когда-то работал в Университете Миннесоты, где проходила конференция. К концу лекции Майерсон прибег эффектному сюрпризу. Удивлению слушателей не было предела, когда он вдруг объявил, что Гурвиц присутствует на лекции! По изумленным лицам можно было догадаться, о чем думали присутствующие: «Гурвиц? Неужели он еще жив?»

Впрочем, Майерсон нередко поступал нестандартно. Я делал доклад на семинаре по экономической теории в Чикагском университете 31 марта 2003 года. Прошло чуть больше недели с начала вторжения в Ирак. На Майерсоне, который руководил семинаром, был значок с надписью «Остановить войну!». За обедом он сказал, что был на демонстрации. Один. Полтора часа ходил перед зданием факультета. Спешившие мимо него на работу профессора тоже были в принципе против войны – поддержка иракской войны среди университетской публики в Америке была минимальной, но ходить по улице с «непатриотическим» значком было как-то несолидно. Но, видимо, ученому, на счету которого революционные изменения в своей академической науке, и должно быть все равно, что о нем скажут.

Притча о Соломоне

В заявлении Нобелевского комитета, опубликованном в октябре 2007 года говорилось, что премия присуждается Эрику Маскину, Роджеру Майерсону и Леониду Гурвицу «за основополагающий вклад в теорию дизайна (организации) механизмов».

Всем известно выражение «соломоново решение», и многие знают, какой именно вердикт так прославил в веках этого древнего царя. Библейская история повествует о том, как на суд к Соломону пришли две женщины и принесли младенца. Еще вчера у обеих было по сыну, но ночью один из них умер, и теперь каждая утверждала, что оставшийся в живых – именно ее ребенок. Свидетелей нет, а значит, правды не знает никто, кроме самих женщин. И вот, по замыслу Соломона, именно то, что сами женщины знают, чей это сын, и должно

помочь разрешить спор. Как и еще одно обстоятельство – каждая мать любит своего ребенка сильнее, чем чужая ему женщина.

Царь велит принести меч и разрубить младенца пополам, чтобы каждой из претенденток досталось поровну. Одна из женщин согласна на такое решение, а другая умоляет судью отменить его: она готова отдать сопернице ребенка, лишь бы он остался жив. Нетрудно догадаться, кто из них был настоящей матерью, и Соломон приказывает отдать ребенка ей. Однако так ли мудро соломоново решение? Что стал бы делать Соломон, если бы «ложная» мать оказалась умнее и тоже отказалась бы от своей половины младенца?

Соломонова ошибка

Итак, у нас налицо три обстоятельства. Во-первых, судья хочет достичь определенного результата, а именно чтобы ребенок остался у настоящей матери. Во-вторых, судья не может узнать, кто из соперниц прав, из их ответов, потому что у ложной матери есть стимулы говорить неправду. В-третьих, сами женщины такой информацией обладают.

Соломон, пытаясь выяснить, кто из женщин является матерью ребенка, создал для двух претенденток игру с такими правилами, чтобы участники своим поведением недвусмысленно показали, кто из них более ценит ребенка. И все-таки он допустил ошибку: исход этой игры, эффективность такого механизма решения задачи целиком зависит от предположения, что «фальшивая» мать совершит промах. Если бы она играла оптимальным образом и тоже просила отдать ребенка сопернице, никакого «соломонова решения» не получилось бы.

Именно этот библейский пример привел английский экономист Джон Мур для иллюстрации идей Эрика Маскина¹⁴. Знаменитая теорема Маскина говорит, что игры, гарантированным исходом которой – в случае, если претендентки действовали бы наилучшим образом, – было бы возвращение ребенка к настоящей матери, не существует в принципе. Или, точнее, не существует, если не использовать деньги.

С деньгами все становится проще. Лучший выход из всех возможных – провести аукцион. Если продавать ребенка за деньги, настоящая мать выиграет, ведь она, как мы знаем, ценит ребенка выше! Впрочем, все так просто, только если у обеих женщин в распоряжении сравнимые суммы денег. А если настоящая мать бедна, а у «фальшивой» денег куры не клюют? Ничего, механизм можно разработать и так, чтобы настоящая мать даже денег в этом аукционе не платила – и все равно ребенок доставался бы ей. Достаточно, чтобы в принципе имелась возможность того, что за участие в процедуре выяснения, кто является матерью ребенка, придется, в случае поражения, платить.

Отладка механизмов

Если бы применение теории касалось только библейских задач, не видать бы Гурвицу, Маскину и Майерсону «нобелевки» как своих ушей. По счастью, теория говорит немало и о самых реальных проблемах. Речь идет о теоретическом и практическом осмыслении вот какой задачи. Тот, кто придумывает механизм, знает, что он хотел бы получить при каких-то обстоятельствах. Однако сами обстоятельства ему неизвестны, недаром «организация механизмов» – это подраздел экономической теории информации. Добросовестный создатель механизма пытается придумать единые правила игры на все случаи жизни, чтобы независимо от изменяющихся условий результат получался именно таким, какой он хочет.

¹⁴ Moore J. Implementation, Contracts, and Renegotiation in Environments with Complete Information. Published in J.J. Laffont (ed.), *Advances in Economic Theory*, Vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press, 2005, pp. 182–282.

При этом надо иметь в виду, что теория организации механизмов ничего не говорит о том, надо ли добиваться тех или иных результатов. Смысл ее состоит в изучении того, как достичь максимального эффекта, если задача (выручить побольше денег, передать в руки самого эффективного собственника, получать от каждого по способности и т. д.) уже поставлена.

Например, творцы конституции могут хотеть такого устройства страны, чтобы президентом в ней был Иванов, если большинство граждан предпочитает его Петрову, и чтобы им стал Петров, если большинство хочет видеть президентом его, а не Иванова. Однако законодателям неизвестно в момент написания закона, кого именно захочет видеть президентом большинство. Они устанавливают такое правило: президентом станет тот, кто наберет больше другого голосов в ходе выборов. Если претендентов всего два, то этот механизм обеспечит достижение поставленной законодателями цели.

Или вот другой пример, не менее важный. Кто-то что-то продает и хочет выручить за свой товар побольше. Здесь цель организатора – сделать так, чтобы товар сменил владельца, а первоначальный хозяин получил за это как можно больше денег. Неизвестные создателю механизма обстоятельства – кто из потенциальных покупателей и сколько готов заплатить. Они-то постараются скрыть свои истинные желания, ведь с того, кто очень хочет купить товар, можно взять больше денег! Процесс продажи можно организовать по-разному: назначить цену и продать товар первому, кто согласится ее заплатить, вести с каждым потенциальным покупателем длинные переговоры, или провести торги. При продаже антиквариата аукцион – самая распространенная практика. А при первоначальном размещении акций (Initial Public Offering – IPO) крупных компаний обычно используется другой механизм, включающий длительные переговоры с отдельными крупными покупателями. Впрочем, всякое бывает: при IPO интернет-компания Google был проведен как раз аукцион. Практика дает тысячи конкретных случаев, зачастую требующих разных теоретических соображений.

Или еще пример. Снова требуется что-то продать, но на этот раз нужно добиться, чтобы объект продажи достался самому эффективному собственнику. Если речь идет о приватизируемом предприятии или лицензии на мобильную связь, то эффективный собственник – это тот, кто может извлечь из этого актива максимум прибыли. Простой аукцион может и не сработать: вовсе не обязательно у самого эффективного собственника окажется больше всего денег. Снова нужно разбирать разные случаи.

В 1992 году всем экономистам в мире хотелось помочь России и другим бывшим странам выбраться из экономической трясины, в которую их завело центральное планирование. Маскин предложил такое элегантное теоретическое решение проблемы. Если у участников аукциона ограничен бюджет, то есть они в принципе готовы были бы отдать за продающийся объект больше денег, чем у них есть (если нет развитого кредитного рынка, эта ситуация совсем не удивительна), то наиболее эффективный аукцион – тот, в котором платят все участники, а объект получает заплативший самую большую сумму. То есть со всеми ставками, поданными в конвертах, участникам придется расстаться, независимо от исхода торгов. Соображение простое: из всех форматов аукциона в этом будут самые низкие отдельные ставки – и, значит, самая низкая ставка победителя. Иными словами, именно этот формат минимизирует шансы столкнуться с ситуацией, в которой тот, кто ценит актив выше всего, упрется в нехватку денег.

Сейчас невозможно себе представить крупные торги, которые проводятся без учета теории аукционов. Но когда Роджер Майерсон опубликовал в 1981 году свою первую статью про оптимальные аукционы, которая как волшебной палочкой преобразила экономическую теорию, казалось, что это какая-то абстрактная ерунда. Ему представлялось, что полезно взглянуть на аукционы через призму теории стимулов, созданной Леонидом Гурвицем. В конце концов, с какой основной трудностью сталкивается разработчик оптимальных пра-

вил аукциона? Надо написать правила аукциона так, чтобы его участники были вынуждены показать, кто из них больше «ценит ребенка».

Страна проигравшего победившего социализма

А 50 лет назад Гурвиц начинал с экзотического по нынешним временам научного вопроса. В середине прошлого века социализм не казался безнадёжной доктриной даже экономистам. Гурвиц задумался над такой проблемой: как получить в плановом хозяйстве отдачу от каждого по способностям (принцип социалистического распределения), если мы этих способностей не знаем. Как организовать систему стимулов так, чтобы разные способности проявлялись и, соответственно, вознаграждались по-разному? Этим вопросом задавались сразу несколько будущих нобелевских лауреатов. И Пол Самуэльсон, который предположил, что в ситуации, когда речь идет об общественном благе, всем будет выгодно скрывать свои собственные предпочтения об уровне производства этого общественного блага – конечно, каждому хотелось бы, чтобы подъезд был чистым, но, если сказать правду о том, насколько это важно для тебя, придется и платить больше! И Фридрих фон Хайек, который утверждал, возражая в тот момент большинству экономистов, что социализм обречен на поражение в экономическом соревновании: в отсутствие свободного рынка информация, которой по крупицам обладают миллионы экономических субъектов, не будет агрегироваться и использоваться. Гурвиц придал интуитивным (и правильным) соображениям Хайека точное звучание, дав теории механизмов современный язык и понятийный аппарат.

Глава 2.

Экономика конфликта

В сюжете «Аватара» – чудесного и революционного во многих отношениях фильма – есть определенно нечто разочаровывающее. Как будто бы ничего не могло пойти по-другому. Как будто бы единственное преимущество «ученых» над «коммерсантами» и «военными» состоит в том, что ученые умеют налаживать контакты лучше первых и дерутся изобретательнее вторых. В фильме они стреляют, управляют боевыми машинами и машут кулаками лучше военных. А разве в этом преимущество ученых? Разве они не понимают чего-то, что позволяет во многих случаях обходиться без драк?

Со времен пионерских работ Нэша, Шепли и Шеллинга экономисты и политологи знают, как сложно поддерживать взаимовыгодный мир, – и все же иногда это возможно. Экономика конфликта – раздел экономической науки, который занимается теорией и практикой войн (торговых и самых настоящих), патентных споров, судебных тяжб, изматывающих переговоров. Природа конфликта очень многогранна. Преимущество экономистов при его изучении состоит в том, что формальные модели позволяют сосредоточиться на том, как влияют на развитие ситуации самые важные параметры, и строить теории, объясняющие не причины и развитие одной конкретной войны или торгового спора, а структурные особенности всех аналогичных конфликтов.

Вот пример одной теории. Когда речь идет об агрессоре, у которого есть военное преимущество, и жертве, военные возможности которой ограничены, разве война неизбежна? У нас с Михаилом Шварцем – экономистом из исследовательского отдела компании Yahoo! – есть теоретическая работа, в которой мы конструируем поддержание мира с помощью постоянных трансфертов от жертвы к агрессору¹⁵. Во многих случаях одноразовая передача ресурса, денег или территории не приведет к миру – жертва может знать, что, как только ресурс будет получен, агрессор, ставший еще сильнее, придет за новой данью. А постоянный поток трансфертов создает правильные стимулы для поддержания мира для обеих сторон: слабая сторона платит, чтобы на нее не нападали, сильная сторона не требует больше, чтобы слабой не стало невыгодно платить.

Но вернемся на Пандору, планету, где разворачиваются события в фильме «Аватар». Почему здесь не было даже попытки найти взаимовыгодное решение? Ученые, которые поняли, как устроен сложный, по-своему высокоразвитый мир планеты, – они что, не могли понять, как устроен нехитрый мир полковника и чуть более сложный мир представителя коммерческого предприятия по освоению Пандоры? А поняв, не могли найти такого решения, при котором и святыни народа нави не пострадали бы, и коммерсанты извлекли бы свою прибыль, и полковник бы заработал почетную пенсию? Как много могли бы рассказать ученым из фильма специалисты по экономике конфликтов...

¹⁵ Schwarz M. and Sonin K. A Theory of Brinkmanship, Conflicts, and Commitments // Journal of Law, Economics, and Organization, 2008, 24 (1), 161–183.

Урок № 5

Шантажируй, или проиграешь

Иногда стоит вкладывать сотни миллионов в газопровод, который не собираешься использовать

Одна из главных примет нового времени на постсоветском пространстве – «газовые войны», ставшие уже привычными источниками всплесков патриотизма и политической риторики по обе стороны «линии фронта». То Россия и Украина заводят спор, то «Газпром», крупнейший в мире производитель газа, заспорит с «Белтрансгазом», белорусской фирмой. Раз за разом обе стороны обвиняют друг друга в шантаже. Почему именно газ оказывается таким «раздражителем», а не, скажем, не менее важная для любой экономики нефть? Ответ простой: газ сложнее транспортировать. Если нефть и ее продукты достаточно загрузить в танкер или железнодорожные цистерны и отправить в любую точку планеты, то у газа есть практически только один надежный способ доставки – газопроводы.

И, как выясняется, эти творения человеческих рук куда надежнее, чем настроения в человеческих головах. Газопровод – очень затратный и сложный проект. Экспортер газа, чтобы взяться за постройку газопровода, должен быть уверен, что он будет приносить ему постоянную, долговременную и предсказуемую прибыль. А на эту уверенность сильно влияет политика стран, по территории которых будет осуществляться поставка газа потребителям. Отсюда и берут начало стратегические игры, которые из-за вовлеченности в них государственных органов так часто воспринимаются публикой как политические. Однако главная движущая сила этих игр имеет совершенно прозрачную экономическую природу. «Газовый шантаж» оказывается, если разобраться, не такой уж ужасной вещью.

Нам не дано предугадать, чем наши деньги отольются

Газовая экономика – это, в известном смысле, экономика монополизма. Газ у какой-то страны или есть, или его нет, и с этим ничего не поделаешь. В отличие от, скажем, компьютерной отрасли газовое производство не выстроишь с нуля где угодно, без собственно газовых месторождений. Газ с Ямала не сможет экспортировать никто, кроме России.

А с другой стороны, своего рода монополия есть и у тех стран, по территории которых можно протянуть ветки газопроводов от экспортера к потребителю. Географическая монополия. Конечно, тут вариантов у производителя газа несколько больше, но все равно их число ограничено: нельзя провести газопровод из России в Германию через Монголию. Так что конкуренция на этом рынке играет небольшую роль, а договариваться друг с другом приходится весьма ограниченному числу партнеров.

Сам договорный процесс, казалось бы, должен выглядеть так же, как и в случае всех прочих коммерческих отношений: надо заключить с транзитной страной контракт, в котором будут указаны соответствующие условия и суммы. Если не на веки вечные, то, по крайней мере, на долгосрочный период.

Главная проблема состоит в следующем. Когда контракт заключают между собой две частные фирмы, каждая из них может быть уверена, что другая сторона будет его соблюдать, потому что есть высшие по отношению к ним обеим органы, способные принудить стороны к соблюдению договоренностей. Это структуры государственной власти, и прежде всего суд. А вот когда о чем-нибудь договариваются два независимых государства, над ними такой высшей инстанции нет. Отсутствие этой инстанции, а следовательно, неуверенность

в том, что другая сторона выполнит свои обязательства, всегда выливаются в лишние расходы. Сколько бы денег сэкономили небогатые соседи Индия и Пакистан, если бы могли договориться о том, что не будут развивать свои ядерные программы!

Если для осуществления проекта нужны инвестиции, сторона, у которой есть для этого деньги, нуждается в гарантиях того, что после того, как средства будут вложены, ей не придется еще раз договариваться о разделе прибыли. В теории контрактов это называется «hold up»¹⁶. Если бы можно было подписать полноценный договор, никакой проблемы бы не возникало. Обе стороны, ничего не опасаясь, инвестировали бы на оптимальном уровне. Однако практически невозможно составить связывающий контракт и быть уверенным в его соблюдении, если стороны его – суверенные государства.

Так же и с газопроводом: какие гарантии могут дать Украина, Белоруссия, Польша, что будут соблюдать тот или иной контракт? Даже банальная смена правительства на практике приводит к изменениям договоренностей между странами, а ведь такие соглашения, по идее, должны быть более устойчивыми, чем правительства. Вот и получается, что любой контракт между государствами должен быть не связывающим, а «самоподдерживающимся», то есть опираться не на букву договора, а на то, что в каждый момент времени никому не выгодно его нарушать. А это может приводить к значительной неэффективности – эффективные самоподдерживающиеся контракты скорее исключение, чем правило.

Недоверие обходится дорого

Основатель «новой институциональной экономики» Рональд Коуз писал, что еще со студенческих времен в Оксфорде его занимал такой вопрос: почему в обычной жизни шантаж единодушно осуждается обществом и является юридически наказуемым деянием, а в бизнесе это – довольно распространенная практика¹⁷? Во многих странах нет ничего незаконного в том, чтобы, купив участок земли у дороги, взять деньги с владельцев соседних бензоколонок за то, чтобы не строить на своем участке еще одну. Если удастся их убедить в серьезности своих намерений, они с удовольствием заплатят за отсутствие конкуренции. Однако в тех же странах – для Коуза ближайшим примером была Англия – суд присяжных может легко осудить человека, потребовавшего денег за неразглашение чьей-то личной тайны.

Сходство двух примеров в том, что вопрос о законности и справедливости требований упирается, по существу, в проблему: что есть в каждой ситуации «нормальное» положение, точка отсчета? Надо ли исходить из того, что жертва шантажа имеет право распоряжаться информацией о себе и шантажист вынужден расплачиваться (например, тюремным сроком) за ее публикацию, или же надо считать, что шантажист имеет право на распространение этих сведений и, значит, жертва должна платить за то, чтобы информация оставалась тайной?

Эта логика привела Коуза, который, естественно, мыслил исключительно экономическими категориями, к формулировке знаменитой теоремы, носящей его имя. «Если бы определение прав собственности не требовало издержек, то всегда – независимо от того, кому доставалась бы какая доля, – достигалась бы эффективность». Что такое «эффективность», когда речь идет о споре двух сторон? Это такая ситуация, когда улучшение положения одной из сторон невозможно без ухудшения положения другой. В газовой же сфере сплошь и рядом этого не наблюдается – избыточные мощности, лишние газопроводы, для наполнения которых не хватает газа, упущенные прибыли. Казалось бы, всех этих лишних трат и потерь можно было бы избежать.

¹⁶ Бендукидзе К., Кузьминов Я., Юдкевич М. Институциональная экономика. М. к. ГУ-ВШЭ, 2006.

¹⁷ Coase R. Blackmail // Virginia Law Review, 1988, 74 (4), 655–676.

Коуз вывел самое главное следствие из своей теоремы: раз вокруг царит неэффективность, значит, в реальности определение прав собственности связано с издержками. Даже если бумага, чернила и юридические консультанты стоят дешево, есть издержки, связанные с тем, что стороны могут не выполнить свои обязательства. Коуз назвал эти издержки трансакционными.

Трансакционные издержки – это и те деньги, которые приходится тратить на само заключение и соблюдение договора, а также – и это не менее важные издержки! – потери, которые происходят из-за того, что вариант, который давал бы обеим сторонам самый большой выигрыш, оказывается нереальным из-за недоверия сторон. Если речь идет об экономических отношениях двух фирм в пределах одного государства, то в это понятие входят, с одной стороны, такие очевидные траты, как расходы на гостиничный номер и питание для делегаций переговорщиков, на бумагу для ксерокса, на интернет-связь. А с другой – куда менее явные: издержки на контроль за выполнением другой стороной контракта и на юридическую защиту против его несоблюдения. А если две фирмы, которые могли бы плодотворно сотрудничать, настолько опасаются обмана со стороны партнера, что так и не решаются на сделку, – это тот самый случай, когда трансакционные издержки оказались слишком велики.

В случае «газовых войн» трансакционные расходы куда больше, чем при экономическом взаимодействии на внутреннем рынке. Возникают они как раз из-за того, что нет силы, которая может заставить две суверенные державы соблюдать договоренности. Если бы стороны могли каким-то образом отказаться от возможности нарушить обещание в будущем, не было бы и избыточных издержек. Как же вести себя, когда надежды на это нет?

С позиции силы

В условиях, когда возможны только самоподдерживающиеся контракты, огромное значение приобретает «переговорная сила». Чем меньше у игрока заинтересованности в соблюдении контракта, чем больше этой заинтересованности у его контрагента, тем сильнее его позиции. Здесь и лежат источники шантажа. Так, готовность вкладывать в проект деньги увеличивает переговорную силу, но уже сделанные инвестиции, наоборот, уменьшают ее, потому что дают большую возможность для шантажа со стороны транзитных стран.

То, что переговорная сила может уменьшиться от уже произведенных инвестиций, было известно еще со времен выхода книги Томаса Шеллинга «Стратегия конфликта»¹⁸. До того как деньги вложены, у производителя есть возможность использовать их для строительства трубы в обход, а это – дополнительный аргумент в переговорах. А уже построенная труба становится заложником в руках страны-транспортировщика. Пока Россию связывала с Западной Европой единственная нитка газопровода «Союз», проходившая через Украину, основные трения были именно с этой страной. Когда же, чтобы ослабить украинские позиции, была выведена на проектную мощность труба «Ямал – Европа» через Белоруссию и Польшу, начались проблемы с Белоруссией.

Казалось бы, гарантией соблюдения соглашений может быть передача собственности в руки производителя – недаром столько копий было сломано вокруг белорусского хозяина трубы, компании «Белтрансгаз». Но выясняется, что права собственности на само предприятие – это далеко не все. Прибыльность «Белтрансгаза» зависит от того, какую цену он может получать с белорусских потребителей, а на это уже влияет позиция политического руководства страны. А оно, в сущности, ничем не связано: при изменении обстоятельств может с легкостью поменять все заключенные соглашения.

¹⁸ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.к., 2006.

В начале марта 2006 года, только что заключив с «Газпромом» договор о передаче части акций – то есть, на первый взгляд, как раз о заключении связывающего соглашения, – белорусское правительство объявило об изменении порядка ценообразования, показывая, что никаких обязательств на будущее оно не берет. Инвестируйте, другими словами, в Северо-Европейский газопровод – в обход и Украины, и Белоруссии.

А вот возьмем и инвестируем! И тут дело уже не в том, где именно, по какой трубе выгоднее гнать газ в Европу, а в том, чтобы дать понять «транзитнику», что Россия может обойтись и без него. Непродуктивные затраты при этом неизбежно растут: если бы Россия и Украина могли договориться, доверяя друг другу, то большая часть инвестиций была бы использована самым эффективным образом: на повышение пропускной способности старых газопроводов на юге. Тогда бы использовались все 100 процентов уже построенных мощностей. Если же предполагать, что Украина не способна обеспечивать исполнение обещаний, а Белоруссия способна, то основная часть инвестиций идет в «Ямал». Размер инвестиций в этом случае гораздо больше, прибыль меньше, а более 30 процентов построенных мощностей становятся избыточными. А если и с Белоруссией невозможно долгосрочное соглашение, то все инвестиции идут в «Северный поток». В этом случае значительная часть построенных мощностей тоже будет лишней, хотя и в меньшей степени, чем в случае инвестиций в газопровод «Ямал», а прибыль еще меньше, потому что «Северный поток» дороже.

ТРУБЫ В ЕВРОПУ

Кто с кем кооперируется

Страна	Мощность (млрд м ³ /год)	Инвестиции (\$/1000 м ³)	Расстояние (км)	Стоимость доставки (\$/1000 м ³)	Партнеры
«Союз»	70	произведены	2000	12,8	Россия, Украина
«Ямал-1»	28	произведены	1600	12,2	Россия, Белоруссия
Модернизация украинской ГТС	15	7,7	2000	12,8	Россия, Украина
«Ямал-2»	н/д	13,2	1600	12,2	Россия, Белоруссия
Северо-Европейский газопровод (СЕГ)	27,5	21,5	1600	14,2	Россия
Транскаспийский газопровод	30	20,6	3500	18,5	Туркменистан, Азербайджан, Грузия
«Навуходоносор» (Nabucco)	30	22,5	3700	15,1	Туркменистан, Иран



Избыточные мощности и потерянная прибыль – реальные издержки, которые несут все участники стратегической игры из-за неспособности стран-транспортировщиков обеспечить исполнение долгосрочных контрактов. С другой стороны, создание избыточных мощностей в этих условиях – возможный выход для России. Если бы Россия просто заплатила Украине за обновление газопровода, ее зависимость от партнера была бы больше и, значит, доля в прибыли меньше. Крупные инвестиции в газопровод «Ямал» уменьшают суммарную прибыль, но настолько увеличивают российскую долю – теперь от Украины зависит гораздо меньше, – что оказываются более выгодными.

Голубое солнце встает на Востоке

Конечно, изложенная выше картина газового рынка, на котором приходится действовать российскому игроку, сильно упрощена. Действия Алжира, Норвегии и других производителей газа не рассматриваются, хотя в жизни стратегический выбор этих стран вполне может быть ответом на действия России или других участников газового рынка. Кроме того, предполагается, что речь идет только о разных путях доставки газа от одного производителя одним и тем же потребителям. На практике тот же Северо-Европейский газопровод не только будет альтернативным каналом транспортировки газа к нынешним его покупателям, но и позволит обслуживать новые рынки сбыта.

Картина еще более усложняется, когда стратегических игроков – и производителей, и транспортников – становится больше. Светлана Иконникова из Левенского католического университета анализирует игру, в которой участвуют два поставщика газа – Россия и Туркменистан – и пять стран, через которые идет транзит (к Украине и Белоруссии добавляются Азербайджан, Грузия и Иран¹⁹). Истощение месторождений в Западной Сибири и нежелание России заниматься разработкой Ямальского месторождения предоставили странам Кас-

¹⁹ Ikonnikova S. Games the Parties of Eurasian Gas Supply Network Play: Analysis of Strategic Investment, Hold-Up, and Multinational Bargaining. Mimeo, 2006.

пийского бассейна возможность прорваться на европейский рынок. Однако эти государства недостаточно стабильны для того, чтобы в их отношениях с производителями не было тех же проблем, что у России с Белоруссией, Украиной и Польшей.

В данном случае и сама Россия выступает в роли транзитной страны для, например, туркменского газа. При этом цена, которую запрашивает Россия за транзит, зависит от альтернативных возможностей стран-производителей. Пока российский путь остается единственным вариантом, их переговорная сила низка. Транскас-

пийский транзитный коридор из Туркменистана в Турцию через Азербайджан и Грузию мог бы значительно изменить баланс сил в «газовой войне». Само его существование снизило бы возможности России получать львиную долю прибыли от транспортировки турк-

менского газа. Но поскольку Грузия и Азербайджан не могут сами профинансировать строительство, им необходимо вмешательство «третьей силы». Именно эту роль гаранта исполнения межгосударственных контрактов пытаются играть в этом регионе США и Великобритания.

Столь необходимый Туркменистану путь транспортировки в обход России (а его наличие увеличит для туркмен прибыльность в том числе и российского транзита) может пройти и в обход нестабильных закавказских республик. Возможно, это будет газопровод Набукко, через Иран в Турцию?

Ирану и Турции тоже хочется быть самостоятельными игроками. У Ирана есть свой газ, и немало, а Турция может участвовать в столь разных конфигурациях, что от количества возможностей кружится голова. А в игру постепенно втягиваются и другие страны, расположенные вокруг Каспийского моря, – и Казахстан, и Узбекистан. И здесь производителям тоже придется инвестировать в избыточные мощности, чтобы увеличить свою переговорную силу и, значит, долю прибыли.

Получается, что, когда в следующий раз прозвучит: «Построили трубу, а газа, чтобы качать по ней, нет», не стоит сразу думать про коррупцию и распил бюджетных денег. Это, конечно, не значит, что распила и коррупции нет. Однако у построенной, но не используемой трубы может быть и экономический смысл – это просто борьба за стратегическое преимущество.

Урок № 6

Победная смесь

***Подбросить монетку перед самым серьезным
выбором? Это может быть совершенно рационально***

1988 год. Это был последний шанс сборной СССР по футболу завоевать звание чемпиона Европы. После фантастических голов Рууда Гуллита и Марко ван Бастена советские футболисты проигрывали 0:2, но время еще оставалось, и тут – это не так часто случается в финалах чемпионатов Европы! – судья назначил пенальти в ворота голландцев. Бить взялся Игорь Беланов, за два года до этого названный лучшим футболистом Европы. Он забивал пенальти лучшим вратарям мира – Ринату Дасаеву и Жан-Мари Пфаффу, на его удар было просто невозможно среагировать – мяч летел как ядро. И голландский вратарь Ханс ван Брекелен даже не пытался реагировать. Он бросился наугад. Пущенный Белановым с невероятной силой мяч попал ему в ногу и отскочил в поле. Сборная СССР упустила свой шанс.

Конечно, это была чистая случайность. Сильно пущенный мяч пролетает одиннадцать метров за полсекунды, и никакая реакция не может здесь помочь. Полети мяч в другой угол, ван Брекелен оказался бы бессилён, а сборная СССР получила бы возможность отыграться. Но, оказывается, прыгать «случайно» – это и есть самая лучшая стратегия, так что ван Брекелену есть чем гордиться. Он поступил оптимальным образом.

Смешанные стратегии

Если спросить экономиста, что произойдет в той или иной ситуации, в которой у участников есть возможность выбирать стратегию, он вам ответит – надо посмотреть, что произойдет «в равновесии». А что такое равновесие? Это такой выбор каждого из действующих лиц, что, если бы они знали, что выбирают оппоненты, они бы не стали пересматривать свой выбор. А что же делать, если, узнав выбор других, хочется поменять свой?

Представьте себе такую игру: один игрок пишет на бумажке «черное» или «белое», а второй угадывает. Если угадает, то заработает рубль, а если нет – то проиграет рубль. Правила понятны?

У каждого из игроков по две чистые стратегии: у одного – загадать один из двух цветов, у другого – сказать «черное» или «белое». Но если стратегия первого будет состоять в том, чтобы загадывать «белое», то второй, конечно, будет говорить «белое» и выигрывать. А если загадывающий знает, что второй собирается сказать «белое», то он лучше загадает «черное» и окажется в выигрыше. Получается, что на каждый выбор загадывающего имеется такой ответ, что ему захочется поменять свой выбор. И наоборот: если бы тот, кто загадывает, знал, какую стратегию применяет второй, он бы поменял цвет. Так что чистые стратегии в этой игре не дают равновесия.

Зато если загадывающий «смешает» стратегии – подкинет тайком монетку и, если выпадет решка, напишет «белое», а если орел – «черное», то у второго есть такой ответ, что первому все равно будет выгодно придерживаться этой смешанной стратегии. А именно: второй игрок тоже будет подкидывать тайком монетку и называть цвет в зависимости от того, какой стороной она выпала. Таким образом и будет достигнуто равновесие.

Нечто похожее происходит и при исполнении одиннадцатиметрового. Грубо говоря, у бьющего пенальти есть три стратегии – ударить в правый угол, в левый или, сделав вид, что бьет в угол, ударить по центру. И у вратаря возможностей тоже три – прыгнуть вправо,

прыгнуть влево и остаться на месте. Точно так же, как и в игре с загадыванием цветов, равновесие здесь возможно только «смешанное». В голове у вратаря должен быть небольшой датчик случайных чисел – только тогда его действия окажутся оптимальными.

Эмпирический вопрос

Игра в «черное» и «белое» показывает, что без смешанных стратегий часто не обойтись. Это теоретически. Три американских экономиста – Стивен Левитт, знаменитый автор популярной книги «Фрикономика», Пьер-Андре Кьяппори и Тимоти Гроузклоуз – решили посмотреть, насколько точно следуют предписаниям экономической теории профессиональные футболисты²⁰. И оказалось, что и вратари, и «пенальтисты» довольно устойчиво следуют оптимальным стратегиям – прыгают и бьют по углам случайным образом.

Как проводилось исследование? Чтобы определить, в какой угол прыгал вратарь и куда бил игрок, исполняющий одиннадцатиметровый, экономисты просмотрели фрагменты матчей французской и итальянской профессиональных лиг за три года. За это время было пробито 459 пенальти 162 игроками, в воротах стояло 88 вратарей. Из пенальтистов 58 процентов пробило не менее чем по 4 раза. Ни один не пробил все удары в один угол.

Для статистического анализа было бы совсем хорошо, если бы были сведения о конкретных парах «вратарь – пенальтист», которые бы встретились в одиннадцатиметровом раз двадцать за несколько лет. К сожалению, один и тот же пенальтист с одним и тем же вратарем встречается, как правило, не чаще чем два-три раза за карьеру.

Важнейшее предположение, которое необходимо было сделать авторам, состояло в том, что вратарь и игрок, бьющий пенальти, делают свой выбор – куда прыгать и куда бить – одновременно. Несмотря на то что может показаться, что исполнитель пенальти часто ждет, пока вратарь начнет движение в угол, предположение о том, что решения принимаются независимо, вполне согласуется с данными. Авторам не удалось обнаружить корреляцию – то есть статистическую зависимость – между направлениями броска вратаря и удара. Кстати, в точном соответствии с наблюдениями футбольных знатоков, выбор игрока не зависит от того, как прыгал вратарь в предыдущих случаях, а вот вратари, по-видимому, знают о приемах бьющих пенальти игроков. На чемпионате мира 2006 года у вратаря сборной Германии Йенса Леманна даже была шпаргалка со сведениями о том, как били пенальти игроки команды соперников, в которую он подглядывал между ударами. Впрочем, даже здесь теоретическое соображение о том, что прыгать нужно «случайно», сработало. Когда аргентинец Роберто Айяла готовился к удару, Леманн посмотрел на шпаргалку и, увидев, что там написано «правый угол», прыгнул влево и отбил удар. Есть и некоторые тонкости – например, игроки-правши (то есть примерно 85 процентов от всех игроков) бьют, как правило, в левый от себя угол. При статистических вычислениях это нужно учитывать. Вероятность гола, если вратарь выбрал «неправильный» угол, – от 82 до 95 процентов (результат варьируется в зависимости от того, насколько точно произведено измерение), а если «правильный» – то от 43 до 64 процентов. Доказательством того, что футболисты используют именно смешанные стратегии, является отсутствие закономерности в последовательности ударов одного игрока и направлений прыжков одного вратаря. Работа трех экономистов в основном состояла в очистке исходных данных, чтобы никакие статистические помехи не помешали уловить то, что профессиональные футболисты действительно «смешивают» стратегии – прыгают и бьют случайным образом.

²⁰ Chiappori P.A., Levitt S., and Groseclose T. Testing mixed-strategy equilibria when players are heterogeneous: The case of penalty kicks in soccer // American Economic Review, 2002, 92 (4), 1138–1151.

Конечно, было бы странно предполагать, что профессиональные голкиперы, у подавляющего большинства которых нет высшего образования, что-нибудь слышали о смешанных стратегиях. Или чтобы они, тайком от телекамер, подкидывали монетку, обеспечивая «случайность» своих действий. Однако вполне может так быть, что вратари, играющие в лучших профессиональных лигах, прошли, среди прочего, «естественный отбор» по врожденной способности смешивать стратегии.

Это касается не только футбола. В статье экономистов Уокера и Вудерса, опубликованной в *American Economic Review* в 2001 году²¹, рассматривались стратегии, применяемые сильнейшими теннисистами мира. Оказывается, их действия вполне соответствовали теории, причем взрослые, сложившиеся игроки «смешивали» гораздо лучше, чем юные.

Умная игра в дурака

Недавно я слышал, как один лектор в серьезном экономическом вузе бросил ассистенту по курсу теории игр: «Поставьте в экзамен задачи на чистые стратегии. Смешанные – это теоретики выдумали». Интересно, приходилось ли этому лектору когда-нибудь играть в преферанс, бридж или хотя бы в дурака? Если он не использовал смешанные стратегии, то, наверное, часто проигрывал.

Что такое чистая, то есть не смешанная стратегия в преферансе? Это значит, что, если даже вам все равно, какую карту сбрасывать на козырь оппонента или с какой делать заход, вы в одной и той же ситуации всегда делаете одно и то же. Вспоминается – внимание, неправильный! – совет бабушки пирата из шуточной песенки Эдуарда Успенского «И всегда ходи с бубей, если хода нету!». Если вы последуете этому совету, то оппонентам будет гораздо легче играть против вас, потому что ваши ходы будут нести больше информации о тех картах, которые у вас на руках. Даже при игре в дурака – если вы будете придерживаться какой-то заранее заданной чистой стратегии (иными словами, у вас будет листочек, в котором будет описан ваш ход в каждой возможной ситуации) – это значительно упростит игру вашим оппонентам. А вы останетесь в дураках.

²¹ Walker M., Wooders J. Minimax Play at Wimbledon // *American Economic Review*, 2001, 91 (5), 1521–1538.

Нобелевский урок

Специалисты по шантажу и блефу

Мало сжечь мосты: надо, чтобы противник это видел!

Томас Шеллинг – «запоздалый» нобелевский лауреат. Он получил свою премию в 2005 году за книгу, написанную за 45 лет до этого и уже тогда принесшую ему мировую славу, «Стратегия конфликта». Едва выйдя в свет, она стала не только настольной книгой лидеров мировых держав – для них она и была написана, – но и стандартным учебником по разным дисциплинам, от международных отношений до корпоративного менеджмента.

Книга вышла настоящим бестселлером. Абстрактные рассуждения о структурных вопросах внешней политики перемежались цитатами из действующих глав государств, а изящные теоретические концепции иллюстрировались занимательными примерами. Чего стоит пример с двумя грузовиками, груженными динамитом, пытающимися разъехаться на узкой дороге. Одновременно эта книга, совершенно практическая по сути, дала старт огромному числу экономических теорий.

До Шеллинга экономисты, которые занимались теорией конфликтов и кооперации, в основном работали над нормативными вопросами. Например, как можно определить «справедливую долю» каждого участника в дележке какого-нибудь приза? Шеллинг задался вопросом о том, как торг и переговоры происходят в реальном мире.

Выяснилось, что такие, казалось бы, понятные всем стратегии, как «шантаж» и «блеф», на практике требуют очень тонкого анализа. Помните, Рональд Коуз, другой нобелевский лауреат, тоже интересовался проблемами «шантажа». Его тогда интересовала «точка отсчета». Кто имеет право на что: жертва имеет право на всю информацию о себе, и шантажист должен быть наказан или шантажист имеет право публиковать все, что ему вздумается, а жертва должна платить, если хочет, чтобы какая-то информация осталась тайной?

Шеллинг занялся совсем другими вопросами: что такое «шантаж» и что такое «блеф» как стратегическое взаимодействие? Ясно, например, что генерал, приказывающий сжечь мосты позади своей армии, не просто поднимает боевой дух солдат. Он показывает противнику готовность идти в бой до конца. То есть, вопреки примитивному «здравому смыслу», можно получить стратегическое преимущество, сократив количество доступных действий. В данном случае генерал отказывается от возможности отступить, если бой будет складываться неудачно.

В книге 1966 года, которая развивала заложенные в «Стратегии конфликта» идеи²², Шеллинг приводит в пример ситуацию из переговоров Хрущева с американским посланником Гарриманом. Речь идет о возможном использовании американских танков в конфликте вокруг Западного Берлина. Хрущев говорит: «Если вы хотите войны, вы ее получите – но это будет ваша война. Наши ракеты полетят автоматически». Казалось бы, советский лидер сужает свой собственный арсенал ответов, но, в точном соответствии с теорией Шеллинга, он получает стратегическое преимущество в результате этого сужения. Раз ракеты полетят автоматически, у американских генералов нет возможности строить свой расчет на том, что после их хода – в изменившейся ситуации – противнику может оказаться выгодно отступить. Вся идеология ядерного сдерживания была построена именно на этой идее, а сколько отдельных эпизодов шантажа и блефа произошло во время одного только Карибского кризиса – и не перечесать.

²² Schelling T. Arms and Influence, Yale University Press. New Haven, 1966.

Примеры с генералом и мостами, с Хрущевым и ракетами позволили Шеллингу показать, что информированность сторон играет ключевую роль в стратегическом взаимодействии. Если противник не узнает о том, что генерал сжег мосты, то этот поступок резко теряет в силе, потому что противник может начать наступление, думая, что мосты целы и войска генерала могут отступить. Значит, даже если враг узнает об этом, ему будет выгодно притвориться, что он об этом не знает. В свою очередь, генералу выгодно вести себя так, как будто он уверен, что противник знает о его поступке, и т. д.

Шеллинг – один из тех нобелевских лауреатов, чья сила была вовсе не в умении строить сложные формальные модели или проводить хитроумные статистические вычисления. После окончания Беркли и аспирантуры в Гарварде он работал в государственных учреждениях, консультировал бизнесменов и правительство. На такой работе требуются прежде всего ясность идей и прозрачность аргументации. Сама мысль о том, что правительства и корпорации вовлечены в стратегическое взаимодействие – «большую игру», в которой результат зависит не только от сделанных ходов, но и от тех, которые только могли бы быть сделаны, была революционной. Но Томас Шеллинг создал больше чем полноценную теорию стратегического взаимодействия (в математике ее чаще называют «теорией игр») – он создал теорию без математического аппарата.

Часть этого аппарата появилась только через десять лет в работах Рихарда Зелтена и Джона Харшани, а получили они Нобелевскую премию на десять лет раньше, чем Шеллинг. Третьим лауреатом в 1994 году стал создатель формальной концепции стратегического равновесия Джон Нэш, выдающийся математик и экономист, главный герой фильма «Игры разума». Однако самый большой вклад в формализацию идей Шеллинга внес Роберт Ауманн.

Почему Анна не смеется

В аспирантуре Массачусетского технологического института, где Роберт Ауманн занимался не экономикой, а чистой математикой, он познакомился с Джоном Нэшем, который и заинтересовал его теорией игр – в то время лишь зарождающейся дисциплиной. Тогда никто не мог представить, что через несколько десятилетий теория игр станет обязательным инструментом в арсенале любого экономиста, а соответствующий курс будет читаться на всех экономических факультетах мира.

Работы Шеллинга в начале 1960-х позволили взглянуть на стратегии мировых держав свежим взглядом, но к 1970-м появились новые вопросы. Ни одна из сторон не была заинтересована в ядерном конфликте, но в то же время каждая хотела добиться максимума уступок от другой. Напряженность держалась десятилетиями, а любая неосторожность могла привести к ядерной катастрофе. Неудивительно, что американские политики консультировались у специалистов по теории игр. Именно в тот период возникла теория повторяющихся взаимодействий, решающий вклад в которую внес Роберт Ауманн. Основным результатом этой теории, известный в экономической науке как «народная теорема», состоит в том, что при повторяющихся взаимодействиях стороны могут воздерживаться от действий, сулящих им краткосрочную выгоду.

Народная теорема, после того как она была сформулирована, перестала производить впечатление на профессиональных математиков – им результат кажется тривиальным. Но придумать эту теорему, предложить формальное описание конфликта, которое можно использовать и в научной дискуссии, и на практике, построить модель, которая позволит отсечь несущественное и выделить движущие механизмы конфликта, было отнюдь не просто.

То же относится и к другой фундаментальной идее, предложенной Ауманном, – концепции общего знания. Эту концепцию можно проиллюстрировать на примере истории о трех барышнях – назовем их Анна, Бетти и Вероника, – едущих в поезде по викторианской Англии. У всех трех лица вымазаны сажей из паровозной трубы, но зеркала поблизости нет, и каждая видит лишь двух других и смеется. Ведь каждая считает, что она-то – чистая!

В купе заходит проводник и, между прочим, сообщает им следующую новость: «Среди вас есть девушка, у которой нос в саже». Проходит пара минут, и вдруг самая умная из них – скажем, Анна – перестает смеяться, понимая, что и у нее лицо перепачкано. Разве не удивительно? На первый взгляд кажется, что проводник не сообщил девушкам никакой новой информации. Каждая из них и так знает, что в купе есть девушка с испачканным носом, – она же видит перед собой даже не один, а два испачканных носа!

Оказывается, новая информация к девушкам поступает. Теперь каждая из них знает не только то, что в купе есть девушка с испачканным носом, но и то, что две другие девушки знают, что она знает. Услышав слова проводника, Анна рассуждает так: «Если бы у меня не было испачкано лицо, то Бетти, видя смеющуюся Веронику, догадалась бы, что смеется она над ней, потому что, видя мое чистое лицо и лицо Бетти, Вероника считает, что ее лицо чисто. Тогда Бетти сама перестала бы смеяться, но она не перестает, а значит, у меня тоже лицо в саже». То есть все-таки проводник сообщил Анне новую информацию. После его слов Анна знает, что две ее подруги тоже слышали те же самые слова, и рассуждает, опираясь на эту, ставшую «общей», информацию.

В жизни каждый из участников взаимодействия, как правило, обладает неполной информацией о возможностях других участников. Фирма может не знать точно параметры технологии, доступной конкуренту, а государства обладают лишь приблизительными сведениями о численности и вооружении иностранных армий. Вместе с тем некоторые параметры взаимодействия известны всем сторонам, а также известно, что эти параметры всем известны, и так далее. При принятии решения каждая из сторон должна учитывать не только имеющуюся у нее самой информацию, но и то, доступна ли эта информация другим сторонам, насколько другие стороны осведомлены о доступности этой информации друг для друга, и так далее.

Помните пример с генералом и его противником у Шеллинга? Общим знанием называется информация, про которую все участники знают, что она доступна всем. В примере с барышнями Анна в своих рассуждениях опиралась не только на то, что Вероника смеется, но и на то, что Бетти знает, что Вероника смеется. Казалось бы, ничего сложного, однако разработка такого подхода, который позволял бы анализировать конфликты и кооперацию в самых разных ситуациях, была когда-то настоящим прорывом.

Глава 3. Экономика общественного сектора

Экономика общественного сектора – не самая популярная часть экономической науки. Она занимается самыми важными вопросами – какую нужно проводить политику, чтобы в городе были хорошие дороги, а в стране – качественное здравоохранение, как должен быть устроен госсектор, чтобы коррупция была минимальной, какие должны быть налоги и как должно быть устроено регулирование, чтобы экономика росла высокими темпами. Вопросы-то важные, да вот ответы на них часто довольно скучные. Не сравнить с политической экономикой – разделом экономической науки, который касается не того, «как должно быть», а того, «как оно есть на деле».

Ключевое слово в экономике общественного сектора, как ни странно, не «правительство» и не «государство», а «экстерналии», последствия действий людей и фирм, которые эти люди и фирмы не принимают во внимание, когда решают, как действовать. Табачный дым, который не мешает курильщику, но отравляет жизнь окружающим. Чистый подъезд, который радует не только того жильца, который его помыл. Крепкая и надежная армия, которая защищает как тех граждан, которые заплатили налоги (а именно на них и создана армия), так и тех, которые уклонились от уплаты. Всякий раз, когда возникает «экстерналия», возникает предмет для экономики общественного сектора.

Урок № 7

Любишь кататься? Люби и денежки платить

***Чтобы бороться с пробками, нужно не дороги строить,
а создавать правильные стимулы автовладельцам***

Люди, которые хотят переделать мир, предлагают разные меры по его улучшению. Чаще всего выходит так, что всеобщее счастье в их трактовке связано не с введением чего-то нового и благотворного, а с запретом того, что им не нравится. Самые радикальные уповают на полное искоренение тех или иных изъянов человеческой природы: кто-то хочет ввести сухой закон, кто-то – полностью запретить курение, ношение бород, гомосексуальные связи, супружеские измены, коррупцию. Более практичные склоняются к корректирующему налогообложению. Курение в этом случае не запрещается полностью, но вводится такой налог на табак, чтобы курильщики сами не захотели тратить на сигареты.

Разговор о корректирующих налогах – одном из способов заставить людей поступать так, как хочет общество, или хотя бы принудить их учитывать общественные интересы – кажется довольно маргинальной экономической темой. До тех пор, пока не отправишься утром на работу и не обнаружишь, что скопление машин на улице таково, что каждый километр требует крепких нервов и большого терпения. Как уменьшить число автомобилей на дорогах? И как сделать так, чтобы по ним ехали только те, кому это по-настоящему нужно?

Налоги по Пигу

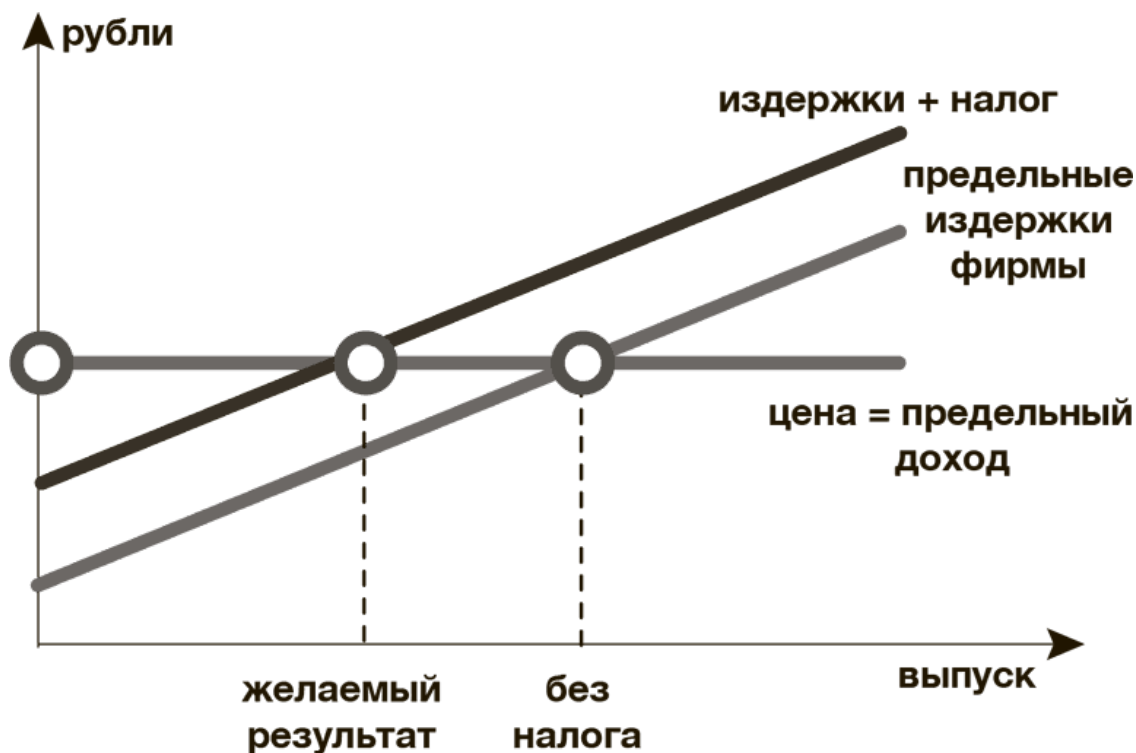
Корректирующие налоги были известны с давних времен. Петр I ввел налог на ношение бород. Налог был прогрессивным: с дворян брали в двадцать раз больше, чем с простого московского люда. Величина налога показывает одновременно и то, что желающих носить бороду было много, и то, что предпочтения подданных шли вразрез с желаниями царя. Можно было бы, конечно, за ношение бород назначить и смертную казнь, но Петру хотелось достичь другого результата: пусть те немногие, кому борода так важна, пополняют казну, а не уходят в леса. Ну а тем дворянам, кто оценивает свою бороду в сумму меньшую чем 600 рублей в год, прямая дорога к брадобрею.

В 1930-х английский экономист Артур Пигу четко сформулировал условия, когда корректирующие налоги могут быть полезными. Например, это возможно тогда, когда деятельность какой-то фирмы не только приносит прибыль ей самой, но и загрязняет окружающую среду. Чем больше прибыль, тем сильнее загрязнение. Если никаких ограничений на загрязнение нет, то фирма не учитывает его в своих планах. Но если ввести налог на выбросы, то будет учитывать. Ставка налога определяется исходя из того, что общество заинтересовано и в том, чтобы фирма получала прибыль, и в том, чтобы загрязнение было как можно меньшим.

Четко, но эта четкость чисто теоретическая. В реальной жизни проблема состоит в том, что установить размер «негативной экстерналии», то есть того вреда, который наносит обществу личный выбор человека или деятельность предприятия, не так просто. А как без этого определить ставку пигувианского налога? Тем не менее корректирующие налоги применяются все чаще.

Вот пример. В развитых странах борьба с курением приняла совершенно новые формы: все идет к окончательному уничтожению курильщиков как класса. Это тридцать лет назад рассказ сатирика Гаррисона Кейлора, в котором супружеская пара, два последних

курильщика в Америке, пишут прощальные (пока не отняли последние сигареты) записки детям, а над ними кружатся вертолеты ВВС США и десант уже готов к штурму убежища в горах, воспринимался как шутка. Сейчас любителям табака не до смеха. Арсенал противников курения включает в себя самые разнообразные меры. В 2002 году Нью-Йорк ввел значительные ограничения на курение: среди прочих мест оно было запрещено во всех барах и ресторанах. Размер штрафа для владельцев таков, что это уже не пигувианский налог, а практически прямой запрет – уплата подобных штрафов попросту разорит любой ресторан.



Кроме того, резко – почти на 50 процентов – вырос налог на сигареты, с 1,10 доллара за пачку до 1,50 доллара (цена выросла до 7 долларов за пачку – почти вдвое выше, чем в среднем по стране). Мэр города Майкл Блумберг специально заявил, что городские власти не ставят своей целью увеличить количество собираемых налогов: это не фискальная, а корректирующая мера. Как и у всякого пигувианского налога, его тяжесть распределяется неравномерно: чем сильнее пристрастие к курению, то есть чем дальше личный выбор человека от того, что хотело бы видеть общество, тем больше ему приходится платить. Или переезжать в другой, менее озабоченный улучшением общественного здоровья город.

Курение, при всем его вреде для курильщика, вовсе не самая пагубная из повседневных привычек. Например, пристрастие к обильной, жирной и сладкой пище не менее вредно. Однако до налогов на «вредную пищу» еще далеко. Они, конечно, обсуждаются, но есть существенная разница между курением и обжорством. Курение плохо сказывается не только на здоровье курильщика, но и на окружающих: возникает как раз та самая «негативная экстерналия», о которой писал Пигу. С неправильным питанием такой проблемы нет.

«Разве нет?» – спрашивают сторонники корректирующих налогов на гамбургеры, чипсы и зефир. «Ожирение повышает риск многих заболеваний и сокращает жизнь человека. Конечно, он волен сам решать, что ему делать со своей жизнью, но, если хотя бы часть затрат на его лечение будет оплачена другими, его болезнь дорого обойдется обществу». Опять негативная экстерналия... Точно так же рассуждают и те, кто предлагает вообще запретить курение не только в общественных местах, но и у себя дома. Здесь, правда, у про-

тивников вмешательства в жизнь частных лиц есть сильный контраргумент. Человек, который курит или неправильно питается, значительно увеличивает свои шансы на преждевременную смерть, а это – серьезная экономия общественных средств, которые могли бы быть потрачены на его лечение.

Впрочем, есть виды деятельности, заниматься дома которыми просто невозможно. Взять, например, вождение автомобиля.

Биг-Бен за восемь фунтов

Человек за рулем уверен, что он экономит время, отправляясь на работу на собственном автомобиле, а не на метро. Это его право, и миллионы людей каждое утро выбирают именно автомобиль. Чего человек при этом не учитывает, так это того, что, выезжая на улицу, он чуть-чуть усложняет жизнь всем остальным водителям. Чем больше машин на дороге, тем труднее ехать. Этот эффект очень мал, но он умножается на общее число машин на дороге, и результат оказывается очень и очень серьезным. Автомобильные пробки давно стали привычной частью наших поездок.

Вклад каждого отдельного водителя в создание пробки, которая замедляет всех, невелик. Никакая пробка не рассосется, если какая-то машина в ней испарится, как по волшебству. Однако любая пробка мгновенно прекратит существование, если исчезнет, скажем, четверть машин.

Кажется, могло бы помочь строительство новых развязок и широкополосных шоссе, однако есть закон Даунса, названный по имени американского политолога и экономиста Энтони Даунса из Института Брукингса. Он гласит, что чем лучше дороги, тем больше машин покупают граждане и тем чаще они предпочитают автомобиль другим средствам передвижения. Даже если технологические или логистические новшества могут слегка облегчить существование владельцев машин хотя бы на короткий период, Даунс говорит о том, что это решение будет временным. Этот «закон», конечно, не универсален – разнообразные улучшения принесли немало радости и пользы автомобилистам, однако он справедливо указывает на то, что решение нужно искать в другом месте.

Так что требуется обществу? Чтобы машин на дорогах было меньше. Что предложит пигувианец? Ввести корректирующий налог, как это было сделано в Лондоне, когда там столкнулись с негативными последствиями слишком большого числа автомобилей на дорогах – непроходимостью центральных магистралей и загрязнением воздуха. С февраля 2003 года там взимается специальный налог – плата за въезд в центральную часть города. Сначала он составлял 5 фунтов стерлингов (примерно 220 рублей), но через два с половиной года был повышен до 8 фунтов. Попросту это означает, что возможность поездки на своей машине в центральный Лондон для тех, для кого она не стоит 8 фунтов, закрыта. Они, а вместе с ними и общество только выиграют, если останутся дома или поедут в центр на общественном транспорте. Получается, что налог позволяет различить тех, кто высоко ценит поездки в центр, и тех, кому они практически безразличны.

Эта схема была опробована в 2002 году в маленьком Дареме и, несмотря на успех, казалась крайне рискованным предприятием с политической точки зрения. В Лондоне было объявлено, что все собранные деньги будут направлены на улучшение работы общественного транспорта в городе. То есть те, кто не поедут в центр на машине, тоже выиграют оттого, что улицы станут чище и на них будет меньше машин. И все равно – а вдруг тех, кому жалко платить по 8 фунтов каждый день, окажется больше, чем тех, кому не жалко? А вдруг они не поверят, что больше выигрывают от улучшения работы метрополитена? Нигде в мире избиратели не любят повышения налогов, даже если речь идет о таком «добровольном» налоге, как налог на въезд в центр города, и лондонцы – не исключение из этого правила. Однако

выборы мэра 2004 года показали, что избиратели счастливы, – мэр, бывший одним из инициаторов автомобильного налога, был переизбран.

Теперь успешный пример Лондона обсуждается во всех мегаполисах мира, однако до практики дело пока доходит очень медленно. Пока примеру Лондона последовали только Стокгольм, Милан и Сингапур. Потому что, повторяю, нигде в мире избиратели не любят новые налоги. Даже те, которые на самом деле облегчают жизнь.

Третий рельс

У американских политологов есть выражение – «третий рельс». Так говорят про тему, которой политик никогда не должен касаться, если хочет выиграть выборы. Ведь третий рельс (у нас его называют «контактным»), расположенный в нью-йоркском метро между, а в московском – сбоку от двух основных, – это как раз то, чего не стоит трогать, если хочешь остаться жив. В Америке, стране малоэтажных домов и длинных дорог, налоги на бензин – очень важная проблема. Доказательств тому, что эта тема смертельна, не счесть. Грэй Дэвис, предыдущий губернатор Калифорнии, успел только упомянуть о возможности повышения одного из налогов, связанных с легковыми машинами, и пожалуйста – досрочные выборы и республиканский губернатор в штате, голосующем в основном за демократов. Конечно, у Дэвиса было немало проблем и без дополнительного налога, но как раз он, возможно, стал каплей, переполнившей терпение избирателей.

Из шести раз, когда Билл Клинтон баллотировался на пост губернатора Арканзаса, он потерпел поражение только однажды. Уже будучи губернатором, он поддержал повышение местного налога на бензин и проиграл следующие выборы. Через два года, признав в ходе избирательной кампании, что повышение налога было ошибкой, он вернул себе губернаторское кресло. И больше никогда не прикасался к «третьему рельсу».

Казалось бы, табу, непреодолимые для политиков, ученых не касаются. Экономисты неоднократно предлагали то снизить бюджетный дефицит за счет повышения налогов, то уменьшить потребление бензина и количество пробок за счет того же повышения. Но стоит экономисту попасть на должность, на которой он может реально влиять на проводимую политику, как правило «третьего рельса» начинает распространяться и на него. Грегори Мэнкью, гарвардский профессор и бывший главный советник президента Буша по экономике, прославившийся, помимо фундаментальных работ про экономический рост и популярнейшего учебника экономики, своими прорыночными взглядами. И до, и после своего назначения в администрацию он выступал с предложениями повысить налоги на бензин, а вот когда был советником, молчал.

Вернувшись к научной деятельности, Мэнкью основал специальный онлайн-клуб – «Клуб Пигу». В него он включает, не спрашивая согласия, знаменитых экономистов – и ученых, и тех, кто занимается претворением экономической политики в жизнь, и экономических обозревателей ведущих изданий – всех, кто выступает за использование корректирующего налогообложения.

Подавляющее большинство из тех, кто перечислен на сайте у Мэнкью, согласны с идеей существенного повышения налогов на бензин. Одно только странно – причины они называют совершенно разные. Алан Гринспен, в целом сторонник низких налогов – «Экономику двигают прежде всего стимулы!», выступает за повышение налогов на бензин, потому что беспокоится об энергетической безопасности Америки. Гражданам не так уж сложно потреблять поменьше бензина – просто продать мощный джип и купить машину, расходующую меньше топлива. А Эл Гор, бывший вице-президент США, – потому что автомобили загрязняют окружающую среду. Так уж сложилось, что борьба с загрязнением – главная забота сторонников корректирующих налогов.

На местном и государственном уровне с загрязнением как-то разбираются: все-таки здесь, в отличие от дорожного движения, заинтересованных в коррекции – миллионы, а противников – единицы. (Пусть эти противники и готовы тратить немалые деньги, чтобы лоббировать снижение ставки корректирующего налога.) В случае же загрязнения атмо-

сферы, которое касается всех стран, а не только той, в которой расположена «грязная» фирма, – проблемы возникают не столько с определением ставки налога, сколько с обеспечением выполнения договоренностей. Именно поэтому для борьбы с парниковыми газами, предположительно влияющими на глобальное потепление, создан специальный механизм – Киотский протокол. Дело не столько в «ставке» пигувианского налога, сколько в механизме, позволяющем перекладывать вопрос о том, кто и сколько может загрязнять, с плеч межгосударственных органов на рынок. Но и без «Киото», если кому-то нужно изменить мир, пигувианские налоги – хороший способ. Во всяком случае, не такой жестокий, как смертная казнь или вечная ссылка за ношение бороды.

Урок № 8

Учет поголовья взяточников

Неэффективность государственного управления можно измерить

Пятнадцать лет назад о таком проекте никто и не думал. В 1998 году, когда данные были собраны впервые, никто не рассчитывал, что он продлится так долго и окажется столь успешным. Через десять лет, в 2008 году, проект, в рамках которого исследовательский отдел Всемирного банка собирает все мировые рейтинги качества государственного управления в одном месте, хотели закрыть. Не потому, что результаты не вызывают доверия. Как раз нет: просто некоторым странам не нравится, что качество государственного управления в них оценивается невысоко.

Если бы проект не был успешным, то на его результаты никто не обратил бы внимания и никто бы не старался его закрыть. Неэффективные программы в международной организации могут существовать годами. Но в 2008 году девять стран, включая Россию, Китай, Мексику и Аргентину, обратились к руководству банка с требованием прекратить выпуск и распространение отчета «Показатели эффективности государственного управления». Спор, по существу чисто политический, ведется внешне как научный. Дело якобы не в том, что какие-то страны не устраивает занимаемое ими место в рейтинге, а в том, что рейтинг составлен недостаточно компетентно.

Исследовательский отдел Всемирного банка должен быть, как жена Цезаря, вне подозрений. Но в том-то и состоит несчастное свойство любого содержательного рейтинга, что дать первое или даже второе-третье место сразу всем совершенно невозможно. Тем более что «показатели эффективности управления» не придумываются в банке. Все, что делают исследователи, – сводят в индексы результаты всех работ, которые они могут найти, – от научных статей до аналитических записок, которые пишут в инвестбанках по заказу крупных клиентов.

Рейтинги и индексы

Что, собственно, хотели запретить представители девяти стран? Собирать и сравнивать рейтинги, которые составляют по самым разным поводам и по самым разным заказам самые разные организации по всему миру. Их делают эксперты, и ими интересуются инвесторы. Индивидуальных инвесторов, конечно, волнует не только место в индексе, но и многочисленные подробности, однако для крупных фондов, решающих, куда – в Россию или в Бразилию – разместить свои средства, рейтинги экономического развития и предпринимательского климата значат много. А что это за рейтинги?

Во-первых, те, которые составляют международные агентства – Всемирный экономический форум и Gallup по опросам граждан и фирм. Во-вторых, рейтинги, которые публикуют банки и агентства, занимающиеся содействием экономическому развитию, такие как Европейский банк реконструкции и развития. Сюда же входят отчеты американских правительственных агентств, занимающихся экономикой развития. В-третьих, рейтинги неправительственных организаций – Freedom House, «Репортеры без границ» и т. п. Наконец, четвертую категорию составляют все мыслимые бизнес-издания, занимающиеся подсчетом страновых рисков.

Отчет о качестве управления, который подготовили сотрудники Всемирного банка, ранжирует страны по шести параметрам: 1) учет мнения населения и подотчетность государственных органов, 2) политическая стабильность и отсутствие насилия, 3) эффективность

работы правительства, 4) качество законодательства, 5) верховенство закона и 6) борьба с коррупцией. Если спросить экономиста, насколько важны эти характеристики для развития бизнеса, он пожмет плечами: конечно, все они важны.

Собственно, в том, что качество управления – важнейший фактор экономического развития, никто и не сомневается. Вот только что такое качественное управление, непонятно: если всей экономикой в стране командует правительство, то оно может делать это и плохо, и хорошо. И напротив, отсутствие государственного регулирования может быть как разумным выбором ответственных политиков, так и следствием полного хаоса в госсекторе. Даже коррупция, являющаяся, с точки зрения экономиста, чуть ли не универсальным злом, может свидетельствовать о том, что в стране все-таки существуют какие-никакие государственные органы.

Фил Кифер, ведущий экономист Всемирного банка, когда я попросил его помочь разобраться в сути предъявляемых рейтингу претензий, написал, что при сборе этих данных возникают несколько проблем. Две по существу и одна политическая. Первая существенная проблема состоит в том, что управление – чрезвычайно многомерное понятие. Сведение его даже к шести параметрам – задача очень сложная и требующая решения множества мелких сопутствующих задач. Нужно исключить «пересечения» – если индексы, составленные разными исследователями, используют одни и те же первичные данные, то следует позаботиться о том, чтобы эти данные учитывались только один раз. Идея работы Кауфмана и Ко²³ как раз и состояла в том, что если взять все доступные базы данных и правильно исключить «пересечения», то случайные ошибки или индивидуальная тенденциозность одних исследователей будут компенсированы другими.

Вторая проблема состоит в том, что трудно определить, что такое вообще качество государственного управления. С высоты птичьего – то есть политологического – полета, в Китае нет выборов и, значит, нет наиболее эффективного государственного устройства – демократии. Китайские же руководители, наоборот, считают, что более совершенной административной системы в их стране и придумать невозможно. Нужен учет мнения населения? Вот, пожалуйста, партийный комитет. Нет подотчетности? Так вот чиновников расстреливают за коррупцию. Когда китайские исследовательские центры догадываются составить рейтинг стран с учетом числа посаженных в тюрьму коррупционеров и Всемирному банку придется и эти данные включать в свои агрегированные показатели, Китай получит куда более высокое место. Если, конечно, его не опередит, благодаря тому же самому показателю, какая-нибудь «исламская демократия», в который всякий человек, отличающийся взглядами от отцов революции, отправляется в тюрьму как «коррупционер».

Наконец, политическая проблема заключается в том, что любой разговор о качестве управления воспринимается внутри страны куда острее, чем разговор о достоинствах и недостатках системы здравоохранения или образования. В России, конечно, даже мнение о том, что мороженое, произведенное по заграничной технологии, вкуснее местного, может вызвать резкую реакцию, но во многих развивающихся странах охотно соглашались с тем, что их уровень развития в той или иной сфере не особенно высок. Только не в части государственного управления!

Рывок Африки

Главной сенсацией отчета Всемирного банка за 2007 год стал рывок африканских стран. Дело даже не в том, что в нем наглядно опровергается стереотип, согласно кото-

²³ Например: Kaufmann D., Kraay A., and Mastruzzi M. Governance Matters VII. Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2008. World Bank, Policy Research Working Paper 4978, June 2009.

рому Африка обречена на многие десятилетия экономической стагнации. Истории о том, что африканский климат не так губителен для инвесторов, как казалось еще десять лет назад, в последнее время заполнили газеты. Отчет заставляет смотреть на страны пристальнее: различать, скажем, Нигер и Нигерию. Может быть, стоит присмотреться к Танзании, Либерии, Руанде и другим странам, существенно улучшившим свои показатели в последние годы. А вдруг это новые Тайвань, Таиланд и Сингапур, мировые лидеры по темпам экономического роста второй половины прошлого века?

Согласно отчету, и в развитых странах не так все гладко. Поскольку вероятность терактов – важный фактор индекса, политическая стабильность снизилась даже в Америке. А в развивающемся мире стабильность – вообще довольно редкое явление. Среди 10 стран с самым большим ВВП в мире Индия занимает последнее место по политической стабильности, и это при том, что демократию в Индии отрицать невозможно – на конкурентных индийских выборах голосует чуть ли не столько же людей, сколько во всех остальных демократических странах, вместе взятых! Низкое место говорит о том, что в странах, где давно нет военных переворотов, на индексе политической стабильности сильно сказываются вспышки регионального насилия. Невысокие показатели Испании с ее вечным баскским сепаратизмом, несмотря на все признаки стабильной демократии в течение двадцати последних лет, подтверждают эту гипотезу.

Однако восприятие того, насколько высок или низок рейтинг, зависит не только от места страны, но и от того, с кем ее сравнивают. По всем шести показателям Россия значительно отстает от уровня стран с похожим уровнем душевого дохода. Правда, еще одна страна из той же группы выступает еще хуже – это Венесуэла. Тут случай особый: в отличие от нашей страны, где относительно оптимальности сложившегося соотношения демократии и диктатуры у экономистов нет единства, с политикой президента Чавеса все ясно. Если индексы качества управления, подсчитанные специалистами Всемирного банка, хоть чего-нибудь стоят, Венесуэла катится к экономической катастрофе. Впрочем, это вроде бы и так понятно.

Самый обидный для нас результат получается, если рассматривать такую группу для сравнения: 10 стран с самым большим валовым продуктом. Здесь наша страна занимает по трем позициям из шести предпоследнее место с конца, а по остальным трем – последнее. То есть не так просто сказать, что у нас хуже – подотчетность государственных органов или эффективность работы правительства, качество законодательства или борьба с коррупцией. Все хуже.

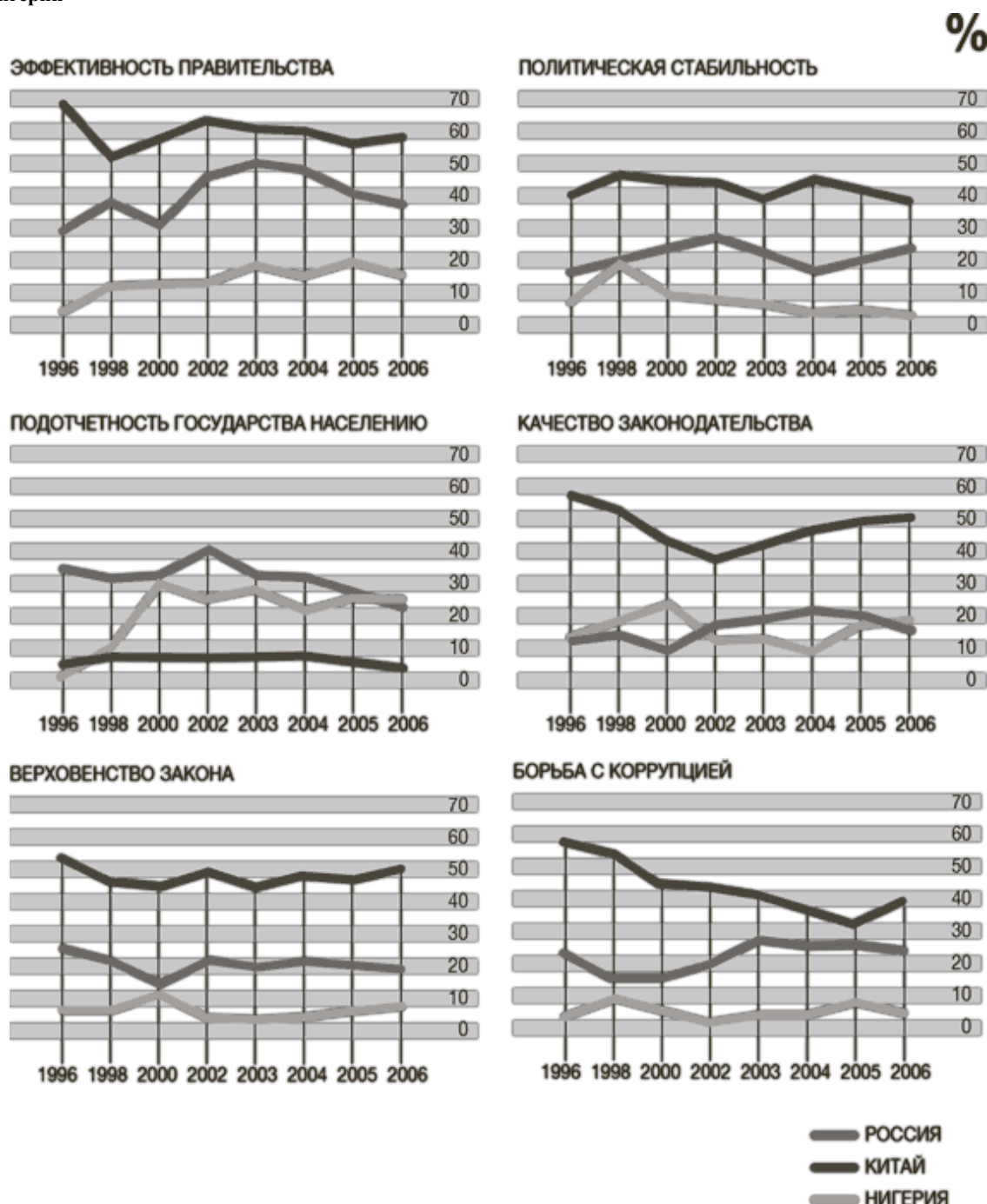
Зато если взять другую сравнительную группу – страны СНГ, то картина меняется. Россия чаще оказывается в верхней половине списка. Впрочем, надо учитывать, что стран со столь же высоким душевым ВВП в СНГ просто нет. Кроме того, чем ниже в рейтингах стоит страна, тем больший разброс между шестью параметрами. Например, Белоруссия, в которой свободных выборов не было уже больше десяти лет, лидирует среди стран СНГ по политической стабильности и занимает третье место с конца по «учету мнения населения».

Если двое говорят, что ты пьян...

Чтобы понять, почему развивающиеся страны недовольны местами в рейтинге качества государственного управления, надо знать, как устроен Всемирный банк. Бюрократы фактически поделены на национальные кланы, причем неформальное влияние родных правительств распространяется куда дальше, чем положено. Например, директор от Китая решает судьбы не только своих подчиненных, но и всех китайцев, работающих в Банке. Единственное место, куда это влияние не должно, по идее, простираться, – это исследовательский отдел, который как раз и готовил отчет.

РАВНЕНИЕ НА КИТАЙ

По пяти критериям из шести российское государство серьезно уступает китайскому. По двум – чуть отстает от Нигерии²⁴



Работа Дэнни Кауфмана со товарищи, авторов отчета Всемирного банка, состоит в том, чтобы, ничего не изобретая, правильно агрегировать все доступные показатели. Конечно, рейтинги, составленные независимыми организациями и, тем более, конкурентами, могут говорить одно и то же. Потому что они, насколько это возможно, отражают одну и ту же

²⁴ На вертикальной оси – процент стран, у которых данный показатель хуже. 0 соответствует стране с худшим показателем, 100 – с лучшим.

реальность! Впрочем, у того, кто видит во всем руку «мировой закулисы», та же самая картина свидетельствует как раз об обратном. Если Economist Intelligence Unit и Gallup говорят одно и то же, значит, они просто выполняют задание одного «центра»...

Да, для тех, у кого весь мир делится на собственно Россию, Запад и Остальной Мир, нет ничего странного в том, что отчет, в котором собраны результаты работы сотен экономистов, рассматривается как оружие, направленное против нашей страны. И правда – в этом примитивном мире, где всего два глобальных игрока и окружающее их болото, и Goldman Sachs, и журнал Economist, и департамент международного развития правительства США, и неправительственные «Репортеры без границ» – просто разные личины одной и той же силы. Паранойя? Что ж, недаром было как-то объявлено, что в России будет составляться свой собственный рейтинг свободы и демократии – в пику Freedom House, место в рейтинге которой нас не устраивает. Надо, видимо, и собственные Олимпиады и чемпионаты мира по футболу проводить, чтобы всегда занимать высокие места.

Разные выводы

В 2008 году скандал, вызванный письмом девяти стран, только добавил интереса к научной, в сущности, публикации. На обложке прямо написано, что результаты этого исследования никак не сказываются на решениях Банка о предоставлении кредитов разным странам. Зачем, спрашивается, нужно делать такое исследование, которым нельзя пользоваться для внутренних целей? Для того чтобы страны, читая относящиеся к ним разделы отчета, могли учесть критику и сравнить себя с другими.

Улучшение в качестве управления, говорится в тексте отчета, существенно отражается на благосостоянии граждан. Если страна переберется из нижней четверти рейтинга качества управления в середину, это соответствует увеличению подушевого дохода вчетверо. Примерно во столько же раз снижается младенческая смертность и неграмотность. При этом анализ динамики – работа-то ведется уже десять лет – показывает, что зависимость именно такова: богатство и процветание следуют за улучшением качества управления, а не на-

оборот. Это лишь подтверждает то, о чем специалисты, занимающиеся экономикой развития, твердят последние годы: качество управления определяет скорость экономического развития.

Отдельной стране, чтобы увеличить благосостояние в 2–3 раза, нужно, оказывается, не так много. Например, перейти от уровня Мьянмы до уровня Казахстана (ну, или, соответственно, от Казахстана до Индонезии или от Индонезии до ЮАР) в рейтинге «учет мнения населения» или от Сомали до Нигерии в рейтинге «власти закона». Разве это так трудно?

Остается обратить внимание на парадокс. Именно в тех странах, где внутренняя риторика целиком построена на том, что экономические успехи связаны именно с правильным государственным управлением экономикой – в Белоруссии, в России, в Китае, – правительства недовольны низкой оценкой их деятельности и считают свой метод управления оптимальным. Там же, где политики и общество считают, что экономические успехи зависят прежде всего от совместных усилий граждан, никто особенно не жалуется.

Урок № 9

Олигархи глобальные и местные

Вмешательство государства в дела бизнеса

может быть делом рук самого бизнеса

Пока Корнелиусу Вандербильту удавалось справляться со своими конкурентами, его вполне устраивало то, что фондовый рынок никак не регулировался. В 1862 году нью-йоркские игроки попытались разорить Вандербильта, играя на понижение акций компании New York and Harlem Railroad, в которой ему принадлежал значительный пакет. Это можно сделать с помощью «коротких продаж» – занять акции на рынке, продать и, дождавшись падения цен, снова купить акции, чтобы вернуть их тем, у кого занимал. В ответ Вандербильт сделал то, о чем нынешние участники рынка не могут и мечтать: получил огромный кредит и скупил практически все акции. Тем, кто занимал акции для продажи, пришлось выкупать их обратно по цене, в двадцать раз превышающую ту, по которой они их продали. Единственное, что требовалось для комбинации Вандербильта, – чтобы суды работали надежно: «короткие» контракты, разорившие в этот раз сотни людей, должны были быть выполнены безукоризненно.

Через несколько лет и всемогущему владельцу заводов, земель и пароходов пришлось пожалеть о том, что рынок акций никто не регулирует. В битве за компанию «Эри» сошлись титаны «позолоченной эры». Руководители фирмы, на которую нацелился Вандербильт, Джеймс Фиск и Джей Гулд, каждый день допечатывали новые акции и выбрасывали их на рынок. Титаническая борьба с участием судей, полицейских и местных политиков закончилась тем, что соперникам пришлось соревноваться за то, кто предложит большую взятку членам ассамблеи штата Нью-Йорк, и заключать невеселую для обеих сторон мировую. Зато уроков эта история оставила немало. Граждане поняли, что фондовый рынок без общественного контроля – настоящие джунгли, бизнесмены – что худой мир, игра по хоть каким-то правилам, может быть лучше доброй ссоры, а политики – что регулирование может приносить не только общественную, но и личную выгоду.

За прошедшие сто с лишним лет триумфальное наступление государства на территорию частного предпринимательства сменилось контрнаступлением последнего. В конце XIX века первые попытки регулирования отраслей промышленности встречали ожесточенное сопротивление со стороны бизнеса. В конце XX века каждый шаг на пути дерегулирования – движения в обратную сторону – сопровождается возгласами восторга. В прошлом году Всемирный банк отрапортовал, что за два предшествующих года 55 стран в мире упростили процедуры регистрации предприятий и выдачи лицензий.

Этот неотрегулированный мир

Трудно даже представить себе, в каком положении жили наши не столь далекие предки. Никто не проверял качество продуктов в магазинах, наличие средств для тушения пожаров в поездах, прочность построенных зданий и надежность выпущенных фирмой ценных бумаг. Теперь за всем этим следят регулирующие органы. Как же можно было жить без них?

Оказывается, можно было. Главную роль в обеспечении правильных стимулов для бизнесменов играли суды. Человек, отравившийся купленным продуктом, пострадавший от пожара в поезде или потерявший родственника из-за обрушившегося здания, мог подать на виновника в суд. Там решалось, должна ли была фирма повесить огнетушитель или не допу-

ститъ попадание некачественного продукта на прилавок. Если суд решал, что должна была, приходилось платить. Это заставляло фирмы хоть как-то беспокоиться о благе потребителей. Иными словами, цели – создание правильных стимулов для предприятий и их владельцев – достигались без всякого видимого регулирования.

В Америке XIX века – модельном примере «свободного» капитализма – эта схема работала до середины столетия. До того момента, как стали появляться компании настолько большие, что иски потребителей против них потеряли судебную перспективу. Суды, которые прекрасно работали с исками против продовольственных лавок, оказались совершенно беспомощны перед лицом железнодорожных компаний и быстрорастущих металлургических, банковских и нефтяных монополий²⁵. Против Рокфеллера, Гулда, Меллона суд был бессилён.

Американский капитализм спасла политика. На растущую неспособность судебной системы заставлять бизнес думать об общественном благе политическая система ответила бурным ростом числа специальных регулирующих органов. Если раз за разом не получается убедить судью и присяжных, что пожар в поезде был результатом явной бездеятельности компании – такие у нее сильные адвокаты, – или если гигантской корпорации по плечу любая разовая компенсация, то можно принять закон, определяющий число огнетушителей, которые должны быть установлены в каждом вагоне, размер штрафа за отсутствие огнетушителя и создать орган, который будет заниматься учетом огнетушителей. На выборах – и на местном, и на национальном уровне – раз за разом стали побеждать политики, предлагающие в своих предвыборных платформах разные формы регулирования.

Первыми руководителями регуляторных агентств были энтузиасты, поставившие своей целью борьбу за общественное благо. Неудивительно, что первые теории регулирования говорили только о пользе государственного вмешательства. Да и последствия реформ давали себя знать: между 1900 годом, когда появились первые регуляторные требования к безопасности на железных дорогах, и 1915-м количество жертв, в расчете на пассажиро-милю, упало в 25 раз! Кто бы тогда мог подумать, что коррумпированными могут быть не только судьи, но и бюрократы, занимающиеся регулированием.

Вернемся к нашим баронам

Сто лет назад все начиналось с радужно-оптимистического подхода к регулированию. Первая такая теория, получившая распространение в 1930-х годах, в экономической науке ассоциируется с именем Пигу – именно он обосновал использование корректирующих налогов. Помните борьбу с пробками, курением и жирной пищей? Теория регулирования Пигу говорит о том, что не стоит полагаться на эффективность рынка самого по себе, без вмешательства правительства. Иногда есть опасность монополизации рынка – в этом случае нужна антимонопольная политика. В других случаях вредит избыточная конкуренция, не позволяющая рынку развиваться. В этом случае нужны ограничения. Например, выдача лицензий.

Проще всего видеть результаты этого подхода на примере рынка услуг мобильной связи. Если бы не антимонопольное регулирование, трем основным конкурентам – МТС, «Мегафону» и «Билайну» – было бы выгодно объединиться или хотя бы координировать свои рыночные стратегии. Тогда они получали бы большую прибыль, а мы все платили бы больше за мобильную связь.

С другой стороны, если бы фирмам можно было входить на рынок мобильной связи свободно, не получая лицензий, то, возможно, на этот рынок никто бы не вошел. Обеспечение сетевой связи требует значительных инвестиций – нужно построить вышки, закупить необходимое оборудование и организовать систему взимания платы за звонки. Предприни-

²⁵ Glaeser E. and Shleifer A. The Rise of the Regulatory State // Journal of Economic Literature, 2003, 51, 401–425.

мателю, который решает вопрос о том, стоит ли вкладывать деньги в этот бизнес, хотелось бы иметь какие-то гарантии относительно будущих прибылей. Ограниченное число выдаваемых лицензий – как раз такая гарантия. Чем меньше выдано лицензий – тем слабее конкуренция, тем больше приходится платить потребителям и тем больше прибыль фирм.

Другой взгляд на регулирование, при котором оно оказывалось не столь уж полезным явлением и было вызвано вовсе не заботой об общественном благе, был развит в 1960–1970-х годах Джорджем Стиглером, в будущем первым нобелевским лауреатом, сделавшим научную карьеру в бизнес-школе²⁶. По Стиглеру, регулирование отрасли выгодно прежде всего тем, кто в этой отрасли работает. Тем, кто уже вошел на рынок, выгодно, чтобы входные барьеры были высокими. Неудивительно, что регулирование так часто на практике оборачивается монополией. Именно в случае монополии выгода тех, кто уже находится на рынке, максимальна, а потребители получают меньше, чем в случае конкуренции двух и, тем более, множества фирм. И платят за это «меньше» более высокую цену.

Конечно, не каждый регулируемый рынок становится монополией. Однако иногда формально конкуренция есть, но участникам рынка удается так ловко координировать свои действия, что выгоду они получают не хуже монополии. Когда ассоциация провайдеров связи предлагает выделить на страну ровно три – по числу крупнейших претендентов – лицензии на осуществление мобильной связи третьего поколения, это точная иллюстрация идей Стиглера.

Лоббистская деятельность компаний, уже находящихся на рынке, может быть и не так заметна, как в случае с 3G-лицензиями. Под термином «естественная монополия», знакомым каждому экономисту с первого курса, нередко скрывается нечто весьма неестественное – плод политических усилий. Если бы монополия образовывалась сама собой, то зачем нужны были бы законодательные акты, устанавливающие, что эта компания – единственный возможный поставщик электроэнергии, а та – обладает эксклюзивным правом проводить газ в дома? Если бы монополия была «естественной», другим участникам на этот рынок входить было бы невыгодно. Зачем же защищать этот рынок от свободного входа законодательно?

На первый взгляд это может показаться абсурдным – параллельные линии электропередач или водопроводные трубы, идущие в одни и те же дома, но принадлежащие конкурирующим фирмам. Однако в 1980-х годах появились публикации, показывающие, что если в американском городе конкурируют сразу несколько компаний, поставляющих электроэнергию, то и цены на электричество в этих городах ниже, и качество услуг – выше. Дерегулирование рынка электроэнергии в Калифорнии, предпринятое в самом конце прошлого века, основывалось именно на этих работах. А также на воспоминаниях о том, как сто лет назад железнодорожные компании прокладывали параллельные ветки из одного города в другой и ценовую конкуренцию на соседних вокзалах можно было наблюдать в режиме реального времени. И снова – параллельные ветки только кажутся абсурдом. Но, как всегда, конкуренция снижает цены и повышает качество услуг.

Третий подход к природе регулирования не просто учел опыт, про который писал Стиглер, – регулирование может быть выгодно тем фирмам, которые уже вошли на рынок. Андрей Шлейфер из Гарварда и Роберт Вишни из бизнес-школы Чикагского университета предложили пойти дальше. Регулирование прежде всего выгодно тем, кто занимается регулированием. Лицензирование вводится там, где есть возможность собрать серьезные деньги за лицензии. Требования к качеству товара устанавливаются там, где фирмы готовы много платить за то, чтобы их продукт признали соответствующим этим требованиям.

Так, в Средние века немецкие бароны перегораживали Рейн, отбирая у проплывающих мимо торговцев значительную часть товара. Когда баронов стало слишком много, торговля

²⁶ Stigler G.J. The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economics, 1971, 2 (1), 3–21.

вдоль реки практически прекратилась: каждый барон не обращал внимания на то, что когда он устанавливает плату за проезд, то снижает желание купцов проплывать не только через его заграждение – это-то он, максимизируя пошлину, учитывает, – но и через владения других баронов, а значит, и в целом по реке. И в итоге прибыль теряют все не в меру алчные «регуляторы». В наше время санэпидемстанция и пожарная охрана – те же бароны. Их совместная деятельность приводит к тому, что желающих «плыть по реке» – открывать новый бизнес – мало, а значит, конкуренция слаба и цены высоки.

Опыт российской реформы

Россия начала XXI века не стоит в стороне от общемирового процесса. На фоне ренационализации крупных промышленных предприятий проводились реформы, призванные облегчить жизнь малому бизнесу. Существенно упростился порядок регистрации, и резко ограничивалось число возможных инспекций. Собранные данные позволили теперь проследить, как и где отразилось введение новых правил на реальном положении малого бизнеса. И ответить на вопрос: чей подход – Пигу, Стиглера или Шлейфера – лучше описывает российскую действительность?

Екатерина Журавская и Евгений Яковлев²⁷ из Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) при РЭШ взялись проанализировать, как сказалось принятие дерегуляционных законов раннего путинского периода на положение малого бизнеса. В каких регионах – а база данных покрывает 20 регионов с различными характеристиками – реформы оказались успешными и что играло решающую роль в этом успехе? Ответы на эти вопросы позволяют ответить и на гораздо более общий вопрос: какой подход к регулированию наиболее продуктивен? Если прав Пигу, то дерегулирование должно было снизить качество предоставляемых благ. Если верить Стиглеру, эффект дерегулирования должен быть особенно заметен там, где высока монополизация и олигополистическая координация бизнеса. Если прав Шлейфер, дерегулирование должно привести к повышению объема и качества продукции.

Закон 2001 года установил «правило одного окна» для регистрации бизнеса, ограничил сроки рассмотрения заявок на регистрацию одной неделей и запретил одному и тому же органу осуществлять инспекцию чаще чем раз в два года. В теории Пигу, где действуют регуляторы, заботящиеся лишь об общественном благе, последнее правило должно было вызвать ухудшение качества продукции.

База данных, обновлявшаяся каждые полгода в течение четырех лет после начала реформы, позволяет видеть не только изменения в административной нагрузке на малый бизнес, но и оценивать издержки входа на рынок для новых фирм. Картина выглядит так. В тех регионах, где высока прозрачность государственных органов, низок уровень коррупции и высока доля региональных доходов в налогах, реформа оказалась наиболее эффективной. Административная нагрузка на бизнес действительно снизилась. Дерегулирование прошло успешно, причем без издержек в виде снижения качества продукта. Значит, Пигу оказался не прав в споре со Шлейфером.

А вот вопрос о правоте Стиглера, используя опыт российских регионов, разрешить до конца не удалось. Наличие сильного промышленного лобби, что в данных соответствовало высокой концентрации региональной индустрии, устойчиво способствовало успеху реформ. Чем сильнее политически крупные промышленники, тем лучше двигалась реформа. С одной стороны, Стиглер прав – именно его теория устанавливает зависимость регулирования от

²⁷ Yakovlev E. and Zhuravskaya E. Deregulation of Business. CEFIR, NES Working Paper Series, Working Paper № 92, Dec. 2007.

интересов фирм, уже находящихся на рынке. С другой стороны, снижение административных издержек в результате реформ отмечено для малого бизнеса, а промышленное лобби – бизнес большой. Конечно, они конкурируют на рынке труда, но почему большому бизнесу выгодно облегчение условий существования малого, не очень понятно.

На встречах курсах

Пока правительства и Всемирный банк радуются успехам в дерегулировании, отношение в мире к роли государства опять начинает меняться в противоположную сторону. Идея дерегулирования состоит, конечно, в том, что снижение государственного вмешательства, способствуя конкуренции, одновременно снизит цены и повысит качество. Тем не менее в Америке неудачные эксперименты администрации Буша по приватизации государственных услуг – от работы тюремщиков до служб спасения, – столь привлекательные в теории, на деле привели к росту коррупции и к падению уровня оказываемых услуг. Попытки французского правительства снизить государственный контроль на рынке труда, дав фирмам большую свободу увольнять сотрудников, закончились полным фиаско. Правда, фиаско политическим, а не экономическим.

Репутация российских регулирующих органов в значительной степени подмочена их политической активностью: и запретом на ввоз боржоми из-за внешнеполитического конфликта с Грузией, и экологическими претензиями к иностранным участникам проекта «Сахалин-2», и вмешательством в земельные конфликты в Подмосковье. И все-таки качество продуктов питания в магазинах сравнительно высоко по меркам развивающихся стран, так что свести всю деятельность Росэпиднадзора к чистой политике невозможно. Точно так же и другие регуляторы: не идеально, но работают. Впрочем, для профессионального пессимиста это лишь повод обратить внимание на печальное состояние – загруженность и некомпетентность – судов, еще одного института, предназначенного в том числе и для регулирования рынка.

Урок № 10

Рыба или удочка?

Правительство может помогать росту. Недолго

Истории о том, как местные американские политики выбивали деньги у президента Рузвельта на электрификацию и строительство плотин в своих избирательных округах, долгое время служили источником вдохновения для государственных деятелей по всему миру. Хотя политика масштабных инвестиций в инфраструктуру, предпринятая для борьбы с Великой депрессией, не поставила американскую экономику на путь устойчивого развития – все-таки настоящий рост начался только с войной, некоторые успехи были достигнуты. Плотины были построены, отдаленные сельские районы освещены, а выросшая занятость сняла угрозу краха политической системы.

Результаты недавнего эксперимента тайваньского правительства, вложившего 65 миллионов долларов в переориентацию сахарной промышленности на производство орхидей, станут известны не сразу. В случае провала этот пример будут десятилетиями обсуждать либертарианцы, сторонники минимальной роли правительства в экономике. Если же проект окажется успешным, им тут же начнут размахивать, как знаменем, их противники, дирижисты. То же самое относится и к мерам, которые предприняло китайское правительство в борьбе с мировым финансовым кризисом: в 2009 году оно выделило сотни миллиардов долларов на инвестиции в инфраструктуру.

В чем состоит идея государственных инвестиций? Необходимость в них может появиться только тогда, когда по каким-то причинам деятельность рынка, то есть частных лиц и фирм, не приводит к желаемым результатам. Например, гражданам хотелось бы, чтобы была построена современная трасса от Москвы до Ярославля, а частные инвесторы не спешат вкладывать деньги. В этом случае желание граждан выполняет правительство, инвестируя их деньги – налоги и доходы от природных ресурсов – в строительство трассы. Для таких коллективных действий – строительства дорог, охраны порядка, обеспечения безопасности – и существует правительство. Идея государственных инвестиций состоит в том, что граждане делегируют правительству полномочия вкладывать их деньги.

То же самое можно сказать и о промышленной политике. Если развитие экономики самой по себе не устраивает граждан, общество дает правительству задание поменять стимулы экономических субъектов так, чтобы активность этих субъектов вела к желаемому результату.

Как показывает опыт, государственные инвестиции связаны с двумя основными опасностями. Во-первых, общественные деньги легче воровать, чем частные. Во-вторых, политик, распределяющий инвестиции, может преследовать свои личные цели, в которых экономический эффект стоит совсем не на первом месте. Практика показывает, что обе эти проблемы стоят очень остро. Политики заботятся о проектах, которые способствуют продлению их собственного пребывания у власти. Чиновники берут взятки и создают барьеры для входа на рынок – за право пройти через барьер можно взять еще более высокие взятки.

Чиновник, получивший «откат», то есть взявший деньги за то, чтобы заплатить фирме, у которой государство что-то закупает, побольше, а не поменьше, просто ворует деньги у граждан. Это «просто» в том смысле, что экономисту не в чем тут разбираться. В этом деле должны разбираться журналисты и прокуратура. Интересно посмотреть на других чиновников – тех, чья деятельность привела, говорят, к изменениям в лучшую сторону. Интересно было бы проследить историю государственных инвестиций в одну из самых динамично развивавшихся экономик XX века, Японию. Именно в Японии сложился миф о М.И.Т.И. – все-

могущем Министерстве внешней торговли и промышленности, мудрая политика которого породила «японское чудо» – сорок лет быстрого экономического роста.

Сказание о могучем М.И.Т.И.

Темпы роста в Японии были и впрямь впечатляющими. С 1952 года, когда закончилась американская оккупация, и до 1991-го валовый национальный продукт вырос в 13 раз. На протяжении сорока лет средние темпы роста составляли почти 7 процентов в год – в два с половиной раза выше, например, американских. Неудивительно, что у такого успеха оказалось немало «отцов»: сторонники самых разных экономических теорий и парадигм постарались засчитать «японское чудо» себе в актив.

Либертарианцы, сторонники экономической свободы, что в переводе на язык практики означает невмешательство правительства в деятельность граждан и фирм, указывают на низкий уровень налогов как на главную причину устойчивого роста. В период с 1951 по 1970 год, когда среднегодовые темпы роста превышали 9 процентов, налоговая нагрузка на бизнес без учета пенсионных налогов упала с 22,4 до 18,9 процента. С увеличением налогов темпы роста снизились.

С не меньшими основаниями ставят себе в заслугу японские достижения и дирижисты – сторонники прямого и активного вмешательства правительства в экономическую деятельность. Символом дирижистов (и жупелом приверженцев экономической свободы) стало Министерство внешней торговли и промышленности, созданное в конце

1940-х для координации деятельности японских фирм на международном рынке. Кроме того, оно должно было заниматься всем, что могло бы помочь промышленности наращивать экспорт. Министерство отвечало не только за инвестиции, энергетическое обеспечение и импорт оборудования и технологий, защиту внутреннего рынка от излишней внешней конкуренции, но и за контроль над загрязнением окружающей среды и даже за работу с жалобами потребителей. Ничто не должно было мешать развитию японского экспорта! Политический вес министерства был очень велик – большинство премьер-министров на пути к высшему посту возглавляли этот ключевой экономический орган.

Поскольку министерство контролировало, помимо всего прочего, рынок валюты, предприятиям приходилось обращаться к правительству за разрешением даже тогда, когда речь шла об импорте технологий. В начале 1950-х Sony, тогда еще совсем маленькая компания, обратилась с разрешением купить у американской фирмы права на производство транзисторов. Министерство сначала отказало, но через два года фирме удалось переубедить чиновников. Еще через несколько лет транзисторные радиоприемники принесли Sony мировую славу.

Это был не единственный случай, когда министерство пыталось преградить путь прогрессу, но остановить его не смогло. Точно так же получилось и в автомобильной промышленности. В середине 1950-х министерство предложило фирмам поучаствовать в конкурсе на право производить «народный автомобиль». Предполагалось, что победитель станет единственным производителем в стране. Через десять лет министерство попыталось заново консолидировать отрасль – заставить фирмы слиться в несколько суперконцернов. Можно только догадываться, что стало бы с этими отраслями японской промышленности, окажись попытки министерства вмешаться в их развитие успешными. По счастью, отраслевые лобби были в обоих случаях сильнее чиновников. Так что японский экономический рост и развитие высокотехнологичных отраслей происходили во многом вопреки, а не благодаря государственному контролю и поддержке.

К концу 80-х самым главным проектом для М.И.Т.И. стала электроника. И, как оказалось, последним.

Сейчас трудно поверить, что двадцать лет назад все ждали окончательной победы японской электроники над американской. Многие годы государственных инвестиций просто обязаны были принести успех японцам. После полной победы на рынке микрокалькуляторов и магнитофонов – кто сейчас помнит названия американских конкурентов Sony и TDK? – результат схватки на рынке компьютеров казался предрешенным. Что мог противопоставить японцам IBM – одинокий гигант, так похожий по структуре на японские корпорации?

Однако оказалось, что в отрасли, в которой границы рынков менялись чуть ли не ежегодно, японским гигантам пришлось отступить перед лицом новых, быстро растущих американских компаний. За какой, собственно, рынок сражались Microsoft и Netscape? На какой рынок так триумфально вошел Google? Там, где новые продукты и услуги – и новые виды продуктов и услуг! – появлялись с калейдоскопической быстротой, крупные корпорации оказались слишком неповоротливыми.

Путь самурая или мудрость мандарина?

Неужели в стремительно меняющемся мире государственная поддержка оказалась балластом? В Японии – да, а вот в Китае – нет. Просто политика была разная. Китайское правительство не защищало «отечественного производителя», как это делало М.И.Т.И., а, наоборот, помогало отрасли быть максимально открытой к иностранным инвестициям. Фирмам, ориентированным на экспорт, помогает заниженный курс юаня – Центробанк Китая пока не устает скупать доллары, снижая покупательную способность собственной валюты (в Японии все было наоборот). В то же время правительство требовало у иностранных фирм создания совместных предприятий и обязательной передачи технологий.

Гарвардский профессор Дани Родрик даже слабую защиту интеллектуальной собственности – «пиратство», если говорить попросту, – ставит в заслугу китайскому правительству. Если не особенно заботиться о правах создателя передовой технологии, заимствовать гораздо легче. В итоге уровень производства потребительской электроники в стране намного выше, чем полагалось бы стране с таким же – или даже вдвое более высоким – уровнем ВВП на душу населения. (То, что качество экспорта из страны в среднем определяется как раз уровнем ВВП на душу населения, – хорошо известный факт.) Успехом обернулась даже попытка консолидации, провалившаяся в японской автомобильной промышленности. Китайское правительство превратило больше чем 100 производителей цветных телевизоров в несколько предприятий с иностранным участием.

А с другой стороны, про китайское правительство говорят то же самое, что и двадцать лет назад про японское. Утешает лишь, что с ростом благосостояния перед Китаем встанут в точности те же самые проблемы, что и перед Россией, – как увеличить не объем экспорта, а его качество. Как его диверсифицировать, иными словами.

С Китая взять пример не так просто. При всех своих невероятных темпах экономического развития в последние тридцать лет, до российского уровня богатства на душу населения китайцам еще далеко. А вот Япония – другой случай. Начало ее роста пришлось на более низкий уровень, чем нынешний российский, но конец-то – намного выше! Япония, с ее ярко выраженной и тесно спаянной с бизнесом политической элитой, – несовершенная демократия, в чем-то похожая этим на нашу страну. Проблема в том, что Россия уникальным образом смешивает японские черты с американскими. Америка, страна с чуждым нам политическим устройством, – открытая конкуренция снизу доверху, больше похожа на Россию в чисто экономическом плане – от имущественного расслоения до опоры граждан на собственные силы и неверия в благие помыслы правительства.

Применительно к промышленной политике эта российская двойственность подсказывает скорее пессимистические прогнозы. В Японии правительственные программы

достигли своей цели отчасти из-за того, что население страны очень однородно. Такие одинаковые интересы легко учитывать! Политики имеют меньше возможностей играть на противоречиях между разными группами избирателей. В Америке имущественное расслоение подталкивает к созданию неэффективных перераспределительных схем, но открытость госорганов и всепроникающая пресса ограничивают эту неэффективность. Так что для нас японский путь сложен из-за исходных экономических данных, а американский – из-за политических. Китайский, конечно, остается: максимальная открытость для проникновения технологий в страну. Нужна самая малость – преодолеть параноидальный страх перед этой открытостью.

Страх перед рынком

Что можно ответить на абстрактный вопрос: нужна ли активная промышленная политика? Классический ответ выглядит так. Нет, когда речь идет о вмешательстве в дела компаний на новых, динамично развивающихся рынках. Там нужны не деньги на разработку продукта, а правила игры, позволяющие фирмам быстро и легко входить в отрасль и быстро и безболезненно умирать в случае неуспеха. Потребительский спрос лучше определит области приложения капитала, чем самый квалифицированный и высокоморальный чиновник. Да, если речь идет не о разработке высокотехнологичного продукта или постройке суперзавода, а о строительстве, скажем, автомобильных дорог. Надо только следить, чтобы деньги не разворовали.

Впрочем, сколько бы примеров «провалов государства» ни приводилось, у сторонников активного вмешательства находят новые соображения в его пользу. Родрик видит следующее оправдание государственной промышленной политике²⁸. Пусть цены, которые устанавливаются на рынке, – наилучшие сигналы о том, куда и сколько нужно инвестировать. Может так случиться, что поскольку какого-то продукта на рынке нет, нет самого этого рынка и даже еще нет соответствующей отрасли, то нет и способа увидеть ценовой сигнал о том, что здесь заложены невиданные возможности и неслыханные прибыли. Предоставленному самому себе бизнесмену не хватает стимулов для поиска этих еще никому не известных рынков и отраслей. В случае провала все издержки придется нести самому, а в случае успеха другие предприниматели воспользуются усилиями первооткрывателя. Вот здесь-то и нужно вмешательство!

Правда, в России все разговоры о «предпринимательском духе» как главной движущей силе развития и промышленной политике как средстве направить этот дух на благие цели не очень-то приживаются. Тем, кто в данный момент находится у власти, хочется, чтобы государство инвестировало и управляло экономикой напрямую. Все дело, возможно, в чистой психологии. Социологам хорошо известно, что люди гораздо больше боятся летать на самолетах, чем ездить в машинах. В то же время, если посмотреть на данные, правильно учитывающие время, проводимое человеком в разном транспорте, шанс погибнуть в авиакатастрофе куда меньше, чем шанс разбиться, управляя автомобилем. Объяснение состоит в том, что машина дает человеку ощущение, что он контролирует ситуацию, а в самолете происходящее никак от него не зависит. Точно так же дело обстоит с промышленной политикой – пусть нет особых причин думать, что она принесет успех, но позволить рынку самому решать проблемы – это что же, пристегнуться и расслабиться? А в случае промышленной политики мы держим руки на руле. Кайф. И ведь есть еще возможность давить на газ!

²⁸ Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. Mimeo, 2004.

Глава 4. Политическая экономика

Политология – потрясающе интересная область человеческого знания, просто потому, что политика – захватывающий предмет для изучения и неисчерпаемый источник тем для обсуждения. «Выборы – это мой футбол», – сказал мне при знакомстве профессор мексиканского университета ИТАМ Андрей Гомберг. А ведь выборы – это только маленькая часть политики. Сколько часов можно спорить о том, как принимаются решения после завершения выборов, или как договариваются между собой парламентские фракции, или как решает президент, накладывать ли вето на принятый законопроект, – и все это с многочисленными примерами в руках! А практическая политика в авторитарных режимах – это же еще интереснее! Заговоры и перевороты, засухи и военные провалы, казни политических противников и назначение на важнейшие должности некомпетентных друзей детства – бесконечные темы для разговоров.

Проблема только в том, что для политологов политика – именно предмет бесконечных и, с точки зрения экономиста, беспредметных разговоров. Экономисту хотелось бы уловить какую-то закономерность – иными словами, построить модель и проверить, насколько она соответствует реальным данным. Удивительно, насколько успешной оказалась в этом деле политическая экономика в последние пятнадцать лет. Вопросы, которые, казалось бы, и предназначены только для бесконечных споров и досужей болтовни «говорящих голов» на телевидении и радио, поддаются, как выясняется, вполне строгому научному анализу. Можно, оказывается, посчитать, как сказывается смерть диктатора на темпах экономического роста и как влияют цены на нефть на свободу прессы.

Урок № 11

Трудности одиночного лидерства

Чем дольше вождь находится у власти, тем ниже темпы роста

Здравый смысл подсказывает, что стабильных режимов, в которых главные политические решения принимаются одним человеком, не бывает. Или, точнее, бывают, но они никак не могут обеспечить своим странам устойчивое экономическое развитие.

Однако дискуссия на эту тему возникла не на пустом месте. Десятки ученых бьются над тем, чтобы доказать экономические преимущества демократий над диктатурами. Одни указывают на Эфиопию Менгисту Хайле Мариам, Кубу Фиделя Кастро, Ирак Саддама Хусейна – уже приевшиеся примеры экономических провалов. Оппоненты, которых тоже немало, предъявляют южнокорейское и мексиканское чудеса, напоминают про быстрый рост Индонезии в первые десятилетия при Мохаммеде Сухарто и даже успех Чили записывают в свой актив. Несмотря на то что экономический рост при социалистическом правительстве, сменившем Аугусто Пиночета, был как минимум в два раза выше, многие экономисты считают, что этому способствовали либеральные реформы диктатора.

Оценка результатов деятельности политического режима – не такая простая задача, как может показаться на первый взгляд. Даже если показатели экономического роста были впечатляющими, вдруг страна росла бы быстрее, если бы режим был другим? Даже чудеса Китая и Южной Кореи приходится сравнивать с годами, бесцельно прожитыми этими странами при других диктаторах.

Успешные диктатуры

Так как же устроены те диктатуры, которые обеспечивают экономическое процветание? Тим Бесли и Масахиро Кудаматсу²⁹ из Лондонской школы экономики решили прояснить этот вопрос. Теорию «успешной диктатуры» они построили, отталкиваясь от концепции «селектората», а для эмпирических исследований выбрали базу данных, в которых есть и показатели уровня жизни, и потребление, и политические параметры.

Что такое «селекторат»? Этот термин, введенный знаменитым нью-йоркским политологом Брюсом Буэно де Мескитой, обозначает группу людей – или даже целый социальный слой. Это те, кто сами не находятся у власти непосредственно, но определяют, кому именно у власти находиться. В совершенной демократии селекторат равен электорату, то есть миллионам избирателей. В абсолютной диктатуре это один человек, диктатор лично. В авторитарных режимах, промежуточных между демократией и тоталитаризмом, это может быть руководящая часть правящей партии или армейская верхушка.

Когда речь заходит об успешной диктатуре – быстром и устойчивом экономическом росте, подъеме образования и улучшении системы здравоохранения, – ключевым оказывается именно размер селектората. Дело не в поддержке населения. Подавляющее большинство современных диктаторов пользовалось значительной поддержкой, как минимум, в начале своего правления. Даже коммунистические правители, такие как Мао Цзэдун в Китае и Пол Пот в Камбодже, взявшие власть военным путем, опирались на массы. Временный успех отдельных диктатур связан прежде всего с формированием устойчивой политической структуры, обеспечивающей и эффективную смену руководства, и преемственность власти.

²⁹ Besley T. and Kudamatsu M. Making Autocracy Work. Published Helpman E. (ed.). Institutions and Economic Performance, Chapter 11.

Именно опыт авторитарных режимов дал возможность получить устойчивую статистическую закономерность – чем чаще меняется руководство страны, тем выше темпы экономического развития.

В нашей научной, чисто теоретической статье, написанной совместно с Дароном Асе-моглу из Массачусетского технологического института и Георгием Егоровым из Северо-Западного университета в Чикаго, предлагалось такое объяснение³⁰. В авторитарных режимах способность действующих лидеров оставаться у власти против интересов своих граждан довольно велика (популярным лидерам, как правило, нет необходимости подтасовывать выборы и разгонять демонстрации). Если экономическая ситуация в стране никак не меняется, то качество управления зависит от тех, кто в данный момент находится у власти. Случается, что и при авторитарном режиме на самом верху оказываются наиболее квалифицированные политики. Однако когда ситуация все же меняется – а это совершенно неизбежно, – то могут понадобиться лидеры с другими качествами. Демократии, в которых процедура смены руководителей страны проще и дешевле, чем в автократии, получают долгосрочное преимущество. В них почти исключен «застой».

Иногда для создания устойчивого и успешного авторитарного режима нужно, чтобы страна пережила гражданскую войну или что-то кровавое, но чуть менее масштабное – например, массовые репрессии. В Мексике создание Институционально-революционной партии, в течение пятидесяти лет позволявшей политическую конкуренцию только «изнутри», последовало за десятилетием кровавой гражданской войны. В Китае после тридцати лет ничтожного прозябания при грандиозной геополитической риторике Мао в 1970-х годах элита решительно отвергла организацию власти, при которой персональная судьба функционера – разменная монета в руках его патрона в Политбюро.

Так же решительно покончила с прежними методами борьбы за власть и элита КПСС пятьдесят лет назад. Начиная с середины 1950-х проигравший в «схватке бульдогов под ковром» уходил на пенсию, а не в пыточную камеру и не на расстрел. Между 1925 и 1952 годами только один член Политбюро, верховного органа власти, покинул руководство страны и умер своей смертью. Не считая тех, кто умер или покончил с собой на посту, все остальные были казнены, убиты или умерли в заключении. Только после смерти Сталина (и казни нескольких бывших руководителей) отставка перестала быть синонимом смерти. Впрочем, это не помогло. При всем отличии от романтических революционных лет советский режим так толком и не институционализировался. Произошедшая в середине 1980-х смена власти пришла с опозданием в десять лет, слишком поздно. В Китае же даже Дэн Сяопин, пришедший к власти после смерти Мао Цзэдуна, подчинялся коллегам по коммунистической партии: его ставленник Ху Яобан был вынужден уйти в отставку в 1988 году под давлением коллег по Политбюро.

Бесли и Кудамачу считают успешными диктатурами те, при которых темпы экономического роста были высокими в течение многих лет, стабильно улучшались показатели в области образования и здравоохранения. То есть гитлеровская Германия, где период быстрого роста продлился недолго, или ниязовский Туркменистан, где рост благосостояния сопровождался падением уровня школьного образования – закрытие школ и отмена предметов были частью государственной политики, – не вошли бы в список. А два хороших примера, не столь часто встречающиеся, как Китай и Южная Корея, выглядят так: Бразилия, 1965–1974 и Румыния 1948–1977 годов. Интересно, что в каждом из этих случаев диктатура менялась не на демократию, а на другой, куда менее успешный авторитарный режим.

³⁰ Acemoglu D., Egorov E., and Sonin K. Political Selection and the Persistence of Bad Governments // Quarterly Journal of Economics, forthcoming.

В случае Румынии в 1977 году единоличную власть получил Николае Чаушеску, быстро расставивший на ключевые посты своих родственников. Закончилось все это 1989 годом и расстрелом бывшего диктатора после двух дней преследования и двухчасового суда – так велик был запас ненависти к нему и среди населения, и среди политической элиты. А ведь до 1977 года экономические успехи Румынии были впечатляющими. Стоило селектору сузиться – и развитие замедлилось.

В Бразилии за 9 лет, с октября 1965-го по январь 1974-го, сменилось четыре президента. Хотя формально право назначать президента принадлежало парламенту, фактически селектором были вооруженные силы. Уходящий в 1967 году президент Умберту Кастелу Бранку, армейский ставленник, попытался выбрать себе преемника вопреки мнению широких слоев армейской элиты, но это оказалось невозможным. В 1969 году, когда у очередного диктатора, Артура да Коста-и-Силвы, случился удар, он был мгновенно заменен кандидатом, избранным солидарным решением селектората, а не вице-президентом, как предписывала конституция.

В Советском Союзе даже смертельно больных или утративших работоспособность вождей не сменяли. Селектором в конце 1970-х был вовсе не миллионный партийный аппарат, не десятки членов ЦК, вручивших власть Хрущеву в начале 1950-х, сохранивших ему ее в 1957-м и отнявших в 1964-м, и даже не Политбюро, а совсем узкая группа лиц. Неудивительно, что передача власти произошла не тогда, когда руководство перестало справляться, – это было заметно уже в середине 1970-х, – а когда страна уже свалилась в штопор экономической катастрофы. На десять лет позже, чем нужно.

Особое внимание Бесли и Кудамацу уделили тому, как действуют диктаторские режимы в периоды нефтяного изобилия. Широко распространена теория, что нефтяные доходы, позволяя диктаторам покупать поддержку населения, продлевают их пребывание у власти. Это отчасти верно, но и это – очередной аргумент в пользу того, что искусственное продление властных полномочий ведет к экономическим проблемам.

Внезапная смерть

Согласно собственным словам Брюса Буэно де Мескиты, в 2005 году он консультировал российские власти – на самом высоком уровне – по важному вопросу: политическим перспективам курса на национализацию крупных промышленных предприятий. В отличие от своих более академических коллег этот профессор политологии – рекордсмен, между прочим, по количеству публикаций в *American Political Science Review*, самом престижном научном журнале по политологии в мире, – много занимается консультированием политиков по практическим вопросам. Тридцать лет назад ливийский диктатор Муамар Каддафи предложил ему миллион долларов за политический анализ последствий смерти египетского лидера Анвара Садата. (Как потом выяснилось, вопрос был совсем не праздным – вскоре Садат был убит группой военных во время парада.) Профессор, по его словам, отказался.

А знать политические последствия смерти диктаторов может быть важно. Бесли и Кудамацу рассматривают такой вопрос: как сказывается на экономических успехах страны внезапная смерть лидера? И снова в диктатурах разброс сильнее: иногда вслед за смертью следует резкое ускорение темпов экономического развития – так было после смерти Иосифа Сталина, Рафаэля Трухильо, Мао Цзэдуна – или снижение до нуля. Забегая вперед – работа Бена Джонса и Бена Олкена о последствиях неожиданных смертей политических лидеров обсуждается в следующей главе, – можно сказать, что радикальное изменение экономических показателей после такой смерти – лучшее подтверждение теории о «роли личности в истории». Бесли и Кудамацу приводят многочисленные примеры случаев того, что в дикта-

турах с устойчивым и достаточно широким селектором переход власти после покушения или инсульта у лидера был достаточно плавным.

Те диктаторы, которых никто не мог сменить – селекторат состоял из одного человека, – только мешали экономическому развитию своей страны. За пятьдесят лет люди чуть ли не во всех странах мира стали жить вдвое лучше – и только кубинцы сейчас живут так же, как в конце первой половины прошлого века, в последние годы правления Батисты. Стабильность режима Кастро, как и стабильность династии Кимов в Северной Корее, обернулась неспособностью обеспечить хоть какое-нибудь экономическое развитие. Однако о Кастро – или, точнее, о том, что ждет Кубу после его смерти, – разговор пойдет отдельно.

Наши перспективы

В 2001 году сотрудники ЦЭФИРа, центра прикладных исследований при Российской экономической школе, выпустили небольшую брошюру, в которой для России был намечен «мексиканский путь». Речь шла о том, что после децентрализации 1990-х это возможный способ государственного строительства для нашей страны. Неизвестно, прочел ли кто-то в правительстве эту брошюру, но удивительно, насколько точно следовало дальнейшее развитие событий мексиканскому сценарию. Только, в отличие от Мексики, централизация проходила вокруг администрации президента и крупнейших российских корпораций, а не вокруг партии. Так или иначе, сложившийся режим напоминает скорее авторитаризм с относительно широким селектором, чем демократию или «классическую» тоталитарную диктатуру. И, значит, можно задать вопрос – соответствует нынешняя организация власти стандартам «успешной диктатуры» или нет?

Конечно, хорошо было бы точно знать: какой у нас «селекторат»? Если это – узкая группа, условно говоря, бывших и нынешних сотрудников органов безопасности, то «логика политического выживания» – так называется теория Буэно де Мескиты, которую развивают Бесли и Кудамацу, – подсказывает, что в течение многих лет у руля страны будут стоять одни и те же люди. А именно «силовархи», как назвал наших «олигархов в погонах» американский политолог Дэн Трейсман. Они будут держаться за власть до тех пор, пока вместе с режимом не сменится и селекторат.

Если же «группа Путина» – лишь одна из возможных, чью политическую судьбу определяет более широкий круг – чиновничий аппарат плюс крупный бизнес, то режим, возможно, просуществует десятилетия. Устойчивость его будет зависеть прежде всего от способности периодически сменять тех, кто находится у власти. Это вовсе не всегда проходит безболезненно, даже если сам переход обходится без крови – и наш Никита Хрущев, и китайский лидер Чжао Цзяян после отстранения от власти провели остаток жизни под домашним арестом. Так что интересно, как получится у нас на этот раз.

Урок № 12

Рост после смерти

В диктатуре смерть руководителя – хорошие новости. Во всяком случае, для экономики

Во времена президентства Франклина Делано Рузвельта, самого долгого в американской истории, рассказывали такой анекдот. Большой босс каждое утро покупает газету, смотрит на первую страницу и, не разворачивая, выбрасывает ее. Так происходит каждый день, пока продавец, наконец, не спрашивает: зачем он, собственно, покупает газету? «Я смотрю, нет ли некролога». – «Так некрологи печатаются в середине газеты, а не на первой странице – это все знают!» – восклицает продавец. «Не беспокойся, сынок, – отвечает капиталист, – тот, которого жду я, будет на первой».

Точно так же почти полвека читают кубинскую прессу эмигранты, живущие в США. И недавно у них появилась надежда скоро увидеть долгожданный некролог. 31 июля 2007 года десятки тысяч людей высыпали на улицы городов Флориды. Со слезами на глазах они передавали друг другу сообщение новостных агентств: Фидель Кастро, 47 лет бесценно возглавляющий Кубу, впервые передал власть над компартией, Революционной армией, Государственным советом и правительством острова своему младшему брату, 76-летнему Раулю. Пока объявлено о временной передаче власти, но многие полагают, что это навсегда и старик Фидель уже не вернется на свои многочисленные посты. Интернет-казино www.betCRIS.com принимало ставки на то, что Кастро появится на публике перед своим 80-летием 13 августа, в соотношении 13,5 к 1. (Представляете, сколько денег может заработать на этом рынке ближайшее окружение Фиделя?)

Пока кубинские эмигранты радовались, а гаванские газеты, не вдаваясь в подробности, сообщали, что Фидель идет на поправку, специалисты искали ответы на животрепещущие вопросы. Политологи по всему миру спорили, удастся ли братьям Кастро передать власть преемнику, а экономисты – откроет ли смерть диктатора дорогу к экономическому процветанию. Предварительные ответы: «нет, не удастся» и «да, откроет». Потому что неограниченная власть передается плохо. И потому что смена такой власти, как правило, благо для страны.

Диктатура в миниатюре

Экономисты долго не решались подступаться к чисто политическим темам. Однако оказалось, что вопросы, которые давно и успешно рассматриваются в экономической теории, – об устройстве, поведении и успехах фирм, – дают ясное представление о том, что можно ожидать от диктатора, пытающегося выбрать себе преемника, и о том, каковы будут последствия его смерти.

И в самом деле, именно здесь политика становится похожа на экономику. Тип управления предприятием вполне можно уподобить государственному строю: акционерное общество без контролирующих акционеров – демократии, а семейную фирму в собственности у ее основателя – монархии, причем монархии абсолютной. Абсолютная монархия – очень хороший государственный строй, но только при одном условии: если абсолютный монарх обладает абсолютной квалификацией и абсолютно предан своему делу.

В случае с коммерческой фирмой, долгое время управляемой ее основателем, ситуация чем-то напоминает монархию. Успех и рост этой фирмы – это гарантия того, что ее владе-

лец и директор в одном лице находится на своем месте. Иначе он бы не выжил в конкурентной борьбе. Но ничто не вечно, и смена руководства компании столь же неизбежна, как и смена людей, находящихся у власти в стране. Как это происходит и в абсолютной монархии, чаще всего преемник управляющего семейным предприятием – его прямой потомок и наследник. Вот только способности к управлению, к сожалению, далеко не всегда передаются по наследству.

Наследники, конечно, бывают разные. Когда умер Конрад Хилтон, основатель и президент сети отелей Hilton, оказалось, что он завещал большую часть своего богатства на благотворительные цели. Его сын, Баррон Хилтон, оспорил завещание и после девяти лет борьбы добился контроля над наследством. Главным аргументом на суде было то, что всю свою жизнь он проработал над созданием сети Hilton.

У Джанни Аньелли, основателя и владельца итальянского FIAT, возникли серьезные проблемы с преемником. Единственный сын Аньелли Эдуардо не оправдал надежд отца: он гораздо больше увлекался мистикой и религией, не имел ни малейшего желания заниматься бизнесом и в конце концов покончил с собой, прыгнув с моста. Племянник Джованни, которого прочили в наследники, умер в 33 года от рака. Когда же умер и отец Джованни, младший брат основателя, клану пришлось призвать на помощь человека со стороны. Впрочем, вице-президентом и членом совета директоров FIAT трудится внук Джанни Аньелли: видимо, готовится перехватить бразды правления.

Итак, для компаний, контролируемых одной семьей, характерно назначение «преемника» из числа ее членов. Это кажется естественным: что может быть лучшей защитой собственности, чем непосредственное управление семейными активами? Другое дело, что среди родственников может не найтись людей, обладающих менеджерской квалификацией. Знаменитый канадский специалист по корпоративным финансам Рэндал Морк вместе с группой коллег изучал вопрос о том, насколько прибыль и капитализация «семейных предприятий» отличается от фирм, у которых нет контролирующего акционера, а также что происходит с этими показателями, когда руководство семейной компанией переходит к наследнику³¹.

Тут главная работа состоит не в сравнении показателей – это относительно просто, – а в сборе данных. Даже на самых открытых рынках создать полноценную базу данных о владельцах компаний – непростая задача. И тем не менее вывод вполне однозначен: семейные фирмы под руководством их основателей управляются хуже, чем аналогичные предприятия без контролирующих акционеров (и здесь тоже демократия оказывается более эффективной!), но лучше, чем такие же семейные фирмы, перешедшие к наследникам.

Экономисты неоднократно проверяли, как неожиданная смерть генерального директора фирмы влияет на ее показатели. Наиболее устойчивый результат выглядит так. Если CEO был основателем фирмы или занимал пост руководителя очень долго, его внезапная кончина приводит к резкому росту котировок. Получается, что смерть засидевшегося в своем кресле основателя – хорошие новости для акционеров. Точно так же смерть диктатора – хорошие новости для его подданных.

Операция «Преемник»

Практика семейных фирм показывает, что «удачного» наследника подыскать трудно, а опыт передачи власти преемнику в диктатурах – что это практически невозможно. В пер-

³¹ Morck R., Stangeland D.A., and Yeung B.Y. Inherited wealth, corporate control, and economic growth? Published in Morck R. (ed.). Concentrated Corporate Ownership, NBER Conference Volume, Chicago: University of Chicago Press, 2000.

вой половине XX века это удалось турецкому лидеру Кемалю Ататюрку, во второй – вождю Северной Кореи Ким Ир Сёну и сирийскому лидеру Хафезу Асаду. И все?

У Иосифа Сталина, по мнению современных историков, было несколько попыток выбрать наследника³². Разговоры про преемника впервые пошли в 1946 году – их, по воспоминаниям окружения, поддерживал сам вождь. Точнее, речь шла о двух кандидатах. Алексей Кузнецов, бывший первый секретарь Ленинградского обкома ВКП(б), стал секретарем ЦК – заместителем Сталина и, что не менее важно, куратором Министерств госбезопасности и внутренних дел. А председатель советского Госплана Николай Вознесенский стал первым заместителем Сталина в Совете министров.

Два года спустя расклад изменился: от сердечного приступа умер политический патрон Кузнецова и Вознесенского, «человек номер 2» в советском правительстве Андрей Жданов. На первые роли выдвинулись Георгий Маленков и Лаврентий Берия, а первые «преемники» были арестованы и убиты. В октябре 1952 года, за считанные месяцы до смерти, Сталин успел перетасовать «ближний круг» – в верховный орган партии попало совсем юное поколение политиков, среди которых были Михаил Суслов, Дмитрий Устинов и Леонид Брежнев, – а старую гвардию попытался отстранить. Но, как это нередко бывает с единоличными правителями, не успел.

За день до смерти Сталина – тиран умирал на даче в Кунцеве, а соратники уже всю делили власть в Кремле – «старикам», которые были у вершины власти уже двадцать лет (Молотову, Кагановичу и Микояну), удалось вернуть себе былое положение. Впрочем, самый большой успех выпал 5 марта 1953 года на долю «второго поколения» преемников – Маленкова и Берии. Первый стал премьер-министром, заняв тот пост, который занимал прежде Сталин, а второй возглавил силовое суперведомство, объединившее Министерства госбезопасности и внутренних дел.

Сталинские магнаты договорились о коллективном руководстве, но договоренность просуществовала недолго. Через четыре месяца после дележа портфелей был арестован, снят со своих постов и впоследствии расстрелян Берия, через два года сняли с должности премьера Маленкова, в июне 1957-го потеряли свои позиции Молотов и Каганович, а в 1958-м, после отставки следующего премьера, Николая Булганина, единоличным лидером стал Никита Хрущев.

Удивительно, что экономика страны развивалась в годы обострения политической конкуренции за пост первого лица гораздо быстрее, чем при сталинской «стабильности». Помогли цели, сформулированные главой правительства Маленковым, – развитие легкой промышленности и облегчение жизни колхозников, но дело было не только в этом. Ожесточенная борьба за власть на самом верху дала возможность миллионам людей вздохнуть спокойнее, освободив от некомпетентного и жестокого контроля сталинской эпохи. После того как Хрущев в конце концов консолидировал власть, тяжелая промышленность вернула утраченную было любовь руководства, и рост снова замедлился.

Пятнадцать лет спустя операция «преемник» провалилась и в Китае. Наследовать Великому кормчему Мао должен был генерал Линь Бяо, министр обороны и член Политбюро. Это было прямо написано в уставе компартии Китая, одобренном на съезде в 1969 году. А в 1973 году он, согласно официальной версии, предпринял неудачную попытку покушения на Мао и погиб вместе с семьей при попытке сбежать из страны.

Почти полная невозможность «престолонаследия» – свойство не только коммунистических режимов. У испанского генералиссимуса Франсиско Франко тоже был преемник – его давний соратник генерал Луис Карреро Бланко. В 1973 году Бланко сменил постаревшего диктатора на посту премьер-министра. Однако уже через шесть месяцев его убили террори-

³² Монтефиоре С.С. Сталин: Двор Красного монарха. ОЛМА-Пресс, 2005.

сты, и на первый план вышел наследник испанского престола Хуан Карлос, который в самом скором времени предал все, что было дорого покойному Франко, – ввел свободные выборы и поставил армию под гражданский контроль. Когда франкисты, поклонники «жесткой руки», попытались совершить военный переворот и отменить результаты выборов, которые передали власть в руки еще недавно нелегальной оппозиции (партии бывших диктаторов, как правило, плохо выступают на выборах после падения диктатуры), король твердо встал на защиту демократии.

Гарвардский профессор Хорхе Домингес, самый известный в США академический специалист по режиму Кастро и, возможно, реальный кандидат в президенты Кубы, если там когда-либо произойдут демократические выборы, вывел формулу успешной диктатуры³³. Один из существенных ингредиентов – институт регулярной передачи власти. В Мексике на протяжении пятидесяти лет существовала однопартийная система, при которой уходящий президент имел большие возможности по выбору преемника после окончания шестилетнего срока, но не имел никаких шансов остаться у власти сам. В Китае бурные события после смерти Председателя Мао в 1976 году привели к власти Дэн Сяопина, который предпочел установить неформальные, но жесткие ограничения для тех, кто занимает ключевые государственные посты и сам подал пример, постепенно освободив все должности, которые занимал.

Правда, и у Дэна была неудача с преемником. Чжао Цзянь, уже ставший премьером и первым секретарем компартии, оказался не на той стороне баррикад на площади Тяньаньмэнь, где в 1989 году танки давили студентов, требовавших демократизации. После некоторых колебаний Дэн был вынужден поддержать тех членов Политбюро, которые выступали за жесткий курс по отношению к студентам, а преемнику пришлось отправиться под домашний арест до конца своих дней. Впрочем, эти потрясения не нарушили базовых принципов, на которых строится нынешний китайский режим. Поговаривали, что Цзянь Цзэминь, занявший посты Дэна и Чжао, не хотел уходить в отставку в начале XXI века и освобождать дорогу новому поколению, но запущенный Дэном механизм преемственности оказался сильнее.

Фидель Кастро побил множество рекордов для политических деятелей – в Книгу рекордов Гиннесса вписана его самая длинная речь в истории ООН, – но ему не удалось построить устойчивую диктатуру с эффективным механизмом преемственности. Это хорошо видно по тому, что власть была передана стареющему и никогда не отличавшемуся особыми способностями младшему брату. Но главный показатель «неуспеха» – один из самых низких в мире темпов экономического развития. Опыт корпоративного сектора показывает, что смерть Кастро могла бы оказать положительное влияние на экономику. Изучение последствий смертей диктаторов это полностью подтверждает.

В ожидании роста

Гарвардские экономисты Бен Джонс и Бен Олкен попробовали оценить, насколько сильно изменяются темпы экономического роста после смерти лидера страны³⁴. Оказывается, довольно сильно, если речь идет о диктатурах, где власть лидера не ограничена политическими партиями, средствами массовой информации или какими-то институтами. А в демократиях лидеры не играют практически никакой роли – их смерть не сказывается даже на уровне инфляции (смерть диктаторов сказывается, и очень существенно).

³³ Dominguez J.I. The Perfect Dictatorship? Comparing Authoritarian Rule in South Korea and in Argentina, Brazil, Chile, and Mexico. Mimeo, 2002.

³⁴ Jones B.F. and Olken B.A. Do Leaders Matter? National Leadership and Growth Since World War II // Quarterly Journal of Economics, 2006, 120 (3), 835–864.

Джонс и Олкен смотрят только на те смерти, которые были вызваны естественными причинами – например, сердечным приступом – или произошли в результате несчастного случая. Почему нельзя включать в анализ убийства или насильственное отстранение от власти? Дело в том, что и покушения, и попытки переворота могут быть связаны с экономической ситуацией в стране напрямую. То есть рост начался после убийства диктатора не потому, что он умер, а, наоборот, он был убит из-за того, что являлся препятствием для экономического роста. Та же логика может действовать и в случае бескровной смены власти. Зависимость между экономическими спадами и вероятностью военного переворота – установленный факт³⁵. То, что Джонс и Олкен рассматривают только те смерти, которые не связаны напрямую с экономической ситуацией, позволяет им получить оценку «роли личности в истории».

Помимо анализа большого массива данных за последние полвека Джонс и Олкен приводят примеры резких ускорений, которые следовали за смертями отдельных деятелей. Например, в период правления Мао средние темпы роста были около 2 процентов в год, а средние темпы роста с момента его смерти – почти в 3 раза выше – 5,9 процента! Средние темпы роста за 11 лет коммунистического правления Саморы Машела в Мозамбике составили 7,7 процента (это не опечатка – каждый год благосостояние мозамбикцев значительно ухудшалось), а после его смерти рост стал положительным. Смерть иранского лидера аятоллы Хомейни прекрасно видна на графике экономического роста Ирана: годы стагнации сменились годами быстрого развития.

В работе не обсуждаются специально последствия смерти Сталина для экономического роста – возможно, они показались авторам не столь красноречивыми, как в случаях Мао или Хомейни. Тем не менее они были существенными. По оценке историка экономики Ангуса Мэдиссона, в 1950–1953 годах ВВП на душу населения рос меньше чем на 2 процента в год, а в следующую трехлетку средний рост был в 3 раза выше (6 процентов). И это при том, что руководство страны претерпевало кардинальные изменения чуть ли не каждые полгода!

³⁵ Londregan J. and Poole K. Poverty, the Coup Trap, and the Seizure of Executive Power // World Politics, 1990, 42 (2), 151–183.

Урок № 13

Что стоит за публикацией?

Могущество СМИ сильно преувеличено

Существуют вопросы, на которые у каждого есть твердый, не подвергающийся никаким сомнениям ответ. Один из таких вопросов – кто определяет политику прессы? Кто платит, тот и определяет, говорит один. Нет, честные журналисты пишут только правду, немного невпопад отвечает другой.

Так на чем же строится политика СМИ? На стремлении работать на благо общества, снабжая людей необходимой им информацией? На желании получить прибыль побольше? И в том, и в другом случае им нужно добиться того, чтобы их читали или смотрели как можно больше людей. От объема аудитории зависит количество привлеченной рекламы, а значит, и прибыль. Что же пишут газеты и что показывают телеканалы, чтобы увеличить и удержать свою аудиторию: правду ли или то, чего хотят от них рекламодатели? Видимо, и то и другое.

Что нужно телезрителям?

Новости стоят очень дорого. Для крупного американского телеканала одна неделя репортажа из горячей точки обходится примерно в миллион долларов. Однако, пока есть спрос на ежечасные круглосуточные новости, эти издержки стоят того, чтобы их нести. Просто потому, что люди готовы платить за информацию о том, что происходит вокруг. При этом желательно информацию правдивую. Однако одно дело – однозначные факты, легко поддающиеся проверке (например, результаты вчерашнего матча «Манчестер Юнайтед» – «Ливерпуль»), – тут ни у кого нет сомнений, что такое правда. Когда же речь заходит о событиях, допускающих различные трактовки и толкования (скажем, об итогах войны в Афганистане), или о сведениях, которые трудно проверить («ежегодный объем коррупции в России достигает 300 миллиардов долларов»), то тут у каждого свое мнение о том, «что есть истина». Это приводит к тому, что люди начинают выбирать те источники информации, чья интерпретация и подача фактов более всего соответствует их представлениям о правде.

Краткая история американского телевидения за последние 30 лет выглядит так. В 1980 году, после пятидесятилетнего доминирования трех общенациональных каналов во всем, что касалось информации и аналитики, была создана компания CNN – платный кабельный канал, на котором круглосуточно шли информационные выпуски и комментарии. Изначально аудитория состояла из наиболее «информационно жадных» индивидов – образованного истеблишмента побережий, университетской публики, культурной элиты. Само существование ежечасного и круглосуточного интереса к последним новостям свидетельствовало об уровне образования зрителя. Под стать аудитории канал был по-американски либеральным – ориентированным на толерантность и мультикультурность в социальных вопросах, открытым в отношении международных событий, «продемократическим» в политике. Иными словами, его позиция и манера отбора и подачи информации были «смещены влево» по сравнению с позицией среднего американца.

То, что для поборников чистоты журналистики было «либеральным смещением», для медиамагната Руперта Мэрдока стало настоящим окном возможностей. Если один канал показывает новости, которые следуют настроению меньшинства, то можно создать и канал, который будет опираться на вкус большинства. Надо только правильно этот вкус уловить. Главой нового телеканала Мэрдок назначил Роджера Айлеса, который сделал себе имя в

качестве политтехнолога, работая на популярных республиканских президентов Никсона и Рейгана. Как раз тех, за кого вряд ли бы проголосовал зритель CNN.

Через двадцать с лишним лет после своего основания телеканал Fox News доступен более чем 100 миллионам американцев, опережая CNN на 10 миллионов зрителей. Однако если спросить человека, не входящего в целевую группу канала, то окажется, что новости и комментарии и здесь сильно «смещены» относительно того, что представляется ему объективной и беспристрастной подачей информации. В итоге зрители CNN видят новости из Афганистана, которые сопровождаются скептическими комментариями тех, кто за 40 лет до этого противостоял войне во Вьетнаме, а аудитория канала Fox – гордо развевающийся американский флаг в уголке экрана.

Поверить алгеброй

Можно ли измерить такую эфемерную категорию, как «смещение» телеканала? Чикагские экономисты Мэтью Генцков и Джесси Шапиро обратились для этого к реальным данным³⁶. Архив «2000 Local News Archive» содержит данные об информационном сопровождении президентских выборов (ежедневно с 17.00 до 23.35 в течение 30 дней, предшествовавших голосованию), состоявшихся 7 ноября 2000 года. База покрывает 74 станции в 58 из 60 крупнейших медиарынков в Америке. В частности, она содержит посекундные данные о количестве времени, которые провели на экране основные кандидаты – Буш и Гор. С помощью этих чисел Генцков и Шапиро конструируют «меру смещенности» – квадрат отклонения от 50-процентного идеала – и используют ее для выявления влияния конкурентности рынка на «средний уровень объективности».

Экономисты придумали немало теорий, объясняющих эффект ангажированности прессы. В теориях «первого поколения» обязательно присутствовал кто-то, кто предпочитал определенную подачу новостей. У Сэндхилла Муллаинатана и Андрея Шлейфера из Гарварда это были потребители, желающие читать такие версии событий, которые хорошо укладывались бы в их собственные представления³⁷; у Дэвида Бэрона из Стэнфорда – сами журналисты, ведущие репортажи так, как это подсказывают их собственные взгляды и образование³⁸; у Тима Бесли и Андреа Прата³⁹ из Лондонской школы экономики – члены правительства, которые, конечно, хотят видеть про себя только хорошие новости. Собственный взгляд на события может быть и у хозяев издания.

Однако исследование Генцкова и Шапиро показывает, что дело скорее не в собственных предпочтениях владельцев, журналистов и рекламодателей, а в бизнес-стратегиях изданий. Возможность ориентироваться на разные группы читателей-зрителей делает прессу «смещенной». Анализ данных показал, например, что появление одной независимой телестанции дает в среднем уменьшение смещения у тех компаний, что уже были на рынке, почти на треть. Ни журналисты, ни владельцы у издания не поменялись – пришлось, из-за возросшей конкуренции, менять позицию.

В следующей статье Генцков и Шапиро идут дальше в разработке методов оценки левого и правого «смещения». В речах конгрессменов они регистрируют наиболее характерные «республиканские» и «демократические» слова. Например, демократический политик никогда не назовет налог на наследство «налогом на смерть», а для республиканца это стан-

³⁶ Gentzkow M., Shapiro J.M. Media Bias and Reputation // Journal of Political Economy, 2006, 114 (2), 280–317.

³⁷ Mullainathan S., Shleifer A. The Market for News // American Economic Review, 2005, 95 (4), 1031–1053.

³⁸ Baron D.P. Persistent Media Bias // Journal of Public Economics, 2006, 90 (2), 1–36.

³⁹ Besley T. and Prat A. Handcuffs for the Grabbing Hand? Media Capture and Government Accountability // American Economic Review, 96 (3), Jun. 2006, 720–736.

дартное словосочетание. Неудивительно, что газеты с «республиканской» лексикой распространены куда больше в тех графствах, в которых много зарегистрированных республиканцев.

Что же происходит на самом деле?

Дело не только в том, что люди, желающие видеть новости в определенной подаче, создают рыночную нишу, которой может воспользоваться медиамагнат с развитым чутьем. Пресса не только подстраивается под вкусы потребителей, но и сама в известной степени определяет эти вкусы. Экономисты Стефано Деллавинья из Беркли и Эфан Каплан из Стокгольмского университета оценили влияние телеканала Fox News на избирателей⁴⁰. Для этого они воспользовались тем, что канал становился доступным в разных округах в разное время. Оказалось, что в тех городах⁴¹, где между выборами 1996 и 2000 годов появился канал Fox News⁴², число избирателей, проголосовавших за республиканцев и на президентских выборах, и на выборах в сенат, возросло – в отличие от тех городов, где этого канала не было. Увеличилась не только доля голосов, но и процент явки среди тех, кто, регистрируясь для голосования (в большинстве американских штатов для участия в выборах необходимо предварительно зарегистрироваться), объявил себя республиканцем. Поскольку измерение телеаудитории – куда менее точная методика, чем подсчет голосов на выборах, оценки прямого влияния канала Фокс на зрителей оказались довольно расплывчатыми: от 3 до 28 процентов зрителей канала поддались его политическому влиянию.

«Смещение» заметно не только в результатах выборов, но и в более мелких политических событиях. Мария Петрова, недавняя выпускница аспирантуры Гарварда, а теперь профессор Российской экономической школы, собрала в своей статье массу примеров ангажированности СМИ в вопросе отмены налога на наследство⁴³ – «налога на смерть», как называют его республиканцы. Несмотря на то что до 2001 года этот налог по максимальной ставке платили всего 1–2 процента самых богатых американцев – ничтожная цифра в электоральном отражении, – идея его отмены оказалась популярной. Этому способствовало то, что с 1998 года, по данным независимых наблюдателей, 18 самых богатых семей истратили на лоббирование отмены налога 490 миллионов долларов, львиная доля из которых была потрачена на кампанию в СМИ. Впрочем, это совсем немного по сравнению с 71 миллиардом долларов, которые должны бы были быть заплачены этими семьями, если бы налог не был отменен. В результате опросы общественного мнения не раз показывали, что рядовые американцы значительно переоценивали вероятность того, что им придется когда-нибудь в жизни платить этот налог.

Впрочем, от пристрастной прессы может быть и польза. Если на рынке оперируют несколько «разнонаправленных» изданий, общее количество информации будет больше. Конкуренция не только даст возможность сравнивать информацию из разных источников, но и заставит журналистов активнее искать факты, подтверждающие позицию, которая близка их читателям. Федеральная комиссия по коммуникациям, регулятор на американском рынке средств массовой информации, всегда исходила из предположения, что есть прямая связь между количеством владельцев разных изданий и разнообразием их позиций. Практическим

⁴⁰ DellaVigna S., and Kaplan E. The Fox News Effect: Media Bias and Voting // The Quarterly Journal of Economics, 2007, 122 (3), 1187–1234.

⁴¹ В выборке 9256 городов.

⁴² Это составляет примерно 20 процентов от всех американских городов.

⁴³ Petrova M. Inequality and Media Capture // Journal of Public Economics, Feb. 2008, 92 (1–2), 183–212.

следствием этого предположения была политика, направленная на то, чтобы не допустить концентрации собственности на информационном рынке в одних руках.

Коммерческий вопрос

Именно из-за того, что пресса влияет на мнение своих потребителей, которые одновременно являются потребителями и на других рынках, игроки этих других рынков стараются поставить это влияние себе на службу, используя в качестве рычага свой рекламный бюджет. Полтора года назад ВВС привела слова Брайана Арке, пресс-секретаря компании General Motors, приостановившей действие своего контракта со второй по важности газетой Америки, Los Angeles Times: «Мы признаем и поддерживаем право свободных средств массовой информации сообщать новости и выражать мнения так, как им это хочется. Точно так же и GM и ее розничные подразделения могут тратить свои рекламные доллары так, как им хочется».

Это не единичный пример. Александр Дайк из Торонтского университета и Луиджи Зингалес из Чикагского обнаружили, что финансовые новости часто необъективны из-за личных связей журналистов и их источников⁴⁴. Джонатан Рейтер из Бостонского колледжа показал, что винные рейтинги систематически смещены в сторону производителей с большим рекламным бюджетом⁴⁵. Получается, что даже на самых конкурентных рынках «смещение» вовсе не обязательно объясняется желанием потрафить вкусам читателей и зрителей, составляющих целевую аудиторию. Что уж говорить о развивающихся рынках, на которых «смещения» и «захвата» очень много.

Могущество зеркала

Влияние прессы на состояние умов в обществе, что и говорить, весьма значительно. Однако так ли она всемогуща, как принято считать? Да, те, кому не нравится, например, какой-то политический лидер, предпочитают думать, что его популярность вызвана прежде всего раскруткой. Мол, достаточно иметь много денег и много времени на телеканалах, и все – победа на выборах в кармане. Но даже самые простые соображения подсказывают, что мнение «СМИ могут все» не так бесспорно, как может показаться на первый взгляд. Если бы все было так просто, все рекламные кампании с большим бюджетом были бы успешными. Но история рекламы полна примерами катастрофических провалов.

То же самое и в политике. Как показывает и анализ российских губернаторских выборов 1995–2004 годов (хотя среди победителей было немало (чуть ли не 10 процентов) успешных бизнесменов⁴⁶), такого правила – кто потратил больше всех денег, тот и победил – на этих выборах не наблюдалось.

Казалось бы, приведенный выше пример кампании по отмене налога на наследство в США однозначно говорит о могуществе «четвертой власти». Однако в России налог на наследство, который и здесь существенно затрагивал лишь очень небольшой процент людей, был отменен в 2005 году при значительной поддержке населения и без всяких затрат со стороны потенциальных бенефициаров этой отмены. Может быть, дело вовсе не в потраченных миллионах, а в том, что граждане и России, и Америки живут надеждой, что в скором

⁴⁴ Dyck A. and Zingales L. The Bubble and the Media. Published in Cornelius P. and Kogut B. (eds.). Corporate Governance and Capital Flows in a Global Economy. New York: Oxford University Press, 2002.

⁴⁵ Reuter J. Does Advertising Bias Product Reviews? An Analysis of Wine Ratings // Journal of Wine Economics, 2009, 4 (2), 125–151.

⁴⁶ Gehlbach S., Sonin K., and Zhuravskaya E. Businessman Candidates // American Journal of Political Science, 54 (3), 718–736, 2010.

времени разбогатеют так, что прогрессивный налог на наследство будет для них настоящей бедой?

В своей недавней работе экономисты из Российской экономической школы Рубен Ениколопов, Екатерина Журавская и Мария Петрова, используя данные о российских парламентских выборах 1999 года, оценили так называемый «эффект НТВ»⁴⁷. Телеканал НТВ на тех выборах явно поддерживал партию Юрия Лужкова и Евгения Примакова, главных оппонентов премьера Путина. По оценке исследователей, доля избирателей, проголосовавших, при прочих равных, за проправительственные партии там, где был независимый от правительства телеканал, проголосовало на 2,5 процента меньше, чем там, где независимых каналов не было. Тем, кто уверен во всеисилии СМИ, стоит взять эти результаты на заметку – не так велико оказалось влияние. С другой стороны, исход выборов нередко решает и куда меньший процент избирателей.

А тот, кто верит в могущество телевидения, может провести следующий мысленный эксперимент. 8 июля 1999 года банда Шамиля Басаева вторглась на территорию соседней с Чечней республики, Дагестана. Тогдашний премьер-министр России Сергей Степашинотреагировал вяло и был на следующий день заменен на главу ФСБ Владимира Путина, который тут же пообещал проведение максимально жесткой линии. Вы считаете, что популярность политической позиции определяется исключительно тем, сколько средств влито в ее раскрутку? Тогда скажите – сколько денег нужно было бы потратить, чтобы сделать новоназначенного премьера Путина популярным на платформе мирных переговоров с Басаевым? По-моему, столько не напечатано. Новый премьер произнес слова, которых ждали миллионы россиян, и именно этому он обязан стремительным ростом своей популярности. Дело в том, что телевидение особенно могущественно тогда, когда по «ящику» говорят то, что и так уже думают телезрители.

⁴⁷ Enikolopov R., Petrova M., and Zhuravskaya E. Media and Political Persuasion: Evidence from Russia. *American Economic Review*, forthcoming.

Урок № 14

Границы внутри стран

Чем менее однородно население, тем хуже для экономики

Когда булгаковская Маргарита взглядела в глобус Воланда, она заметила, что на куске земли, бок которого омывает океан, начинается война. Если бы Маргарита посмотрела внимательнее, она наверняка увидела бы там этнический конфликт. За последние десять лет кровь лилась на Балканах и Кавказе, в Судане, Бурунди и Руанде, Индонезии и Афганистане, Зимбабве и Нигерии, Испании и Северной Ирландии. Значительная часть смертей в сегодняшнем Багдаде – тоже результат межнационального напряжения. В некоторых местах оно не перерастает в открытые вооруженные столкновения, но этнические конфликты определяют экономическую и политическую жизнь в Алжире, Малайзии, Кении...

За редким исключением, страны не имеют возможности определять свой этнический состав. В одних, как в Китае, девять из десяти жителей принадлежит к одному народу, в других, как в России, собраны десятки крупных этносов. Но страны выбирают экономическую политику, а она сильно зависит от этнического состава. Этнические конфликты влияют на экономическую политику и на мировой арене, и в маленьких деревушках, и в развитых демократиях, и в пещерных диктатурах. И там, и там политики пытаются эксплуатировать национальные противоречия. Если четко обозначить, кто является «чужим», можно рассчитывать на поддержку остальных, «своих».

Там, где реальных выборов нет, диктаторы применяют тактику «разделяй и властвуй». И что же получается? Опыт показывает, что ничего хорошего. Когда граждане думают прежде всего об этнической стороне дела, они не смотрят, коррумпирован политик или нет, заботится он о безопасности, чистоте и образовании или нет. Тактика состоит в том, чтобы каждый думал про политика «Это сукин сын, но это наш сукин сын». За то, что гражданин имеет возможность говорить про политика «наш», тому достается право быть «сукиным сыном». Опыт показывает, что политики всю используют это право.

Данные говорят: ничего хорошего

Результаты экономических исследований показывают, что уровень этнолингвистической фракционализации – численный показатель этнической неоднородности – мешает экономическому росту, снижает доходы населения и ухудшает качество проводимой политики⁴⁸. Такие выводы уязвимы для критики: рост и доходы измерить относительно легко, а вот что такое фракционализация? Подставить в формулу численность этнических групп и их долю в населении региона несложно, но сама численность – результат выбора множества индивидуумов. Она может зависеть от позиций, которые занимают политики перед выборами, и если эти позиции были изначально выбраны так, чтобы разделить людей по этническому признаку, то закон «высокая этническая разобщенность, значит, плохая политика» нельзя здесь ни подтвердить, ни опровергнуть.

Раздел может проходить по самым разным признакам. Работа Уильяма Истерли из Нью-Йоркского университета и Росса Левина из Университета Брауна основана на данных «Атласа народов мира», выпущенного в СССР в 1964 году и опирающегося в основном на

⁴⁸ Easterly W. and Levine R. Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions // The Quarterly Journal of Economics, 1997, 111 (4), 1203–1250. Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S., and Wacziarg R. Fractionalization // Journal of Economic Growth, 2003, 8, 155–194.

данные о языках. А в исследованиях этнического разделения и поляризации в Америке данные о языках не использовались вовсе: две важнейшие этнические группы – белые и чернокожие говорят на одном языке. В США большую роль играет другой признак. Это страна с одним из самых высоких уровней религиозной фракционализации в мире. Не в последнюю очередь благодаря разнообразию религий в Америке наблюдается устойчивая зависимость: чем выше в стране уровень религиозной фракционализации, тем выше доходы и темпы роста.

Если проводить этнические границы не по языкам, а по расовому происхождению и цвету кожи, то внутри Америки, на уровне городов и графств, чем разнообразнее этнический состав, тем меньше местный бюджет – в том числе объем расходов на образование. При этом зарплата муниципальных служащих в этих городах выше. На уровне штатов чем разнообразнее религиозный и этнический состав, тем меньшим приоритетом является для жителей штата высшее образование. Неудивительно, что в этих штатах ниже доля ребят, успешно заканчивающих среднюю школу.

То же самое наблюдается и за пределами развитых стран. В более этнически неоднородных округах Кении расходы на школьное образование ниже, чем в округах с более равномерным национальным составом. Что в странах с большим этническим разнообразием госорганы менее эффективны, неудивительно. В развивающихся странах тем больше коррупции, чем больше национальностей там проживают. Пол Кифер и Филипп Нак, знаменитая пара специалистов по экономике развития из Всемирного банка, находят, что чем разнообразнее этнический состав, тем меньше доверия между жителями страны в целом⁴⁹. А доверие – его можно измерить не только с помощью опросов, но и собирая данные о количестве общественных организаций и клубов, в которых состоит человек, и даже о местном телефонном трафике – ключевой фактор для развития бизнеса.

Бену Олкену из Гарварда удалось найти некоторые доказательства обратного влияния этнического разделения на коррупцию, но его исследование, которое показывает, что в этнически неоднородных деревнях больше жалуются на коррупцию, но на самом деле она там меньше, чем в этнически однородных, остается пока чуть ли не единственной работой такого рода. Может быть, Южная и Центральная Ява, где Олкен проводил свои исследования – сначала опросы, а потом измерение реальных результатов, – какое-то особенное место?

Разрушительный механизм

Имущественное неравенство – очень неприятная вещь. Этническое разделение – постоянный источник напряжения. Однако самая сложная ситуация складывается тогда, когда эти два фактора действуют одновременно. То есть имеются не только богатые и бедные, белые и черные (условно), но и богатые белые, бедные белые, богатые черные и бедные черные. Когда люди в городе, области, стране разделены просто в соответствии с имущественным уровнем, механизм, который препятствует росту, выглядит так. И малоимущее большинство, и состоятельная элита пытаются установить неэффективный уровень перераспределения, или, другими словами, уровень обеспечения общественных благ – образования, здравоохранения, безопасности. Если этот выбор определяют богатые, налоги окажутся слишком низкими, если бедные – то слишком высокими. А когда речь идет не о налогообложении экономической деятельности индивидов, а о распределении «приза» – природных ресурсов (нефти в Нигерии, алмазов в Руанде), то конфликт становится совсем разрушительным.

⁴⁹ Knack S. and Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // The Quarterly Journal of Economics, Nov. 1997, 112 (4), 1251–1288.

В случае же, когда категорий четыре (богатые белые и т. д.) или больше, возникает еще больше проблем. Состоятельное белое меньшинство может поддерживать неэффективный уровень обеспечения общественных благ, опираясь и на поддержку бедных белых и разыгрывая «этническую карту», и на богатых черных, в чьих экономических интересах политика низких налогов⁵⁰. При этом бедное большинство все меньше участвует в определении экономической политики и все больше склонно видеть основных обидчиков в «национально чуждом» богатом меньшинстве. Так, израильская политика, направленная на создание палестинских «стейкхолдеров мирного развития» – слоя палестинцев, чье благосостояние напрямую связано с туризмом и торговлей, иными словами, миром и отсутствием терактов, – одновременно создавала еще больший слой палестинцев, чувствующих и классовую, а не только этническую ненависть. Избирателей Хамас, одним словом.

Чей конфликт?

Казалось бы, чего проще – национальное разнообразие влечет раздробленность правительства, неспособность разных фракций договориться и эксплуатацию ловкими политиками этой неспособности. Однако экономическая политика плоха и в тех странах, где, несмотря на большую национальную разнородность, у власти находится одна этническая группировка. Дело в том, что возможность проводить «границы симпатий» у граждан по этническим линиям есть у политиков всегда. Этнические конфликты могут уходить корнями в глубь веков, но это не значит, что они сами по себе определяют политическое поведение индивида. Заставить гражданина видеть все в «национальном свете» – вот что пытаются сделать и диктаторы, управляющие по принципу «разделяй и властвуй», и демократические политики. Есть исследователи, которые считают, что даже разделение на хуту и тутси, приведшее в конце прошлого века к одному из самых кровавых конфликтов в африканской истории, было изначально чисто политическим – его придумали бельгийская колониальная администрация, чтобы облегчить управление колонией.

Гарвардские экономисты Эд Глейзер и Андрей Шлейфер описали общую тактику политиков, избиравшихся в мэры американских городов и в президенты африканских стран в XX веке⁵¹. Опираясь на одну этническую группу – на ирландцев в Бостоне или негров в Детройте, – они в буквальном смысле выдавливали другие национальности из своих городов, уменьшая таким образом число избирателей, которые поддерживали их оппонентов. Глейзер и Шлейфер назвали это «эффектом Керли», в честь бостонского мэра, прославившегося этой тактикой в первой половине XX века. Впрочем, эффект мог бы носить имя Колемана Янга, мэра Детройта, опиравшегося в политике на беднейших черных избирателей, или даже зимбабвийского президента Роберта Мугабе, с успехом выдавливавшего из своей страны белых фермеров. О том, что такая политика всякий раз приводила к экономическому упадку, можно, наверное, и не говорить.

В России в 2005 году на выборах в Мосгордуму партия «Родина» попыталась превратить экономический, по существу, конфликт – между москвичами и приезжими – в межнациональный. В марте 2006 года мэр Москвы Юрий Лужков после гибели 62 человек под обрушившейся крышей Басманного рынка обронил фразу «Ни один москвич не пострадал» – еще один пример риторики, направленной на превращение экономических противоречий в политические. У такой тактики, помимо очевидных политических преимуществ на местном уровне, есть и оборотная сторона. Чем сильнее звучит подобная риторика в одном округе или

⁵⁰ Caselli F. and Coleman W. On the Theory of Ethnic Conflict. Mimeo, 2006.

⁵¹ Glaeser E. and Shleifer A. The Curley Effect: The Economics of Shaping the Electorate // Journal of Law, Economics, and Organization, 2005, 21 (1), 1–19.

пропаганда ценностей титульной нации на федеральном уровне, тем легче местным политикам, которые опираются в своем «домене» на этническое меньшинство. О каких школах и дорогах может идти речь, когда «они против нас»?

В США политики не имеют возможности так открыто апеллировать к этническим чувствам, во всяком случае к разделу по линии белые – чернокожие. (Выступить с небольшой речью на испанском не повредит: это началось еще с Жаклин Кеннеди.) Однако талантливый политтехнолог найдет обходной путь. В 2000 году Джон Маккейн, сенатор от американского штата Аризона, имел хорошие шансы выиграть праймериз в Южной Каролине. Одна из групп поддержки его оппонента распространила листовку, в которой сообщалось, что «Джон Маккейн является отцом цветного ребенка». Эта информация была совершенно точной, иначе суд обязал бы авторов листовки отозвать ее.

Простой избиратель, конечно, понял суть дела так: у Маккейна есть внебрачный ребенок (плохо, но в данном контексте полбеды), да еще и от черной женщины (в штате – цитируемые южного сопротивления во времена Гражданской войны это не все любят). Информированный избиратель знал, что Маккейны за несколько лет до этого удочерили вьетнамскую девочку, против чего, конечно, никто ничего бы не имел. Однако голоса тех, на кого подействовала листовка, решили дело – и техасский губернатор Буш, выиграв первичные выборы в Южной Каролине, стал основным претендентом в кандидаты от Республиканской партии.

Разные котлы

Среди экономистов почти нет разногласий по поводу того, как влияет этническое разнообразие на экономическое развитие города, округа, страны. Плохо влияет. Однако еще сто лет назад среди стран, которые развивались самыми быстрыми темпами, были США, Германия, Россия – страны – «плавильные котлы», в которых перемешивались самые разные нации и расы. Одна из этих стран, США, стала экономическим чемпионом и следующего, XX века, несмотря на конкуренцию со стороны более однородной Японии. Некоторое время казалось, что будущее за такими однородными странами, как Южная Корея и Таиланд. Сейчас, наряду с Китаем, страной высокой однородности, и Бразилией, быстро растут Индия и Индонезия, огромные страны с очень пестрым этническим составом. Может быть, дело не в том, что бросают в «плавильный котел», а в том, какая там идет химическая реакция?

Урок № 15

Плюсы и минусы свободной прессы

Диктатору может понадобиться

свободная пресса. Если у него нет нефти

Казалось бы, это совершенно очевидно: никакой политик не любит свободной прессы. Газета может оповестить читающую публику о том, что король – голый, а телеканалы разнести эту весть по всей стране. Одна заметка способна разрушить имидж, который формировался годами, а серия репортажей – привести к падению популярности.

Особенно бояться свободной прессы диктаторы. Дело в том, что подавляющее большинство диктаторов популярны только в опросах «ручных» социологов. Если кто-то действительно популярен, разве не проще спокойно и надежнее выиграть честные выборы? Легитимность и, значит, устойчивость власти куда выше у демократически избранных лидеров. Так что любой лидер, дорвавшись до власти, пытается первым делом подчинить себе те институты, которые могут прямо (как честные выборы) или косвенно (как свободная пресса) влиять на его шансы удержаться у власти.

В некоторых странах – там, где демократические институты и традиции сильны, а власть децентрализована, – подчинить институты не удастся. Ричард Никсон, американский президент с 1968 по 1974 год, мог сколько угодно говорить «Пресса – это главный враг» и пытаться надавить на издателя газеты Washington Post Кэтрин Грэм, угрожая отзывом лицензий у принадлежащих ей местных телеканалов. Его усилия были тщетны. Репортажи о расследовании махинаций никсоновского предвыборного штаба продолжали публиковаться до тех пор, пока популярность президента, выигравшего выборы 1972 года с рекордным перевесом, не упала настолько, что ему пришлось – единственный раз в двухсотлетней истории американского президентства – подать в отставку.

С демократическими лидерами все понятно – даже если им и хочется ограничить свободу прессы, институты не позволяют. А что же диктаторы – всегда пытаются ввести цензуру? Оказывается, нет – все зависит от ресурсов, которыми они располагают. Если в стране есть природные ресурсы, задача проста: прессе – цензура, гражданам – часть нефтяной ренты, чтобы «жизнь была легче, жизнь была веселее», а правительство не казалось некомпетентным.

В период изобилия – например, в стране – экспортере нефти в период высоких мировых цен на нее – граждане не очень беспокоятся о компетентности правительственных бюрократов. Совсем другая ситуация возникает, когда основной ресурс в стране – люди и технологии. В этом случае многое зависит от эффективности правительства. Если министры коррумпированы, а чиновники некомпетентны, бизнес в этой стране развиваться не будет и, значит, жизнь граждан будет нелегкой и невеселой. Что же делать диктатору? Если граждане несчастны, то власть может легко выскользнуть из рук...

Как создать правильные стимулы для подчиненных? В корпоративном мире решение известно: чем больше информации доступно из децентрализованных источников, тем легче начальнику следить за усилиями сотрудников. Если речь идет не о фирме, а о целой стране, логика та же самая. Чем свободнее пресса, тем легче лидеру создавать стимулы для своих подчиненных. Конкурентные выборы на местном уровне могли бы играть ту же роль. (Такое – диктатура с демократическими местными выборами – случалось!) Однако свободная или, лучше, полусвободная пресса – более привлекательная альтернатива для большинства диктаторов. Конечно, в том случае, когда у них нет природных ресурсов.

Дилемма Брежнева

Идея о том, что система государственного управления без обратной связи утрачивает эффективность, не нова. В 1970 году физик Андрей Сахаров, историк Рой Медведев и кибернетик Валентин Турчин написали письмо политическому руководству нашей страны: «... Ограничения свободы информации приводят к тому, что не только затруднен контроль за руководителями, не только подрывается инициатива народа, но и руководители промежуточного уровня лишены и прав и информации и превращаются в пассивных исполнителей, чиновников. Руководители высших органов получают слишком неполную, прилаженную информацию и тоже лишены возможности эффективно использовать имеющиеся у них полномочия».

Еще за пять лет до этого, году в 1965-м, эти слова (а, как показал потом анализ архивов, члены Политбюро ЦК КПСС, главного руководящего органа страны, прочли это письмо) могли бы найти отклик у руководства страны. Однако в 1968 году уже вовсе велись разработки газовых и нефтяных скважин Западной Сибири, и реформы начала 1960-х были не нужны. Значит, не нужна была и «обратная связь». До 1985-го руководящим принципом оставались слова Владимира Ленина, первого коммунистического премьера России: «Нам нужна полная и правдивая информация. А правда не должна зависеть от того, кому она должна служить. Можно только принять разделение: нелегальная (только для руководящих органов правящей партии. – К.С.) и легальная (для всех) информация».

Дилемма Горбачева

В 1985 году природные ресурсы у нового главы коммунистического режима в СССР кончились. Точнее, упали цены на нефть – в три раза по сравнению с уровнем четырехлетней давности. И стало понятно, что неэффективную, закрытую систему государственного управления нужно срочно менять. А без притока денег от природных ресурсов страна, закупая значительную часть продовольствия за рубежом и с экономикой, в которой практически невозможны инновации в потребительской сфере, обречена.

Авария на Чернобыльской атомной электростанции в конце апреля 1986 года стала поводом для большого шага в политике гласности – постепенного движения от тотальной цензуры к большей информационной открытости. Авария произошла 26 апреля, и в тот же вечер сообщения о резком повышении радиационного уровня прозвучали в сообщениях всех европейских информагентств. А вот граждане нашей страны узнали об аварии – и связанных с ней угрозах для здоровья – только 28 апреля. Удерживать тайну дольше было невозможно.

Двухдневное запаздывание жизненно важной информации – это задержало эвакуацию из Киева и прилегающих районов – кажется совершенно немыслимым сейчас, но в 1986 году невероятным казался факт, что такая информация появилась вообще. Американский политолог Юджин Метвин даже придумал специальный термин – «дилемма Горбачева» – для вопроса о том, нужна ли свободная пресса. Статья Метвина в *National Review* 12 апреля 1987 года начинается так: «Одна ласточка не делает весны. А одно беглое сообщение ТАСС о беспорядках в Центральной Азии не делает свободной советскую прессу. Но для кремлевских наблюдателей это событие, безусловно, достойно внимания: как если бы, скажем, калифорнийский кондор появился в Капистрано».

После появления «первых ласточек» оказалось, что в отсутствие свободных выборов пресса оказывается эффективным рычагом контроля над чиновниками. Выступая в 1987 году, Горбачев заявил:

«...гласность – действенная форма всенародного контроля за деятельностью всех без исключения органов управления...» Советский лидер не знал, что эти слова как будто списаны из учебника по корпоративному управлению. Если есть внешние источники информации о результатах деятельности подчиненного, у начальника гораздо больше возможностей создать для него правильные стимулы. О том, насколько осложняет гласность задачу удержания власти диктатора, Горбачев, конечно, знал. Просто повышение качества государственного управления казалось ему более важной задачей. В итоге постепенная отмена цензуры стала, наряду с надвигающейся экономической катастрофой, причиной падения коммунистического режима, продержавшегося более 70 лет.

Николае Чаушеску, лидер коммунистической Румынии, выбрал другой путь. Диктатор, за время правления превративший европейскую страну, также богатую нефтью и газом, в какой-то средневековый султанат – достаточно сказать, что его жена, будучи вторым лицом в партии, была также и президентом Академии наук, – предпочел не допускать граждан до информации о том, что происходит в стране. Чаушеску полагал, что всемогущая спецслужба, Секуритате, вовремя проинформирует лично его о том, что происходит в Румынии и как на это смотрят граждане.

Как выяснилось, на спецслужбы он полагался зря. Не только он: чуть ли не во всех коммунистических странах спецслужбы, как показал анализ их архивов, оказались совершенно не готовы к бурному развитию событий. Даже у тех органов безопасности, в которых нужная первичная информация была собрана, не было механизмов для ее обработки, анализа и передачи «наверх». Это неудивительно, потому что отношения диктатора со спецслужбами следуют той же логике: когда начальник получает информацию только из рук подчиненного, у подчиненного есть все стимулы работать спустя рукава и дезинформировать начальника. Недаром наиболее успешные (по сроку нахождения у власти) диктаторы – Сталин, Мао Цзэ-дун, Стресснер – старались не попадать в зависимость от спецслужб и регулярно уничтожали самых доверенных осведомителей.

Для Чаушеску утрата связей с реальностью кончилась плохо. 22 декабря 1989 года он собрал огромный митинг в свою поддержку, считая, очевидно, что народ на самом деле так сильно любит его, как сообщают ему подчиненные. Однако митинг обернулся катастрофой. Ненависть к диктатору всех присутствующих – от простых рабочих, построенных в колонны, до охраны и ближайшего окружения – стала очевидной. Чаушеску с женой пришлось спасаться бегством и два дня скитаться по стране, где никто не хотел давать им приюта. 25 декабря они были схвачены и после двухчасового «суда» расстреляны.

Дилемма Ху Цзиньтао

Для китайского руководства проблема – какая степень свободы прессы допустима? – имеет первостепенное значение. С одной стороны, полное снятие цензуры может серьезно поколебать устойчивость нынешнего режима. На главной площади китайской столицы до сих пор висит огромный портрет Мао Цзэдуна, одного из главных, наряду с Сталиным, Гитлером и Пол Потом, злодеев прошлого века. Сомневаться в мудрости нынешнего китайского руководства цензура не позволяет. С другой стороны, правительству как воздух нужны высокие темпы роста экономики, а для этого нужны иностранные деньги и технологии. Чтобы привлекать инвесторов, необходимо, чтобы у них было достаточно информации о том месте, в котором они будут заниматься бизнесом.

Получается какая-то промежуточная ситуация. Вспышка атипичной пневмонии – самый яркий пример. Местные власти в Китае имели сведения о первых стадиях эпидемии уже в ноябре 2002 года, однако бездействовали и, по всей видимости, не сообщали об этом центральному правительству. В демократических странах центральной власти легко узнать,

что скрывают от нее местные чиновники, – у конкурентов этих чиновников есть все стимулы искать скрываемую информацию, а у журналистов – публиковать ее. В недемократическом же государстве цензура мешает не только гражданам, но и руководству страны. В марте 15 марта 2003 года Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) издала предупреждение об опасности атипичной пневмонии во всем мире. Китайское правительство запретило национальным средствам массовой информации распространять сведения об этом, но, судя по косвенным признакам, само для себя выводы сделало. С запозданием в несколько месяцев необходимые меры по борьбе с эпидемией были приняты.

В сентябре 2008 года китайское руководство решилось как будто окончательно справиться с информационной дилеммой. Было объявлено, что государственное агентство Синьхуа будет осуществлять цензуру всей политической информации, сообщаемой работающими в Китае заграничными агентствами, оставляя свободной всю информацию, связанную с бизнесом. Какие же инвестиции без свободы информации? Инвесторам нужно знать, где и как можно вести бизнес.

И сразу же стало понятно, что разделить информацию на «чистую политику» и «бизнес» невозможно. Действительно, сообщение о том, что губернатор какой-то провинции коррумпирован, или о том, что его дочка владеет крупнейшим в провинции банком, – это политика или бизнес? Вот и приходится китайскому руководству все время лавировать между Харибдой свободной прессы, угрожающей устойчивости режима, и Сциллой цензуры, которая отталкивает инвесторов, не интересующихся ничем, кроме прибыли. Перед страной, которая бедна природными ресурсами и, значит, не может жить без богатых инвесторов и эффективных чиновников, стоит непростой выбор...

Дилемма Путина

Как бы похоже ни выглядели проблемы, стоявшие когда-то перед Лениным, Брежневым и Горбачевым, а сейчас и перед Ху Цзиньтао, для ученого-экономиста это всего лишь набор отдельных сюжетов, исторических анекдотов. Гораздо убедительнее выглядит закономерность, которая подтверждается не коллекцией историй, а статистическим анализом данных. Чтобы проверить гипотезу о том, что в странах – экспортерах нефти с невысоким уровнем демократии увеличение «нефтяных доходов» приводит к снижению свободы прессы, мы с Сергеем Гуриевым и Георгием Егоровым собрали данные про нефтяную добычу, развитость демократических институтов в 150 странах мира за последние пятнадцать лет⁵². Запасы нефти меряются просто, в баррелях, а вот показатели свободы прессы и уровня демократии – это индексы. Их можно составить из оценок экспертов или же из каких-то реальных данных, которые можно «потрогать» руками: например, показателем несвободы прессы является количество убийств и уголовных дел, заведенных против журналистов.

Самое сложное в статистической работе с большими массивами данных – изоляция тех закономерностей, которые хочется проверить, от всех посторонних эффектов. Например, возможно, что наличие нефтяных запасов влияет на уровень демократии. Эта гипотеза давно и много обсуждается специалистами по экономике развития. Поэтому весь наш анализ проводился с учетом этой возможной зависимости. Свобода прессы, по счастью, не определяется однозначно уровнем демократии – в этом случае изолировать воздействие изменения цен на нефть или нефтяных запасов на свободу прессы при заданном уровне демократии было бы невозможно. Есть даже военные диктатуры (например, Уганда) с относительно свободными СМИ.

⁵² Egorov G., Guriev S., and Sonin K. Why Resource-Poor Dictators Allow Freer Media: A Theory and Evidence from Panel Data // *American Political Science Review*, 2009, 103 (4), 645–668.

Анализ данных показывает: закономерность, о которой мы подозревали, существует. В демократических странах, богатых природными ресурсами, – например, Великобритания, Нидерланды, Норвегия – повышение мировой цены на нефть не сказывается на свободе прессы. В недемократических зависимость видна очень хорошо: если есть нефть, то чем выше цена на нее, тем хуже становится со свободой прессы. Своего рода «нефтяное проклятие». Причем универсальное – дело не в тысячелетней истории Руси или особенностях характера национального лидера. Наша страна начала XXI век с неустойчивой демократией и огромными запасами нефти и газа. Неудивительно, что уровень свободы прессы падал с каждым годом. Даже «мини-оттепель», совпавшая с мировым финансовым кризисом – как раз после того, как цены на нефть резко упали с пиковых показателей лета 2008 года, – вписывается в нашу закономерность.

Однако у каждой статистической закономерности есть свои ограничения. Если что-то выполняется для разных стран «в среднем» (именно в этом смысл статистических закономерностей), это не означает, что это правило действует с той же неизбежностью, что и закон гравитации. Всегда есть выбор – жить со свободной прессой и высоким качеством госуправления (да, между ними есть прямая связь) или пытаться продлить срок собственного пребывания у власти, лишая граждан, чиновников и себя самого независимых источников информации.

Глава 5. Институциональная экономика

Еще тридцать лет назад институциональная экономика была самой настоящей Золушкой экономической науки. Ее лидеры – Рональд Коуз, Дуглас Норт, Оливер Уильямсон публиковались не в самых престижных научных журналах; их аспиранты находили работу не на самых известных экономических факультетах. Их интеллектуальное присутствие чувствовалось разве что в сфере самой прикладной: например, влияние Коуза на развитие рынка электроэнергии было значительным. Попытки институционалистов разбираться в архивных документах – одна из первых известных работ Дугласа Норта была по экономике пиратства – и в индивидуальных контрактах, которые заключали продавцы и покупатели на самых разных рынках (земли, воды, электроэнергии), казалось, не представляют интереса для экономической профессии в целом.

И вдруг все переменялось, как по мановению волшебной палочки. Золушка стала принцессой. В изложении экономистов-теоретиков Майерсона, Холмстрема, Оливера Харта модели институционалистов стали доступны широкому кругу ученых, и первооткрыватели были сполна вознаграждены за свои пионерские работы. Нобелевские премии посыпались как из рога изобилия. Работы Дарона Асемоглу и Джеймса Робинсона, написанные совершенно не в духе столпов институциональной экономики, – это настоящий хайтек и с точки зрения математического моделирования, и методов анализа данных, – сделали изучение экономических институтов самой модной темой. Сейчас невозможно себе представить, например, экономику развития – ту область, которая отвечает на вопрос «Почему одни страны богатые, а другие бедные?» без исследования экономических институтов. А еще тридцать лет назад – вполне.

Урок № 16

Разные пути к процветанию

Хорошие институты способствуют экономическому росту.

К сожалению, плохие могут быть очень устойчивыми

Покупка активов обанкроченного ЮКОСа находящимися под контролем государства компаниями завершила круг. Двадцать лет назад активы были собственностью всего советского народа, почти десять лет – в частной собственности нескольких человек, и вот снова – в собственности всех вместе. В этом деле сплелись и экономика, и политика, причем не только на уровне бесчисленных и всем известных имен и деталей, но и на самом высоком – уровне теории.

Эпоха, которая сделала возможным «путешествие активов», началась со смертью социалистической экономики. Или, точнее, со смерти идеи социалистической экономики. Экономисты никогда не прочь отпраздновать похороны какой-нибудь знаменитой идеи, гипотезы или теории. Экономический крах и последовавший за ним распад Советского Союза ознаменовал смерть и целой области экономической науки, «сравнительной экономики». Теперь исследования, в которых противопоставляются социалистический и капиталистический пути развития, можно найти разве что в журналах по экономической истории.

Выступая на крупной международной конференции в Москве в августе 1992 года, и. о. премьер-министра Егор Гайдар сказал, что книгу по сравнительной экономике нужно теперь искать в разделе «Экономика развития». Одновременно прекратилось соперничество двух систем в политической сфере. Знаменитый политолог Фрэнсис Фукуяма даже объявил «конец истории» – победу демократии как формы общественного устройства над диктатурой. Однако «конца истории» не наступило. Демократия оказалась вовсе не столь популярной, как казалось в начале 1990-х. Во многих странах период разброда и шатаний сменился временем «сильных лидеров»: одни захватили власть в уставших странах силой, другие получили популярный мандат на блюде. Это заставило и ученых заново задуматься о глубоких связях политики и экономики.

Новая сравнительная экономика

Чем занималась «старая сравнительная экономика», понятно. Сейчас в это трудно поверить, но всего пятьдесят лет назад многим казалось, что плановая экономика – более прогрессивная экономическая система, чем капиталистический рынок. Способность правительства концентрировать огромные ресурсы там, где это представлялось необходимым, была грозным инструментом. Неудивительно, что и вполне капиталистические экономисты, предлагая рецепты быстрого роста для развивающихся стран, упирали на государственные инвестиционные проекты.

Попытки пустить экономики третьего мира в галоп провалились еще в 1960-х. Через десять лет стало ясно, что все социалистические экономики испытывают трудности, еще в 1944 году предсказанные Фридрихом Хайеком. В отсутствие свободного рынка решения плановых органов – куда инвестировать и что развивать – становились все менее эффективными. А в отсутствие подходящих институтов, правил игры, определяющих взаимоотношения экономических субъектов, не получалось создать для этих субъектов правильные стимулы. Крах социалистических экономик подарил было надежду на победу одних и тех же

капиталистических правил во всех этих экономиках. Однако разные страны требовали разных реформ.

До «большого перехода» – от социалистической экономики к капиталистической – представлялось, что главная угроза правам собственности исходит от бедных членов общества. С незапамятных времен разбойники грабили купцов и просто честных граждан, отнимая и товар, и деньги, и стимулы к тому, чтобы продолжать заниматься производительной деятельностью. Со времен Адама Смита экономисты понимали, что защита от разного рода разбойников, или, говоря научным языком, защита прав собственности, – ключевое условие экономического развития. Опыт переходного периода после краха социализма показал, что угроза со стороны разбойников – не единственная проблема.

Оказалось, что, когда нет порядка, опасность для инвестиций и собственности граждан представляют другие граждане, богатые и сильные. Те, кто может захватить и подчинить институты, которые на бумаге выглядят вполне прилично, – прикормить прокурора, застрашать судью и подкупить мэра. То, что в неравном обществе основная угроза правам собственности – не от государства, а от влиятельных граждан – урок переходного периода.

В программной статье «Новая сравнительная экономика» пять авторов, занимавшихся до этого в основном происхождением юридических систем и связанных с ними институтов, определяющих положение бизнеса по всему миру, предложили новый подход⁵³. Вместо того чтобы сравнивать две системы, можно сопоставить множество способов организовать капиталистическую экономику. Для каждой страны нужны подходящие институты – от романтического максимализма гарвардца Джеффри Сакса, считавшего в начале 1990-х, что существует единый магический путь к развитой капиталистической экономике, не осталось и следа.

По большому счету все сводится к той же дилемме. Или сильная центральная власть и беззащитные перед ней граждане, или слабая власть и граждане, беззащитные друг перед другом. Сильный центр обеспечит права собственности – то есть стимулы к экономическому развитию, не давая одним гражданам грабить других. Зато, возможно, сам ограбит граждан, отняв имущество, а то и жизнь. Поэтому главный вопрос новой сравнительной экономики – это вопрос о том, как должно быть устроено общество, чтобы был найден правильный баланс между двумя полюсами – диктатурой и хаосом.

В XVII веке Гоббс боялся беспорядка и потому предпочитал абсолютную монархию. Через сто лет Гамильтон и Мэдисон, обсуждая конституцию будущих Соединенных Штатов, нашли возможность ограничить центральную власть с помощью механизмов федерализма. Еще через двести лет эмпирические исследования лишь усложнили поиск окончательного ответа: китайский курс на децентрализацию экономического планирования, взятый в 1980-х годах, считается одним из главных слагаемых «китайского чуда». А российская спонтанная децентрализация 1990-х не дала правильных стимулов ни местным властям, ни фирмам.

«Новая сравнительная экономика» – развитие другой «новой» экономики – новой институциональной экономики. Для «старых институционалистов» Веблена и Коммонса институциональное развитие – просто эволюция политических, экономических, социальных норм. Коуз и Уильямсон добавили в картину этой эволюции структурности: институты меняются не просто так. Компании минимизируют транзакционные издержки. Стоимость написания, заключения и исполнения контрактов определяет, что именно предприятие производит внутри, а что заказывает у других фирм. Точно так же в новой сравнительной экономике наилучшие институты для какой-то страны – это те, при которых общественные издержки – и опасность беспорядка, и опасность диктатуры – минимальны.

⁵³ Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopes de Silanes F., and Shleifer A. The New Comparative Economics // Journal of Comparative Economics, 2003, 31 (4), 595–619.

Откуда взяться оптимальным институтам? Джанков с соавторами перечисляет разные возможности. Во-первых, институты могут появиться как следствие политического спроса: победа «прогрессивных» кандидатов в президенты США – Теодора Рузвельта, Уильяма Тафта, Вудро Вильсона – привела к значительному увеличению государственного регулирования. Иными словами, из «хаоса», в котором крупные участники рынка могли манипулировать этим рынком как хотели, ситуация сместилась в сторону «диктатуры». Вместо издержек «провалов рынка» появились издержки «провалов государства»: с одной стороны, нерегулируемый рынок более рискован, чреват периодическими кризисами. С другой – регулируемый хуже учитывает информацию, находящуюся в распоряжении отдельных участников. На таком рынке кризисы, возможно, происходят реже, зато масштаб их может быть гораздо больше, чем на нерегулируемом.

Во-вторых, институты могут появляться под давлением лоббистов. Лицензирование какой-либо деятельности и другие барьеры для входа в отрасль – часто как раз результат усилия групп особых интересов. В-третьих, институты могут рождаться как следствие переговоров между разными группами в элите. Сговор баронов с принцем Джоном, по которому непопулярный король удержал свою корону ценой значительных уступок, – пример того, как сиюминутное соглашение дает жизнь установлению, на века определившему развитие страны.

ЗАО «Элита»

Дуглас Норт, получивший Нобелевскую премию за свои работы по экономической истории, предложил новую большую теорию. В ней нет марксистского разделения на «базис» – экономические отношения – и политическую «надстройку». В теории Норта политика и экономика неразделимы. Есть два основных способа устройства общества – общество с ограниченным доступом и общество со свободным доступом. Дуглас Норт недаром считается одним из основателей институциональной экономики – и в этой его теории существенную роль тоже играют институты. Но институты – вещь хотя и фундаментальная, но трудноуловимая. Другое дело – структура организаций, которые обеспечивают взаимодействие людей, – вот она, на виду. Здесь – тоталитарная личная диктатура, там – диктатура массовой партии, ограниченная к тому же исторической независимостью провинций, а вот демократия с сильными традициями патернализма...

Общество с ограниченным доступом рождается тогда, когда посреди хаоса рождается элита. Она удерживает власть за счет ренты, образующейся благодаря отсутствию свободного входа. Рента используется элитой и для удержания власти, и для хорошей жизни. Политическое устройство такого общества – это механизм создания и поддержания рент, а экономическое – бизнес в условиях высоких входных барьеров. Высокая маржа у тех, кто внутри. Главная сфера, к которой только элита имеет доступ, – создание и изменение организационных форм. А в обществах с открытым доступом, говорит Норт, существующие ограничения на вход по природе своей временны. Такое социальная структура существует примерно в двух десятках стран (мы в России называем их условно «Западом»), и именно они являются лидерами экономического развития. Способность перейти от ограниченного доступа к открытому определила, по этой теории, возможность перейти к современному экономическому росту.

Однако сильное место в теории Норта состоит вовсе не в том, что он обращает внимание на возможность двух путей – путь современного развития и путь, на котором страна и экономика оказываются как бы «заморожены», – а в следующей гипотезе. Именно «ограниченный доступ» – монополия на каждом рынке в экономике, диктатура – в политике, – это естественное состояние социума. Для любого отклонения от этого устойчивого состоя-

ния нужны специальные усилия. Это вовсе не очевидно на первый взгляд. Что произойдет, если по мановению волшебной палочки исчезнут все структуры государства? По Норту – хаос, который быстро сменится диктатурой. Так, в романе Уильяма Голдинга «Повелитель мух» дети, выброшенные на необитаемый остров, в считанные дни становятся иерархизированным обществом с ограниченным доступом. Так же и на совершенно свободном рынке, если эту свободу не защищать, может возникнуть монополия. В теории Норта демократия и свободный рынок – нечто, что противоречит естественному ходу вещей и инстинктивному поведению людей, что-то, что необходимо постоянно защищать. Страны, в которых это осознается, уходят от «естественного состояния» к демократии и рынку.

Если граждане не борются каждый день за демократию и свободный рынок, страна скатывается именно к этому состоянию – монополии и диктатуре. Бедности и несчастью, иными словами.

Урок № 17

Наказание и преступление

***Для правильного устройства судебных процедур необходимо
учитывать стратегическое поведение участников***

Суд присяжных часто сравнивают с драматическим театром. Речь идет не только об известном артистизме, необходимом хорошему адвокату и прокурору, чтобы убедить жюри в своей правоте. Дело еще и в зрителях – огромной, часто многомиллионной аудитории, следящей за громкими процессами. И хотя, по идее, суд присяжных должен точнее отражать мнение граждан – недаром состав жюри формируется, в сущности, с помощью национальной лотереи, – его решения зачастую вызывают бурю общественного недовольства не меньше, чем решения профессиональных судей. В России суд присяжных появлялся дважды – после судебной реформы 1864 года (этот институт просуществовал до 1918 года) и в 1994 году. Второе пришествие института присяжных перевернуло российскую судебную систему: жюри выносит оправдательные решения почти в двадцать раз чаще, чем профессиональные судьи. И как раз с оправдательными приговорами связаны наиболее шумевшие истории, как в позапрошлом веке, так и в наши дни.

В 1878 году жюри из двенадцати присяжных, девять из которых были чиновниками или помещиками, оправдали Веру Засулич, ранившую петербургского градоначальника Трепова, чем вызвали волну негодования у половины России. Другая половина рукоплескала вердикту. В 2006 году оправдательный приговор убийцам таджикской девочки в Петербурге никого не оставил равнодушным. О суде присяжных, его преимуществах и недостатках, написаны тома книг. Социологи, юристы, политологи, историки ломают копья, рассуждая о тех или иных аспектах суда присяжных. Однако экономистам, для которых поведение человека – рациональный выбор с учетом всей доступной информации, есть что привнести в эту дискуссию. Особенно когда речь идет о выборе правил голосования для присяжных.

Присяжные и политики

Когда политик решает, выступать ли ему за или против какого-то закона, он думает не только о том, принесет ли предлагаемый законопроект пользу обществу. Иногда он голосует за то, что считает бесполезным для общества или для своих избирателей, рассчитывая на благосклонность тех, кто обеспечил его избрание. Иногда – для того, чтобы иметь возможность «обменяться поддержкой» с другим политиком. Когда член совета директоров компании решает вопрос – одобрить предложенную гендиректором программу развития или нет, он думает не только о сути дела, но и о возможных последствиях для его репутации или отношениях с менеджерами. Однако есть ситуации, в которых те, от чьих голосов зависят судьбы людей, заинтересованы только в принятии правильного решения – установлении истины. А именно в суде присяжных.

Конечно, и присяжные могут быть коррумпированы или запуганы, а могут иметь собственные предпочтения относительно исхода суда. Например, присяжные в маленьком городке скорее будут более снисходительны к местным жителям, чем к приезжим. Тем не менее суд присяжных – это место, где решения каждого «избирателя» меньше всего связаны с посторонними соображениями. Перед присяжными стоит более простой вопрос, чем перед политиками. В вопросе о ставке налога нельзя однозначно сказать, что одно решение правильное, а другое нет. В суде же ответ на вопрос «Является ли подсудимый убийцей?» всегда

имеет точный ответ. Другое дело, что присяжные, как правило, ответа не знают. В поисках его члены жюри учитывают не только собственный житейский опыт и выявленные в ходе процесса факты, но и мнение своих коллег.

Решающий голос

Выбор присяжного, как ему голосовать, отвечая на вопросы судьи, отличается от решений и избирателя, пришедшего на выборы, и политика, голосующего за или против законопроекта в парламенте. Избиратель, который похож на присяжного тем, что не является специалистом в той области, в которой от него требуется решение, знает, что его голос, скорее всего, ни на что не повлияет. Результат выборов складывается из выраженных волей миллионов таких же избирателей. Голос политика имеет серьезный вес чаще: судьба многих законопроектов зависит от одного-двух голосов. Однако это не сравнится с голосом каждого присяжного заседателя, значимым всегда.

Насколько важен этот голос – зависит от двух вещей: от правил голосования и от того, как проголосовали другие присяжные. В случае, если для осуждения требуется единогласие, голос каждого является решающим. Более двухсот лет назад маркиз де Кондорсе вывел закон, который, применительно к голосованию присяжных, мог бы прозвучать так: если каждый присяжный может определить винов-

ность подсудимого с вероятностью больше 50 процентов, то чем больше присяжных в жюри, тем выше шансы на оправдание невиновного и на осуждение виновного. Если по правилам голосования для установления виновности необходимо единогласие, а не простое большинство, то тем скорее будет оправдан невиновный, за счет того, что вообще снижается вероятность обвинительного приговора. Это печально знаменитый парадокс внутренних дел СССР Николай Ежов мог говорить, что лучше погибнут десять невинных, чем один враг уйдет от расплаты. В цивилизованном мире действует обратный принцип, и требование, чтобы обвинительный приговор выносился единогласно, призвано защищать именно невинных.

Оказывается, правило единогласия хорошо защищает невинных от судебной ошибки только тогда, когда члены жюри не учитывают мнений друг друга. Если же они могут принимать в расчет действия других присяжных, возникает неприятный парадокс. Политолог Тим Феддерсен и экономист Вольфганг Песендорфер из Северо-Западного университета предложили следующее рассуждение⁵⁴.

Поставим себя на место присяжного, который, зная, что все остальные члены жюри проголосовали за осуждение, размышляет о том, как проголосовать. Хотя он получил ту же самую информацию в ходе процесса, что и остальные, он оценивает ее немного по-другому – с учетом личного опыта, образования, убеждений. И все это ему подсказывает, что подсудимый невиновен. С одной стороны, присяжный хочет, чтобы невиновный был оправдан. С другой стороны, он боится, что это он допускает ошибку. Ведь все остальные члены жюри, не меньше его желающие осудить преступника и оправдать невиновного, голосуют за осуждение! Получается, что в этом случае присяжному – если он по-прежнему хочет осудить только того, кто действительно виновен, – стоит игнорировать то, что ему подсказывают собственные соображения, и, учитывая, что все остальные считают подсудимого преступником, голосовать за осуждение.

Казалось бы – что в этом страшного? Ведь это рассуждение относится только к той ситуации, когда все остальные члены жюри голосуют за осуждение. Только в этом слу-

⁵⁴ Feddersen T. and Pesendorfer W. Convicting the Innocent: The Inferiority of Unanimous Jury Verdicts under Strategic Voting // American Political Science Review, Mar. 1998, 92 (1), 23–35.

чае имеет смысл довод: «Если одиннадцать человек считают, что подсудимый виновен, то, наверное, это я ошибаюсь, а не они». Ужас, однако, состоит в том, что эта ситуация – все голосуют за осуждение – тот единственный случай, когда голос сомневающегося присяжного решает дело. Про все остальные расклады голосов он может не думать, потому что при этих раскладах его действия не могут повлиять на конечный результат. Если действует правило единогласия, может получиться так, что каждый из членов жюри, думая, что для остальных подсудимый виновен, считает это решающим аргументом в пользу его виновности. В этой ситуации увеличение числа присяжных увеличивает шансы невиновных на то, чтобы оказаться в тюрьме, а правило единогласия, вместо того чтобы защищать их от случайной ошибки, только ухудшает положение. Но может быть, этот парадокс возникает только в теории, а на практике этой проблемы не возникает?

Эксперимент

Леат Ярив и Якоб Гере из Калифорнийского технологического института попытались проверить гипотезу Феддерсена – Песендорфера о том, что требование единогласия не лучшее правило, когда речь идет о решениях, для которых важную роль играют и имеющаяся у присяжных индивидуальная информация, и общая (то, что они услышали в ходе процесса)⁵⁵. К сожалению, данные о реальных судебных процессах слишком разнородны, чтобы можно было получить какие-то статистические зависимости, поэтому исследователи провели серию экспериментов.

Лабораторные эксперименты – относительно новая техника экономических исследований, которая стала популярной только с появлением персональных компьютеров. Ярив и Гере использовали не только компьютеры, но и современные средства коммуникации. Получив информацию, которая помогает принимать решения, «присяжные» – участники эксперимента – имели возможность обсудить полученные сведения в чате. Сложность для экспериментаторов состояла в том, что нужно было каким-то образом сделать так, чтобы, с одной стороны, участники получали разную информацию, на которой будет основываться их решение, а с другой стороны, структура информации была достаточно простой. Иначе «присяжные» не смогли бы выбрать правильную стратегию (от того, правильное ли решение они примут, зависит их конечное вознаграждение) – настоящего эксперимента не получится.

Чтобы исключить случайные ошибки участников эксперимента, проводилось несколько одинаковых раундов-игр. Каждый раунд проходил так. Сначала организаторы с помощью монетки выбирали одну из двух корзин: в одной корзине семь красных и три синих шара (назовем ее «красной»), а в другой – три красных и семь синих («синяя» корзина). Участники эксперимента не знали о том, какая из двух корзин выбрана, – точно так же присяжные в настоящем судебном процессе не знают достоверно, виновен или нет подсудимый. Однако у каждого из них была возможность нечто узнать: можно вытянуть один шар из корзины (все происходит, конечно, на экране компьютера).

Поскольку в той корзине, которая выбрана организаторами, не-одинаковое число красных и синих шаров, цвет шара, который узнал «присяжный», позволяет ему узнать кое-что о всей корзине. Если до этого оба варианта, «красный» или «синий», то есть «осудить» или «оправдать», представлялись ему равновероятными, теперь, после вытаскивания шара, он знает больше. Помните, в уроке «Игра в политику на деньги» меняющиеся цены отражали инсайдерскую информацию, которую получили участники рынка? О ней точно так же можно было говорить в терминах шаров: вытащенный шар не

⁵⁵ Goere J.K. and Yariv L. An Experimental Study of Collective Deliberation. Mimeo, 2010.

указывает точно цвет всей корзины, но, после того как цвет шара известен, вытащивший его участник имеет дополнительную информацию.

Если общение между участниками запрещено (для чистоты эксперимента некоторые раунды проводились именно в таком, закрытом режиме), то лучшее, что может сделать участник, – проголосовать именно за тот цвет, который он вытянул. Конечно, вытянутый красный шар не означает, что в корзине преобладают красные шары, – это же может быть один из красных шаров из корзины с семью синими шарами, но все-таки шансов на то, что это именно «красная» корзина, больше.

В каждом из экспериментальных жюри было по 9 присяжных. Эксперименты проводились с несколькими правилами голосования – голосование большинством, когда для осуждения требовалось 5 голосов (воздерживаться присяжным не разрешалось), голосование супербольшинством в 7 голосов и, наконец, правило единогласия, когда для осуждения требуются голоса всех 9 членов жюри. После того как каждый из членов жюри что-то узнал, можно выйти в чат и рассказать об известном перед тем, как проголосовать. Обратите внимание – другие «присяжные» не могут узнать, какой шар на самом деле вытащил член жюри, – они должны верить ему на слово. Так настоящие присяжные обмениваются мнениями перед вынесением вердикта. Организаторы эксперимента следили не только за результатами голосования, но и за ходом переговоров, подсчитывая, как часто «присяжные» сообщали неверные сведения о своей информации. (Это имеет смысл, если присяжный считает свой сигнал «ошибочным». Например, если он считает, что все остальные вытащили шары красного цвета, то он, даже вытащив синий шар, будет думать, что корзина «красная», и высказываться в чате в соответствии с этим.)

Результаты экспериментов отчасти подтвердили и здравый смысл, и парадоксальную теорию Феддерсена – Песендорфера. Когда участникам позволялось обмениваться информацией, разница между ситуациями, в которых требовалось 5 голосов (простое большинство) для осуждения и 9 голосов (единогласие), оказалась очень существенной. В тех случаях, когда выпадала «красная» корзина и среди вытянутых членами жюри шаров было 6 и больше красных, окончательный результат был однозначен – решение принималось единогласно. Без общения единогласие не возникало практически никогда.

А вот возможность общения существенно меняла дело. Информация о том, что остальные вытянули красные шары, зачастую «перевешивает» информацию о том, что у «присяжного» в руке синий шар и он действует так, как будто у него шар красный. Иными словами, правило единогласия действительно заставляет участников игнорировать собственную информацию и подстраиваться под своих товарищей. Этот эффект усиливался, когда участников эксперимента делали, меняя вознаграждения за разные исходы, неоднородными. Например, появлялись «присяжные», получавшие особенно большую награду за осуждение.

Короче, правило единогласия не так очевидно защищает невинов-

ных, как может показаться. А в жизни присяжные-то совещаются! Легендарный фильм Сиднея Лумета «Двенадцать разгневанных мужчин» начинается с того, что одиннадцать членов жюри уверены в виновности подсудимого, а один сомневается. Через 96 минут экранного времени все двенадцать голосуют за оправдание. Как вы думаете, эти полтора часа они делились своим знанием друг с другом или сидели молча?

Урок № 18

Экономика закона

Смысл наказаний – создание правильных стимулов

Инструкция к микроволновой печи, продающейся в американском супермаркете, содержит предупреждение о том, что если засунуть в печь домашнее животное, кошку или собаку, то, скорее всего, животное умрет. На кофейной чашке в «Макдоналдсе» написано, что содержимое горячее и может обжечь. Это не означает, что фирмы считают своих потребителей слабоумными: они просто не хотят иметь дело с судьями и присяжными.

Чего боятся могучие корпорации?

Однако сначала – чего же боятся производители, предупреждающие клиентов, что не стоит совать кошек в микроволновку? Фирмы боятся не того, что им придется выплачивать компенсацию за причинение ущерба какому-то конкретному клиенту. Все дело в штрафных санкциях (punitive damages). Именно из-за них появляются шесть или семь нулей в размерах компенсаций, именно от них защищают производителей многочисленные оговорки в инструкциях.

Представим, что задача суда – просто установить подходящую компенсацию за нанесенный ущерб. У человека, пролившего на себя куп-

ленный кофе и возмущающегося тем, что его не предупредили, что этот напиток подают горячим, видимо, действительно не все в порядке с головой. Много ли таких среди любителей кофе? Конечно нет! Предположим, интернациональная сеть быстрого питания получит иск от такого уника, да еще и судья попадетсся с оригинальными взглядами на права потребителей. Даже и в этом маловероятном случае сумма компенсации за лечение обваренной коленки и за моральный ущерб, казалось бы, будет куда меньше затрат на смену дизайна чашек по всему миру и снабжение их дурацкими предупреждениями!

В реальности все происходит не так. Судьи будут не только учитывать степень объективной вины производителя и оценивать субъективные моральные страдания потерпевшего. Назначая компенсацию пострадавшему, присяжные примут во внимание и то, что с крупной фирмой трудно и дорого судиться. И еще то, что выплаты – не только способ восстановить попорченную справедливость и возместить убытки пострадавшей стороне. Это еще и механизм, способный заставить фирмы и в будущем тщательнее думать об интересах потребителей. Вот поэтому выплаты в процессах, где ответчиками выступают крупные корпорации, достигают иногда астрономических сумм.

Каким образом судья устанавливает формулу, по которой определяются штрафные санкции? Необходимо, чтобы при умножении вероятности наступления события (чашка с кипящим чаем, опрокинутая на голые коленки) на размер санкций получалась цифра, пре-

вращающая экономию фирмы от изготовления чашек, недостаточно, с точки зрения судьи, защищающей потребителя. Или, например, какая-то фирма не ставит специальные фильтры на трубу, которая выводит отходы в соседнюю реку. Размер штрафных санкций должен сделать невыгодным сброс отходов в неположенном месте даже с учетом того, что, возможно, производимое загрязнение и не будет замечено. То есть нужно делить предполагаемые компенсации на вероятность того, что выбросы будут действительно обнаружены, а это вполне может быть и маленькое число, доли процента. Отсюда и получаются невероятные на пер-

вый взгляд цифры штрафов – 6 миллионов долларов за опрокинутый на колени кофе, 2 миллиона долларов за собаку, засунутую после прогулки под дождем в микроволновую печь.

Митчелл Полински и Стивен Шавелл, звезды современной экономической юриспруденции, приводят следующий эпизод из реальной жизни в качестве идеального примера действия штрафных санкций⁵⁶. Оказавшись в госпитале, Клеопатра Хаслип, работавшая в мэрии Рузвельт-Сити в штате Алабама, неожиданно узнала, что ее страховка, проданная компанией Pacific, не покрывает расходы на лечение. Какая-то тонкая оговорка в условиях получения страховых выплат, на которую Клеопатра не обратила внимания при покупке полиса, не дает возможности получить деньги. Заплатив 4 тысячи долларов из собственного кармана, Хаслип подала в суд на агента, продавшего ей страховку, и на саму страховую компанию. Жюри присяжных присудило фирме штраф в 1 миллион 40 тысяч долларов. Все апелляционные суды, включая Верховный суд, поддержали это решение. Это, кстати, существенная деталь, потому что, как правило, суды более высокой инстанции менее склонны прислушиваться к красноречивым адвокатам, защищающим маленьких людей от монстров-корпораций, так что многомиллионные суммы, присужденные присяжными, часто снижаются в разы при апелляции.

Из 1 миллиона 40 тысяч долларов, присужденных Хаслип, 4 тысячи были возмещением расходов, которые она понесла, 196 тысяч – возмещением морального ущерба. Остальное – штрафные санкции, наложенные для того, чтобы у страховой компании в следующий раз не было стимулов попытаться что-то выиграть, составляя контракт непонятным для клиента образом. Но, что интересно, присяжные, определяя размер санкций, принимали во внимание и то, что далеко не каждый обманутый страховой компанией клиент обращается в суд и не каждый поданный доверчивым покупателем полиса иск удовлетворяется. Иными словами, тот факт, что получение крупной суммы в возмещение по суду маловероятно, увеличивает сумму штрафных санкций. Фирма не должна строить свою политику исходя из того, что клиенты не захотят или не смогут противостоять ей в суде, – сто раз пронесет, зато на сто первый эта политика влетит в такую копеечку, которая перекроет и предыдущее везение!

Выгодно ли соблюдать закон?

Собственно, экономическая юриспруденция с этого и начиналась – по легенде, будущий нобелевский лауреат Гэри Бейкер, опаздывая на важную встречу, задумался: стоит ли ставить машину там, где стоянка запрещена? Это грозит штрафом, но экономит время. Легенда гласит, что Бейкер решил, что стоит рискнуть.

В этом примере видны два основных соображения, которые Бейкер чуть позже поставил в основу научной работы об экономике преступлений. Чтобы заставить человека, рассматривающего возможность совершения преступления, отказаться от преступных намерений, нужно либо увеличить вероятность того, что он будет пойман, либо наказание, которое он понесет. И то и другое снизит ожидаемую полезность от совершения преступления; значит, он скорее откажется от своего намерения.

Так почти пятьдесят лет назад Рональд Коуз и Гэри Бейкер и судья Роберт Познер начали смело внедрять экономические рассуждения в юридическую теорию. Они предложили рассматривать законы, преж-

де всего те, которые ставят своей целью защиту общественного блага, сравнивая выгоды и издержки потенциальных правонарушителей. Первые преимущества экономического подхода были очевидны: например, сразу видно, что на стимулы к правонарушению влияют два основных параметра. Во-первых, вероятность того, что нарушение – превыше-

⁵⁶ Polinsky A.M. and Shavell S. Punitive Damages: An Economic Analysis // Harvard Law Review, Feb. 1998, 111 (4), 869–962.

ние ли скорости, ограбление ли киоска – будет обнаружено. Во-вторых, размер штрафа – наказания в том случае, если нарушение обнаружено и нарушитель пойман. Дальше уже идет не столько юрис-

пруденция, сколько чистая экономика: задачей суда становится создание правильных стимулов для экономических агентов.

Следующее поколение юристов, рассуждающих на языке экономики, заметно расширило области применения формальных моделей. Описывая современное состояние экономической юриспруденции, Стив Шавелл и Митчелл Полински перечисляют десятки юридических вопросов, при обсуждении которых давно используются экономические аргументы⁵⁷. Теперь уже нет того напряжения, с которым профессиональные юристы встречали рассуждения Бейкера о преступ-

лении и наказании. Сейчас можно спокойно говорить и об оценке стоимости человеческой жизни, и о пользе разрешения аборт для снижения преступности.

И все-таки вот уже почти полвека, как у экономической юриспруденции блестящее будущее, но скромное настоящее. Что же мешает юристам заговорить на экономическом языке? Ведь если они этого не делают, то вовсе не потому, что математические понятия слишком сложны для них. Концепция вероятности, например, вовсе не очевидная для людей с недостатком технического образования, давно стала обычным инструментом юристов.

Причина в том, что экономисту, чтобы рассуждать в терминах стимулов – то есть возможных реакций человека на величину выигрыша от нарушения закона, вероятность поимки и размер штрафа, – нужно предположить, что потенциальный нарушитель рассуждает так же, как и сам экономист. Рационально взвешивает – «нарушить» или «не нарушить»? Но если бы это было так, преступления, наказанием за которые назначена смертная казнь, вообще никогда бы не совершались! Ведь какой бы незначительной ни казалась преступнику вероятность того, что его поймут, «издержки» в этом случае для него абсолютно неприемлемы.

Вопросом о том, до какой степени рационально поведение индивида, задаются многие экономисты. Этот вопрос становится главным во множестве социологических исследований и различных экспериментов. Но однозначного ответа на него пока нет. Неудивительно, что те юристы, кто признает за людьми возможность иррационального поведения, гораздо меньше интересуются экономической юриспруденцией.

Разные реформы

Есть, конечно, области права, в которых от экономистов ждут большей помощи, чем в других. Проклятием американцев – как зубных врачей-одиночек, так и огромных корпораций – является необходимость постоянно судиться. Даже если иск выигран, издержки могут быть колоссальными. Перед политиками встает задача снизить суммарные судебные издержки сторон. Проще всего это сделать, снизив стимулы к подаче иска.

В 1991 году тогдашний вице-президент США Дэн Куэйл, как и подавляющее большинство американских политиков, юрист по образованию, предложил следующую реформу. Пусть проигравшая в суде сторона выплатит победителю сумму, равную своим издержкам. Казалось бы, такая реформа должна была бы уменьшить издержки тяжущихся: потратив тысячу долларов на адвокатов, вы рискуете потерять две, если решение суда будет не в вашу пользу. При такой системе вы скорее откажетесь от подачи иска, правильно?

⁵⁷ Polinsky A.M. and Shavell S. The Theory of Public Enforcement of Law. Published in Polinsky M. and Shavell S. (eds.). Handbook of Law and Economics, Volume 1, Elsevier B.V, 2007, Chapter 7, 403–454.

Теория аукционов пришла на помощь в решении вопроса о том, стоит проводить такую реформу или нет. Экономисты Майкл Бай, Дэн Ковенок и Каспер де Фриз показали, что суммарные издержки не были бы снижены. Они бы остались прежними или, возможно, даже увеличились⁵⁸. Расчет Куэйла состоял в том, что граждане станут менее охотно подавать иски, если, при той же самой вероятности поражения, платить в этом случае придется больше. Однако его план не учитывал того, что теперь и выигрыш, в случае судебного решения в пользу истца, становится больше – новая система дает шанс получить сумму, равную издержкам противника.

В Америке проигравший оплачивает только свои издержки, в Голландии – оплачивает часть издержек победителя, в Великобритании – платит за обоих. Если сравнивать разные системы, то окажется, что самые слабые стимулы для траты денег на адвокатов именно в Америке. Система, построенная по принципу, прямо противоположному плану Куэйла, – пусть победитель оплачивает не только свои издержки, но и некоторую долю издержек проигравшего, – будет сдерживать рвение сторон еще сильнее. В Америке судятся куда больше, чем в других странах, совсем по другим причинам. И все же объяснение трех экономистов, поставившее крест на реформе Куэйла, сэкономило стране немалые деньги, которые были бы потрачены на ненужную реформу.

⁵⁸ Baye M.R., Kovenock D., and de Vries C.G. Comparative Analysis of Litigation Systems: An Auction-Theoretic Approach // The Economic Journal, 2005, Volume 115 Issue 505, 583–601.

Урок № 19

Необходимость банкротства

В рыночной экономике банкротства необходимы

В конце февраля 2009 года Олег Дерипаска, еще за год до этого – самый богатый человек в России, а в этот момент – обладатель самых больших корпоративных долгов, предложил поменять российский закон о банкротстве. Идея Дерипаски состояла в том, что закон должен защищать менеджеров от кредиторов в период реструктуризации. Президент Медведев косвенно поддержал Дерипаску: мол, закон о банкротстве плох, если позволяет отнимать фирмы у их владельцев.

Логика Дерипаски понятна: поскольку в большинстве крупных российских предприятий топ-менеджеры являются владельцами предприятий, изменения в законе позволили бы ему сохранить контроль над его холдингом и в ситуации, когда он не может расплатиться с долгами. Общая экономическая логика, говорит, однако, об обратном. Нельзя защитить кредитора, не отнимая, в случае неспособности расплатиться, имущество у задолжавшего собственника. Это верно для ипотечных кредитов граждан, это верно и для корпоративного долга.

Сколь бы ни была проста идея банкротства, никакой экономический институт в России не окружен таким количеством мифов и легенд. Из них миф номер один состоит в том, что «банкротство является инструментом передела собственности». Нет, само по себе это утверждение правильное – банкротство действительно является инструментом передела собственности. Вот только произносится это так, как будто единственная польза от банкротства – для алчных дельцов, грязными методами старающихся прикарманить чужое и использующих для «захвата и передела» государственные органы.

Между тем угроза «захвата и передела» – основной смысл закона о банкротстве. В отсутствие такой угрозы собственник не будет искать наиболее эффективных менеджеров, менеджеры не будут стараться улучшить положение предприятия, а кредитор – не даст им кредита. Не даст, потому что у предприятия нет стимулов кредит возвращать. В экономике, в которой не работает механизм банкротства – то есть «захвата и передела», – нет стимулов инвестировать.

В 2000 году популярный журнал «Эксперт» назвал действовавший тогда закон о банкротстве «худшим законом России». Страницы газет были заполнены историями об использовании закона о банкротстве для захвата собственности. Конечно, доля правды в предъявленных закону претензиях была: статистическое исследование данных о бан-

ротствах промышленных предприятий в соответствии с законом 1998 года показало, что арбитражные судьи зачастую решали судьбы предприятий в интересах региональных администраций. Однако возникающий в прессе шум имеет, по большей части, другую природу – непонимание самой сути процедуры банкротства.

Нешуточные страсти

Судить об экономике какой-либо страны по банкротствам – все равно что выводить заключение о здоровье жителей города по моргу городской больницы. И все-таки как заключение патологоанатомов важно и для терапевтов, и для хирургов, так изучение банкротств позволяет экономисту многое понять о здоровой части экономики.

Смысл банкротства – это прежде всего защита кредиторов от неисполнения их должниками своих обязательств. Однако косвенным образом правильное законодательство о банк-

ротстве служит и интересам потенциальных заемщиков. Действительно, ожидая, что менеджеры не станут прилагать усилия в отсутствие «негативных» стимулов, инвестор не станет вкладывать деньги. Где нет процедуры банкротства, нет и инвестиций. Эта логика имеет и прямое следствие: степень защиты кредиторов в экономике – читай, эффективность закона о банкротстве – ощутимо сказывается и на далеких от банкротства фирмах, которые кредиты возвращают вовремя, – а именно через ставку процента.

В ситуации, которую мы часто наблюдаем в России, когда никто не хочет никому давать в долг (или, другими словами, хочет давать только под очень высокий процент), это означает вот что. Никто не верит, что закон о банкротстве и другие процедуры, позволяющие кредиторам получать обратно свои деньги в случае убыточности бизнеса, работают эффективно. Если бы закон о банкротстве защищал кредиторов хорошо, все бы рвались выдавать кредиты, и они дешевели бы. Отними собственность у немногих нерадивых хозяев, и множество «радивых» окажется в выигрыше: они смогут получать кредиты под более низкий процент.

И все же любой случай банкротства – даже если обошлось без кровопролития – это как минимум крушение чьих-то производственных планов и личных амбиций. По определению, банкротство – это «плохая сторона действительности». Не бывает банкротств без проигравших, хотя без выигравших – бывает. Поэтому каждое банкротство – будь оно самым честным и прозрачным – порождает немало негативных эмоций, которые и в развитых странах нередко выплескиваются на страницы газет и экраны телевизоров. И менеджеры, и собственники, и работники предприятия – в первую очередь люди, и нет ничего удивительного в том, что они предпочитают обвинять в своих неудачах конкурентов, правительство и неблагоприятные обстоятельства, а не самих себя.

Эволюция российских банкротств

Итак, российский закон о банкротстве 1998 года часто называли очень удобным инструментом для нечестного захвата собственности. Экономистам было нерадостно это слышать, потому что именно этот закон, как никакой другой, опирался на самые последние достижения теории фирмы и корпоративного управления. В 2002 году закон был радикально изменен и банкротство исчезло со страниц газет – до того времени, когда без активного применения этого закона будет не обойтись. И, похоже, тогда-то и выяснится, что то, что казалось преимуществом закона 2002 года в момент, когда его принимали, окажется тормозом прогресса. Закон 1998 года защищал интересы кредиторов, то есть обеспечивал отъем собственности у задолжавших владельцев, куда лучше.

Одно из ключевых – и самых спорных – изменений, внесенных в 2002 году, касалось порядка назначения внешнего управляющего. Того человека, который руководит предприятием после того, как оно, не сумев расплатиться по какому-то обязательству, оказалось банкротом. В законе 1998 года инициатива представления кандидатур была сознательно отдана в руки кредиторов. Закон 2002 года существенно ограничил их права. Поскольку внешний управляющий мог сильно влиять на то, кто из кредиторов получит свое в первую очередь, мотивация у изменений была все та же – эти ограничения создают дополнительные помехи тем, кто использует процедуру банкротства для отъема собственности. По старому закону арбитражные судьи при назначении внешнего управляющего лишь проверяли соответствие предложенного кандидата формальным требованиям. Закон 2002 года отнял у кредиторов это право.

Теперь назначенный судом арбитражный управляющий был «обязан действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества». Закон 1998 года требовал добросовестности и разумности только в интересах должника и кредиторов. С точки

зрения защиты кредиторов – то есть именно того, что и создает стимулы для инвесторов, – эти изменения были шагом назад.

Однако что, собственно, было не так с законом 1998 года? В 2001 году мы с Екатериной Журавской и Арианой Ламберт-Могилянкой проанализировали данные, покрывающие 80 процентов промышленного выпуска России⁵⁹. Ни до, ни после в нашей стране не собиралось такой базы данных для изучения последствий закона о банкротстве. Анализ показал, что появление нового, современного закона действительно не привело к должной реструктуризации. Однако основная причина вовсе не в излишней либеральности положений закона: значительная часть неэффективных банкротств была связана с вмешательством региональных властей. На предприятиях наиболее эффективных отраслей внешнее управление вводилось в регионах, где сильны политические позиции губернатора. После введения внешнего управления на этих предприятиях не наблюдалось признаков реструктуризации или хотя бы сокращения числа работников. То есть по крайней мере отчасти критики закона были правы.

Аукцион с петлей на шее

Во время кризисов одной из основных проблем экономики становится усиливающееся общественное и, как следствие, политическое давление на институты. Институт банкротства, важнейший элемент рыночной экономики, не исключение. В самые тяжелые годы Великой депрессии в южных, самых бедных штатах Америки перестали работать аукционы по продаже недвижимости, изъятой у неплатежеспособных заемщиков. Группы вооруженных местных жителей появлялись в день объявленного аукциона и не давали никому, кроме прежнего владельца, делать ставки. Иногда такие торги приносили устройтелю ровно 1 доллар.

Политическое давление чувствовалось в Америке и после начала мирового финансового кризиса. Крупнейшие банки JPMorganChase, Morgan Stanley, Citigroup и Bank of America не без нажима со стороны правительства объявили о том, что они вводят временный мораторий на лишение заемщиков права выкупа закладной (foreclosure). Это обычно предшествует продаже дома с аукциона. Еще раньше подобный мораторий был объявлен национализированными компаниями Fannie Mae и Freddie Mac, крупнейшими держателями закладных на дома в США. То есть теперь, если человек не может продолжать выплачивать свой ипотечный долг, он не лишается своего жилья автоматически; большие банки согласны терпеть дольше. Банкам поменьше пойти на такое труднее, чем крупным банкам, так что выселение тех, кто не платит по своим долгам, продолжалось и после объявления моратория. В феврале 2009 года, по подсчетам компании RealtyTrac, 74 тысячи домов перешли в собственность банков и почти 300 тысяч домовладельцев получили уведомление о предстоящем закрытии.

План Обамы, принятый в начале марта, состоял в том, что более 4 миллионов заемщиков получили возможность снизить ежемесячные платежи. Это должно было позволить значительному числу американцев остаться в своих домах. План критиковали и справа, и слева: справа, потому что деньги используются для субсидирования тех, кто взял заем и не может его вернуть. Не надо было брать! А слева план критиковали, потому что план никак не помогает тем 13,6 миллиона американцев, чьи дома сейчас стоят меньше, чем долг, взятый на покупку этих домов...

⁵⁹ Lambert-Mogiliansky A., Sonin K., and Zhuravskaya E. Are Russian Commercial Courts Biased? Evidence from a Bankruptcy Law Transplant // *Journal of Comparative Economics*, 2007, 35 (2), 254–277.

Ответный ход должника

А и вправду – что делать тем, кто должен по своим ипотечным кредитам больше, чем стоят теперь их дома? В этой ситуации рациональный с точки зрения экономической теории поступок – отказаться от выплаты кредита, потеряв находящийся в залоге дом. Если дом стоит дешевле, чем размер долга, отказ от уплаты приносит прямой выигрыш. Но теория теорией, а до последнего времени этика подсказывала должнику, что нужно покрепче затянуть пояс, но выплатить долг. Особенно если невыплата кредита может вызвать какие-то отрицательные последствия – иск со стороны банка или издержки для репутации.

Однако эта этика, как выяснилось, быстро устаревает. Когда-то, в прошлую финансовую эпоху, ипотечный кредит был трансакцией между двумя сторонами – должником и банком. Но теперь банк, оформивший закладную, мгновенно перепродает ее другому финансовому институту, а тот, возможно, использует ее для создания каких-то производных бумаг, которые продает на рынке. Моральная ответственность перед конкретным банкиром была выше, чем перед обезличенным рынком.

Впрочем, с самого начала было понятно, что если стратегический отказ от долга приобретет лавинообразный характер, то, скорее всего, банки – держатели закладных на дома станут гораздо с большей охотой соглашаться на изменение условий кредита. Это, в свою очередь, приведет к изменению условий новых ипотечных кредитов – не заемщикам, а банкам придется страховать риск падения цен на рынке недвижимости. В конечном счете стратегическое поведение должников должно повысить эффективность рынков.

Имеет ли этот финансовый постмодернизм какое-то отношение к российским проблемам? Посмотрим. Одной из основных причин сложностей в переходный период от социалистической экономики к капитализму был и остается низкий уровень доверия между людьми. Или, более широко, отсутствие укоренившейся системы ценностей, присущих жителям стран с развитой рыночной экономикой. Что же теперь – мы двинемся в новую эру, просто перескочив тот этап развития, в котором возвращение долга, в том числе и долга банку, было делом чести?

УШЛИ С РЫНКА

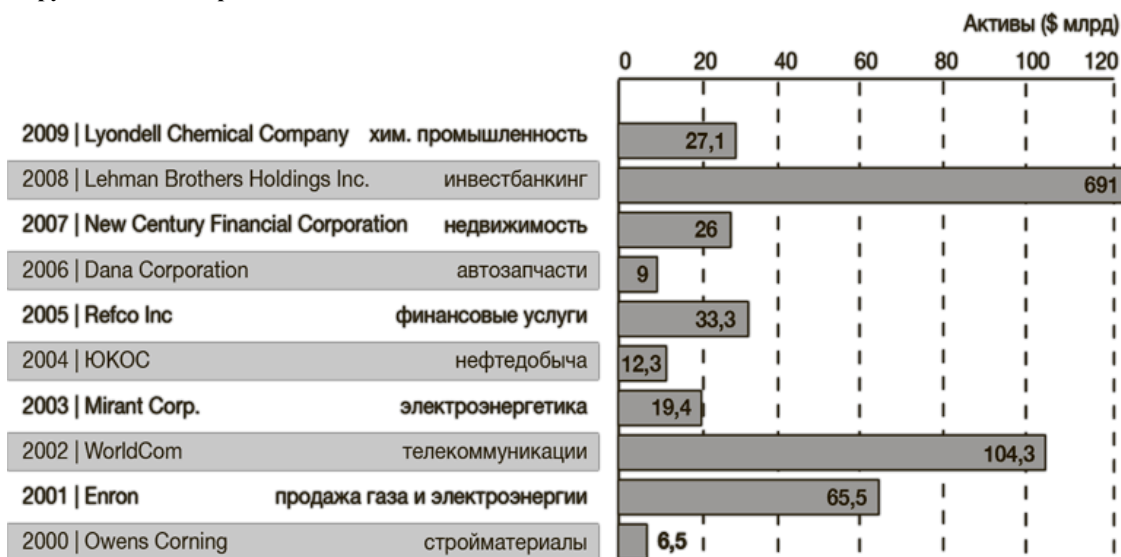
Крупнейшие банкротства в нефинансовом секторе США (после 1980 г.)



* Электроэнергетика, добыча газа

ДОЛГОВЫЕ ЦИКЛЫ

Крупнейшие банкротства последних лет в США



Утром – стулья, вечером – деньги

Банки, когда им не возвращают кредит, заводят разговоры о морали и законе. Когда же речь идет о том, что они сами не могут выполнить обязательства, обращаются за помощью к правительству.

Общая задолженность российских предприятий банкам на 1 января 2009 года, в разгар спада, вызванного мировым финансовым кризисом, составляла, по данным Росстата, чуть больше 13 триллионов рублей. Просроченная задолженность, выросшая за 2008 год на 20 процентов, составляла чуть меньше 1 триллиона рублей. Однако предоставлять государственную поддержку предприятию – напрямую ли или заставляя банки выдавать кредиты – бессмысленно, если у предприятия большие долги. Особенно бессмысленно, если у фирмы есть долги, превышающие стоимость его активов: любая помощь в этой ситуации оказывается субсидированием выплаты долгов. Кроме того, стимулы менеджеров предприятия оказываются в такой ситуации неправильными. Если они знают, что у компании нет шансов стать прибыльной, они скорее будут «выводить активы», то есть красть у собственников фирмы и налогоплательщиков. Впрочем, даже если менеджеры ведут себя совершенно добросовестно, непонятно, почему граждане страны должны расплачиваться с кредиторами неумелых или просто невезучих заемщиков.

Однако даже если правительство приняло решение, что кредиторов надо спасать, и помощь доходит до предприятия (а такая ситуация предоставляет очень удобные возможности для хищений), то государственные дотации в этой ситуации никак не стимулируют реорганизацию фирмы. Если бы она была срочно обанкрочена (то есть собственник лишился бы собственности, а кредитор бы быстро получил ее или хотя бы реструктурированные долги новой фирмы), то ее деятельность могла бы продолжаться. Долг был бы погашен или, по крайней мере, значительно уменьшен, а стимулы для менеджеров – восстановлены.

Короче, очищение от долгов должно быть первым предварительным условием для получения любой государственной помощи. В крайнем случае можно помочь тем, кто способен предъявить план реструктуризации долга, по которому возвращение госпомощи предшествовало бы любой расплате с кредиторами. Российский закон о банкротстве позволяет делать многое из этого, однако эффективность закона зависит не только от текста, но и от

институтов, которые обеспечивают его работу. Конечно, исправить в одночасье судебную систему, милицию и прокуратуру невозможно. Именно поэтому в период экономических трудностей требуется политическая воля. Всегда ли ее хватает – вот вопрос.

Урок № 20

Страны богатые и бедные⁶⁰

Богатство страны определяется экономическими

институтами, силой законов и политической подотчетностью

То, что «земля наша обильна», известно еще из «Повести временных лет». И сейчас, когда Россия располагает огромными запасами природных ресурсов и территории, обладает большой сетью железнодорожных и автомобильных дорог, линий электропередачи, мощностями для производства большинства промышленных активов, трудно не согласиться с общепринятой точкой зрения, что Россия – богатая страна. Высокий уровень образования позволяет говорить и о значительном человеческом капитале. Почему же Россия отстает по уровню жизни от развитых стран, многие из которых вообще не имеют полезных ископаемых?

В классической работе об экономическом росте, написанной в 1966 году, будущий нобелевский лауреат Саймон Кузнец отметил интересное различие между динамикой национального богатства и производственных активов в развитых странах в период роста. Кузнец определял национальное богатство как совокупную стоимость земли, полезных ископаемых и производственного капитала; человеческий капитал не учитывался. В период экономического роста наблюдалось снижение отношения национального богатства к ВВП, то есть всему объему товаров, произведенных в этом году. В то же время отношение производственного капитала к ВВП не менялось или даже незначительно росло.

Отношение богатства и капитала ВВП для некоторых стран.

Страна	Переменная и период	Начало периода	Конец периода
США	Национальное богатство / ВВП(1850–1950)	3,5	2,7
	Производственный капитал / ВВП (1850–1950)	1,9	2,1
Великобритания	Национальное богатство / ВВП (1885–1927)	8,2	4,8
	Производственный капитал / ВВП (1865–1933)	4,6	5,0
Япония	Национальное богатство / ВВП (1905–1935)	7,2	5,3
	Производственный капитал / ВВП (1905–1935)	2,8	3,0

Источник: Simon Kuznets. Modern Economic Growth: Rate, Structure, Capital. Yale University Press, 1966

Для того чтобы проанализировать такие же соотношения для большего количества стран, приходится ограничиться недавним прошлым. В 1997–1998 годах Всемирный банк провел исследование, в котором национальное богатство было подсчитано, включая природные ресурсы, землю, леса, морские биоресурсы, человеческий капитал и производственный капитал. Оказалось, что чем выше уровень развития страны (ВВП на душу населения), тем выше производительность богатства – то есть тем больше отдача от каждой «единицы богат-

⁶⁰ Эта глава представляет собой переработанную версию статьи в журнале «Эксперт» в 2003 году, написанную совместно с Сергеем Гуриевым.

ства». Величина эффекта существенна: при переходе от стран с ВВП на уровне 1 тысяча долларов на душу населения к странам с ВВП 10 тысяч долларов на душу населения отношение богатства к ВВП падает с 7 до 4. В большинстве богатых стран это отношение ниже 5, в то время как в бедных странах оно варьируется в диапазоне от 6 до 14. Это означает, что в развитых странах богатство используется куда более эффективно.

Конечно, разница в определениях национального богатства и трудности его измерения таковы, что выводы верны только на самом общем уровне. Трудно представить, что рассчитанные показатели богатства могут быть использованы для получения каких-то конкретных эмпирических предсказаний. Тем не менее интересно, что и исторические, и межстрановые сравнения дают похожие результаты. Экономическое развитие сопровождается увеличением производительности национального богатства (величина, обратная отношению богатства к ВВП), при этом соотношение производственного капитала и ВВП фактически не изменяется.

Как интерпретировать эти результаты? Такого рода закономерности не дают возможности ответить на вопрос о том, что является причиной, а что – следствием. Устойчивость отношения объема производственного капитала к ВВП не вызывает вопросов у экономистов. Это всего лишь устойчивость параметров макроэкономической производственной функции, которая задает соотношение между факторами производства, трудом и капиталом и совокупным выпуском (ВВП). Серьезные проблемы возникают при анализе связи между производительностью национального богатства и уровнем ВВП на душу населения.

Казалось бы, связь между производительностью национального богатства и ВВП должна была бы быть скорее отрицательной, чем положительной. Чем больше страна производит, тем меньше остается возможностей для вложений богатства с высокой отдачей. Повидимому, все дело в том, что основную роль играет не прямая связь между уровнем развития и производительностью богатства, а тот факт, что обе эти величины зависят от третьей переменной – качества экономических институтов. Например, института банкротства, о котором шла речь в предыдущей главе. Институты же, с одной стороны, улучшаются по мере развития экономики, а с другой – создают возможности и для самого этого развития, и для повышения производительности национального богатства.

Этот аргумент становится очевидным, если посмотреть на соотношение между уровнем развития и той составляющей национального богатства, которая наиболее чувствительна к качеству институтов капитализации рынка акций. В отличие от отношения всего национального богатства к ВВП отношение рыночной капитализации к ВВП выше в странах с более высоким уровнем экономического развития. Связь является статистически значимой и достаточно существенной количественно: двукратное увеличение ВВП сопровождается примерно двукратным ростом отношения капитализации к ВВП, то есть четырехкратным ростом самой капитализации.

Получается, что хорошо живут не те страны, которые обладают большим богатством на душу населения, а те, которым удается сделать это богатство акционерным капиталом, вовлечь в рыночный оборот. Как можно превратить богатство, запас, имеющийся у страны, в производственный капитал? Достаточно ли, как, например, утверждает Эрнандо Де Сото в известной книге «Загадка капитала», просто правильным образом оформить и задокументировать права собственности в единой общенациональной базе данных? Правда ли, что надлежащим образом зафиксированные права собственности на актив дают большие потоки текущих доходов? В последнее время у экономистов сложилась единая точка зрения: регистрация прав собственности необходима, но недостаточна. Для капитализации богатства необходимы такие базовые экономические институты, как защита прав собственности, защита прав кредиторов и защита конкуренции.

Институты и рост

Разговор об экономических институтах, начатый Дугласом Нортом четверть века назад, до недавнего времени был слишком абстрактным. Нет сомнений, что если в экономике сложились хорошие «правила игры», то индивидуальная деятельность экономических агентов приведет к быстрому экономическому развитию. Главное достижение институциональной экономики в последние годы – появились конкретные измеряемые параметры институтов, позволяющие изучать степень влияния этих институтов на рост.

Де Сото считает, что бедные во всем мире владеют богатством в 9 триллионов долларов, но не могут использовать его в качестве залога, потому что их права собственности никак и нигде не зарегистрированы. Предположим, что земля, на которой живет человек в бедной стране, не просто принадлежит ему «по факту», а может быть заложена в банк. Тогда этот человек мог бы занять у банка деньги и что-то предпринять, увеличивая при этом и свое благосостояние, и ВВП страны. Однако, если права собственности на землю не документированы и не обеспечены, банк не выдаст кредит. Банку нужна гарантия, что он получит залог в случае неспособности должника расплатиться. Если истребование залога будет связано с большими издержками – на суд, на полицейских приставов, – банк не захочет выдавать кредит.

Эта проблема существует не только в бедных странах. В Англии кредитор, выдавший кредит на покупку дома под залог этого дома, затрачивает в среднем 1 год и 4,75 процента стоимости дома, чтобы отобрать дом обратно у заемщика, который не может расплатиться по своему долгу. В Италии, стране с близким уровнем душевого ВВП, эта же процедура занимает в среднем от 3 до 5 лет и стоит 18–20 процентов стоимости дома. Неудивительно, что кредиты на покупку домов составляют 52 процента ВВП в Англии и 5,5 процента ВВП в Италии – чем проще кредитору реализовать залог, тем больше кредитов дается в экономике.

В 1973 году в США комиссия, занимавшаяся разработкой и улучшением законодательства о банкротстве, рекомендовала внести в него изменения, позволяющие бы человеку, объявившему о личном банкротстве, сохранить часть имущества – сделать его юридически недоступным для кредиторов. Основным аргументом в пользу этих положений была необходимость помощи самым бедным заемщикам.

Некоторые штаты последовали рекомендациям комиссии. Например, в Техасе банкрот имел право оставить у себя дом, независимо от его стоимости, плюс имущество на сумму до 30 тысяч долларов. Такое положение снижает риски со стороны заемщика – в случае банкротства ему не приходится расставаться со всем имуществом. Однако при этом у него снижается и возможность занимать – теперь у него стало меньше имущества, которое потенциально могло бы быть использовано в качестве залога. Неудивительно, что результатом изменения законодательства о банкротстве в Техасе стало резкое уменьшение общего объема кредитов, а особенно для наиболее бедных домохозяйств. При этом заимствования наиболее богатых домохозяйств возросли.

Защита прав собственности (в том числе – и особенно – защита инвесторов) определяет финансовое развитие экономики, в том числе размер финансового рынка, структуру собственности, количество IPO, политику выплаты дивидендов и т. п. Ключевой элемент такой защиты – эффективность исполнения законов. Оформить и задокументировать права собственности необходимо, но недостаточно – коммерческие конфликты разрешаются судами, а суды несовершенны.

В конце 1990-х исследователи из Всемирного банка изучили работу конкретных судебных институтов – процедур выселения неплатящего жильца и взимания денег по неоплачен-

ному чеку – в 109 странах мира⁶¹. Для этого в каждой из стран были выбраны юридические фирмы, которые подробно описали эти действия. Как и следовало ожидать, в более богатых странах обе процедуры занимают меньше времени и связаны с меньшими относительными издержками. Однако порядок величины поражает воображение: выселение занимает в среднем 49 дней в США, 547 в Австрии и 660 в Болгарии; взимание оплаты по чеку – 60 в Новой Зеландии, 527 в Колумбии и 645 в Италии.

Не стоит далеко ходить за примерами того, как недостаточная защита прав собственности снижает потенциальную капитализацию активов в десятки и сотни раз. Московская и подмосковная недвижимость, стоящая, по некоторым оценкам, до полутриллиона долларов (а это – потенциально – полтриллиона инвестиций, так как недвижимость является идеальным залогом), лежит мертвым грузом не потому, что нет соответствующих бумажек. Акции можно выпустить в любой момент. Проблема состоит в том, чтобы сделать эти бумаги ликвидными – чтобы стоимость акции в руках одного агента была равна ее стоимости в руках другого. Именно для этого и необходим институт прав собственности, институт защиты права распоряжения активами вне зависимости от отношений владельца с городской администрацией.

Или взять другой пример. На фондовом рынке российские компании по-прежнему стоят лишь доли того, что они бы стоили, будь они американскими компаниями. Что это означает? Рынок уверен в том, что менеджеры компаний обладают возможностями присвоения прибыли, принадлежащей, по закону, акционерам. Законы, формально дающие акционерам права ограничивать действия менеджеров, написаны и приняты, но исполняются плохо. Это, наверное, самый простой пример того, как недоразвитость института препятствует капитализации.

В примере с фондовым рынком от несовершенства институтов страдают не только мелкие внешние акционеры – они могут «проголосовать ногами», то есть просто продать акции. Страдают и крупные собственники компаний, которые вследствие низкой капитализации лишаются доступа к дешевым источникам финансирования. Здесь все точно так же, как в главе про банкротство. Если в экономике у кредиторов нет возможности быстро и без потерь получить собственность неплатящего должника, то ущерб от этого больше всего для тех компаний, которые выплачивают свои долги вовремя, – им приходится платить большие ставки процента по кредитам.

Финансовые рынки

Институты защиты прав собственности и прав кредиторов необходимы для развития финансовых рынков и вовлечения в их оборот нацио-

нального богатства. А зачем нужны финансовые рынки? Во-первых, чем больший объем ресурсов обращается на рынках, тем более производительно используется накопленное богатство, тем выше уровень дохода на душу населения. Кроме того, так как увеличивается доход, который приносит богатство, увеличиваются стимулы к дальнейшему накоплению богатства, повышаются темпы роста дохода.

Вторая причина, требующая создания финансовых рынков, – это то, что даже в самой идеальной экономике есть асимметрия информации. Одни субъекты экономики знают одно, а другие – другое. Сведения об эффективности того или иного использования ресурсов распылены между экономическими агентами, и рынок собирает и транслирует эту информацию – при помощи цен. Финансовая революция XX века – возможность портфельных инве-

⁶¹ Djankov S., La Porta R., Lopez-De-Silanes F., and Shleifer A. Courts // The Quarterly Journal of Economics, May 2003, 118 (2), 453–517.

стиций и диверсификации значительно снизила плату за риск. Чтобы иметь эту возможность, недостаточно было учредить акционерные общества, то есть секьюритизировать капитал фирмы. Необходимо было создать инфраструктуру, определить правила игры и, что особенно важно, обеспечить выполнение этих правил. Появление новых видов финансовых инструментов еще больше снизило цену капитала, но опять-таки – новые инструменты сами по себе не приносят стабильности и не снижают цену капитала до тех пор, пока нет соответствующей институциональной среды.

Есть ли какая-нибудь польза от финансовых рынков? Эмпирический факт, состоящий в том, что страны с более высоким уровнем ВВП на душу населения и более высокими темпами роста имеют более развитые финансовые рынки, не подвергается сомнению. Вопрос заключается в наличии причинно-следственной связи – финансовые ли инструменты и услуги появляются вместе с ростом (как утверждала, например, Джоан Робинсон в 1952 году) или, наоборот, развитые финансовые рынки служат необходимым условием для его возникновения (как предсказывал Йозеф Шумпетер еще в 1911 году).

Роль финансового развития

Интересно рассмотреть пример влияния финансового развития на отдельные отрасли. Табачная промышленность в отсутствие финансовых рынков должна была бы развиваться быстрее фармацевтической – фармацевтические проекты требуют значительных инвестиций в исследования и длятся гораздо дольше. Табачные компании обычно финансируют расширение производства из собственных средств. Кроме того, проекты там окупаются гораздо быстрее, чем в фармацевтике. Соответственно, если абстрактная теория верна и развитость финансовых рынков способствует росту, то в странах с более развитыми финансовыми рынками темпы роста фармацевтической отрасли относительно табачной промышленности должны быть выше.

Это действительно так. Чикагские экономисты Рагхурам Раджан и Луиджи Зингалес сравнили относительные темпы роста этих двух отраслей в трех странах с разным уровнем развития финансовых рынков (но близким уровнем доходов и темпами роста в 80-х годах) – Малайзии, Корее и Чили⁶². Мерой финансового развития были стандарты бухгалтерского учета. В Малайзии, которая опережает Корею и Чили по этому показателю, фармацевтическая промышленность росла с темпом, превышающим скорость роста табачной промышленности на 4 процента, а в Корее, стране со средней развитостью финансовых рынков, – на 3 процента. Наконец, в Чили темпы роста фармацевтики были на 2,5 процента ниже, что подтверждает гипотезу о роли финансовых рынков.

Эконометрический анализ данных для большого количества стран (для каждой – за несколько лет) также показывает, что финансовое развитие действительно влечет за собой рост. Эффект достаточно велик: по оценкам Раджана и Зингалеса, с учетом межстрановых и межотраслевых различий все отрасли в странах с высоким уровнем финансового развития растут в долгосрочной перспективе в среднем на 1 процент в год быстрее. От финансовой неразвитости в первую очередь проигрывают такие сложные отрасли, как машиностроение, фармацевтика, микроэлектроника и т. п. Кроме того, оказывается, что в странах с менее развитыми финансовыми рынками в структуре активов компаний фактически отсутствуют нематериальные активы.

Что нужно для эффективного функционирования финансовых рынков? Они гораздо более чувствительны к воровству и некомпетентности, чем реальный бизнес. В отличие

⁶² Rajan R.G., Zingales L. Financial Systems, Industrial Structure, and Growth // Oxford Review of Economic Policy, 2001, 17 (4), 467–482.

от производственного капитала финансовые активы слишком легко перемещать. Примеры Salomon Brothers в 1993 году (фирма чудом спаслась от краха) и Barings в 1990-м (чуда не случилось) показывают, что крупнейшие финансовые институты могут быть поставлены на грань выживания деятельностью одного нечистоплотного трейдера. Трудно представить себе крупную промышленную фирму, которая была бы разорена в результате деятельности начальника цеха. Поэтому для эффективности финансовых рынков недостаточно наличия честной и компетентной судебной системы, защиты прав собственности и защиты прав кредиторов.

Помните главу о том, кому нужны регуляторы? Даже в самых либеральных экономиках работа финансовых рынков поддерживается независимым регулирующим органом. Интересный пример важности регулирования можно найти в Восточной Европе. В 1990-х годах экономики Чехии и Польши развивались по сходному сценарию, за исключением динамики фондового рынка. Чехия в середине 90-х являла собой пример практически полного отсутствия финансовых регуляторов: нет регулирования рынка ценных бумаг, нет независимой комиссии, мало ограничений на перекачивание ресурсов из компании к себе в карман. В то же время в Польше ситуация была иной: регулирование, подобное американскому, независимый регулятор, активное вмешательство в случае подозреваемых нечистоплотных сделок. Массовая приватизация в Чехии привела к быстрому развитию рынка акций в начале 1990-х, но к концу десятилетия Польша опередила Чехию по капитализации в три раза!

Спрос на институты

Легко сказать, какие экономические институты необходимы для капитализации богатства и роста. Гораздо более сложная задача – определить, как они возникают. Естественный подход к появлению и развитию институтов – изучение спроса на институты. Чтобы иметь хорошие институты, необходимо наличие в экономике агентов, которым они нужны. Эти агенты должны располагать политическими силами и возможностями для создания и развития институтов. В начале 1990-х российские реформаторы и их советники именно так и представляли себе создание института защиты прав собственности – сначала собственность раздается в частные руки (неважно, как и кому, главное – быстро), потом новые частные собственники становятся естественными сторонниками установления режима защищенных прав собственности.

Тем не менее эта простая схема (собственники – спрос – права собственности) не сработала. Оказалось, в частности, что неравенство, и имущественное, и политическое, играет большую роль. Если богатые оказываются слишком политически сильными, то они изменяют существующие институты таким образом, что богатство продолжает перераспределяться в их пользу⁶³. Когда государство не защищает права собственности, агенты вынуждены инвестировать часть своих ресурсов в защиту прав собственности – перераспределительную, а не производственную деятельность.

Поскольку у богатых есть преимущество – и в создании частного охранного агентства, и в установлении связей с чиновниками есть отдача от масштаба, – у них нет стимулов лоббировать создание хороших государственных институтов. Соответственно, нет спроса на хорошие институты – на защиту прав собственности и тем более на защиту конкуренции.

С развитием бизнеса отношение их владельцев к экономическим институтам меняется. Низкий уровень защиты прав собственности в экономике – это, конечно, благоприятная среда для передела собственности, но это и реальные издержки бизнеса. Приходится

⁶³ Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights // Journal of Comparative Economics, 2003, 31 (4), 15–31; Сонин К. Институциональная теория бесконечного передела // Вопросы экономики. 2005. № 7. 1–15.

нанимать охрану, подкармливать политиков и платить чиновникам не только для того, чтобы отнимать у других, но и чтобы не отняли то, что есть у тебя.

Другая важная тенденция – постепенно олигархические группы открывают структуру собственности их компаний, так как им надо выходить на мировые рынки капитала и продукции. Это свидетельствует о большем желании олигархов уважать права собственности – если в экономике 1990-х в первую очередь был важен контроль над финансовыми потоками, в начале XXI века права собственности играют всю большую роль. Неудивительно, что большая открытость и улучшение корпоративного управления на глазах приводили к росту капитализации.

Свободная конкуренция и защищенные права собственности не появляются сами собой. Наоборот, их поддержание является основной задачей – даже не правительства, а общества, следящего за правительством. Раджан и Зингалес отмечают, что опасность для конкурентных рынков особенно велика в период кризисов, когда индустриальные магнаты требуют ограничить конкуренцию, чтобы спасти остатки прибылей, а самые бедные хотят того же самого, потому что в период кризиса им особенно хочется стабильности. Легко ли иметь дело с такой коалицией? Спросите Рузвельта, не говоря уже про Гитлера и Муссолини.

Перефразируя вслед за Раджаном и Зингалесом слова Черчилля, можно сказать, что развитый конкурентный финансовый рынок хуже любой другой альтернативы, кроме всех, которые уже были опробованы. В нашем конкретном случае все еще проще. В России не будет экономического процветания без капитализации ее богатства. Капитализацию можно повысить, только создавая и улучшая экономические институты – независимые и компетентные суды, низкие административные барьеры, конкурентные экономические и политические рынки.

Глава 6. Макроэкономика

В отличие от экономики конфликта или политической экономики, наук сложных, в макроэкономике, как в футболе, разбираются все. То и дело на кухнях или в транспорте вспыхивают стихийные баталии на тему, как увеличить ВВП, навсегда расправиться с безработицей или имущественным неравенством, каков «настоящий» обменный курс рубля по отношению к доллару, как победить инфляцию, чтобы она никогда больше не подняла головы. Трудность, которая при этом обычно игнорируется, состоит в том, что в макроэкономике есть свои законы – не столь, может быть, безусловные, как законы Ньютона и Галилея в механике, но достаточно жесткие.

Оказывается, что инфляция – не всегда безусловное зло, что безработица в эффективной экономике существует на определенном «нормальном» уровне, что имущественное неравенство – вовсе не обязательно следствие экономического спада; другое дело, что во время спада политические последствия неравенства ощущаются куда сильнее. Что богатство не всегда благо, а иногда весьма опасная вещь – даже месторождения золота, алмазов или нефти могут стать «проклятием» для страны, ими обладающей.

Однако главное, что отличает макроэкономику от микро, – это ее тесная связь с политикой. Роль государственных институтов – от Центробанка до Министерства экономики и развития – в направлении макроэкономической деятельности переоценить невозможно. Должны ли они управлять экономическими процессами жесткой рукой или, наоборот, вмешиваться в развитие отраслей промышленности и внешнеэкономическую деятельность «точечно» и осторожно – об этом среди экономистов велись, ведутся и, думаю, всегда будут вестись бесконечные споры. Ясно одно: именно от этих политических институтов зависят и развитие страны в целом, и способность ее преодолевать трудности, такие как нынешний мировой финансовый кризис.

Урок № 21

Золотое проклятие

Богатство недр может вызвать болезни экономики

Известная легенда рассказывает о том, что однажды фригийский царь Мидас выпросил у бога Диониса бесценный дар – превращать в золото все, чего бы он ни коснулся. Этот дар обернулся для царя проклятием: он чуть не погиб от голода, потому что любая еда, едва он брал ее в руки, становилась золотыми слитками. Как ни странно, экономическая теория кое в чем согласна с древней мифологией: не всегда неожиданно свалившееся на голову богатство – это благо.

Когда в стране средний прирост ВВП составляет 7 процентов в год в течение почти десяти лет, даже отъявленному пессимисту трудно найти слова, чтобы выразить свою озабоченность. Трудно, но можно. В 2008 году, до начала кризиса, эти слова про российскую экономику звучали так: «Это только кажется, что дела идут хорошо, пока цены на нефть высоки. На самом деле с каждым днем все заметнее “голландская болезнь” и все хуже политические и экономические институты». Мировой финансовый кризис, последствия которого стали хорошо видны в нашей стране летом 2008 года, показал, что Россия была и вправду готова к нему плохо – спад производства оказался одним из самых высоких в мире. Но вот наступил 2010 год, цены на нефть по-прежнему высоки, и снова стоит вопрос – правда ли, что природное богатство может быть проклятием?

Правы пессимисты и алармисты? И да и нет. Те уроки, что могли быть выучены, выучены – пресловутую «голландскую болезнь» у России, помнящей печальные уроки нефтяных экспортеров конца 1970-х, обнаружить долго не удавалось. А вот проверить, действительно ли ресурсы разрушили экономические институты до такой степени, что страна не готова к макроэкономическим потрясениям, не так просто. Потому что пресловутое «ресурсное проклятие» проявляется в основном тогда, когда мировые цены на эти ресурсы резко падают. Если, конечно, такое проклятие вообще существует.

Застарелый недуг

В январе 2007 года Москву посетил знаменитый обозреватель New York Times Томас Фридман, автор концепции «плоского мира», состоящей в том, что весь мир сейчас – единая конкурентная среда. Фридман представлял русское издание своей книги, которая так и называлась – «Плоский мир»⁶⁴. Первая же его колонка после возвращения была посвящена России: в ней пересказывалась история, которую Фридману рассказал Владимир Мау, ректор Академии народного хозяйства, одного из ведущих московских вузов.

История такая. К середине 1960-х экономика нашей страны, которая после смерти Сталина в 1953 году росла ударными темпами, стала заметно пробуксовывать. Только что пришедшее к власти новое поколение руководителей разработало план экономической реформы. Однако нашлось неожиданное препятствие: свежесточенные газовые и нефтяные месторождения Западной Сибири. Появился источник богатства, позволивший сначала отложить, а после резкого повышения мировых цен на нефть в 1974 году и вовсе забыть о реформах. Зачем что-то реформировать, если богатство просто бьет из-под земли?

А когда в 1985 году мировые цены упали, страна оказалась к этому не готова: от привычки затыкать нефтегазовыми деньгами возника-

⁶⁴ Фридман Т. Плоский мир. М., 2007.

ющие провалы так сразу не избежишь. Например, в течение 1974–1985 годов темпы роста в сельском хозяйстве отставали не только от развитых стран, но и от среднемировых, а если бы не канадская пшеница – то есть, в конечном счете, та же самая нефть, на деньги от продажи которой она закупалась, – пришлось бы гораздо раньше всерьез взяться за восстановление сельского хозяйства, так и не оправившегося от последствий коллективизации в конце 1920-х – начале 1930-х годов.

Фридману пример Советского Союза понадобился, чтобы указать на то, что в таком же положении, как наша страна в 1970-х, сейчас находится Иран: бонус, свалившийся с неба (а точнее, бьющий из-под земли), позволяет одновременно проводить агрессивную внешнюю политику и не заботиться об экономическом развитии дома. Однако что нам Иран? Гораздо более интересный вопрос состоит в том, не столкнулась ли с той же проблемой Россия, в которой период бурного роста в начале XXI века пришелся на период высоких цен на основную статью экспорта – нефть и газ. Если «ресурсное проклятие», как назвал его английский специалист по экономической географии Ричард Аути, или «парадокс изобилия» – выражение американского политолога Терри Карл, – действительно существует, то это как раз самый подходящий момент, чтобы поразить Россию.

Анамнез

Когда те экономисты, которые считают, что «ресурсное проклятие» не миф, хотят доказать это остальным, они приводят следующие цифры. За два с лишним десятилетия, прошедшие с момента введения «нефтяного эмбарго» в 1974 году до рекордно низких цен на энергоносители 1998 года, валовый продукт на душу населения (лучший экономический индикатор уровня жизни) в странах ОПЕК снижался в среднем на 1,3 процента в год, в то время как остальные развивающиеся страны росли в среднем больше чем на 2 процента в год.

Самое первое, простое объяснение «ресурсному проклятию»: конфликт за ресурсы. Продолжающиеся гражданские войны в Нигерии, Судане, Ираке – тому подтверждение. Конечно, нефть не является причиной войны сама по себе, но наличие такого большого приза заметно увеличивает вероятность конфликта. Собственно, не обязательно, чтобы это была нефть. Ола Олссон из Гетеборгского университета установил, что наличие в стране алмазов отрицательно сказывалось на экономическом росте стран в 1990–1999 годах – именно из-за того, что в богатых алмазами странах случалось гораздо больше вооруженных конфликтов⁶⁵.

КОМУ ВРЕДИТ ДЕШЕВАЯ НЕФТЬ

Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения %

Страна	1960–1998	1960–1980	1980–1998	Количество стран
Все развивающиеся страны	1,7	3	0,2	115
Экспортеры нефти	1,1	5,2	–2,1	15
Остальные	1,8	2,7	0,5	110

Другой механизм влияния природных ресурсов на экономическое развитие – так называемая «голландская болезнь» – более сложный. Будем для простоты считать, что экономика

⁶⁵ Olsson O. Conflict Diamonds // Journal of Development Economics, Mar. 2007, 82 (2), 267–286.

страны состоит из трех секторов: ресурсного сектора, сектора всех торгуемых на мировом рынке товаров, кроме ресурсов, и сектора неторгуемых товаров, например услуг. То, что какой-то товар является «торгуемым», не означает, что он экспортируется или импортируется, – это лишь означает, что он в принципе может участвовать в международной торговле и, значит, его цена зависит от цен на зарубежные аналоги.

Когда цена на продукцию ресурсного сектора увеличивается, происходит следующее. Во-первых, если повышение носит хоть сколько-нибудь продолжительный характер, растущие зарплаты ресурсного сектора начинают перетягивать работников из торгуемого сектора в ресурсный. Во-вторых, меняется обменный курс: из-за притока в страну долларов собственная валюта дорожает, делая продукцию торгуемого сектора менее конкурентоспособной на мировом рынке. Действительно, цена на мировом рынке от изменения курса нашей валюты не меняется, а зарплату рабочим приходится платить подорожавшими из-за изменения курса рублями. Внутри у сектора торгуемых товаров тоже проблемы – он уступает долю рынка сектору услуг, цены на которые меньше связаны с мировыми, и значит, могут легче подстраиваться под меняющуюся обстановку. Иными словами, ресурсный и неторгуемый секторы подавляют сектор торгуемых товаров⁶⁶.

Этот макроэкономический эффект называется «голландской болезнью», потому что впервые он был замечен в Нидерландах в 60-х годах, когда подскочили цены на нефть. С тех пор этот эффект не раз наблюдался и там, и в других странах. С 1970 по 1980 год, в первое десятилетие высоких цен на нефть, производство нефти выросло почти в семь раз в Норвегии, в два с половиной раза в Голландии, почти вдвое – в Великобритании. Поскольку промышленный выпуск в целом стагнировал (оставался почти неизменным в Норвегии, упал в Великобритании и чуть вырос в Голландии), видно, что рост производства в нефтяном секторе и в секторе неторгу-

емых товаров сопровождался падением в обрабатывающей промышленности. В некоторых странах ОПЕК тот же самый феномен приобретает и вовсе гротескный оттенок: там, кроме ресурсного сектора и сектора неторгуемых товаров, зачастую ничего и нет. В Саудовской Аравии к 1998 году почти 90 процентов населения работало в госсекторе.

Голландская болезнь не обязательно связана с природными ресурсами. В конце 1970-х Бразилию поразили заморозки и соседние страны, конкуренты Бразилии на мировом рынке кофе, получили неожиданный бонус. В Колумбии курс песо вырос чуть ли не в полтора раза по отношению к доллару, и пострадали многие секторы экономики – все, кроме госсектора, строительства и аренды жилья. В перерабатывающей промышленности, включая химию и металлургию, рост замедлился вдвое, а в легкой и вовсе стал отрицательным. Получилось, что рост мировых цен на один из основных экспортных товаров значительно ухудшил положение в других отраслях. Но голландская болезнь – это не просто изменение структуры экономики. Это – изменение к худшему.

Чем же опасна голландская болезнь? Казалось бы, это всего лишь развитие одних секторов за счет других. Если мы одинаково ценим рост в разных секторах экономики, в чем проблема, когда за счет стагнации одного сектора растет другой? Однако есть две проблемы. Первая состоит в том, что сектор услуг может расти очень быстро, но сам по себе он не является «генератором роста»: в нем не создаются технологии и знания, которые помогают развиваться другим секторам. Стагнация Нидерландов и замедление развития Норвегии в 1970-х (обе этих страны были экспортерами нефти) тому пример. Вторая проблема состоит в том, что экономика становится более чувствительной к внешним, не зависящим от страны, факторам. И ресурсный сектор, и неторгуемый, живущий, по существу, на спрос, порождая

⁶⁶ Bruno M. and Sachs J. Energy and Resources Allocation: A Dynamic Model of the «Dutch Disease» // Review of Economic Studies, 1982, Vol. 51, No. 159, 845–859.

емый теми, кто зарабатывает в ресурсном секторе, целиком зависят от мировых цен на ресурс. Страна, пораженная «голландской болезнью», не просто растет медленнее других – кризисы оказываются в ней более глубокими.

Сложности диагностики

Если посмотреть на мировой опыт, у экономистов пока нет особенно убедительных доказательств того, что страны, богатые природными ресурсами, растут медленнее именно из-за «ресурсного проклятия». Когда в середине 90-х эта дискуссия только начиналась, гарвардские экономисты Сакс и Уорнер вроде бы сумели показать отрицательную зависимость между ресурсами и темпами роста⁶⁷, но более современные и более тщательные исследования этого не подтверждают. «Голландская болезнь» поражает не всех или, по крайней мере, не всех в равной степени.

Симптомы голландской болезни у нашей страны есть. С 1999 до 2007 года рубль вырос в реальном выражении на 90 процентов относительно корзины основных мировых валют, а два самых заметных сектора неторгуемых товаров – сектор услуг и госсектор – восемь лет росли темпами, опережающими общие темпы роста экономики. Впрочем, быстрый рост сектора услуг в последние годы связан не только с давлением обменного курса, но и с начальными условиями: во время кризиса 1998 года этот сектор потерял больше всего.

В середине прошедшего десятилетия Наталья Волчкова из ЦЭФИРа, основываясь на исследовании российского отделения Всемирного банка, попыталась найти следы голландской болезни в России⁶⁸. Не нашла: хотя цены в секторе услуг росли вместе с ценами на нефть, причинно-следственной связи между ними обнаружить не удалось. Не выполнялся главный признак «голландской болезни»: промышленное производство не отставало от сектора услуг. В статье экономистов, работающих в экономическом отделе ОЭСР (Организация экономического развития и сотрудничества), эти результаты подтверждаются сравнительным анализом экономической динамики России и Украины, которую исследователи не без оснований полагают самой хорошей моделью «России без нефти и газа»⁶⁹. Главного признака голландской болезни – стагнирования промышленного сектора – в данных, покрывающих 2004 год, не обнаруживалось.

После 2004 года ситуация начала меняться в точном соответствии с прогнозом, который дает диагноз «голландская болезнь». К 2008 году доля доходов от экспорта сырой нефти и газа в экспорте выросла, а доля обрабатывающей промышленности – уменьшилась. И эти изменения в структуре экономики – в сторону ухудшения – не так легко обернуть вспять. Даже мировой финансовый кризис, сопровождавшийся, помимо всего прочего, падением цен на нефть, не привел к повышению доли обрабатывающей промышленности по сравнению с 2005 годом. Впрочем, как показало исследование Европейского банка реконструкции и развития, опубликованное в ноябре 2009 года, у соседей России – Казахстана и Азербайджана, тоже богатых природными ресурсами, – изменения к худшему оказались еще более существенными.

⁶⁷ Sachs J. and Warner A. Fundamental Sources of Long Run Growth // The American Economic Review, Mar. 2007, 87 (2), 184–188.

⁶⁸ Волчкова Н. Является ли «голландская болезнь» причиной энергозависимой структуры российской промышленности / Под ред. Д. Тарра. Всемирный банк. 2006

⁶⁹ Ahrend R., De Rosa D., and Tompson W. Russian Manufacturing and the Threat of Dutch disease: a comparison of Competitiveness developments in Russian and Ukrainian Industry // OECD Economics Department Working Paper No. 540, 2007.

Осложнения «голландской болезни»

Кроме «голландской болезни» у «ресурсного проклятия» есть и еще одна сторона. Та самая сытая «расслабленность», которая помешала советскому руководству провести экономические реформы в 60-х и которая сказалась к середине 80-х годов, когда цены на нефть и газ пошли вниз. Потому что ошибки правительств – большая опасность для «ресурсных стран».

В конце 1970-х Мексика получила неожиданные сверхдоходы от нефти. «Нефть – это то, что обеспечивает нашу независимость и компенсирует наши недостатки», – провозгласил президент, а правительство начало не просто тратить нефтедоллары, оно стало наращивать государственный долг, рассчитывая, видимо, что цены на нефть никогда уже не упадут. Только в одном 1981 году госдолг вырос в полтора раза, с 55 до 80 миллиардов долларов. В 1982 году цены упали, пришлось объявлять дефолт по долгам, резко девальвировать песо и национализировать банки, после чего президент, закончив свой срок, вынужден был покинуть страну. Следующему главе государства пришлось проводить болезненные реформы.

С другой стороны, такого кризиса, какой случился в Мексике, не произошло в той же Голландии или Норвегии. Последствия изменений цен на ресурсы зависят от развития и устойчивости экономических и политических институтов. Если они достаточно развиты – как в случае Норвегии, Великобритании, Голландии, – то дело ограничивается перекосом секторов и возможной стагнацией, если нет – как в Нигерии, – то кончается крупным кризисом и спадом производства. Даже без особых исследований понятно, что в Норвегии хорошие институты, а в Нигерии – плохие. А вот как оценить Россию или Венесуэлу, находящихся в середине любого рейтинга? Институты, определяющие правила игры, по которым взаимодействуют экономические субъекты, – трудноуловимая субстанция. Законы – формальные институты – лишь часть реальных правил, по которым взаимодействуют субъекты экономики.

Если речь идет об обычаях и установлениях, которые меняются десятилетиями, а то и веками, – система права, традиции доверия в бизнесе, – то не очень понятно, как на них могут влиять быстро меняющиеся цены на природные ресурсы. Так что исследованию подлежит скорее то, что меняется быстро. А быстро меняются, например, такие политические институты, как демократические права и свободы. Колебания в уровне свободы слова и печати могут быть очень заметными. За последние тридцать лет наша страна прошла путь от полной цензуры до чуть ли не полной свободы и потом двинулась обратно, к значительному государственному вмешательству в дела прессы.

Тот же Томас Фридман в публицистической заметке «Первый закон нефтяной политики» вывел правило – чем выше цены на нефть, тем меньше свободы. Фридман не проводил сколь-нибудь серьезного анализа данных, а просто нарисовал очень простой график: мировые цены на нефть против индекса свободы для России. Политолог Майкл Росс, проведя значительно более тонкую работу с данными, выяснил, что чем меньше запасы природных ресурсов, тем больше шанс, что в стране установится демократический режим⁷⁰. Это правило выполняется, даже если учесть многочисленные дополнительные факторы, включая принадлежность какой-то страны к региону, где преобладают диктатуры. В более богатых (читай – более развитых) странах отрицательное влияние и нефти, и других природных ресурсов менее заметно, чем в бедных. Ну и, наконец, помните, о чем мы говорили в главе про свободу прессы? В странах, в которых нет демократии и есть природные ресурсы, сред-

⁷⁰ Ross M. Does Oil Hinder Democracy? // World Politics, 2001, 53 (3), 325–361.

ства массовой информации в целом менее свободны, чем в таких же странах без ресурсов. Это мы знаем точно.

Урок № 22

Проблема неравенства

Неравенство – не обязательно следствие экономического спада

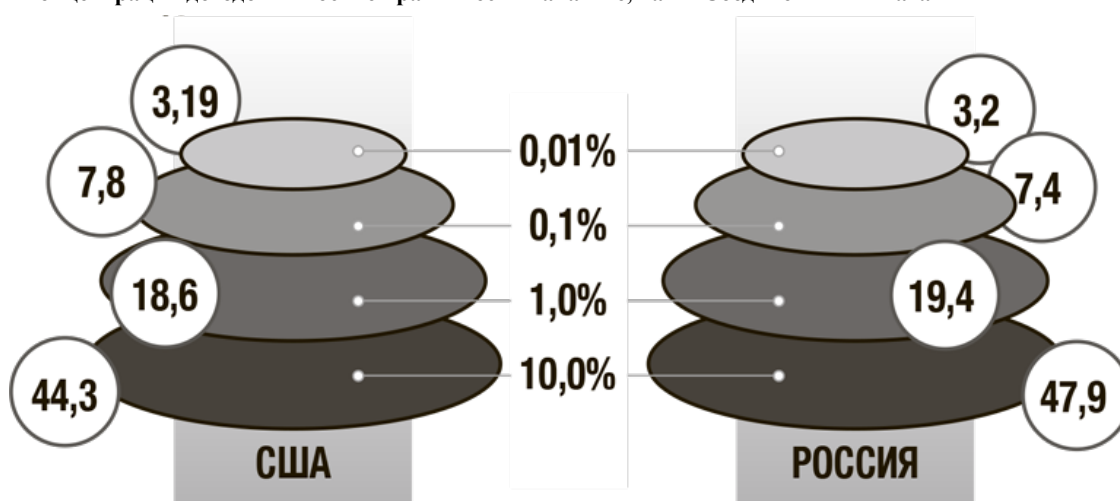
Имущественное неравенство в России всегда представляется политической проблемой. Отвечая на вопросы социологов, люди говорят о негативном отношении к богатым, а на думских выборах 2003 года – последних свободных выборах нового времени – большинство избирателей проголосовало именно за те партии, которые выступали за перераспределение от богатых к бедным. Больше того, те же социологические опросы показывают, что у граждан есть довольно четкое – это не значит правильное! – представление о том, почему неравенство так велико. Значительное большинство считает, что все дело в незаконной приватизации и, следовательно, нынешнее распределение доходов несправедливо.

В этой логике есть очевидная неувязка – пусть исходное распределение было равномерным (оно не было, но пусть) и пусть потом собственность досталась гражданам неравномерно и несправедливо. Это бы объясняло имущественное неравенство и неравенство доходов, которые включают в себя доходы на капитал, но это ничего не говорило бы о неравенстве трудовых доходов. Это бы не объясняло разницы в зарплатах – платят-то не в зависимости от того, сколько у человека имущества, а в зависимости от того, насколько востребованы навыки, которыми он обладает. Такое неравенство приватизацией объяснить невозможно. Может быть, оно не так велико?

Велико. Экономисты из Российской экономической школы Сергей Гуриев и Андрей Рачинский оценили неравенство трудовых доходов жителей Москвы⁷¹. Для этого им пришлось воспользоваться базой данных о подоходном налоге москвичей за 2004 год. Оказалось, что уровень неравенства трудовых доходов очень высок. Возможно, он даже выше, чем уровень имущественного неравенства, которое оценить по налоговой базе данных, конечно, невозможно. Так в чем же дело?

ДОГНАЛИ АМЕРИКУ

Концентрация доходов в Москве практически такая же, как в Соединенных Штатах %



⁷¹ Guriev S. and Rachinsky A. The Evolution of Personal Wealth in the Former Soviet Union and Central and Eastern Europe. Mimeo, 2006.

К сожалению, профессиональных экономических исследований неравенства доходов в России практически не ведется. Собственно, даже неизвестно, каким образом Росстат получает те данные, которые он ежегодно публикует. Статья Гуриева и Рачинского, первая ласточка, лишь описывает неравенство, но мало помогает в поисках объяснений. Естественный способ – сравнить нашу страну с какой-нибудь, в которой, во-первых, похожий уровень неравенства, а во-вторых, эта область экономических исследований более развита. Бессмысленно сравнивать Россию со Швецией – там никогда не было такого расслоения; почти бессмысленно сравнивать Россию с Нигерией, потому что о нигерийском неравенстве известно еще меньше, чем о российском. Впрочем, нужная страна есть. Таблица показывает удивительное сходство: в пределах самых богатых 10 процентов населения Москва чрезвычайно похожа на Америку.

Доля доходов, приходящихся на разные группы населения

Доля самых богатых	10%	1%	0,1%	0,01%
США	44,27	17,85	7,79	3,19
Россия	47,9	19,4	7,4	3,2

Источники: Piketti, Saez (2004) для США, Guriev, Rachinsky (2004) для России

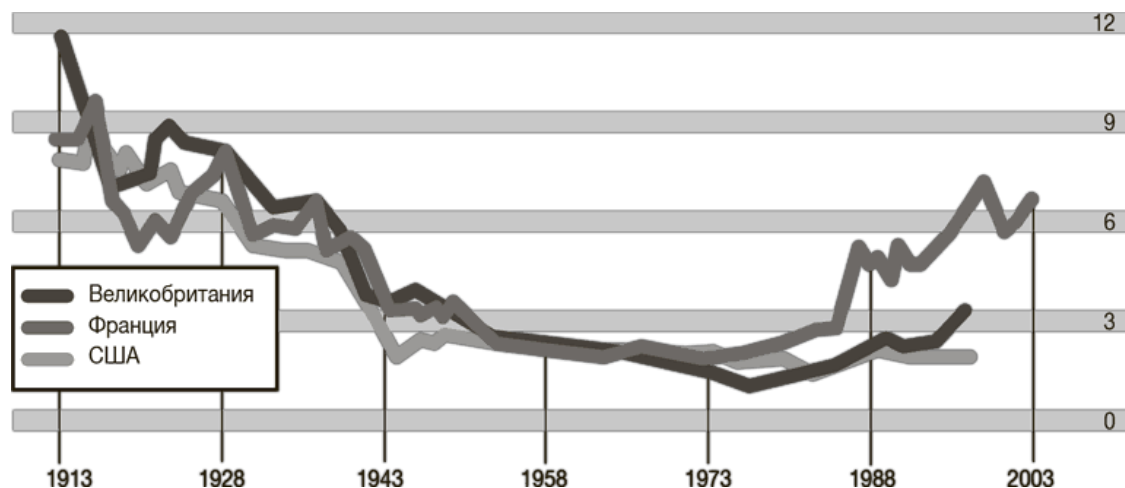
Новая волна

Так что там, в Америке? Еще в середине 50-х годов прошлого века Тед Соренсен, помощник сенатора от штата Массачусетс, периодически получал различные публикации местной торговой палаты. На титульном листе был приведен лозунг организации: «Большая волна поднимает все лодки». Эта фраза так понравилась Соренсену, что он включил ее в речь своего патрона, который к тому времени уже стал президентом США. В устах Джона Кеннеди она означала попросту, что экономический рост снимает все проблемы – и социальные, и политические. И на протяжении следующих десятилетий не было сомнений – когда экономика растет, все довольны. Однако на исходе пятого десятилетия постулат стал вызывать сомнения.

В самом успешном году первого десятилетия XXI века, 2004-м, американская экономика выросла на 4,2 процента. Это намного ниже, чем у лидеров мирового роста последнего десятилетия – Китая и Индии. Это ниже, чем у африканских стран, которые стали расти совсем недавно. Наконец, это намного ниже, чем у стран, которые еще пятнадцать лет назад были социалистическими. Однако это чуть ли не вдвое выше, чем рост в большинстве остальных развитых стран. И при этом опросы общественного мнения показывают, что большинство американцев считает, что их экономическое положение ухудшается. Казалось бы, чем может быть недоволен обычный американец в период относительно быстрого роста? Неравенством.

ОСОБЫЙ ПУТЬ АМЕРИКИ

Доля 0,1 % самых богатых граждан в общих доходах населения %



Неравенство

Когда профессор экономики объясняет студентам разницу между средним доходом и медианным, то есть доходом человека, который зарабатывает больше, чем половина граждан страны, он приводит такой пример. Представьте, что вы сидите в баре и вдруг в него входит Билл Гейтс, доходы которого составляют сотни миллионов в год. Средний доход присутствующих увеличивается в десятки раз, в то время как медианный – если в баре сидит больше одного человека, – конечно, практически не меняется. (В жестком российском варианте это звучит так: «После того как посадили Михаила Ходорковского, средний доход российского заключенного вырос на 10 долларов».)

Это различие – между средним и медианным доходом – позволяет понять суть проблемы. Вместе с экономикой растет средний доход, однако если большая часть новых доходов достается все более узкой группе самых богатых, то медианный доход не меняется и может даже падать. Принстонский экономист Пол Кругман указывает на то, что медианная реальная заработная плата работника, не занимающего руководящих должностей в фирме, в середине первого десятилетия XXI века была ниже, чем тридцать лет назад, и это, похоже, долгосрочный тренд.

Томас Пикетти из французского CEPR-EMAP и Эммануэль Саез из Беркли, крупнейшие в мире специалисты по оценке долгосрочных трендов неравенства, использовали данные об уплате подоходного налога, чтобы изучить динамику неравенства доходов в США. (Изначально исследование покрывало период с 1913 по 1998 год, но текущая версия включает данные вплоть до 2004 года⁷².) И оказалось, что, действительно, расслоение в Америке стремительно увеличивается. При этом сильнее всего неравенство растет не там, где проходит граница между средним классом и бедными, а внутри верхней части среднего класса. Доход 10 процентов самых богатых американцев (в 1998 году это те, чьи доходы превышали 81 тысячу долларов в год), то есть как раз верхнего среднего класса, вырос за тридцать лет, но большая часть прироста досталась 1 верхнему проценту (230 тысяч долларов в год – это уже не средний класс), больше половины этого прироста досталось 0,1 процента (790 тысяч), а больше половины доставшегося 0,1 процента досталось 0,01 процента (минимум 3,6 миллиона). В 1970 году доход 0,01 процента самых богатых налогоплательщиков составлял 0,7 процента общего дохода. Через тридцать лет доход той же доли стал в четыре раза больше –

⁷² Piketty T. and Saez E. Income Inequality in the United States, 1913–1998 // Quarterly Journal of Economics, 2003, 118 (1), 1–39.

почти 3 процента общего дохода. Иными словами, если в 1970 году самые богатые были в 70 раз богаче среднего, то в

1998-м – в 300 раз!

Интересно, что глобальный тренд в последние два десятилетия противоположен американскому – неравенство между странами снижается⁷³. Оно заметно снижается и внутри некоторых развитых стран⁷⁴. Впрочем, есть экономисты, которые считают, что у неравенства есть положительные стороны.

Суть проблемы

В Америке спор о причинах нынешнего увеличения неравенства носит довольно изощренный характер. Есть две основные гипотезы – грубо говоря, «правая» и «левая». Большинство профессиональных экономистов не поддерживает ни одну из этих двух гипотез в чистом виде, разве что Пол Кругман занимает однозначную позицию. «Левая» гипотеза состоит в том, что резкий рост неравенства – оно вернулось практически к уровню 20-х годов – связан прежде всего с уменьшением роли профсоюзов, ослаблением контроля над менеджментом крупных фирм и снижением эффективной ставки налога для самых богатых (Пикетти и Саез показывают, что предельная эффективная ставка упала с 60 процентов в 1980 году до чуть более 30 процентов сегодня). Наиболее последовательные сторонники «левой» гипотезы считают глубинной причиной политический сдвиг вправо от достижений Нового курса Франклина Делано Рузвельта и Великого общества Линдона Джонсона. Правые, для которых имена Рузвельта и Джонсона вовсе не святы – они называют их «социалистами», – не согласны.

«Правая» гипотеза состоит в том, что увеличение неравенства связано главным образом с ростом разницы в доходах людей с разным уровнем образования. В глобализованной экономике производительность труда высокообразованных работников растет быстрее, чем производительность труда менее образованных. В частности – но не только – потому, что все большую роль играет способность работника взаимодействовать с клиентами и даже просто харизма. Более образованные сотрудники в среднем имеют преимущество и здесь. Это объясняет увеличивающееся расслоение не только между средним классом и бедными, но и внутри верхней части среднего класса. Наконец, менее образованным приходится конкурировать за рабочие места с дешевой рабочей силой Индии и Китая, что тоже снижает уровень оплаты труда.

Кстати, между двумя гипотезами можно найти логическую связь. Ослабление профсоюзов отчасти вызвано глобализацией. Компаниям стало легче торговаться с сотрудниками, когда у них появилась возможность перенести производство в Азию. Но не исключена и обратная зависимость. Теперь, когда кандидату от Демократической партии можно не быть заложником могущественных профсоюзов, компаниям стало гораздо легче заниматься аутсорсингом, а их руководству – назначать себе невероятные зарплаты. За последние 30 лет отношение доходов менеджеров к средней заработной плате выросло почти в 30 раз.

Так что обычный американец абсолютно прав, когда думает, что экономический рост последних двух десятилетий не поднимает его лодку, ведь медианный реальный доход практически не растет. Но если наш человек винит в своей маленькой зарплате олигархов, то американский – иммигрантов и корпорации, которые переносят производство в бедные страны. Интересно, что при этом и американцы, и россияне совершают одну и ту же ошибку, когда

⁷³ Sala-i-Martin X. The World Distribution of Income: Falling Poverty and... Convergence, Period // Quarterly Journal of Economics, May 2006, 121 (2), 351–397.

⁷⁴ Piketty T. and Saez E. The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective // American Economic Review Papers and Proceedings, 2006, 96 (2), 200–205.

их спрашивают про конкретные меры борьбы с неравенством. А именно про прогрессивный налог на наследство.

Что лучше символизирует социальную справедливость, чем прогрессивный налог на наследство? Завещали тебе большой куш – будь добр, заплати с него более высокий процент. При таком раскладе распределение богатства в новом поколении будет более равномерным. Кажется, подавляющее большинство должно выступать за сохранение и увеличение налога. В Америке он не затрагивал почти 90 процентов населения, а в России практически все должны были платить его по очень низкой ставке 5 процентов. Однако в обеих странах то же самое большинство, которому этот налог был выгоден, недавно с воодушевлением поддержало его отмену. Так, может, зря экономисты так много думают о неравенстве?

Урок № 23

Низкая инфляция

*Низкая инфляция начала XXI века – следствие
быстрого роста и устойчивости демократий*

Это только кажется, что большинство экономических сюрпризов, то есть ситуаций, когда происходящее сильно отличается от прогноза, негативны. Все первые десять лет XXI века экономисты во всем мире ждали более высокого роста цен, чем оказывалось на деле. Ни макроэкономический кризис развивающихся стран в 1997–1998 годах, ни сначала выросший, а потом лопнувший интернет-пузырь, ни последовавшая американская рецессия, ни необычно высокие темпы роста по всему миру в последние годы не оказали существенного влияния на рост цен. Мировой финансовый кризис 2008–2009 годов еще сильнее замедлил этот рост – инфляция снизилась буквально повсеместно.

Когда корабль приходит в порт в назначенный срок, дело может быть в умении капитана, но, возможно, просто море было спокойным, а ветер попутным? Конечно, до 2008 года мировая экономика росла очень быстро. Однако быстрый рост сам по себе не является лекарством от инфляции. Впрочем, возможно, что он ее сдерживает через канал, который в хорошие экономические времена просто незаметен, – через политику. Жители быстрорастущих экономик не требуют от правительств немедленных усилий по борьбе с безработицей, и, значит, денежные власти имеют возможность делать то, что предписывает теория. Тем более что нынешняя политика центральных банков очень сильно завязана на доверии граждан. Они не просто должны верить тому, что говорят денежные власти, они еще и должны знать, что власти политические не станут вмешиваться в процесс.

Наиболее распространенное объяснение длительного периода низкой инфляции состояло в том, что центральные банки выучили уроки 70-х. Во-первых, забыта сама идея о том, что с помощью денежной политики можно повлиять на реальные переменные – занятость, выпуск, потребление в средне- или долгосрочной перспективе. Сейчас центральные банки отвечают только за изменение уровня цен. Во-вторых, они стали более независимыми от политиков. В-третьих, по сравнению с 70-ми центральные банки занимаются своим делом более ответственно. В XXI веке они реагируют на шоковые раздражители быстрее.

НАВАЛИЛИСЬ ВСЕМ МИРОМ

Галоп цен остановлен и в Америке, и в Африке, и в Австралии



Например, в 2004 году политика денежных властей в мире была чрезвычайно экспансионистской: процентные ставки и в США, где ставки определяются Федеральной резервной системой (ФРС), и в Еврозоне, где за инфляцией смотрит Европейский центральный банк (ЕЦБ), были на рекордно низком уровне – 1 процент. Однако с тех пор центробанки действовали решительно: в 2006 году ставки, по которым можно занять у ЦБ, составляли 5,25 процента в США и 3,5 процента в Европе, а после начала мирового финансового кризиса в 2008 году снова упали практически до нуля.

Уроки центробанков

Вопрос о том, откуда берется инфляция, давно закрыт – она является результатом денежной политики. Точно так же не обсуждается вопрос: может ли денежная политика повлиять на реальные переменные – прежде всего занятость и потребление – в долгосрочной перспективе? Не может. Так было не всегда – до 70-х годов прошлого века правительства верили, что, печатая деньги, можно добиться не только краткосрочного увеличения занятости и выпуска, но и сохранять это увеличение в течение нескольких лет.

Это заблуждение играло не самую важную роль вплоть до окончания в 1973 году действия Бреттон-Вудской системы, фиксировавшей обменные курсы валют и, значит, ограничивающей возможности «печатного станка». Если обменный курс зафиксирован, то печатать деньги по своей воле невозможно – это будет либо менять курс, либо вымывать валютные резервы Центробанка. Но после 1973 года ограничение перестало действовать, и правительства стали всю эксплуатацию так называемую кривую Филлипса – зависимость между инфляцией и занятостью. Чем выше инфляция, тем выше занятость, подсказывала теория. Однако быстро растущие цены и продолжающаяся безработица показали, что этой зависимости больше нет. Устанавливая цены, фирмы ориентируются не на текущие показатели денежной политики, а на те, которых они ожидают.

Теория «естественного уровня» безработицы, разработанная независимо чикагским экономистом Милтоном Фридманом и Эдмундом Фелпсом из Йеля, помогла сформулировать урок. Денежная политика – например, снижение ставок дисконтирования – может оказывать продолжительное влияние на реальную экономику только тогда, когда экономика не находится в равновесии: потенциальный выпуск (при тех же условиях) превышает реальный. Еще более ценным был следующий вывод. Единственное, чем может и должен заниматься Центральный банк, – сдерживать инфляцию. Наконец, теория «межвременной несо-

стоятельности денежной политики» Финна Кидланда и Эдварда Прескотта из Университета Карнеги – Меллона в США подтвердила то, что давно знали практики: для борьбы с инфляцией Центральный банк должен быть независимым от политических властей.

К середине 1980-х, устав от постоянного повышения цен, большинство стран последовало рекомендациям экономистов. И результаты оказались действительно впечатляющими. В развитых странах инфляция, которая двадцать лет назад составляла 9 процентов в год, в начале XXI века удерживается на уровне 2 процентов. Еще больше впечатляют достижения развивающихся стран: со среднего значения в 30 процентов в начале 1980-х инфляция упала до 6 процентов в 2000–2004 годах. В 1990–1994 годах средний уровень инфляции превышал 230 процентов в Латинской Америке и 360 процентов в бывших социалистических экономиках. Всего десять лет спустя средняя инфляция в обоих регионах не превышала 10 процентов. Если все дело в умениях центробанков и организации их работы – им есть чем похвастаться.

Следуя примеру Новой Зеландии, принявшей такую практику в 1990 году, многие страны начали использовать «прямое таргетирование инфляции», при котором заранее объявляется уровень инфляции, к которому стремится ЦБ, и потом ЦБ старается поддерживать именно такой уровень. Впрочем, даже главный энтузиаст таргетирования Ларс Свенссон из Принстона признает, что на практике центральные банки, придерживающиеся этой политики, следят также и за реальным выпуском – особенно если он ниже потенциального уровня⁷⁵.

Основным инструментом политики Центробанка в случае инфляционного таргетирования является номинальная ставка процента и, конечно, прогноз. Центральный банк Новой Зеландии публикует предсказания инфляции с 1998 года, а с 2005-го ЦБ Норвегии стал публиковать трехгодичные прогнозы. Однако прогноз прогнозом, но банкиры предпочитают не давать клятвенных обещаний, ведь оптимальная политика может потребовать определенной коррекции курса. Так что перед каждым регулярным заседанием, на котором денежные власти решают, стоит ли менять процентную ставку, участники рынка пытаются угадать, какое будет принято решение. Было замечено, скажем, что перед каждым повышением ставок Европейским ЦБ его председатель Клод Трише употреблял слово «бдительность».

В развитых странах, где у денежных властей есть сложившаяся репутация, они могут слегка отклоняться от объявленных цифр, не боясь вызвать инфляционные ожидания, но для банкиров в развивающихся странах репутация намного важнее, чем некоторый разрыв между потенциальным и реальным выпуском. Если фирмы и люди сочтут, что Центральный банк недостаточно независим от политического давления – даже потенциально! – все пойдет насмарку. Самый современный метод экономической политики основан на прозрачности – от ЦБ требуются двух-трехлетние прогнозы ключевых параметров и четкое следование собственным прогнозам – и на доверии экономических субъектов⁷⁶.

Именно поэтому Россия не переходит к таргетированию инфляции: независимость Центрального банка, обеспеченная законодательно, не так очевидна на практике. При инфляционном таргетировании последствия того, что Центральный банк пожертвовал борьбой с инфляцией ради пожеланий популярного политического лидера, были бы особенно неприятными. Впрочем, угроза политического давления – не чисто российский феномен.

⁷⁵ Svensson L. Inflation Targeting. In The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd edition, 2006.

⁷⁶ Улюкаев А., Замулин О., Куликов М. Предпосылки и последствия внедрения таргетирования инфляции в России // Экономическая политика. 2006. № 1 (3).

Мировая инфляция и глобализация

Самое распространенное заблуждение про инфляцию – то, что она может быть вызвана высоким уровнем монополизации рынка. Но монополия – источник высоких, а не растущих цен. Так происходит чуть ли не со всеми популярными объяснениями инфляции. На проверку оказывается, что и повышение цен на нефть может оказать только одномоментное влияние на цены в странах-импортерах. Чтобы повлиять не на уровень цен, а на инфляцию, то есть изменение уровня цен, необходимо, чтобы цены на нефть росли постоянно. Поэтому и скачок цен в 2006–2008 годах практически не сказался на инфляции в развитых странах.

То же самое относится и к последствиям глобализации. В терминах Фелпса и Фридмана глобализация меняет уровень потенциального выпуска в разных странах и делает политику денежных властей более действенной в краткосрочной перспективе. Пока экономика не находится в долгосрочном равновесии, денежная политика действует. Кроме того, усиление конкуренции на существующих и открыва-

ющихся рынках снижает цены, но это, опять-таки, сказывается на уровне цен, но не на долгосрочной инфляции.

Лоуренс Болл из Университета Джона Хопкинса, известный специалист по денежной политике, указывает, что стремительный вход Китая и других развивающихся стран на международные рынки не может быть объяснением низкой инфляции первого десятилетия XXI века и по другим причинам⁷⁷. Приток сверхдешевых китайских товаров меняет относительные цены на рынке, а изменение относительных цен товаров и услуг может сопровождать практически любое изменение общего уровня цен: с таким же успехом этот приток мог бы сопровождаться и возросшей, а не низкой инфляцией.

Для того чтобы деньги играли какую-то роль в экономике, необходимо, чтобы в процессах «возникало трение». Например, предприятия не имели бы возможности сразу же поднимать и опускать цены вслед за изменениями макроэкономической ситуации. Если бы фирмы могли мгновенно менять цены и зарплаты, то на каждый напечатанный Центробанком рубль они бы реагировали небольшими изменениями. Никаких реальных последствий от печатания дополнительных денег не было бы – это было бы, фактически, просто небольшим изменением масштаба цен.

Еще в 1968 году Милтон Фридман предположил, что тот факт, что последствия денежной политики (изменение номинальных величин) влияет на «реальные» переменные (занятость и потребление), связан с тем, что фирмы и работники неодинаково реагируют на внезапное изменение предложения денег. Казалось бы, очевидное соображение, но поиск механизма «замедленной реакции» оказался долг и труден. Неужели фирмам-производителям требуется несколько месяцев, чтобы обратить внимание на заявления денежных властей? Или необходимо предполагать чрезвычайную «жесткость» контрактов, чего на практике не случается. Собственно, хорошего объяснения замедленной реакции экономических субъектов на изменение денежной политики до сих пор не существует. Даже в самой современной теории приходится накладывать на поведение фирм и людей дополнительные предположения. Например, считая, что их возможности по использованию имеющейся информации существенно ограничены⁷⁸.

Гарвардский профессор Кеннет Рогофф видит «жесткость», которая дает возможность глобализации повлиять на мировую инфляцию, в другом. Он тоже связывает глобализацию

⁷⁷ Ball L. Has Globalization Changed Inflation? NBER Working Paper No. 12687, 2006.

⁷⁸ Mankiw G. and Reiss R. Sticky Information versus Prices: A Proposal to Replace the New Keynesian Phillips Curve // Quarterly Journal of Economics, Nov. 2002, 117, 1295–1328.

и совпадающее с ней во времени снижение инфляции во всем мире через увеличение конкуренции – и на рынке товаров, и на рынке труда, но иначе⁷⁹. Рогофф считает, что усилившаяся конкуренция повлияла не только на уровень цен – естественно, в сторону снижения, но и сделала их куда менее жесткими. Теперь, когда фирмы привыкли менять цены быстрее, у Центрального банка становится меньше возможностей повлиять на экономику, и, значит, политики менее заинтересованы в давлении на Центральный банк. Глобализация и изменившееся поведение фирм становится дополнительной прокладкой, «страховочным поясом» экономики.

Точно так же и долларизация, замещение собственной валюты американским долларом, является своего рода страховкой. Если граждане могут свободно замещать местную валюту долларами, даже краткосрочные эффекты от денежной экспансии становятся маловероятными. Что гражданам до того, что Центробанк напечатал еще руб-

лей, если основные сбережения (и большая часть расчетов) у них в долларах? Значит, у политиков будет меньше стимулов печатать деньги. Получается, что глобализация, даже замерев на каком-то уровне, помогает снизить инфляцию в долгосрочной перспективе.

Трудности впереди

Если политический механизм, по Рогоффу, может помочь объяснить влияние глобализации на снижение мировой инфляции, то он же может сработать и в обратную сторону. Если в глобализующемся мире конкуренция снижает риск политического давления на Центральный банк, то в мире растущего, с началом мирового финансового кризиса, протекционизма дополнительным источником беспокойства станет как раз то давление, которого – или, точнее, даже мысли о котором – боятся денежные власти. Например, инфляция в Еврозоне осложняет жизнь Европейскому ЦБ, которому, чтобы предотвратить слишком сильное падение доллара по отношению к евро (то есть снижение конкурентоспособности европейских товаров), нужно бы держать процентные ставки достаточно низкими. Точно так же борьба ФРС, американского Центробанка, против инфляции одновременно поддерживает доллар, снижая привлекательность американского импорта. Во времена быстрого роста это не было проблемой, но при рецессии голоса тех, кто, не принимая во внимание долгосрочные отрицательные последствия, требует «защиты отечественного производителя», звучат гораздо сильнее. Резкое замедление темпов роста китайской экономики – не самый вероятный, но возможный источник проблем для мировой экономики – оказало бы сравнимое влияние. Непосредственное его воздействие на инфляцию будет несущественным, но попытки защитить рынок от дешевеющих китайских товаров могут сделать центробанки многих стран более чувствительными к политическому давлению.

Да, тридцать лет назад казалось, что у инфляции много причин. Сейчас спроси любого макроэкономиста, и он ответит: «Инфляция – чисто денежный феномен». И, подумав, добавит: «Жалко только, что не все политики об этом знают».

⁷⁹ Rogoff K. Globalization and Global Disinflation. In Federal Reserve Bank of Kansas City, Monetary Policy and Uncertainty: Adapting to a Changing Economy, 2003.

Урок № 24

Последняя надежда банкира

С банковской паникой можно бороться

Когда на горизонте появляется полоска туч, капитаны судов в открытом море проверяют готовность к шторму. Летом 2008 года казалось, что обвал американского рынка вторичных закладных, поставивший под угрозу стабильность всех рынков, руководители ведущих центробанков мира встретили подготовленными. Были задействованы, причем сначала не на полную мощность, привычные инструменты – снижение учетной ставки и успокоительные прогнозы. Ситуация под контролем?

Никакой капитан не может быть уверен в том, что стандартного арсенала средств будет достаточно. А вдруг придется прибегать к чрезвычайным мерам – выбрасывать за борт товар и продовольствие, чтобы облегчить вес, или рубить мачты, чтобы увеличить остойчивость? Для денежных властей такие чрезвычайные меры – это, например, прямая государственная поддержка системообразующих финансовых институтов путем выдачи стабилизационных кредитов или государственных гарантий. За сто минувших лет денежные власти неоднократно прибегали к этому крайнему средству. Сначала получалось не очень, но в последние десятилетия результаты все лучше.

В одной связке

До начала XIX века вопрос о спасении финансовой системы в целом вставал крайне редко. Короли брали займы друг у друга, у ростовщиков или у рыцарей-храмовников. Точно так же поступали отдельные торговые дома или банки. Если не считать взаимных поручительств, самой ранней формы системной страховки, спасение утопающих было в полном смысле слова их личным делом. Но с развитием финансового посредничества издержки краха системы в целом росли, и уже в 1825 году Банк Англии, спасая банковскую систему от паники, занял 400 тысяч фунтов у Банка Франции со вполне современной целью – помочь своим коммерческим банкам преодолеть краткосрочные проблемы с ликвидностью.

В 1890 году зашатался банк Barings, заигравшись с аргентинскими ценными бумагами: держатели займа неправильно оценили устойчивость аргентинского правительства. Чтобы избежать панического оттока депозитов, Банк Англии в течение суток организовал заем у консорциума банков для спасения Barings. Внушительный вклад в стабилизацию положения внес и сам Банк Англии – правда, для поддержания курса фунта стерлингов ему пришлось не только поднять учетную ставку, но и занять 3 миллиона фунтов золотом у Банка Франции и 1,5 миллиона фунтов золотом у Государственного банка России.

Век назад государственные финансовые институты еще не играли столь важной роли на рынках, как теперь. Иногда частным банкам приходилось спасать казначейство от краха, а не наоборот. В 1895 году банковский синдикат Моргана – Белмонта выручил американское казначейство, предоставив ему золотой кредит. Случай, когда финансовую систему спасал от кризиса частный сектор, были и в XX веке. В 1974 году банки ФРГ использовали свои средства, чтобы гарантировать от финансовых потерь вкладчиков обанкротившегося конкурента. В 1985 году крупнейшие канадские банки объединились для спасения Канадского коммерческого банка – чтобы его крах не вызвал обвала всей системы.

Этапы большого пути

После Великой депрессии случаи, когда общие проблемы решаются частными средствами, становятся исключением из правила. Да и финансовые власти все чаще стали терпеть провалы в попытках противостоять банковским кризисам. К середине 1930-х у всех перед глазами были свежие примеры неудачных действий денежных властей. В 1931 году, несмотря на огромные международные займы, не смог остановить панику Банк Австрии. За Австрией крах постиг банковскую систему Германии.

Сегодня в подавляющем большинстве случаев спасителями финансовой системы выступают государственные органы, созданные по образцу и подобию американской корпорации по страхованию вкладов, – детища Нового курса Франклина Делано Рузвельта. В Мексике для борьбы с кризисом 1994–1995 годов, в ходе которого пострадали многие банки, специальный Фонд защиты банковских сбережений выкупил значительное число плохих активов кредитных учреждений. Аналогичный государственный фонд выводил из кризиса банковскую систему в Аргентине. В России после дефолта действовало государственное Агентство по реструктуризации кредитных организаций. В столь различающихся по уровню экономического развития странах, как Таиланд и Камерун, действуют фонды, которые помогают замещать плохие займы в балансе банка на государственные облигации⁸⁰. Возможно, выросший профессионализм руководителей центральных банков и впрямь привел к тому, что во второй половине XX века частота собственно банковских кризисов резко снизилась. Международный валютный фонд насчитал их всего 54 – это во всех странах-членах! – за период между 1975 и 1997 годами.

Все знают про политические причины, по которым денежные власти могут предоставить банкам дополнительную ликвидность. Самый известный экономический журналист XIX века, к тому же имевший личный опыт управления банком, Уолтер Баджот так писал в 1873 году: «Надо без всяких ограничений предоставлять деньги банкам, испытывающим проблемы с ликвидностью, но в остальных отношениях здоровым». Кто бы спорил, но как в хоре голосов, требующих себе государственной поддержки, различить голоса тех, кто действительно здоров и страдает лишь «за компанию», и тех, кого к плачевному состоянию привело слишком вольное управление активами?

Спасение за казенный счет – удовольствие не бесплатное. В случаях с займами для поддержания на плаву национальной банковской системы издержки несут рядовые граждане, так как финансируются спасательные операции, как правило, за счет обычных налогов или денежной эмиссии, которая, по существу, без всяких формальностей в парламенте облагает обывателя «инфляционным налогом». В случае с кризисом рынка сберегательных займов в США в конце 1980-х общие издержки налогоплательщиков превысили 100 миллиардов долларов. Вопреки мнению большинства коллег, знаменитые экономисты Джордж Акерлоф и Пол Ромер утверждали, что основной проблемой ссудно-сберегательных ассоциаций была вовсе не чересчур развитая система финансового регулирования, которая позволяла участникам рынка надеяться на спасительное вмешательство государства и в свете этих ожиданий брать на себя завышенные риски. Акерлоф и Ромер предположили, что причина в банальном воровстве менеджеров лопнувших организаций, которое приобрело характер лесного пожара⁸¹.

⁸⁰ Bordo M. International rescues versus bailouts: A historical perspective // Cato Journal, Winter 1998, 18 (3), 363–376.

⁸¹ Akerlof G. and Romer P. Looting: The economic underworld of bankruptcy for profit. Brookings Papers on Economic Activity, 1993, № 2, 1–73.

Среди операций спасения были и исключительно успешные. В 1998 году из-за дефолта российского правительства LTCM, один из крупнейших хедж-фондов в мире, оказался на грани краха, а вместе с ним там же очутилась и вся мировая финансовая система. Его привели на эту грань рискованные попытки воспользоваться иррациональностью рынков – помните, о причинах падения LTCM шла речь в главе «Цена иррациональности»? Однако в итоге потери оказались относительно небольшими (всего 4,6 миллиарда долларов), к тому же понесли их в основном те, кому и положено отвечать за неправильные финансовые стратегии: инвесторы и владельцы LTCM. Регуляторы действовали решительно, мгновенно организовав заем крупных инвестиционных банков в обмен на 90 процентов паев проблемного фонда. Все участники операции спасения получили прибыль.

1890/ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Событие: чтобы предотвратить панику в связи с банкротством банка Barings, власти организовали спасательный фонд в £18 млн

Результат: банковская система пострадала

1985/США

Событие: чтобы смягчить последствия цепочки банкротств кредитных ассоциаций, правительство предоставило гарантии по многим обязательствам и создало специальную компанию, выкупающую активы банкротов

Результат: суммарные расходы на спасательные операции составили около \$125 млрд. Успехом это не назовешь

1995/МЕКСИКА

Событие: правительство США, МВФ и другие международные финансовые организации выделили непосредственно и предоставили гарантий на \$50 млрд

Результат: общий успех – предотвращены валютный кризис и крах экономики, долг выплачивается

1997/ТАИЛАНД

Событие: международные доноры выделили \$14,3 млрд, чтобы смягчить последствия валютного кризиса

Результат: относительный успех; курс бата закрепился на приемлемом уровне, глубокого кризиса удалось избежать

1997/ИНДОНЕЗИЯ

Событие: предотвращая кризис, доноры выделили \$21,9 млрд

Результат: вмешательство не спасло ни индонезийскую рупию, ни режим президента Сухарто

1998/ГОНКОНГ

Событие: чтобы поддержать фондовый рынок, правительство потратило \$15 млрд на скупку акций

Результат: атака спекулянтов была предотвращена, доходы правительства от приватизации превысили расходы

1998/РОССИЯ

Событие: пытаясь помочь России сохранить курс рубля и выполнить обязательства, МВФ объявил о выделении \$22 млрд

Результат: первые \$4,6 млрд были потрачены за неделю; остальные деньги так и не дошли: грянул дефолт

1998/США

Событие: дефолт хедж-фонда LTCM поставил рынки долговых обязательств и производных ценных бумаг на грань катастрофы. ФРС организовала заем консорциума частных инвесторов в \$3,625 млрд в обмен на паи фонда

Результат: пример исключительного успеха. Паника улеглась, катастрофы не случилось, кредиторы заработали на этом займе

Эпидемия продаж

Увы, кризис 2008 года был больше похож на кризис сберегательных ассоциаций 1980-х, чем на азиатский кризис 1997-го. Основными активами ассоциаций, как и у нынешних проблемных фондов, были долгосрочные закладные на дома. Когда ФРС повысила процентные ставки, борясь с инфляцией, даже у тех фондов, где не было прямого воровства, возникли сложности: слишком неликвидными оказались активы по сравнению с обязательствами. В начале XXI века светлые финансовые головы, казалось, нашли решение этой проблемы: хедж-фонды составляли пакеты закладных, комбинируя займы разной степени рискованности и обеспеченности. Присутствие более надежных обязательств должно было снизить риск, вызванный наличием более рискованных. Новые ценные бумаги, которые можно было и дальше комбинировать, еще сильнее распределяя риск, казались совершенно надежными. Недаром агентства Moody's и Standard & Poor's присваивали им высшие рейтинги. В итоге риск распределился по рынку так, что стало совсем непонятно, кто рискует и чем.

Неудивительно, что после того, как кризис начался, никто не знал, что защищено от кризиса, а что нет. И это было главным источником тревоги. С самого начала было очевидно, что страдали не только те фонды, которые держали в активах закладные «второго сорта» (subprime mortgages), и банки, которые их финансировали. Проблемы появились у всех фондов, которые опирались в своих операциях на значительное плечо (leverage), то есть инвестировали заемные средства. Причина в том, что, когда у какого-то фонда возникают трудности с упавшими в цене рискованными активами, ему приходится срочно продавать надежные ценные бумаги, чтобы расплатиться по тем долгам, которые возникают из-за падения активов в цене. Продажа даже совершенно надежных ценных бумаг вызывает снижение их котировок. Из-за этого возникают проблемы у другого фонда, который и не думал вкладываться в мусорные бумаги: он тоже работал с плечом, и ему тоже срочно нужны свободные деньги.

Еще в начале августа 2008 года – а рецессия, как потом выяснилось, длилась уже девять месяцев – взгляд ФРС, американского Центрального банка, был совершенно безмятежным. Резкий поворот произошел в середине месяца: ФРС не только снизила учетную ставку, но и предупредила о возможных значительных негативных последствиях. Может быть, научная статья, написанная принстонским профессором Беном Бернанке четверть века назад, была важным фактором при выборе курса. В статье 1983 года нынешний председатель ФРС и, в отличие от своего предшественника Гринспена, действительно крупный ученый подчеркивал, что основным аргументом в поддержку вмешательства с целью спасения финансовой системы является то, что финансовые посредники не просто источник ликвидности для фирм, а держатели драгоценной информации. Помните разговор о роли финансовых рынков? С крахом системы информация будет утеряна. Бернанке своих взглядов не изменил. ФРС продолжала активно «спасать» банки на всем протяжении финансового кризиса, хотя

дополнительная ликвидность, предоставляемая через окно дисконтирования, – это помощь в равной степени и хорошим, и плохим финансовым институтам.

Нобелевский урок Забытый герой

Заслуженной награды нужно дожидаться

Эдмунду Фелпсу повезло. Он получил Нобелевскую премию по экономике за то, что знает каждый студент-первокурсник. Комитет, присуждавший премию, не побоялся, что одни экономисты, услышав о выборе, воскликнут: «Фелпс?! Разве он еще жив?», а другие протянут: «Межвременной баланс в макроэкономических моделях... И что тут нового и интересного?» Так случается с учеными, которые не столько строят красивые теоретические модели, сколько ищут и находят ответы на злободневные вопросы: как ускорить темпы роста экономики, как поднять занятость, как снизить инфляцию.

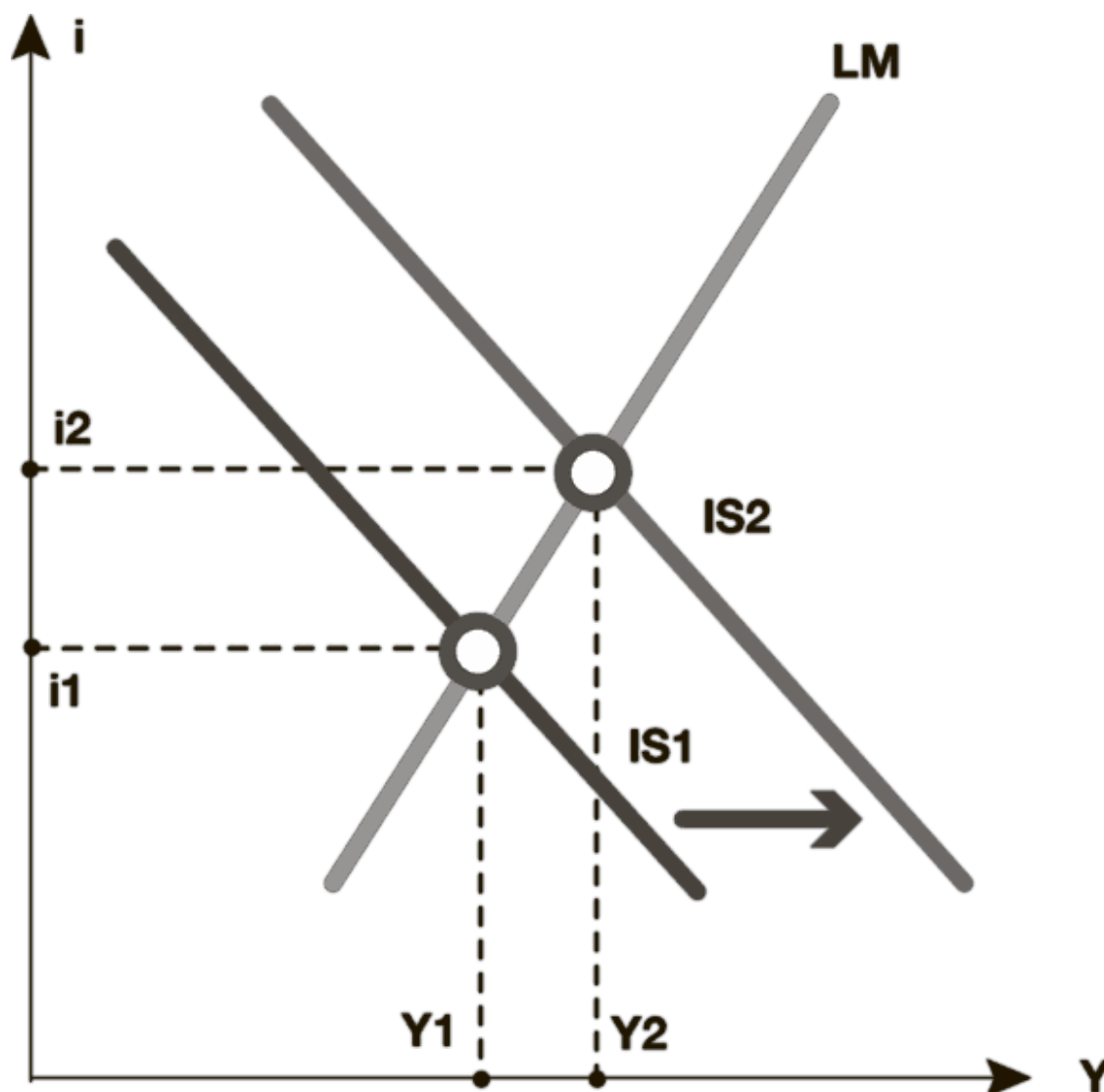
В спорах об экономической политике Фелпсу приходилось сражаться на два фронта. Сначала против кейнсианцев, веривших в то, что активная денежная или бюджетная политика может решить любые проблемы занятости без особых издержек. Потом против сторонников минимального вмешательства государства в экономику, для которых любое регулирование рынка – отклонение от эффективности, а, например, субсидирование заработной платы – и вовсе ересь. Но при всей разнице во взглядах у интеллектуальных противников Фелпса было два общих свойства. Во-первых, твердая вера в то, что существует «панацея» экономики, универсальное средство – у одних увеличение государственного потребления, у других – снижение налогов. А во-вторых, нежелание отказываться от своей теории даже тогда, когда реальные данные никак с ней не согласуются.

Фелпс никогда не пренебрегал статистическими данными. Уже будучи в том возрасте, когда многие ученые ограничиваются заседаниями в почетных президиумах, он с соавторами искал долгосрочные зависимости в показателях европейской занятости. В 2005 году им удалось продемонстрировать, что снижение налогов на труд приводит к увеличению занятости только в краткосрочной перспективе, а в долгосрочной – никак не сказывается на уровне безработицы. Точно так же, со статистическими данными в руках, Фелпс победил своих оппонентов сорок лет назад. Причем победил настолько убедительно, что имя победителя стало быстро забываться. Его теории занятости и инфляции стали настолько общепринятыми, что никому не приходит в голову называть их «моделью Фелпса» или «теорией Фелпса».

Рецепт Кейнса

Трудно сейчас поверить, насколько универсальной казалась методика, предложенная Джоном Мейнардом Кейнсом для выхода американской экономики из Великой депрессии. Нагляднее всего ее иллюстрирует крест в знаменитой модели IS-LM: нужно нарисовать на графике, где по горизонтальной оси отложен уровень выпуска товаров и услуг, а по вертикальной – ставка процента, две линии. Каждая из этих линий описывает возможные равновесия на своем рынке. Двигая эти линии относительно друг друга, можно получать макроэкономические предсказания. Линия, идущая из левого нижнего угла рисунка в правый верхний (линия LM, от английских слов «ликвидность» и «денежное предложение»), отвечает за равновесие на рынке денег. В каждой из точек этой линии «ликвидность», то есть спрос на деньги (он увеличивается, когда снижается ставка процента, а также растет с увеличением выпуска), равна предложению, иными словами, грубо говоря, количеству напечатанных денег плюс банковские кредиты. Линия, идущая из левого верхнего угла в правый нижний (IS, от слов «инвестиции» и «сбережения»), «отвечает» за равновесие на рынке

товаров и услуг, на котором количество потребляемого должно быть равно количеству произведенного. Точка равновесия всей экономической системы, естественно, находится там, где уравниваются и денежная, и товарная ее составляющие, – в пункте пересечения этих двух прямых.



Именно на этом основании базировался кейнсианский рецепт борьбы с безработицей. Чтобы увеличить занятость и выпуск, нужно наращивать государственное потребление – правительственные заказы, оплачиваемые из казны проекты и т. п. Такое увеличение сдвигает на этой простой картинке линию IS вправо и вверх. В новом равновесии – на пересечении линий IS и LM – выше уровень выпуска, а значит, и занятость. Линия LM при этом, как предполагалось, остается на месте. Кейнсианцы исходили из того, что, пока в экономике есть безработные, увеличение госрасходов никак не влияет на равновесие на денежном рынке.

Однако к началу 1960-х годов возникли веские подозрения, что этот способ борьбы со спадами экономической активности вовсе не обязательно работает так, как хотелось бы. Как оказалось, рост государственных трат влияет и на состояние рынка денег. После двадцати лет стимулирования занятости с помощью госрасходов выяснилось, что чем более высокого уровня занятости удастся достичь, тем выше оказываются издержки в виде посто-

янного роста цен. Правительство, вбрасывая деньги в экономику, разгоняет инфляцию. Цены не просто растут – они растут все быстрее и быстрее.

Кривая не вывезет

Когда в стране больше денег, у работодателей больше возможностей и желания нанимать работников. Эта зависимость между инфляцией и безработицей была впервые описана английским экономистом Олбаном Филлипсом для экономики своей страны просто как статистическая закономерность. «Кривая Филлипса» вроде бы обещала правительствам легкую жизнь: можно было просто выбирать из «меню» уровней инфляции и безработицы. Если правительство хочет повысить занятость, нужно просто печатать деньги с такой скоростью, чтобы инфляция была выше.

Когда оказалось, что на практике печатание денег, ускоряя рост цен, не приводит к росту производства, стало ясно, что на закономерность, подмеченную Филлипсом, нужно смотреть критически. Главная проблема состояла вот в чем: закон о связи инфляции и выпуска, полученный путем практических наблюдений, было невозможно обосновать теоретически. По Филлипсу выходило, что можно навсегда снизить безработицу, согласившись на более высокий уровень инфляции. Однако это означало бы, что в долгосрочной перспективе реальная величина – уровень занятости в экономике – зависит от скорости изменения цен, величины номинальной. Нарушается один из самых естественных и многократно проверенных постулатов экономической науки: в долгосрочной перспективе реальные величины зависят только от реальных параметров.

Понимание механизма, в результате которого появляется кривая Филлипса, и разрешение парадокса о долгосрочной перспективе стали большим достижением Эдмунда Фелпса. Ключевое соображение выглядело так: чтобы печатание денег влияло на выпуск, надо предполагать, что и работодатели, и работники непоколебимо уверены, что завтра цены будут такими же, как и сегодня. Только в этом случае свеженапечатанные деньги не будут «съедены» повышением зарплат.

Однако, как показал Фелпс, если экономические агенты думают, что на следующий год цены повысятся, то эти ожидания будут учтены в контрактах, которые они заключают. Правительству, управляя инфляцией, не удастся повлиять на занятость и выпуск: предвидя рост цен, стороны просто перейдут на «новый масштаб». Конечно, в краткосрочной перспективе занятость может измениться, потому что не все фирмы и не все люди меняют свои ожидания относительно роста цен мгновенно и одинаково: существует и определенная инерция. Кому-то наверняка будет неудобно или лень узнать, как изменилась зарплата однокурсника...

Таким образом, Фелпс пришел к выводу, что в долгосрочной перспективе невозможно управлять безработицей, меняя уровень инфляции. Для этого требовалось бы, чтобы расхождение между ожиданиями и реальностью было постоянным или даже росло в течение многих лет! Выходит, что есть специальный уровень безработицы, который получается, когда ожидания в точности соответствуют тому, что происходит на самом деле. Фелпс назвал его NAIRU (Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment) – «уровень безработицы, при котором инфляция не увеличивается». Экономист Милтон Фридман из Чикагского университета, занимавшийся в то время близкими вопросами, предложил другой термин – «естественный уровень безработицы».

Конечно, Фелпс был не единственным экономистом, который связал инфляцию и занятость так, чтобы были учтены не только кратко-

срочные, но и долгосрочные эффекты. Собственно, он даже не был первым, кто указал на то, что «кейнсианская парадигма» лишена твердых теоретических оснований. На это

раньше обратили внимание экономисты Сесиль Пигу и Франко Модильяни. Кривую Филлипса одновременно с Фелпсом оспорил и модифицировал Фридман.

Роберт Лукас, еще один профессор из Чикаго, развил динамические модели Фелпса – вот только в его варианте экономические агенты формировали свои ожидания относительно будущего уровня инфляции «рационально», то есть правильно учитывая вероятность тех или иных будущих макроэкономических сценариев. А Финн Кидланд и Эдвард Прескотт первыми показали, что динамическая неэффективность может возникать не только из-за медленной адаптации множества агентов к происходящему в экономике, но и из-за стратегических особенностей поведения Центробанка. Все эти экономисты – и Фридман, и Лукас, и Кидланд с Прескоттом получили впоследствии Нобелевскую премию.

Где кончается экономика и начинается политика?

В 1972 году Фелпс опубликовал книгу «Управление инфляцией и теория безработицы». Говорят, что экономисты, как генералы, готовятся к прошедшим войнам. Вовсе не обязательно! Книга Фелпса, обобщавшая результаты десятка лет исследований, была очень даже злобо-

дневной. Она предупреждала об опасности политики, основанной на «прямолинейном» восприятии кривой Филлипса. К сожалению, похоже, что ни президент США Ричард Никсон, ни его советники не читали работ Фелпса и Фридмана: перед выборами 1972 года они попытались повлиять на выпуск и занятость мощным вливании денег в экономику. Выборы Никсон выиграл, но разогнавшуюся инфляцию в условиях подскочивших цен на нефть остановить удалось только через 10 лет. По иронии судьбы, вопреки Филлипсу, из-за инфляции число безработных увеличилось на два человека: из-за неспособности справиться с ростом цен потеряли работу в Белом доме два следующих после Никсона президента. По ходу избирательной кампании 1980 года журналисты даже рисовали на одном графике уровень популярности действующего президента Джимми Картера и темп роста цен. Как вы догадываетесь, зависимость была обратной. Картер проиграл не столько Рональду Рейгану, сколько инфляции.

Президент Никсон и демократический конгресс в начале 1970-х вели себя так, как будто экономические законы им не писаны. Следующее поколение политиков оказалось не намного лучше. В 2000 году Фелпс резко выступил против снижения налогов, предложенного тогда еще кандидатом в президенты Джорджем Бушем-младшим. Впрочем, не менее скептически он отнесся и к программе его соперника, демократа Эла Гора, в которой предусматривалось меньшее снижение налогов, зато большее увеличение расходов. Обжегшись на молоке, на этот раз Фелпс, возможно, дул на воду: экономист опасался укрепления доллара, а этого не произошло. Однако его предсказания насчет бюджетного дефицита оказались точными. Снижение налогов не принесло серьезного увеличения доходов бюджета, как обещали энтузиасты налоговой реформы.

В 2005 году, наблюдая за тем, как раз за разом проваливаются попытки французского правительства сделать рабочие места более доступными для молодежи, Фелпс выступил со своими рекомендациями. Сама идея правительства – дать возможность фирмам с большей легкостью увольнять сотрудников, чтобы работодатели могли смелее принимать решения о найме, – казалась Фелпсу вполне здоровой. Однако для него – ученого, всегда шедшего от практических вопросов, – то, что политически невозможно (а французская реформа оказалась невозможной именно политически), никогда не представляло интереса. Вместо этого Фелпс предложил французам значительно расширить программу субсидирования зарплат для малооплачиваемых работников. Часть зарплаты платит работодатель, а часть – доплачивает правительство. Несмотря на внешнее сходство со схемами социального обеспечения,

эта идея принципиально от них отличается: при субсидировании зарплат у людей есть стимулы искать работу, а у фирм – хороших сотрудников. Пособие по безработице таких стимулов, конечно, не создает.

Обещанного три года ждут, а заслуженного?

Решение Нобелевского комитета в 2006 году потребовало от его членов серьезного интеллектуального мужества. Есть довольно много экономистов, по мнению всего ученого сообщества, «стоящих в очереди» на Нобелевскую премию. Присудить премию этим ученым – легкое и очевидное решение, ведь их имена у всех сейчас на слуху, они звезды международных конференций, к их советам прислушиваются мировые правительства. Гораздо труднее выбрать тех, чьи достижения, как это произошло с Фелпсом, давно стали частью начального курса экономики, на чьи теоремы и гипотезы ссылаются, даже не приводя имен, настолько очевидными и естественными кажутся теперь эти результаты.

Идеи Фелпса всюду используются его последователями, так же претендующими на свою долю «Нобелевского пирога». Так, Фелпс обратил внимание на то, что в моделях с накоплением капитала несколькими поколениями предпочтения отца относительно оптимального раздела капитала между сыном и внуком могут отличаться от предпочтений сына. Если будет присуждена Нобелевская премия за работы, в которых предпочтения агентов относительно будущего меняются с течением времени (может быть, эту премию получит гарвардский профессор Дэвид Лейбсон?), то Фелпс должен быть назван в качестве одного из праотцев теории. А его идея о том, что динамические свойства рынка труда зависят от издержек на поиск информации – например, о том, какую зарплату платят за такую же работу в аналогичной фирме, – послужила толчком к созданию обширной «теории поиска», фундаментального направления в экономике труда. Так что, если премию дадут Питеру Даймонду из МТИ или Дейлу Мортенсену из Северо-Западного университета, Фелпс опять-таки должен быть упомянут в описании научного вклада нового лауреата.

Собственно, в нескольких направлениях, в которых Фелпс проделал первые, самые важные шаги, Нобелевские премии по экономике уже присуждены. Джо Стиглиц получил «нобелевку» в 2004 году, в том числе и за модель «эффективных зарплат», а ведь, будучи студентом, он наверняка читал статью Фелпса 1968 года, которая содержала эту идею в явном виде. Еще раньше, в 1976 году, был награжден Фридман – за работы, связывающие уровень ожидаемой инфляции и занятости. Лукас в 1995 году был премирован за «неоклассическую макроэкономику», то есть непосредственное развитие динамических моделей Фелпса.

И, возможно, список лауреатов – продолжателей работ Фелпса на этом не закрыт. Сверстники Лукаса, макроэкономисты миннесотской школы Том Сарджент и Нил Уоллас, премию пока не получили, хотя, возможно, их вклад был ничуть не меньше. А ждать тяжело. И вряд ли Уоллас случайно назвал своего пуделя Лукасом... Может, как и в макроэкономике, где, согласно работам Фелпса, самая лучшая инфляция – неожиданная, здесь тоже его интуиция работает: наибольший шанс получить «нобелевку» имеют те экономисты, кто ее не ждет?

Глава 7. Международная торговля

Говорят, знаменитый математик и физик Станислав Улам однажды попросил еще более знаменитого экономиста Пола Самуэльсона назвать хотя бы одну верную, но нетривиальную экономическую теорию. Подумав, Самуэльсон предложил теорию сравнительного пре-

имущества. Верную, как минимум, в ее простейшей форме – у каждой страны есть сравнительное преимущество. Даже если в одной стране все товары производятся дешевле и лучше, чем в другой, обеим странам выгоднее торговать, чем не торговать. И нетривиальную, потому что хоть кол на голове теши, большинство в это не верит. И думает, что если убрать все барьеры, мешающие международному товарообмену, то, может так оказаться, стране будет нечем торговать. Представьте, как трудно приходится экономистам, занимающимся международной торговлей: экономика международной торговли начинается, а не заканчивается принципом сравнительного преимущества...

Урок № 25

In vino veritas – истина в вине!

Родина Адама Смиты вовсе не была поборницей свободной торговли

Нет ничего интереснее, чем вспоминать детскую книжку, читая серьезную работу по экономической истории. Когда Александр Дюма описывал в книге «Двадцать лет спустя» политические события – а самые интересные из них происходят с мушкетерами в Англии, – он следовал солидным источникам: «Истории дома Стюартов» Юма, воспоминаниям кардинала де Реца и т. п., но вот при описании быта опирался, видимо, на современные ему стереотипы. Это Дюма, писавший свою бессмертную эпопею о мушкетерах в середине XIX века, вкладывал в уста своих персонажей жалобы на то, что англичане все время пьют пиво. Это были неправильные англичане! Если бы господин д'Артаньян и его друзья остановились в доме у простого англичанина, они, скорее всего, пили бы домашний сидр. Но они в основном останавливались в трактирах, и, значит, за двести лет до времени Дюма они пили все то же французское вино, что и у себя дома.

А вот через сто лет в том же трактире не привыкшим к пиву французам пришлось бы довольствоваться дрянным португальским винцом. Путь к английским потребителям великолепному французскому вину преградили торговые барьеры, воздвигнутые местными производителями пива и джина.

Таможенные тарифы на вино? Да кому какое дело до вина! Вот, например, в связи с запретом на импорт грузинского вина в 2006 году набор вин, доступных жителю нашей страны, радикально поменялся, и ничего – никакой революции это не вызвало. Однако двести – триста лет все было по-другому. Вино было чуть ли не стратегическим продуктом. Не было ни водоочистительных фильтров, ни привычки кипятить воду: в течение столетий алкоголь был едва ли не единственным гигиенически безопасным питьем. В XVII веке всего две страны – Франция и Испания производили вино, которое можно было экспортировать. Поэтому, когда в 1688 году вспыхнули войны – сначала Девятилетняя война, а потом Война за испанское наследство, англичанам понадобился новый источник алкоголя. Началась увлекательная экономическая история портвейна и торговых войн, где вместо крови лились потоки вина и пива.

История с экономикой

Экономический историк становится известен именно тогда, когда его открытия противоречат принятому взгляду на какую-то эпоху и ее персонажей. Роберт Фогель просто взорвал спокойный ход дискуссии об экономическом положении негров на Юге перед американской Гражданской войной, опубликовав собранные им данные об эффективности производства и уровне жизни на плантациях⁸². Вместо того чтобы ввязаться в горячую, но лишённую фактической основы дискуссию о правах рабов и эффективности рабского труда, Фогель использовал данные о ценах на невольничьих аукционах и узнал, что, вопреки распространённому мнению, на Юге не ожидали ни войны, ни снижения производительности на плантациях. Если бы плантаторы ожидали неприятностей, цены на сезонную аренду рабов росли бы по сравнению с ценами на рабов – точно так же по кривой доходности современные инвесторы могут увидеть, какие риски предсказывает рынок.

⁸² Fogel R.W. Without Consent or Contract: The Rise and Fall of American Slavery. New York: W.W. Norton, 1989.

Уже эти результаты были сенсацией, ведь миф об экономической обреченности плантаторского Юга давно укоренился. Когда же Фогель подсчитал количество калорий, ежедневно потреблявшихся рабами, и выяснил, что это количество выше, чем у свободных белых рабочих в северных городах, возмущение научной общественности перешло все границы. Одни бросились пересматривать свои взгляды, другие – перепроверять данные Фогеля. Так, его исходные оценки среднего количества порок, которые получал раб за год, оказались, по-видимому, заниженными. Страсти горели нешуточные: противники взглядов Фогеля или, точнее, противники того, чтобы Фогель высказывал свои взгляды, присылали ему письма с угрозами.

Конечно, не каждому историку удастся попасть в центр общественной дискуссии. Многие научные революции известны лишь узкому кругу специалистов. Институционалист Дуглас Норт, получивший в 1993 году Нобелевскую премию совместно с Фогелем, в свое время перевернул общепринятое мнение о причинах резкого сокращения межатлантической торговли в XVII веке: до его работ экономисты не считали пиратство основной причиной снижения объемов торговли. До трудов Авнера Грейфа казалось, что использование теории стратегического поведения для анализа исторических данных – научная экзотика, а теперь его работы по политическому устройству Византии и средиземноморской торговле – классика.

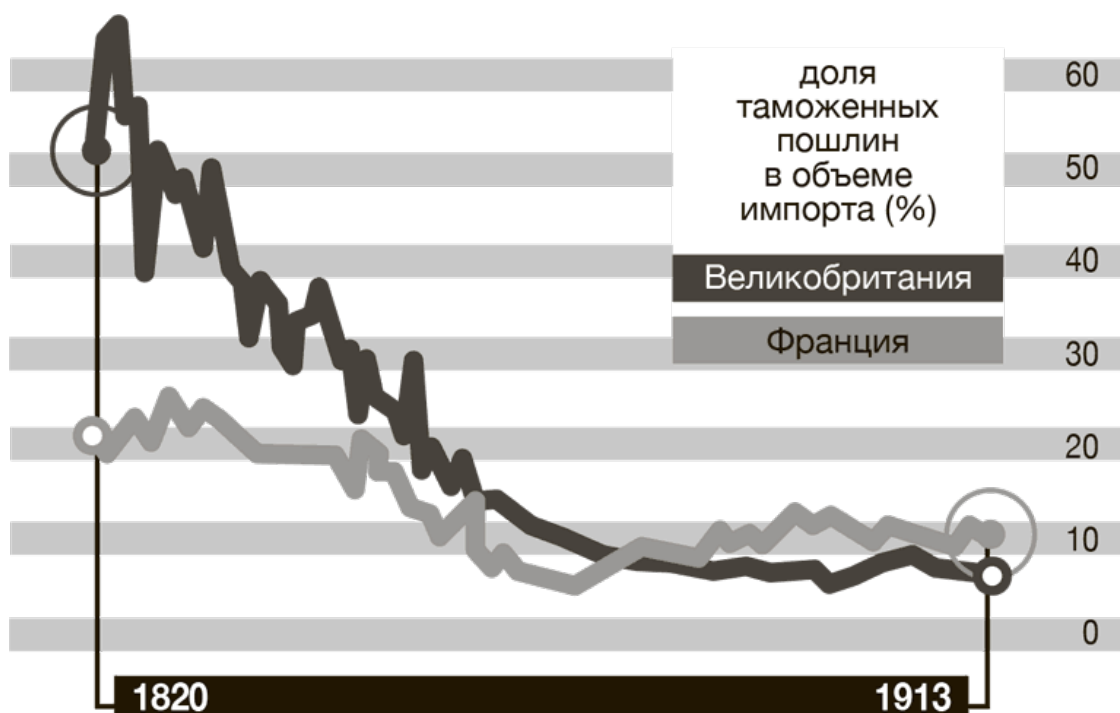
Профессору экономической истории Джону Наю из Университета Вашингтона в Сент-Луисе пришлось столкнуться в своем исследовании с несколькими проблемами – миф об английской свободе торговли, с которым он ведет борьбу, хотя и бытовал лишь в пределах мира профессиональных экономистов, но зато уж там считался азбучной истиной⁸³. Кроме того, не существовало никакого единого архива, который позволил бы изучать роль таможенных тарифов на примере англо-французской торговли. Приятная же сторона состояла в том, что разрозненные архивы в основном остались в тех самых морских портах на берегах Ла-Манша, где располагались в исследуемую эпоху таможенные службы. Научное исследование требовало поездок по французским городкам. Интересная работа для ценителя французского вина!

Начав работать с архивами, касающимися виноторговли, Най решил сосредоточиться целиком именно на этой отрасли экономики. И правда, какие тарифы накладывали англичане и французы? Пятнадцать лет архивных исследований коммерческой документации в Бордо и Дижоне – тут на любом семинаре взрослая, а не студенческая часть аудитории завистливо вздыхает – дали Наю возможность оценить изменения в винном балансе двух стран.

ЗАКАТ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Французы долго были либеральнее англичан

⁸³ Nye J.V. The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France: Tariffs and Trade in the Nineteenth Century // The Journal of Economic History, 1991, 51, 23–46.



Дутая репутация

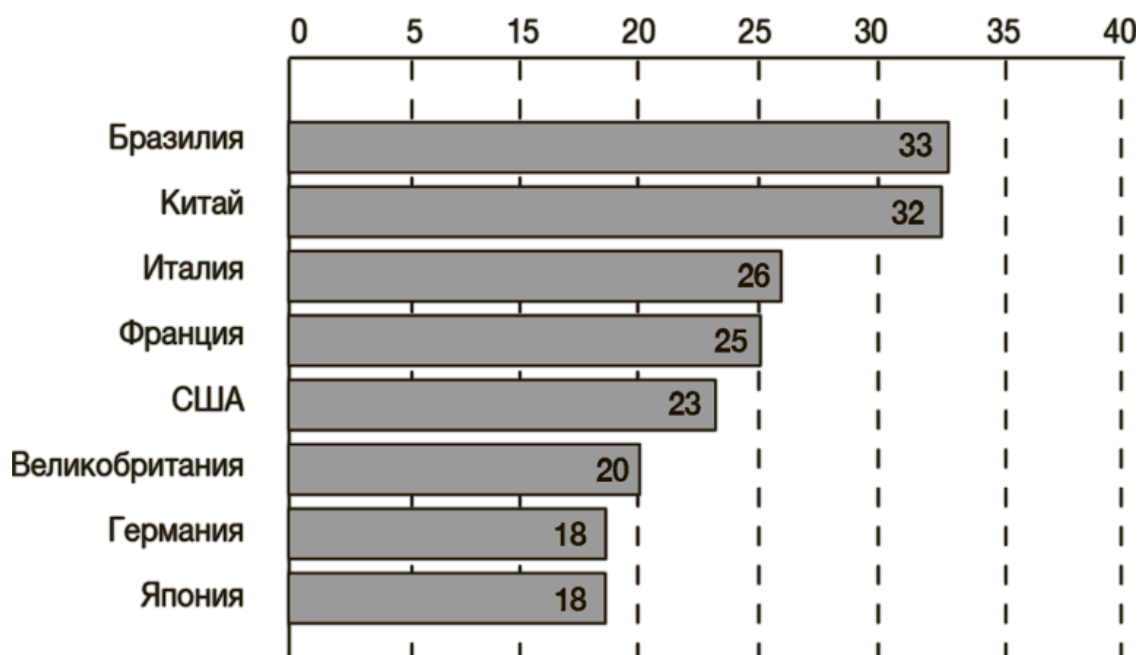
Большинство людей, если их спросить, что они знают из истории международной торговли, ответят: «Да, в общем, ничего». Некоторые, подумав, вспомнят: «Ах да! Адам Смит, свобода торговли». Самый влиятельный экономист всех времен и народов писал в конце XVIII века о вреде торговых барьеров, и, согласно расхожим представлениям, его страна – Англия, тогдашний лидер мировой экономики – всячески поощряла торговлю с помощью низких тарифов. К середине XIX века английские тарифы снизились настолько, что Англия практически вынудила своих торговых партнеров к свободе торговли, заложив фундамент для глобализации и быстрого экономического развития на сломе XIX и XX веков.

Так вот, доказывает Най, это миф. То есть то, что протекционизм – плохая экономическая политика, – это правда, а вот то, что Англия, родина современного экономического либерализма, проводила политику свободной торговли, – нет.

Когда после нескольких лет работы в архивах Джон Най получил результаты, выявляющие динамику английских и французских тарифов в XIX веке, и послал их нескольким экономистам, то уже через несколько дней телефон в кабинете Ная начал звонить – коллеги стали приглашать его выступить на семинарах в ведущих университетах Америки. И не столько затем, чтобы выслушать, сколько затем, чтобы объяснить ему, как он неправ. А историческая картина, дополненная экономическими результатами его исследования, складывалась такая.

ТОРГОВЛЯ НЕ ИДЕТ

Снижение внешнеторгового оборота крупнейших стран (10.2008–12.2008)



Война с Людовиком XIV дала шанс английским протекционистам. Стремительно выросло производство местного пива, джина, виски, и, соответственно, появилась группа своих производителей, лоббиру-

ющая высокие тарифы на французское вино. С другой стороны, англичане сами старались развивать винное производство в Португалии и предоставляли этому вину большие преимущества на своем внутреннем рынке. Это при том, что португальские вина были гораздо хуже французских. В них приходилось добавлять спирт, чтобы они лучше хранились и выдерживали транспортировку, – так и появился порт-

вейн. Мало того, большая часть производства портвейна принадлежала англичанам, и даже виноделов на иберийский берег привозили с Туманного Альбиона. Естественно, что возвращаться к прежним таможенным тарифам ни производителям джина и пива, ни владельцам португальских виноградников, ни импортерам портвейна не хотелось даже после установления мира между Англией и Францией.

Да, тарифы на ввозимые в Англию товары с начала XIX века снижались. Но что делали англичане, уменьшая таможенные пошлины во время индустриализации? Снижали их на то, в отношении чего у них и так было преимущество! То есть именно на те товары, тарифы на которые не ограничивали торговлю, и именно на тех рынках, на которых английские производители не опасались конкуренции. Это все равно, как если бы в середине 1980-х Япония предложила снизить до нуля ввозные таможенные пошлины на небольшие автомобили, свой основной экспорт в США. Или если бы сегодняшняя Россия предложила, в качестве уступки при двусторонних переговорах, снизить тарифы на ввоз сырой нефти.

Англия же, размахивая флагом с начертанным на нем девизом «За свободу торговли!», снижала таможенные барьеры на свою основную экспортную продукцию – текстиль. Это пример колониальной, а не свободной торговли! Между тем вычислительная модель общего равновесия – с помощью таких моделей сейчас обычно оценивают последствия изменений таможенной или бюджетной политики – показывает, что если бы в середине XIX века англичане снизили тарифы на основные французские продукты даже в одностороннем порядке, обеим странам было бы в итоге лучше.

И все же вышло так, что Англия, которая не слишком спешила следовать заветам Адама Смита, оказалась в учебниках защитником свободы торговли, а французская администрация Наполеона III, бывшая, по сути, куда более либеральной, – нет. Франция, куда меньше

разглагольствуя о свободе торговли и экономическом либерализме, практиковала куда более свободные торговые отношения, чем ее островная соседка. А английское лидерство достигалось не за счет коммерческого либерализма, а, наоборот, вопреки протекционизму, за который так ратовали всевозможные группы специальных интересов.

Поздно пить боржоми!

Со времен Десятилетней войны англичане, продолжая пить джин, учились к пиву и портвейну. К тому же в обмен на высокие налоги, собираемые с производителей местного алкоголя, правительство защищало пивных производителей и продавцов от внешней конкуренции. Французские вина стали уделом узкой верхней прослойки общества – для богачей и запретительно высокие тарифы не страшны. Так что, когда война окончилась, никакого автоматического возвращения к довоенному состоянию не произошло: объем винной торговли между Англией и Францией в начале XVIII века был в 20 раз ниже, чем в XVII столетии.

И тут на ум приходит недавняя торговая (и не только) война с Грузией. Точно так же грузинским виноделам и производителям минеральных вод придется заново отвоевывать себе место на российском рынке. Аналогия с французским вином в XVII–XIX веках не придает особого оптимизма. За время, прошедшее с введения полного запрета на ввоз грузинских вин, россияне привыкли к дешевым чилийским и аргентинским винам, а вместо боржоми пьют «Эвиан» и «Перье». Кому-то кажется, что, если политические трения с Грузией будут улажены, киндз-

мараули и боржоми вернутся на наш рынок. Вовсе нет: лобби производителей и импортеров продукции, заменившей изгнанные с рынка напитки, будет стараться, чтобы действие санкций продолжалось. Страдать, как всегда, будут потребители – для них любое ограничение свободы торговли ведет к потерям. Как минимум, в виде уменьшения выбора и более высоких цен на оставшиеся на рынке товары.

Урок № 26

Торговый занавес

Во время кризисов растут протекционистские барьеры. Расплачиваются за это граждане

С начала мирового финансового кризиса мировая торговля падала рекордными темпами. У ведущих мировых экономик – США, Великобритании, Франции, Италии – снижение торговых потоков с декабря 2008 года по март 2009-го составило 20–25 процентов, у Китая и Бразилии – больше 30 процентов. Дело не просто в спаде производства – практически во всех странах объем торговли сокращался еще быстрее, чем ВВП.

Отчасти это результат того, как измеряется объем мировой торговли. Снижение спроса в Америке на ноутбуки, произведенные в Китае, снижает не только китайский экспорт. Поскольку разные части компьютера создаются в разных частях мира, объем торговли падает повсюду – снижается даже объем американского экспорта, если какая-то часть китайских компьютеров производится в США. При подсчете полная, а не добавленная стоимость каждого товара включается в объем торговли страны, так что суммарное падение торговли оказывается намного больше, чем снижение суммарного ВВП.

От уменьшения объемов внешней торговли страдают прежде всего производители. Их товары не находят сбыта на международном рынке, и приходится рассчитывать только на внутренний спрос. И, как всегда в таких случаях, у национальных правительств возникает искушение защитить их хотя бы от внешней конкуренции, затруднив иностранным товарам доступ на национальный рынок. Способов сделать это много. Можно повысить конкурентоспособность отечественных товаров, увеличив цену импорта с помощью обложения его таможенными тарифами, а можно субсидировать отечественное производство и таким образом снизить стоимость его продукции.

Возражений же против растущего протекционизма, по существу, два. Во-первых, экономики некоторых стран – например, Китая – так сильно привязаны к рынкам других, что переключение на внутренний рынок в краткосрочной перспективе трудно себе представить. А во-вторых, силен страх перед опытом 1930-х годов, когда началось все с парада тарифных барьеров, а кончилось мировой катастрофой.

Урок 30-х

Нельзя сказать, что вред протекционизма и его политическая природа были совершенно непонятны в начале XX века. Первые американские президенты в этом веке, Теодор Рузвельт и Уильям Тафт, выиграли выборы, пообещав снизить импортные тарифы. Как и большинство населения, подавляющая часть палаты представителей была за их снижение. Но сенат США не зря устроен так, чтобы колебания общественного мнения не слишком сильно сказывались на его составе и, значит, на его решениях. Сенаторы времен «позолоченной эры», сами крупные бизнесмены, в течение трех десятилетий упорно защищали протекционистские меры. Как цинично заметил всесильный Нельсон Олдрич, лидер республиканцев в сенате: «Это правда, что в программе Республиканской партии мы обещали изменение тарифов. Но разве мы говорили, что собираемся их снижать?»

В катастрофическом развитии событий в самом конце 1920-х, когда ведущие экономические державы начали буквально соревноваться в возведении торговых барьеров, значительную роль сыграла курсовая политика правительств. Те страны, которые сохраняли при-

вязку национальной валюты к золоту, оказались в более трудном положении, чем те, которые привязывать не стали. Девальвирующаяся валюта улучшала внешнеторговый баланс (грубо говоря, разницу между доходами от экспорта и расходами на импорт) и делала собственное производство более конкурентоспособным. Политическое давление в пользу протекционистских мер становилось слабее. Отказ от золотого стандарта давал возможность проводить активную денежную политику и – что было необходимо во время Великой депрессии и что очень важно и сегодня – давал Центральному банку возможность выступать в качестве кредитора последней инстанции. (Если валюта привязана к золоту, то Центробанк не имеет возможности напечатать нужное количество денег, если есть необходимость поддерживать банки.)

Сейчас «золотого стандарта» нет, и тем не менее можно предположить, что политико-экономический механизм, способствующий появлению тарифных барьеров, остается на своем месте. Значит, те государства, которые пытаются поддерживать завышенный курс национальной валюты – например, спасая банки, выдававшие кредиты в иностранной валюте, скорее займутся протекционизмом, чем те, которые позволили валюте девальвироваться. Впрочем, с начала кризиса практически все страны уже сделали шаги по порочному пути протекционизма.

Экономика протекционизма

Что известно экономистам о торговых барьерах? Во-первых, они перераспределяют богатство внутри страны – от потребителей товаров к хозяевам и сотрудникам фирм-производителей. Поскольку цена на продукцию зарубежных конкурентов растет – например, из-за тарифа, – то повышается цена и на местную: за каждую единицу произведенной продукции отечественный производитель получает больше (при тех же издержках), а отечественный потребитель больше платит.

Во-вторых, несмотря на то, что введение торговых барьеров ведет к потерям одних (потребителей) и выигрышу других (производителей), суммарный итог всегда отрицателен. Иными словами, помимо перераспределения богатства происходит его уменьшение.

В-третьих, те, кто выигрывают от протекционизма, как правило, политически организованы гораздо лучше, чем те, кто проигрывают. Просто потому, что, хотя первых мало, получаемый ими выигрыш от снижения конкуренции на рынке велик, а вторых, проигравших – много, и, хотя их суммарный проигрыш больше суммарного выигрыша производителей, на каждого потребителя приходится совсем незначительная доля издержек – вот он и не особенно беспокоится. Да и когда дело доходит до лоббирования законодателей и регуляторов, конечно, за ограничение конкуренции готовы платить куда больше, чем за конкурентное устройство рынка. Знаменитые институционалисты, Мансур Олсон и Гордон Таллок, придумали свои главные теории – теорию специальных интересов (Олсон) и теорию борьбы за ренту (Таллок), исследуя как раз экономику протекционизма.

В принципе, существуют некоторые экономические соображения и в пользу торговых барьеров в определенных отраслях при определенных обстоятельствах. А именно: если речь идет о только зарождающейся отрасли, которую стране по какой-то причине хочется иметь. Однако во время кризиса эти соображения не действуют – не стоит платить за защиту новых отраслей, не потому, что они не нужны, а потому, что сейчас, как никогда, трудно угадать, что же будет нужно в будущем. Помните «миф о могучем M.I.T.I.» из урока № 10?

Протекционизм-2009

В книге «Мутный протекционизм», которую выпустил в марте 2009 года лондонский Centre for Economic Policy Research, собраны данные о новых ограничениях свободы торговли. В список входят 78 ограничительных мер, а в число стран, правительства которых подготовили эти меры, – 17 из «Большой двадцатки». «Мутным» новый протекционизм назвали потому, что эти меры запряганы в глубь многочисленных антикризисных пакетов, в то время как риторика остается прежней – в пользу свободной торговли. Между тем барьеры воздвигаются: развитые страны больше полагаются на субсидии своим предприятиям, а развивающиеся – на тарифные и другие «пограничные» барьеры.

Россия со своими пошлинами на подержанные иномарки попала как раз во вторую категорию. Там же Аргентина, введшая – нет, не импортные тарифы, а лицензирование импорта автомобильных запчастей, телевизоров, игрушек, кожаных изделий. Эффект от лицензирования тот же: увеличение издержек для импортеров снижает конкуренцию на внутреннем рынке, повышает цены и, значит, прибыли местных производителей. Индия запретила ввоз китайских игрушек, а Китай – многих европейских продуктов питания.

Еще один способ ограничения свободы торговли представила Индонезия. Пять категорий товаров, включая продукты, игрушки, электронику, можно ввозить только через определенные порты и аэропорты (числом тоже пять). Суть дела та же – затруднение ввоза, издержки импортера, снижение конкуренции, убыток потребителей и выигрыш владельцев и сотрудников местных производственных предприятий. Американские законодатели тем временем внесли существенные ограничения на возможность использования бюджетных средств, предоставляемых фирмам в рамках программ стимулирования совокупного спроса, для закупки, например, импортных деталей. А английским банкам, спасенным правительством, рекомендовано переключиться на финансирование местных предприятий... И, как всегда, возведение барьеров сопровождается риторикой «око за око». Не только Россия попыталась защитить свою автомобильную промышленность. Не успела администрация Обамы упомянуть о возможной поддержке детройтских предприятий, как Канада, Франция, Германия, Китай – все бросились обсуждать возможности помощи своим фирмам. Как выразился французский президент Николя Саркози: «Ни одну европейскую страну нельзя обвинять в протекционизме, пока американцы собираются истратить 30 миллиардов долларов на спасение своей автомобильной промышленности».

Во времена Великой депрессии экономисты еще не знали про фискальные стимулы. Все попытки заставить экономику расти снова были связаны с денежной политикой – освобождение от золотого стандарта давало возможность снижать ставку рефинансирования. Однако денежная политика, даже стимулирующая активность внутри страны, плохо сказывалась на соседях – ведь девальвация национальной валюты делает продукцию соседних стран менее конкурентоспособной⁸⁴. Получается, денежное стимулирование в одной стране повышает вероятность возведения торговых барьеров в соседней. Другое дело – снижение налоговой нагрузки. Здесь выигрывают не только жители собственной страны, но и соседней. Значит, фискальное стимулирование не вызывает к жизни протекционистских мер. Конечно, это не мешает правительствам переживать, что чужие граждане получают помощь задаром.

⁸⁴ Это показано, применительно к началу 30-х, Барри Эйшенгрином и Джеффри Саксом в статье 1985 года: Eichengreen B. and Sachs J. Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s // Journal of Economic History, Dec. 1985, Vol. XLV, No. 4.

Чисто российская защита

В России сторонники протекционизма традиционно сильны. В 1992 году угроза полного коллапса потребительского рынка, включая продовольственный, заставила правительство избавиться от торговых барьеров, но с тех пор они значительно выросли. Последние десять лет борьба потребителей против производителей шла с переменным успехом, но кризис 2008 года дал в руки тех, кто заинтересован в протекционизме, дополнительные козыри. Во-первых, во время кризисов пугать людей легче, а во-вторых, есть возможность обосновывать свои барьеры тем, что так же поступают и другие страны (особого экономического смысла в этом нет, но звучит привлекательно). Однако, оказывается, у сторонников свободной торговли есть неожиданный, специфически российский союзник – Олимпиада в Сочи.

Исторические данные показывают, что страны, которые принимали у себя олимпиады, начинали снижать торговые барьеры. Не успел Рим получить право на проведение Олимпиады-60 (это произошло в 1955 году), как Италия сделала первые шаги к конвертируемости валюты, присоединилась к ООН и сыграла огромную роль в подготовке Римского договора 1957 года, создавшего Европейское экономическое сообщество. Токийские игры 1964 года совпали с началом участия Японии в деятельности МВФ и ОЭСР. Испания стала членом Европейского экономического сообщества в 1986 году – как раз тогда, когда получила право на проведение Олимпийских игр 1992 года в Барселоне. Сеульская Олимпиада ознаменовала открытие мира не только для жителей Южной Кореи (этот год стал концом военной диктатуры), но и для всего мира – после двенадцатилетнего перерыва в играх приняли участие представители чуть ли не всех стран по обе стороны фронта холодной войны.

Чемпионаты мира по футболу – события примерно такого же масштаба, как олимпиады, сказываются на свободе торговли так же. Мексика в 1986 году провела у себя чемпионат мира и вступила в ВТО. Причем дело, говорят авторы статьи – Эндрю Роуз из Беркли и Марк Спигель из филиала ФРС в Сан-Франциско⁸⁵, не в инвестициях, связанных с собственно сооружением олимпийских объектов, дело в необходимой открытости экономики. Вот Пекин в июле 2001 года получил право на проведение XXIX Олимпийских игр, а через два месяца Китай вступил в ВТО. Точно так же и нашей стране совсем не мешает Олимпиада в Сочи как дополнительная привязка к «большому миру». Охотников воздвигать торговые барьеры всегда найдется много, а Олимпиада послужит путеводной звездой тем, кто понимает вред протекционизма.

⁸⁵ Rose A.K. and Spiegel M.M. The Olympic Effect. Mimeo, 2009.

Нобелевский урок

Мастер экстремальной полемики

***Премию можно получить только за научные
достижения. Но слава публициста не мешает***

В 1991 году знаменитый принстонский экономист Авинаш Диксит написал про Пола Кругмана по случаю присуждения тому John Bates Clark Award, награды лучшему американскому экономисту моложе 40 лет: «Если бы работа Кругмана не была столь важна для экономической науки, его бы следовало назначить переводчиком экономических текстов на нормальный английский язык». Через семнадцать лет выяснилось, что экономической науке пришлось все-таки обходиться без Кругмана-ученого: его основное занятие теперь – публицистика, тот самый перевод с «научного» на «человеческий», про который говорил Диксит.

Лучшим подтверждением этому служит тот факт, что описание научных заслуг Кругмана на сайте Нобелевского комитета почти в точности воспроизводит то, что считал его вкладом в экономическую теорию тот же Авинаш Диксит за семнадцать лет до того. Другими словами, для Нобелевской премии хватило того, что Пол Кругман написал за первые 38 лет своей жизни. Однако это не значит, что для экономической науки деятельность нобелевского лауреата теперь бесполезна: донести до обычных людей теории и модели, ранее доступные только специалистам, изложив их простым и ярким языком, – в чем-то не менее важная задача, чем построение академических теорий. Но начнем мы как раз с них.

Новая теория международной торговли

Почему разные страны торгуют друг с другом? Казалось бы, ответ на этот вопрос появился задолго до Кругмана. Со времен Давида Рикардо основным объяснением существования международной торговли был принцип «сравнительного преимущества». К середине XX века учебники уже содержали модель Хекшера – Олина – описание простейшего мира, в котором возможна международная торговля, модель в самом естественно-научном смысле слова.

Как в физике для Ньютона планеты были просто материальными точками, а молекулы для Гиббса и Больцмана – просто твердые шарики, так в модели Хекшера – Олина – два товара и две страны с разными запасами факторов производства. В этом мире у каждой из стран обязательно есть «сравнительное преимущество»: она торгует тем из товаров, в производстве которого более интенсивно используется тот фактор, которого в этой стране больше, относительно всего запаса факторов, чем в другой. Из анализа этой модели следует очень простой вывод: чем сильнее различаются страны, тем больше у них суммарный выигрыш от торговли друг с другом. Развитые страны, то есть те, в которых относительно много капитала, должны торговать с развивающимися, где много дешевой рабочей силы, а не друг с другом. И соглашения о свободе торговли выгодно заключать только с теми, у кого запас факторов производства сильно отличается.

Можно получить и еще один простой вывод из стандартной модели. Чем больше страна торгует с другими странами, тем напряженнее в ней отношения между владельцами фирм и трудящимися. И правда: если страна экспортирует товар, в котором капитал используется более интенсивно, чем труд, то, значит, она ввозит товар, в котором более интенсивно используется труд. То есть, в сущности, импортирует рабочую силу. Работники в этой ситуации сталкиваются с тем большей конкуренцией, чем больше объем торговли.

Правдоподобные выводы? Несомненно. И тем не менее практика международной торговли после окончания Второй мировой войны совершенно не соответствовала предсказаниям модели Хекшера – Олина. Развитые страны торговали прежде всего друг с другом, несмотря на сильное сходство в запасах факторов производства. Интенсивно торговали между собой и объединялись в торговые союзы такие европейские страны, между которыми вообще не было различий в начальных запасах! Кроме того, совершенно не наблюдалось противоречий между трудом и капиталом, которые, казалось бы, не могли не возникать.

Кругман нашел объяснение торговле между сходными странами, а значит, и тому факту, что рабочие не выходят на массовые демонстрации, протестуя против эксплуатации. Он взял за основу идею, которая была известна еще Адаму Смиту: чем больше фирма производит, тем ниже издержки производства единицы продукции. Экономисты называют это «возрастающей отдачей от масштаба». Если производство обладает таким свойством, совершенная конкуренция невозможна – в равновесии, то есть когда существующие фирмы не хотят уходить с рынка, а те, кто еще не вошел, не хотят входить, у фирм может быть положительная прибыль.

Представим себе две фирмы в двух разных странах, производящие два примерно одинаковых товара. Такие, чтобы приобретение одного делало для потребителя бессмысленной покупку другого. Например, ноутбуки с разными характеристиками. Из-за возрастающей отдачи от масштаба любой фирме выгодно расширять производство, а значит, искать новые рынки сбыта. Однако спрос на внутреннем рынке ограничен. А на внешнем преимущество имеет местный производитель – ему не нужно нести транспортные расходы, платить таможенные пошлины и т. п. Значит, экспортеру приходится соглашаться на меньшую маржу и меньшие прибыли – это стандартный результат из базового курса микроэкономики. Но за счет укрупнения производства он так или иначе в выигрыше – себестоимость его продукции, в том числе и на внутреннем рынке, снижается. Отрасли в этой модели расширяются двумя способами: во-первых, за счет притока новых фирм, обеспечивающих расширение линейки продуктов, а во-вторых, за счет увеличения размеров фирм. Теперь двум одинаковым странам имеет смысл торговать между собой!

Эта модель принесла Кругману первый успех, за которым последовали еще и еще. Теоретические проблемы, естественно возникавшие в экономике международной торговли, разрешались одна за другой. Каждый раз Кругману удавалось придумать элегантную математическую формулировку и на ее основе построить свою модель. Поскольку над теми же парадоксами международной торговли бились сотни исследователей, каждая статья Кругмана давала толчок целым сериям статей, обобщающих и дополняющих его собственную.

Выбор Нобелевского комитета

Выбор Нобелевского комитета изучают не менее пристально, чем древние греки изучали ответы Дельфийского оракула. Несмотря на то что в момент объявления лауреата премии комитет публикует специальную статью, в которой описываются научные заслуги лауреата, хочется прочитать в его решении больше. Что хотел сказать Нобелевский комитет присуждением премии именно Кругману именно в 2008 году? Выказать отношение к администрации Джорджа Буша? Ведь Кругман-колумнист критикует не только экономическую политику американского правительства, но и чуть ли не все его действия. Или, может быть, комитет хотел вознаградить удачливого пророка – Кругман уже много лет указывал в своих колонках на опасность раздувающегося пузыря на рынке недвижимости в США? По всей видимости, нет – если бы пристрастия комитета так чутко следовали политическим трендам, Кругман получил бы премию еще в 2003 или 2004 году, когда он в своих колонках два раза в

неделю нещадно критиковал президента и его окружение за проводимую политику. «Когда же наконец в руководстве страны появятся взрослые люди?» – раз за разом спрашивал он.

Среди ученых-экономистов отношение к Джорджу Бушу и войне в Ираке крайне негативно. Если не считать авторитетнейшего макроэкономиста Роберта Барро, таких, кто поддерживал бы войну, практически нет. В этом вопросе научное сообщество целиком на стороне политического публициста Кругмана. А вот мнение об экономических взглядах колумниста Кругмана куда более скептическое. Он слишком «левый» по отношению к большинству экономистов и даже по отношению к самому себе в своей «научной ипостаси» и слишком убежден в силе государственных органов.

И все же в решении комитета есть косвенное указание на то, что дело не только в академических достижениях. Кругман оказался единственным лауреатом 2008 года, а за последние годы комитет несколько раз объединял по несколько экономистов в одной премии. В 2007 году ее получили, например, сразу три ученых. И в 2008 году основатели современной теории международной торговли – Авинаш Диксит из Принстона, Джагдиш Бхагвати из Колумбийского университета и Элханан Хелпман из Гарварда – вполне могли бы разделить премию с Кругманом. Дикситу и Хелпману должно быть особенно обидно – среди основополагающих работ Кругмана, отмеченных Нобелевским комитетом, есть статьи, написанные в соавторстве и с тем, и с другим. Возможно, комитет хотел подчеркнуть принципиальное отличие Кругмана от остальных экономистов.

Пол Кругман не был обыкновенным ученым и двадцать лет назад, до того как переквалифицировался в журналиста. Для обычного ученого-экономиста научная работа выглядит так. Сначала надо выделить какое-то эмпирическое наблюдение, противоречащее стандартным теориям. Потом, опираясь на эти исходные данные – общепринятую модель и не соответствующую ей практику, – придумать теорию, которая бы позволяла объяснить данные, не теряя содержания устаревшей теории. После этого постараться проверить новую теорию с помощью всех доступных фактов и опубликовать результаты своей работы. Если есть возможность, выработать рекомендации для проводимой политики. И почивать на лаврах.

Кругман никогда не останавливается на этом. Для него работа не закончена, пока ее нельзя превратить в увлекательное и убедительное чтение для сотен тысяч читателей. Похоже, Нобелевский комитет отметил его не только за выдающиеся научные заслуги, но и за вклад в популяризацию самых передовых достижений экономической теории.

Нельзя сказать, что Кругман стал первым крупным ученым, уделявшим время и внимание публицистике. И тем не менее именно он сделал ее модным занятием среди профессиональных экономистов. Сегодня у многих известных экономистов есть и блог, и колонка в самых тиражных газетах и журналах. Но Кругман перешагнул ту границу, которая отделяет пишущего публицистические статьи специалиста от журналиста-профессионала. Теперь он не просто популярнейший экономический комментатор, а один из самых известных обозревателей в англоязычном мире. И, как и должно быть у самого популярного колумниста, у его публицистических взглядов есть немало друзей, но и немало противников.

Одиноким паладин

Кругман не из тех, кто отсиживается в тылу экономических баталий, спокойно строя графики и таблицы. Математическая модель для него не просто средство общения с другими учеными, это орудие борьбы за общественное мнение. Каждый раз, когда он говорит об экономике, он строит маленькие модели, даже не затрудняясь записывать их формулами, – они помогают понять смысл того, что говорят оппоненты. Понять, чтобы тут же опровергнуть. И раз за разом Кругман сталкивается с тем, что гораздо труднее убедить профанов от экономики, чем профессионалов. У экономистов есть свой, общий язык – математические фор-

мулы для того и появились в статьях, чтобы легко было показать оппоненту, где и почему вводятся какие-то упрощающие предположения, как делаются логические переходы. А то попробуй поспорь с Карлом Марксом – его нигде не поймаешь на ошибке или на неверном предсказании, потому что вообще трудно понять, о чем он говорит. Возможно, именно эта расплывчатость формулировок и противоречивость выводов и сделали в свое время Маркса столь популярным.

Именно так происходило и в ходе одной из битв лета 2008 года, в которую ввязался Пол Кругман. Общественное мнение обвинило в росте цен на нефть «спекулянтов» – мол, разгоняя цены на фьючерсном рынке, они влияют на сегодняшние цены, получая прибыль без риска. «Как так может быть? – пишет Кругман. – Чтобы чем-то спекулировать, нужно что-то запасать, а роста запасов нефти не наблюдается». «Нет, во всем виноваты спекулянты», – твердит не желающее ничего слышать большинство. И хотя никто не может предъявить способ получать прибыль с помощью спекуляции, при котором не нужно делать запасов, «около-экономическая» общественность чувствует себя в споре с Кругманом достаточно уверенно. А тот бросается в битву за битвой – то со сторонниками «экономики предложения», которые, несмотря на свое существенное влияние в последних республиканских администрациях, так и не могут толком объяснить, как же эта «экономика предложения» работает, то с современными адептами «австрийской теории», которая, при ближайшем рассмотрении, заставляет принимать свою теорию экономических циклов на веру.

Из нескольких десятков колонок и онлайн-эссе Кругмана можно сложить книгу, и он проделывал это много раз. Два года назад он написал книгу «Совесть либерала» о том, как политика американского правительства в XX веке сказывалась на имущественном неравенстве. Неравенство в США резко снизилось в конце 1930-х – этот момент называется «великим сжатием» – и оставалось низким до середины 60-х, после чего начало расти, расти и к концу века достигло уровня 1920-х. Долгое время многие экономисты, включая самого Кругмана, считали эти изменения результатом технологических революций и перемен в международном разделении труда. Однако в книге Кругман меняет точку зрения – все дело именно в государственной политике: налогах, минимальных зарплатах, влиянии профсоюзов. Усиление профсоюзов в 1930-х было одной из причин «великого сжатия», а постепенная утрата ими политического влияния, начавшаяся еще в 1950-х со знаменитых процессов «профсоюзных мафий», позволила противникам государственного вмешательства существенно снизить предельные налоговые ставки в 1980-х.

Говорят, Билл Клинтон рассматривал вопрос о назначении Кругмана на высокий пост в своем правительстве. «Но я, – заметил позже экономист, – по характеру не подхожу». Действительно, не подходит – в политике надо уметь держать язык за зубами, когда оппоненты несут несусветную чушь. Зато публицисту сдерживаться не обязательно. В эссе, написанном в 1996 году, Кругман дает такой совет тем, кто готов продвигать взгляды ученых-экономистов в общественных дискуссиях: не надо забывать, что у тех, кто пользуется современными научными методами, есть огромное преимущество – им легко поймать оппонентов свободной торговли на элементарных логических ошибках и несоответствии их теорий фактам. «Конечно, – заключает Кругман, – это грязный метод полемики. И я его очень рекомендую!»

Указатель понятий и имен

арбитраж
аукцион
Баджот, Уолтер
банкротство
Беланов, Игорь
Всемирный банк
гиперболическое дисконтирование
«голландская болезнь»
Гурвиц, Леонид
дерегулирование
кейнсианская политика
«конкурс красоты»
Коуз, Роналд
Кругман, Пол
Майерсон, Роджер
Маскин, Эрик
новая сравнительная экономика
Норт, Дуглас
опцион
переговорная сила
пигувианский налог
последствия смерти лидера
прокси-билдинг
протекционизм
ресурсное проклятие
рынок прогнозов
самоподдерживающийся контракт
сговор в аукционе
селекторат
смешанная стратегия
таргетирование инфляции
теорема Коуза
теория агентских отношений
Фелпс, Эдмунд
шантаж
Шеллинг, Томас
штрафные санкции