ЮРГЕН БРАУЭР · ХУБЕРТ ВАН ТУЙЛЬ



ЗАМКИ, БИТВЫ И БОМБЫ



КАК ЭКОНОМИКА ОБЪЯСНЯЕТ ВОЕННУЮ ИСТОРИЮ

ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНСТИТУТА ГАЙДАРА

Юрген Брауэр

Замки, битвы и бомбы. Как экономика объясняет военную историю

«Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара»

2008

УДК 338.245
ББК 6 8.7

Брауэр Ю.

Замки, битвы и бомбы. Как экономика объясняет военную историю / Ю. Брауэр — «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара», 2008

ISBN 978-5-93255-447-0

В этой книге предлагается взгляд на ключевые эпизоды военной истории с точки зрения экономической теории. Например, с точки зрения затрат строительство замков в эпоху Средневековья было почти неизбежным: хотя они и стоили очень дорого, но прочный замок обходился гораздо дешевле содержания армии. Авторы также предлагают новый взгляд на бомбардировки Германии во время Второй мировой войны, а также на решение Франции заняться созданием ядерного оружия. Опираясь на эти и множество других примеров, Брауэр и ван Туйль извлекают уроки, которые могут быть применимы в самых различных областях, связанных с военным делом: от контртеррористической стратегии до использования частных военных компаний в Афганистане и Ираке. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

УДК 338.245
ББК 6 8.7

ISBN 978-5-93255-447-0

© Брауэр Ю., 2008
© Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара, 2008

Содержание

Предисловие 6
Глава 1. Экономика 12
Экономика 17
Принципы, законы и теории 17
Неоклассическая экономика 18
Улучшения 20
Принцип I: издержки упущенной выгоды 22
Принцип II: ожидаемые предельные издержки и выгоды 26
Принцип III: замещение 31
Принцип IV: убывающая предельная отдача 35
Принцип V: асимметричная информация и скрытые характеристики 39
Конец ознакомительного фрагмента. 44

Хуберт ван Туйль, Юрген Брауэр
Замки, битвы и бомбы. Как экономика объясняет военную историю

Licensed by The University of Chicago Press, Illinois, U. S.A.
© 2008 by The University of Chicago
All rights reserved. Published 2008
© Издательство Института Гайдара, 2016

* * *

Леону – Ю. Б. и Лоре – Х. в. Т.

Предисловие

Многих читателей эта книга привлечет благодаря разделам, посвященным военной истории, а не экономике. Вполне возможно, они захотят сразу же обратиться к той или иной заинтересовавшей их истории: о стоимости замкового строительства в эпоху Высокого Средневековья, о происхождении и роли *кондотьеров,* или военных наемников, или же об итальянских городах-государствах эпохи Возрождения, о принятии стратегических решений генералами эпохи Просвещения, об «информационной войне» во время Гражданской войны в Америке, о стратегических бомбардировках Германии в ходе Второй мировой войны или решении Франции о разработке ядерного вооружения на ранних этапах холодной войны. Для их удобства мы старались писать главы так, чтобы их можно было читать независимо друг от друга, и все же главу, посвященную экономике (глава первая), не следует обходить стороной. Если вы сначала захотите удовлетворить свои аппетиты в разделах по истории, то переходите к главе об экономике, когда почувствуете, что вы уже готовы, – возможно, вы найдете ее восхитительным десертом.

«Замки, битвы и бомбы» – это наша попытка написать военную историю с точки зрения экономической теории. Мы рассмотрим шесть конкретных случаев. Они задают временные рамки, охватывая последнюю тысячу лет – второе тысячелетие нашей эры. Пять рассмотренных нами случаев касаются Европы, а один – Северной Америки. Мы бы с удовольствием расширили сферу и рамки исследования, но по ряду причин это показалось излишне амбициозным. Даже избранные нами случаи могут показаться некоторым читателям не всегда уместными. Например, когда мы рассматриваем период холодной войны (1945–1991), на ум сразу же приходит конфликт между бывшим Советским Союзом и Соединенными Штатами, а отнюдь не то, как Франция стала наращивать свой ядерный потенциал. Столь ценным не только для Франции, но и для истории в целом этот пример делает то, что вступление Франции в ядерную эпоху изменило динамику противостояния сверхдержав. До Франции Великобритания уже овладела атомным оружием, но, как и в наше время, она была слишком ориентирована на Соединенные Штаты, чтобы считаться в полной мере самостоятельным игроком на мировой арене. Напротив, стремление Франции вернуть былое *величие* – как и сейчас – внесло сумятицу в и без того крайне опасную гонку вооружений.

Вместо шахматной партии один на один в стиле Бобби Фишер против Бориса Спасского третий игрок начал передвигать фигуры поперек доски, что раздражало американцев и совсем не облегчало жизнь СССР. Теперь же, когда целый ряд государств претендует на создание, расширение и обладание своим собственным атомным арсеналом, исследование того, что воодушевляло французов в 1950-х и 1960-х годах, покажется совершенно неуместным. Заинтересовать экономиста в данном случае может то наблюдение, что традиционные неядерные силы обходились Франции да и всем остальным совсем недешево. Верно ли, что, пытаясь удовлетворить эти насущные потребности, Франция обратилась к созданию своих *ударных сил* по причине их рентабельности по сравнению с традиционными вооруженными силами, а также для того, чтобы с их помощью вернуть и улучшить свои переговорные позиции если не в мире, то в Европе? В седьмой главе мы задаемся именно этим вопросом.

Если оглянуться на недавнее прошлое, легко заметить, как много исторических работ посвящено эпохе мировых войн (1914–1945). Существует даже экономическая история этих бедствий[1]. Бóльшая часть этих работ посвящена «экономике войны»: вопросам финансирования войны, материальных ресурсов, необходимых, получаемых и потребляемых в ходе нее, ее экономического воздействия и последствий для стран-участниц, а также превращения эконо-

[1] См., например, Broadberry and Harrison, 2005, и Harrison, 1998, а также ссылки на цитируемую в ней литературу.

мики из гражданской в военную. Одним словом, речь идет о тех вопросах, в которых, как представляется, должен разбираться именно экономист. Но в действительности вопросы, имеющие отношение к экономике, этим не ограничиваются, распространяясь на сферу ведения самих боевых действий. В качестве иллюстрации в шестой главе мы приводим один характерный пример, который к тому же изменил представления о современной войне: стратегические бомбардировки Германии в ходе Второй мировой войны. Благодаря признанию, которое получили данные операции, – разумеется, среди военных, – подобные же операции с тех пор стали проводиться практически во всех войнах, которые вели США. Несомненно, рейды тысячи бомбардировщиков[2] на немецкие города были эффектным применением грубой военной силы, но были ли они эффективными? То, что военные стратеги при проведении операций не принимали в расчет экономический принцип убывающей отдачи, является тревожным сигналом. Любой зубривший до утра студент знает, что хотя усилия и могут помочь пройти предстоящий экзамен, затрата на подготовку большего количества часов вовсе не означает автоматического получения более высокой оценки на экзамене. Как говорится, считаются не затраченные часы, а то, как именно они были затрачены. То же относится и к бомбардировкам: просто бросая все больше бомбардировщиков в рейды на Берлин, вероятно, и можно победить в войне, но, скорее всего, это лишь приведет к многократному увеличению потерь союзников. Если бы экономическое понятие убывающей отдачи было бы оценено по достоинству, страны антигитлеровской коалиции, возможно, гораздо осторожнее отнеслись бы к вопросу технологических инноваций в европейской воздушной войне. Они могли бы сохранить множество жизней, поскольку ни один род войск не нес таких потерь пропорционально своей численности, как авиация, и ни один пожар не был более разрушительным, чем огненные бури в результате массированных бомбардировок. И, если уж нам приходится воевать, неплохо бы знать, какие еще простые экономические понятия могут помочь нам снизить потери.

Выбор Гражданской войны в США в качестве объекта исследования в пятой главе для разъяснения специфики эпохи революций (1789–1914) был продиктован важнейшей из революций – промышленной. В то время как французская революция революционизировала способы ведения войны, индустриализация еще не набрала достаточно оборотов, чтобы всерьез повлиять на ход и итоги военных действий. Гражданская война в США была первой крупномасштабной войной, прошедшей в индустриальном контексте. Это означало появление на поле боя новых технических достижений и, что важнее, продукции массового производства. С точки зрения информационных потоков три нововведения данной эпохи представляются наиболее значительными: телеграф, железная дорога и газета. Сегодня никого не нужно убеждать в важности введения электронных коммуникаций, чем был тогда телеграф. Но благодаря увеличению дальности и скорости перемещений людей железная дорога также служила средством передачи информации. А газеты вследствие усовершенствованной полиграфии и распространения грамотности использовались в качестве источника информации и способа распространения дезинформации обеими сторонами. Объединение отдельных аспектов экономики информации с ролью информации при ведении военных действий – вообще относительно новое явление, особенно применительно к рассматриваемому нами случаю Гражданской войны в США.

В военной истории период 1618–1815 гг. иногда называется «эпохой битв», что обусловило выбор объекта исследования, тесно связанного с определенным аспектом сражений. Вопрос, который рассматривается нами в четвертой главе, касается принятия решений командующими, а именно решений о том, принять сражение или уклониться от него, поскольку принятие решений является важнейшим элементом экономического анализа поведения. Принятие

[2] Тактика «потока бомбардировщиков» (bomber stream), атаковавших в ходе Второй мировой войны немецкие города; наиболее известны рейды на Кёльн и Дрезден. – *Прим. пер.*

подобного решения в этот период было важным делом и влияло на каждую крупную кампанию. Признавая то, что сражение является не случайным событием, а результатом тщательно обдуманного решения, практически каждый «великий капитан» той эпохи считал решение принять бой важным вопросом, требующим значительного внимания. С началом сражения набор доступных возможностей резко сокращался, а контроль генералов над ситуацией стремительно ослабевал. Это в особенности было верно в отношении затяжных сражений, в ходе которых противостоящие армии могли с легкостью превратиться в пьяные толпы головорезов. Сражение могло принести величайшую возможную награду, победу, но цена ее могла быть очень высокой: смерть солдата и сдача армии вражескому генералу. Таким образом, вступать в бой предпочитали, все тщательно обдумав.

Использование десятков тысяч солдат-контрактников в текущих войнах в Афганистане и Ираке привлекло внимание общественности к проблеме комплектования «официальных» вооруженных сил того или иного государства. Вопрос этот для исследователей данной области отнюдь не нов. Частные военные и охранные компании уже использовались самыми различными государствами и группировками во время войн в бывшей Югославии в 1990-х, как и во время многочисленных африканских войн того же десятилетия. «Наемников» прославленного французского иностранного легиона все еще окружает ореол романтики, и, по крайней мере, американские читатели должны были слышать о роли «гессенцев»[3] в революционной войне за независимость от Великобритании. Если задуматься, исключительно государственные вооруженные силы, полностью укомплектованные молодым мужским населением страны, в сущности, представляют собой аномалию с исторической точки зрения. Вопреки ироническим и насмешливым ярлыкам «наемник» и «солдат удачи» спрос и предложение на военном рынке труда всегда были высокими, и просто удивительно, как мало написано об этом рынке с экономической точки зрения. В одном из легендарных примеров историки обычно связывают упадок общепринятой практики использования военных наемников в эпоху итальянского Возрождения (1300–1600) – кондотьеров, столь категорично выставленных в черном свете Макиавелли, – с изменением политической судьбы их работодателей и с развитием военной технологии. Это действительно были важные изменения. Но почему бы также не рассмотреть, как мы это сделаем в главе третьей, природу самих контрактов (они назывались *кондотта*), благодаря которым контрактники и были названы кондотьерами? Возобновление традиции частного военного подряда сегодня подтверждает, что подобные контракты – важнейший аспект этого ремесла, требующий пристального изучения. Возможно, силовой рынок может быть организован совсем иначе, чем следует из сложившихся у нас представлений[4].

К более очевидным предметам изучения военного дела в эпоху Высокого Средневековья (XI–XIII вв.) относятся строительство и использование замков, ведение завоевательных кампаний, эволюция вооружения, военной стратегии, обучение рыцаря, развитие средневековой армии и тактика боя. Но над всем этим, безусловно, возвышаются замковые башни. Их строительство, защита и осада определяли войну в ту эпоху, а все более позитивные и высокие оценки, выносимые современными историками в отношении средневековой армии, лишь подтверждают высокое значение замков. Опора на фортификационные сооружения казалась совершенно естественной, когда принято было считать, что тогдашние армии представляли собой простой сброд. Но эти армии оказались гораздо лучше организованными и управляемыми, чем предполагалось ранее, что делает изучение средневекового замка гораздо более интересным занятием. Наиболее важные изменения в вооружении касались техники взятия

[3] Отборные немецкие солдаты-наемники, воевавшие на стороне Британии в период американской войны за независимость. – *Прим. пер.*

[4] В последние годы относительно приватизации современного военного дела появилось огромное количество литературы. См., например, Bryden and Caparini, 2006; Alexandra, Caparini, and Baker, 2008, а также цитируемую в данных исследованиях литературу.

замков. Несмотря на то что сражения также имели большое значение, военачальники все чаще стремились их избегать, в большей степени сосредотачиваясь на маневрах, направленных на оборону замков или подход к ним. И даже лучший рыцарь Европы на своем лучшем коне, вооруженный лучшим копьем и облаченный в свои лучшие доспехи, не мог взять самый слабый европейский замок. Таким образом, посвященная замку вторая глава согласуется с возникшим среди историков интересом к замковому строительству. Как мы увидим, несмотря на огромные затраты на их постройку – бывало, что король спускал весь годовой доход на один замок, – затраты на замки вовсе не были деньгами, просто выброшенными на ветер. И, как это ни удивительно, экономическая наука прекрасно может объяснить нам, почему это было так.

Мы не рассчитываем, что наш читатель хорошо знаком с экономической теорией, и потому в первой главе мы решили изложить некоторые ее принципы. Любопытно, что по поводу того, в чем состоят основные принципы экономики, не существует единого мнения, но ни один экономист не будет спорить с шестью следующими утверждениями: во-первых, с представлением о том, что для того, чтобы сделать что-то одно, обычно приходится упустить возможность сделать что-то другое; во-вторых, с идеей о том, что стимулы воздействуют на поведение; в-третьих, с тем, что решения принимаются посредством сравнения дополнительных выгод с дополнительными издержками; в-четвертых, с тем, что информационная асимметрия делает положение одной из сторон более выгодным; в-пятых, с принципом, согласно которому с определенного момента дополнительные затраты приносят все меньшую отдачу; в-шестых, с представлением о том, что люди обычно заменяют относительно дешевый предмет относительно более дорогим, если они считаются сопоставимыми. (Яблоки и апельсины *можно* сопоставлять, если человеку хочется полакомиться каким-нибудь фруктом.) Эти принципы являются (почти) самоочевидными, но их детализация и вытекающие из них следствия – вовсе нет, и одна из наших задач состоит как раз в том, чтобы показать, как эти принципы проявились в эпизодах военной истории, избранных нами для рассмотрения в данной книге.

Несмотря на значительные успехи в историографии с 1960-х, историческим исследованиям недостает теоретической обоснованности. По каким критериям следует выбирать, упорядочивать и представлять исторические факты и какие именно события сможет предсказать историческая теория, причем таким образом, чтобы эти предсказания поддавались эмпирической проверке и могли быть опровергнуты? В Соединенных Штатах историки в особенности скептичны по отношению к теории. Ссылаясь на Ганса-Георга Гадамера и Вильгельма Дильтея, Брюс Мэзлиш пишет, что «как правило… историки, с недоверием относящиеся к отвлеченным теориям, занимаются своими исследованиями, игнорируя подобных эзотерических мыслителей»[5]. И военные историки не исключение. Но при всем этом единственный способ разъяснить историю заключается в том, чтобы позаимствовать теорию из других областей исследования, например, социологии, психологии, политологии или собственно экономики, или даже географии, климатологии и других естественных наук, что и было сделано, например, в двух недавно опубликованных и чрезвычайно популярных книгах Джареда Даймонда[6]. В этих и других академических дисциплинах теория развита лучше, чем в области истории. Благодаря этим исследовательским областям историю можно рассматривать как ряд конкретных примеров прикладной теории. Хотя ее послужной список совсем неплох, сама по себе экономика, конечно, не образует корпус безупречно стройной теории. Мы просим читателя расслабиться

[5] Mazlish, 2003, p. 13. Это может отражать национальную культуру, как и ориентацию исследовательской дисциплины. Алексис де Токвиль в 1835 году заметил, что «во всем цивилизованном мире нет страны, где бы философии уделяли меньше внимания, чем в Соединенных Штатах» (de Tocqueville, 1984, p. 143).

[6] Diamond, 1997, 2005; см. также Bryson's, 2003, научно-популярный рассказ и его неизменные попытки поставить человеческую историю в рамки, установленные миром природы.

и развлечься. Даже если кто-то и полон предубеждений в отношении экономики, он все же может оценить то, как ее можно использовать[7].

Нам следует сразу же пояснить, что, хотя при написании книги мы в основном ориентировались на широкий круг читателей, эта книга вносит важный вклад в развитие научного знания. Например, если говорить о главе, посвященной кондотьерам, обычно исторические исследования сосредотачиваются на хитросплетениях политики и развитии военной технологии того времени, пренебрегая трудовыми контрактами, благодаря которым кондотьеры, собственно, и получили свое имя. Непосредственное рассмотрение самих контрактов, пусть и в чисто экономическом контексте, является новым шагом в этой области. Точно так же глава о Германии во время Второй мировой войны вносит независимый вклад в продолжающиеся споры об эффективности стратегических бомбардировок. И как бы много ни было написано об американской Гражданской войне – счет одних только книг уже идет на тысячи, – удивительно, насколько редко в этой литературе исследуется роль, которую сыграла в этой войне информация. Поэтому мы просим неспециалистов не обращать внимания на многочисленные примечания и сноски, предназначенные главным образом для специалистов, а ученых просим проявить терпение, когда для удобства рядового читателя мы излагаем тему или эпоху более пространно, чем это обычно принято у специалистов.

Насколько репрезентативны шесть примеров, отобранных нами, для решения основной задачи – соединения военной истории с экономикой? Пока мы этого не знаем. Однако мы, безусловно, знаем, что, отобрав шесть экономических принципов, а не один-другой, и применяя их к шести различным историческим эпохам, охватывающим тысячу лет истории, мы замахнулись на многое. На наш взгляд, результаты если и не в полной мере репрезентативны, то, по крайней мере, вдохновляют: оказывается, экономика способна предложить продуктивный способ пересмотра военной истории.

За комментарии к различным разделам книги мы выражаем благодарность профессорам Джереми Блэку, Марку Фисселу, Джею Пилцеру, Вэнди Тернер (историкам) и экономистам, принимавшим участие в Конференции по военной и мирной экономике, которая проходила в Университете Ратджерса, Ньюарк, май 2001 года, а также Пятой ежегодной конференции по военной и мирной экономике в бизнес-школе Мидлсекского университета в Лондоне в июне 2001 года. Мы также приносим благодарности анонимным рецензентам из издательства Чикагского университета, его тогдашнему редактору Дж. Алексу Шварцу, нынешнему редактору Дэвиду Первину и всем их коллегам по издательству. Мы также благодарим Маттиаса Сперле, Сертака Карги, Николаса Англевича, Милоша Николича и персонал Межбиблиотечной абонементной службы из Университета Огасты за исключительную помощь в проведении научно-исследовательских работ. Капитан Джозеф Гвидо предоставил крайне полезные комментарии на начальной стадии создания рукописи. За помощь в работе над третьей главой мы благодарим Надю А. Вебер-Гвидо, профессора Кристин Касалетто и профессора Данкана Робертсона (переводы), как и профессоров Стефана Сельцера и Уильяма Кафферро (переписка). Мы также выражаем признательность Дебре ван Туйль (иллюстрации). Согласно обычной формуле, подтверждаем: все оставшиеся ошибки – на нашей совести. Мы выражаем особую благодарность профессорам Питеру Холлу и Стефану Марковски и всем их коллегам из кампуса Университета Нового Южного Уэльса в Академии австралийских вооруженных сил в Канберре, Австралия. Они обеспечили одного из нас самым гостеприимным, теплым и творческим окружением на время, когда он работал там приглашенным профессором в 2005 году, что во многом способствовало завершению данной книги.

[7] В главе восьмой мы говорим прямо о тех вопросах экономики, историографии и военной истории, от рассмотрения которых в данном случае мы хотели бы воздержаться.

Наконец, читавшие книгу в первой редакции задавали нам вопрос: почему мы не включили главу о текущих войнах Соединенных Штатов в Афганистане и в особенности Ираке? Возможно, самый краткий ответ заключается в том, что во всех этих случаях в отличие от приводимых нами примеров окончательного набора данных еще не существует. Однако если задача экономики состоит не только в объяснении, но и в прогнозировании, то разве из главной идеи нашего проекта – «инъекции» теории в историю – не следует, что мы должны предсказывать события будущего? И если психоисторики из научной фантастики Айзека Азимова подобного мастерства уже достигли, для нас это будет все еще едва ли выполнимой задачей, как это выяснили до нас другие – от Маркса до Толстого[8]. Перед тем как обращаться к будущему, выясним для начала, вносит ли теория, экономическая и любая другая, полезный вклад в объяснение прошлого. Достаточно сказать, что хотя многие экономические аспекты войн, ведущихся сейчас США, заслуживают внимания – от экономики терроризма до роли стран-изгоев, возникновения вооруженных сил нового типа, формирования альянсов и интенсивного использования частных военных компаний, – наши планы относительно этой книги сложились задолго до падения башен-близнецов Всемирного торгового центра в 2001 году. Тем не менее в заключительной, восьмой главе книги содержатся разделы, посвященные экономике терроризма, военных людских ресурсов, а также все более активному использованию правительствами частных военных и охранных компаний. Мы убеждены, что экономическая теория прекрасно применима не только к военной истории, но и к современным военным операциям.

[8] В первой книге трилогии А. Азимова «Основание» один из героев, математик Гэри Селдон, создает психоисторию – науку, предсказывающую будущее. В действительности психоистория является академическим подразделом науки психологии.

Глава 1. Экономика

Германия вовсе не собиралась задавать отсчет двадцатому веку, а вместе с ним и остатку истории. Однако в 1914 году один из самых знаменитых в мире военных планов, план Шлиффена, побудил Германию превратить разраставшийся европейский скандал в величайшую, самую масштабную и дорогостоящую войну, когда-либо известную цивилизации, войну, лишь впоследствии названную мировой, поскольку именно в нее она и переросла. По ходу войны бойня становилась столь масштабной, а жизни приносились в жертву столь ужасающим образом новомодным инструментам войны, таким как отравляющие газы, подводные лодки и пулеметы, что в то время ее звали просто и ясно – Великая война. И для тех, кто прошел ее, худших кошмаров нельзя было представить. Она должна была стать главной и последней войной, венчающей все войны. На многих полях боя Европы до сих пор видны ее следы. Из-за ее всепроникающих последствий – среди которых все еще нерешенный палестино-израильский конфликт и продолжающиеся войны в Афганистане и Ираке – большинство историков связывают начало двадцатого века с началом Первой мировой войны.

Германия разработала план ведения войны. Его осуществление подразумевало завоевание Франции и Бельгии, что, в свою очередь, могло вовлечь в войну Британию. По плану Германия должна была бросить семь восьмых своей армии на Запад, бóльшая часть которой должна была опустошить Бельгию для обхода французских армий, тем самым нанеся Франции поражение в шесть недель. Затем победоносные силы должны были быть переправлены на восток для атаки медленно мобилизующихся русских. План был поразительно дерзким и до гениальности простым и рискованным. Обернувшаяся неудачей попытка его воплощения кардинально изменила весь мир, а потому некоторые считают его важнейшей операцией в современной военной истории.

Почти век спустя план Шлиффена все еще вызывает множество споров среди исследователей, профессионалов и любителей. Остается большое пространство для анализа, но, как это часто случается со спорами вокруг военной истории, а также историческими дебатами в целом, многие из аргументов напоминают переливание из пустого в порожнее. Например, генерала Гельмута фон Мольтке, возглавлявшего вторжение, критиковали даже во время войны за его неспособность неукоснительно следовать плану. Споры вокруг Мольтке все еще продолжаются, притом что набор мнений, как в его пользу, так и против, по существу, не меняется. В данной книге мы используем идеи экономики для разъяснения специфики процесса принятия решений на войне. Возможно, Мольтке и его коллеги оценили бы это по достоинству. Немецкий генеральный штаб славился методичностью в подходе к военному делу, что объясняет поразительный успех Германии в ведении (если не в выигрыше) войны. Если бы штаб располагал «усердным и вдумчивым»[9] корпусом офицеров, занятых задачей применения набора принципов социологии к ведению военных действий, они, без сомнений, произвели бы на свет блестящий многотомник ценнейших наблюдений[10]. Они, разумеется, безо всякого труда бы применили экономические принципы к немецкому вторжению 1914 года. Рассмотрим то, от чего Германия отказалась, руководствуясь одним-единственным военным планом, неизбежно сосредоточившим все ее ресурсы на одном направлении. Германия не смогла сохранить своего первоначального союзника Австрию. План основывался на предположении, что быстрая победа над Францией обеспечит крах вражеского альянса. Этого не произошло, а Австрия потерпела тяжелейшие поражения в первые же месяцы войны. Она не была завоевана,

[9] Tuchman, 1962, p. 10.

[10] Который, однако, мог бы быть крайне утомительным для чтения: сам Альфред фон Шлиффен, перед тем как написать свой план, посвятил два тома одной только знаменитой римской битве.

но никогда так и не оправилась от столь скоропостижных военных неудач. С войной в 1918 году Австро-Венгерская империя прекратила свое существование. Аналогичным образом Германия, потратив свои ресурсы на огромную армию, не могла построить такой же крупный флот, как у Британии, хотя для многих немцев именно Британия стала заклятым врагом. Не хватало ресурсов Германии и для вторжения в Россию – альтернативы, сознательно отвергнутой Шлиффеном. Все это, однако, вовсе не означало, что немецкие стратеги просчитались. Это означало лишь, что, выбирая одну альтернативу, они отказались от других. Экономисты называют это принципом «издержек упущенной выгоды»: выбор одного действия означает отказ от возможности предпринять другое. (В главе второй мы применим этот принцип к примеру замкового строительства в эпоху Высокого Средневековья.)

Осуществление плана Шлиффена требовало ужасных потенциальных издержек. Германия собиралась вести войну с двумя, а возможно, и с тремя граничащими с ней великими державами. Нет необходимости вдаваться в изучение вопроса о том, кто нес ответственность за войну или стремилась ли Германия к войне осознанно: ясно, что берлинское правительство не делало каких-либо попыток для ее предотвращения. Однако военное руководство Германии не было безрассудным. Оно не игнорировало потенциальные издержки, по крайней мере, прогнозируемые. При взвешивании потенциальных выгод и издержек своих действий два соображения повлияли на их расчеты. Во-первых, «война» казалась более дешевой альтернативой, чем «не-война». Так как многие немецкие лидеры полагали, что война и издержки (такие как риск поражения, человеческие жертвы и затраченные средства) в любом случае были неизбежны, вступление в конфликт было «свободно» от соображений подобного рода. Кроме того, учитывая неизбежность войны, ей лучше было начаться раньше, чем позже. Россия была слабой, но ее положение стремительно улучшалось. Если бы война началась раньше, германское руководство посчитало бы, что выгоды перевешивают риски и издержки; еще чуть-чуть, и все пошло бы по-другому. Во-вторых, вступление в войну Франции не привело к увеличению издержек Германии. Большинство руководства Германии полагало, что Франция неизбежно вступит в войну для поддержки своего союзника, России. Это предположение означало, что вопрос заключался не в том, воспринимать ли Францию в качестве врага, а в том, следует ли напасть на Францию первыми. Таким образом, единственные возможные издержки касались краткосрочных военных расходов, связанных с организацией вторжения. Даже если кто-то и задался бы вопросом относительно точности их расчетов, в отношении обоих пунктов немцы, в сущности, рассматривали принцип ожидаемых дополнительных затрат и выгод своих действий. (В главе четвертой мы используем данный принцип для изучения того, как военачальники «эпохи битв» решали, следует ли принять бой или от него уклониться.)

Решение напасть вначале на Францию само по себе было весьма целесообразным, поскольку она в военном отношении была более сильным врагом, нежели Россия. До Шлиффена Германия планировала войну абсолютно в противоположном направлении. Немецкие силы должны были атаковать Россию, держа при этом оборону против Франции. Однако этот подход оставил бы Францию в безопасности, тогда как размеры России сделали бы невозможным нанесение быстрого и решительного поражения Франции. Однако переключение с России на Францию как на первичную цель включало две важные альтернативы. Оно означало, что Германия не могла эффективно конкурировать с Британией на море. Сражаться с британцами следовало, нанеся поражение их союзникам в Европе. Кроме того, для того чтобы план Шлиффена сработал, он должен был осуществляться быстро. Каждый день отсрочки давал врагу время приспособиться и помешать крупномасштабному и сложному передвижению людей и боевой техники, что имело бы фатальные последствия, поскольку необходимость стремительных действий вынуждала Мольтке требовать быстрых решений, не давая при этом германскому правительству времени рассматривать более тщательно обдуманные альтернативы. Время позволило бы использовать дипломатию и различные военные маневры – скорость же предостав-

ляла больше шансов на успешное вторжение. По сути дела, руководство Германии провело ряд замен: поражение Франции и России было замещением нападения на Британию, осуществившие это сухопутные войска – замещением военно-морского флота, а скорость была заменой времени. (Мы проиллюстрируем принцип замещения в седьмой главе, где мы вновь обратимся к решению Франции разрабатывать свой собственный ядерный арсенал, так называемые ударные силы.)

Беспрецедентный масштаб германского вторжения 1914 года создал множество проблем. Преимущества обладания войсками большей численности неабсолютны. Например, большее количество солдат требует более длинных цепочек снабжения, что приводит к дорожным заторам. Подобным же образом особенности местности могут свести на нет численное превосходство атакующего. По плану Шлиффена массивный правый фланг должен был прокатиться по Бельгии, в то время как слабый левый удерживал бы оборонительные позиции в Эльзасе и Лотарингии. Мольтке отчасти изменил его, дав себя уговорить немецким генералам, командовавшим левым флангом, укрепить их позиции и позволить идти в наступление. Этот план был приведен в действие, но расстроен французами. Все новые подкрепления немецких войск приносили все меньше военных успехов. Экономистам данный феномен прекрасно известен под малопривлекательным именем принципа убывающей предельной отдачи. (Мы раскроем данный принцип на примере стратегических бомбардировок Германии во Вторую мировую войну в шестой главе.)

Как и в случае американского вмешательства в ближневосточные войны в наше время, так и в отношении всех воителей прошлого причина, по которой Германия начала войну, основываясь на своих предположениях, состояла в том, что определенная фактическая информация либо отсутствовала, либо была неточной. С одной стороны, Германия считала, что Франция будет атаковать в случае начала германо-русской войны, но теперь мы располагаем данными о том, что этого могло и не произойти. Несомненно, российское правительство никоим образом не консультировалось со своим французским союзником, предполагавшим, что Россия ожидала бездумного участия французов. С другой стороны, многие представители немецкого руководства посчитали, что Британия не вступит в войну, и были поражены, когда немецкие войска столкнулись с британским экспедиционным корпусом в Бельгии. В действительности британцы весьма ясно дали понять, что вмешаются, однако немецкое правительство решило этому не верить: в определенном смысле Германия уже «обладала» информацией, однако из-за проблем с обработкой информации она ею «по существу, не располагала». Кроме того, совершенно не ожидалось, что будут сражаться бельгийцы. И еще как! Их действия привели к политическому замешательству и военным проблемам Германии. В отличие от этого все западные противники Германии справедливо полагали, что бельгийцы сражаться будут. Таковы примеры асимметричной информации или, точнее, примеры скрытых характеристик одного из оппонентов – характеристик, не выявленных до начала битвы.

Асимметрия необязательно должна быть связана с тем, известны те или иные факты или нет, или даже с тем, как они интерпретируются. Ни одна из сторон не знала наверняка, какая именно война им в действительности предстояла. И сомнительно, что она бы вообще началась, если бы они знали! Асимметрия может касаться скорее ожиданий, а не фактов. Например, всеобщим ожиданием в Германии была короткая война, в особенности из-за предполагавшегося превосходства нападения над обороной. Однако верным оказалось обратное, и каждая из главных воюющих сторон испытала на себе последствия своих изначальных предположений. Успешное осуществление плана Шлиффена зависело от быстрых, решительных атак, ведущих к быстрой победе, но вместо этого Германия увязла в нескончаемой и изнурительной борьбе, никому не дававшей преимуществ, что и решило ее судьбу. По выражению императора Вильгельма II, «теперь мы истекаем кровью». (Мы исследуем аспект скрытых характеристик

принципа асимметричной информации в пятой главе на примере американской Гражданской войны.)

Существует и другой аспект асимметричной информации. Многих исследователей Первой мировой войны поражают скорость и очевидная опрометчивость, с которыми европейские правительства ввязались в войну. Подобная беспечность существовала и на всенародном уровне, что может объяснять то, почему в армиях образца 1914 года не было серьезных проблем с мотивацией своих рядовых. Ни одна из армий не столкнулась со значительными проблемами, связанными с неповиновением или уклонением от службы. Это нельзя объяснить высокой дисциплиной или особым профессионализмом солдат, поскольку большинство из них были призывниками или резервистами, причем многими солдатами-резервистами часто командовали офицеры-резервисты. На деле патриотизм и, возможно, распространенное «оптимистическое» видение военных действий объясняет, почему лидерам, по крайней мере тогда, не надо было беспокоиться, сомневаться или даже остерегаться действий своих подчиненных. Но были и исключения. Одно из таких исключений в самой завершающей стадии плана Шлиффена во Франции, возможно, стоило Германии всей войны. Немецкая первая армия Александра фон Клюка получила приказ следовать за соседней 2-й армией, однако Клюк, не известив штаб, предпочел продвигаться далее во весь опор, что в итоге стоило Германии битвы на Марне и всех последующих неудач. Это пример проблемы «принципал-агент». Клюк был «агентом», имевшим приказ начальства, «принципала», выполнить определенное действие. Не поставив их в известность – и здесь возникает асимметрия информации, – он пренебрег инструкцией. Он предпринял скрытое действие, скрытое, по крайней мере, до тех пор, пока не стало слишком поздно. Таковым было завершение плана Шлиффена. (Скрытые действия, возможные из-за асимметричной информации, будут обсуждаться в третьей главе на примере военных наемников в эпоху Возрождения.)

В плане Шлиффена можно увидеть шесть принципов экономики, с помощью которых мы проиллюстрируем различные эпизоды военной истории в рамках тысячелетнего периода, точнее, второго тысячелетия нашей эры. В определенном смысле данная книга является следствием того, что можно было бы назвать «экономическим империализмом», распространением экономической теории на внеэкономические дисциплины[11]. Подобно тому как экономика была «наводнена» идеями из других областей знания, экономическое мышление применялось в таких областях, как правоведение, социология, здравоохранение, биология, политология, управление (трудовыми ресурсами) и военная стратегия[12]. Явно выраженная экономическая аргументация применяется к истории и, разумеется, экономической истории, но весьма редко к истории военной[13]. Методологически мы сформулировали ряд экономических принципов, а затем применили их к выбранным нами примерам из военной истории. Но нашей главной целью было показать посредством этих примеров то, что экономика помогает пролить свет на военную историю и что можно совершить новые открытия, если применить хорошо развитую теорию к области, которой теоретической строгости обычно недостает. Основной тезис достаточно прост. Планирование и ведение войны требуют совершения выбора. Но экономика, по крайней мере в традиции ее неоклассической ветви, берет свое начало в анализе принятия решений. А потому история, в данном случае история военная, поддается экономическому анализу. Таким образом, мы делаем попытку переформулировать метод военной истории таким образом, чтобы принципы экономики или принципы других дисциплин служили

[11] Об экономическом империализме см., например, Radnitzky and Bernholz, 1987; Lazear, 1999.

[12] См., например, Posner and Parisi, 1997, Becker, 1976, Fuchs, 1975, and Schelling, 1960, 1966. Экономика, в свою очередь, испытала сильнейшее влияние со стороны математиков, а также, например, психологии и неврологии.

[13] Впечатляющие усилия в этом направлении приложил социолог Чарльз Тилли, 1990, в особенности по сравнению с литературой, цитируемой в первой главе. В отношении экономической истории см., например, Crafts, 1987, North, 1990, Goldin, 1995, Temin, 2006, и цитируемую ими литературу. Более подробно о данном вопросе см. главу 8.

основополагающими правилами, обогащающими исторический анализ. Не то чтобы историки не использовали знания и открытия из других областей, но читать и писать историю так, как она выглядит извне исторической науки, – совсем другая задача[14]. Прибегнуть к опыту другой дисциплины – необязательно, значит, ею пропитаться: исторические факты останутся теми же, однако их отбор, систематизация и интерпретация изменятся.

Данная глава представляет собой учебное пособие по экономике и экономической теории. Читатели, знакомые с экономикой, могут свободно перейти к следующим главам. Остальных мы приглашаем задержаться или, если они почувствуют в этом необходимость, обратиться вначале к истории, а затем вернуться к данной главе позднее. Эта глава не необходима для понимания следующих глав, но лучше прочесть ее, чтобы чтение следующих глав было более легким.

Мы начнем с обзора того, как развивалась экономическая наука; затем мы обсудим принципы, которыми будем пользоваться в данной книге; завершим главу описанием того, как эти принципы реализуются в военной истории.

[14] Один из примеров: Dixon, 1976. Норман Диксон был психологом-экспериментатором в Лондонском университете. Его книга «О психологии военной некомпетентности» руководствовалась подробной психологической теорией, что явилось впечатляющей попыткой, вызвавшей в 2004 году (!) рецензию капитана Эндрю Чунга в Pointer, the Journal of the Singapore Armed Forces, vol. 30, no. 2. Попытка Дискона – и, как мы надеемся, и наша – совершенно отличается от бессистемного теоретизирования, как, например, в случае Cohen and Gooch's Military Misfortune: The Anatomy of Failure in War, 1990 (переизданной в 2006 году). Это не значит, что работа Коэна и Гуча не представляет интереса. Напротив. Она представляет абсолютно уместную критику работ Диксона и других и перемещает фокус, скорее, на организационные, чем личные ошибки, но в итоге страдает поверхностностью: все ошибки классифицируются на провалы усвоения знаний (на опыте прошлого), провалы в прогнозировании (будущего) и провалы адаптации (к настоящему). В отличие от работы Диксона она не дает возможность прогнозировать, а потому не предполагает потенциальных механизмов проверки.

Экономика

Экономику можно определять по-разному. Но, как бы ее ни определяли, экономика, как и другие науки, в итоге стремится обнаружить согласованный набор фундаментальных общих черт и закономерностей, которые лежат в основе всей совокупности наблюдаемых характеристик и событий. Подобно биологам, исследующим гены и то, как они соединяются, чтобы породить жизнь, экономисты стремятся узнать лексикон и понять грамматику экономической жизни. С этой целью формулируются принципы, проводятся тесты, принимаются законы и выдвигаются теории.

Принципы, законы и теории

Принцип, согласно словарям, есть «фундаментальная истина, закон, доктрина или движущая сила, на которой основываются все остальные». Это основная идея или, как гипотеза, идея об основной идее, которую следует подвергнуть эмпирической проверке. Некоторые гипотезы («Бог существует») в принципе не поддаются эмпирической проверке или, по крайней мере, не общепринятому эмпирическому тесту. Испытание идей – сложная задача для тех наук, которые по природе, скорее, не являются экспериментальными, то есть для астрономии, метеорологии, социологии и экономики[15]. Превращение теоретических размышлений в эмпирически проверяемые утверждения – далеко не простое дело, ради которого была создана специализированная ветвь математической статистики – эконометрика, – посвященная проверке гипотез, разработанных экономической теорией. Более того, даже создание данных, к которым применим статистический тест, не является простым и очевидным процессом.

Несмотря на все эти сложности, работа была проделана, и за ней последовали споры. Студенты обучены, неоднократные испытания независимо проведены и изложены, коллеги убеждены (или же скептики стихли), а предложенный принцип постепенно уточняется, указываются условия, при которых он должен применяться. Если все идет хорошо, принцип созревает и становится законом, «последовательностью событий в природе или человеческой деятельности, которые, согласно наблюдениям, происходят с неизменным единообразием при одинаковых условиях». Множество подобных законов может соединиться и сформировать теорию, «систематическое изложение обнаруженных принципов», «формулировку очевидных взаимосвязей или базовых принципов определенных наблюдаемых феноменов, до определенной степени верифицированных»[16]. В идеале наши теории должны объяснять прошлое и предсказывать будущий ход действий и событий. В мире неопределенности мы хотим полагаться на них как на надежных проводников для объяснения того, что было, есть и будет. Теории являются структурами мышления и живут в головах своих пользователей. Теперь уже доказано, что теории кодируются в форме поведенческих рутин, вживленных в мозг и центральную нервную систему («львы питаются зебрами; зебры чувствуют запах львов; зебры убегают»). Эмоции могут быть лишь чем-то немного большим, чем просто закодированное рациональное поведение[17]. Закодированное рациональное поведение необязательно является рациональным: то,

---

[15] Спланировать и провести эксперименты, может быть, весьма проблематично, но необязательно невозможно. В 2002 году премия Альфреда Нобеля в области экономики Банка Швеции (вкратце Нобелевская премия по экономике) была присуждена Дэниелу Канеману и Вернону Смиту за лабораторные эксперименты как средство в эмпирическом экономическом анализе. Канеман – психолог, Смит – экономист. Некоторые эксперименты спланированы; другие – нет. Например, лишать в ходе эксперимента людей половины их доходов, чтобы узнать, как изменится их покупательское и сберегательное поведение, было бы неэтичным. Но, если люди теряют работу, можно изучить то, как сопутствующая потеря дохода воздействует на покупательское и сберегательное поведение. Это будет называться «естественным» экспериментом.

[16] Все цит. по: Neufeldt, 1997.

[17] Dolan, 2002. См. также Haidt, 2007, и Niedenthal, 2007.

что могло быть рациональным в прошлом, не обязано быть рациональным сегодня, однако мы продолжаем действовать, как и раньше. Поэтому наблюдаемое поведение может отклоняться от теории и вместе с тем не противоречить ей[18]. Даже в этом случае теории не всегда внутренне согласованны и весьма редко полностью объясняют все типы наблюдаемого поведения и событий. (Например, стандартная модель в физике стремится объединить общую теорию относительности с квантовой физикой.) Следовательно, теории сталкиваются с постоянными вызовами и вопросами, и время от времени они нуждаются в корректировке или даже полном опровержении[19].

Принципы экономики, которые, как считается, проявляются с регулярной закономерностью и составляют теорию (неоклассической) экономики, лучше всего воспринимать в качестве руководства для того, куда следует смотреть и чего следует ожидать. Прилагательное «неоклассическая» предполагает определенную теорию в рамках экономической профессии. Однако есть и другие экономические теории[20]. По большей части они относятся к области макроэкономики, изучающей вопросы измерения, теории и проводимой политики в таких темах, как инфляция, безработица, устойчивый экономический рост и проблема сглаживания подъемов и спадов экономического цикла. В отличие от макроэкономики микроэкономика сосредоточена на объяснении мотивов индивидов, которые управляют их поведением, а затем систематизации этих мотивов на основе данных о множестве индивидов в поддающиеся наблюдению совокупные результаты[21]. Так, поведение индивидов на финансовых рынках помогает установить курс облигаций и процентные ставки, что, в свою очередь, воздействует на экономику в целом. Аналогичным образом микроэкономическая теория исследует то, как индивиды влияют на коллективные решения, как, например, члены семьи, служащие в фирме, или политики в конгрессе или на политическом собрании.

Неоклассическая экономика

Неоклассическую микроэкономику – от классического основания, заложенного Адамом Смитом, до маржиналистской революции, проведенной Альфредом Маршаллом, и до современного ее вида, сформулированного Полом Самуэльсоном, – иногда называют «чистой экономикой», чтобы отличать от более запутанной и менее операбельной «политэкономии»[22].

---

[18] Например, у большого процента детей, живущих в городах, наблюдается боязнь львов – эмоция, закодированная в аверсивное поведение, – даже учитывая то, что вероятность быть убитым львом (которого они никогда не видели) намного превышается возможностью вероятности быть убитым в ДТП или уличной перестрелке (очевидцами чего дети часто становятся).

[19] См. Kuhn, 1962, и последующие споры по поводу структуры научной работы и социологии науки. И вновь в этом отношении, как мы считаем, интерес представляет следующая работа: Mayr, 1997, chap. 3.

[20] Особого внимания заслуживает работа Heilbroner, 1999 [1953]. В ее вступлении говорится (p. 13): «Эта книга посвящена горстке людей, слава которых странного рода. С точки зрения школьных учебников истории они были никем: не командовали армиями, не посылали людей на смерть, не правили империями и редко участвовали в принятии решений, влиявших на ход истории. Часть из них достигла определенной известности, но никто не стал национальным героем; некоторые подвергались открытым нападкам, но ни один не считался врагом государства. И все же то, чем они занимались, зачастую оказывалось важнее для истории, чем деяния гревшихся в лучах славы государственных деятелей, потрясало мир сильнее, чем переходы огромных армий через границы, приносило больше благ и несчастий, чем королевские указы и законы. // Дело в том, что владеющий умами людей обладает властью большей, чем ее способен дать меч или скипетр: именно поэтому наши герои определяли очертания мира и управляли им» (перевод И. Файбисовича по рус. изд. Хайлбронер Р. Философы от мира сего. М.: Колибри, 2008).

[21] Отдельное наслаждение читать об этом в работе Schelling, 1978.

[22] Smith, 1976 [1776]; Marshall, 1961 [1890]; Samuelson, 1947. Здесь существует определенная терминологическая путаница. Изначально термин «политэкономия» использовался для описания экономики человеческих обществ в противоположность экономики природы. Первое предложение «Принципов экономики» Маршалла определяет «Политэкономию или экономику как исследование человечества в повседневности». Далее, в содержательной дискуссии по экономической методологии, которую экономистам всех мастей и их критикам следовало бы перечитать, Маршалл говорит о «чистой», в отличие от «прикладной», экономике (Marshall, 1961 [1920], p. 37, n. 2). В наше время, судя по всему, «чистая» и «прикладная» экономики объединились в «неоклассическую» экономику, вставшую бок о бок с «политэкономией», которая отчасти принимает в расчет

Чистая экономика – пусть и в своей крайне стилизованной, в сущности, карикатурной версии современных учебников по экономике – ставит ряд поведенческих принципов, посредством которых рациональный человек, печально известный homo oeconomicus, принимает решения. Индивидуальные решения влекут за собой коллективные последствия. Изучение таких решений и вызываемых ими последствий лежит в основе неоклассического экономического анализа.

Ранняя неоклассическая экономика – опять-таки в своей стилизованной версии – развивалась посредством ряда предположений, которые облегчали экономисту его анализ. Например, модели, используемые для объяснения наблюдаемого поведения, обычно внеисторичны. Анализ носит скорее статичный, чем динамичный характер. То, как субъект экономики перемещается от одного пункта во времени к другому, не исследуется. Времени не существует, как и пространства, так как в ранних моделях значения расстояния, топографии или климата для принятия решений подробно не рассматриваются. Подобным же образом при разработке анализа производства и взаимовыгодного, но конкурентного рыночного обмена чистая экономика допускает отсутствие конфликта и насильственного присвоения, что, разумеется, серьезно сужает рамки анализа. Далее, модели допускают, что субъекты экономической деятельности обладают совершенной информацией о себе самих, друг о друге, ценах и качестве продукции, а также о каждом необходимом сегменте информации, который будет важен при принятии рационального решения относительно понесенных затрат и полученных выгод. Действительно, считается, что само принятие решения рационально, даже если интеллектуальные способности, требуемые от принимающих решения, находятся далеко за пределами их интеллектуальных возможностей. Модели также предполагают наличие хорошо функционирующих институтов, таких как четко определенные права собственности и беспрепятственное осуществление таких прав. Они допускают, что, когда покупатель и продавец вступают в торговлю, они делают это, не затрагивая никого, кто не участвует в сделке. То есть они предполагают, что внешних или побочных эффектов на благосостояние других людей не оказывается. Список предположений на этом не заканчивается.

Может возникнуть соблазн заявить, что данная игрушечная версия чистой экономики строит и затем изучает ситуации, в которых совершенно рациональные экономические субъекты ведут торговлю в свободном от трений мире без времени и пространства. А значит, это и совершенно бесполезный мир – так бы сказали защитники классической политэкономии. Ведь, если ничего интересного не остается, тогда что анализировать? Тем не менее даже политэкономисты признают, что принципы чистой экономики могли бы управлять экономической системой, только если существующие недостатки будут устранены, но не просто считаться устраненными, а ликвидированы посредством надлежащих предписаний и вмешательства правительства в сферу рынка. В отличие от этого неоклассические экономисты утверждают, что необходимо не вмешательство и урегулирование, а построение более продвинутых моделей, смягчающих ограниченные предположения игрушечных моделей; в конце концов, не всегда удается успешно функционировать не только частным рынкам, но и правительству. Таким образом, неоклассическая экономика надеется постепенно переубедить своих критиков. И действительно, теперь существует целая школа, называемая «новая институциональная экономика», чья цель состоит в обеспечении аналитической строгости старомодной политэкономии[23].

неэкономические аспекты человеческой жизни. Тем временем экономика природы почти забыта, хотя такие новые разделы, как биоэкономика и нейроэкономика, все же могут вернуть к ней внимание. Наиболее амбициозной попыткой в этом направлении, исходящей от самой биологии, является работа: Geerat Vermeij. Nature: An Economic History, 2004.

[23] См., например, подборку статей в American Economic Review, vol. 88, no. 2 (May 1998), pp. 72–84. Разумеется, гораздо больше можно сказать о классической, неоклассической, «старой» институциональной и «новой» институциональной экономике. Однако это увело бы нас в направлении совсем другого рода книги. Относительно новой институциональной экономики,

Улучшения

Новая институциональная экономика не единственная школа, возникшая как улучшение игрушечной модели чистой экономики. Крайне познавательно изучить экономику Нобелевской премии. Впервые врученная в 1969 году, премия часто присуждалась тем, чья работа помогла ослабить строгость необходимых предпосылок (см. приложение в данной главе). Из пятидесяти восьми лауреатов (на декабрь 2006 года) шестнадцать получили премию за эмпирическую и методологическую работу; девять – за работу в макроэкономике; пять – за работу в международной экономике и финансах; пять – за работу в финансовой экономике, а двадцать три – за исследования в области микроэкономики[24]. Например, премии, полученные Мирлисом и Викри (1996) и Акерлофом, Спенсом и Стиглицом (2001), были присуждены за их работу по асимметрии рыночной информации. Герберт Саймон (1978) был удостоен премии за работу в области «ограниченной рациональности», исследовании последствий нашей ограниченной рациональной способности.

Пресс-релиз, в котором объявлялось о премии Саймона, в частности, гласит:

> В 1930-х экономисты начали смотреть на структуру компаний и на процесс принятия решений совершенно по-новому. Работа Саймона была крайне важна для этой новой линии в развитии. В своем эпохальном труде «Теория административного поведения» (1947) и ряде последующих работ он описал компанию как адаптивную систему физических, личных и социальных компонентов, удерживаемых вместе сетью взаимосвязей и готовностью ее членов сотрудничать и стремиться к общей цели. Новым в идеях Саймона прежде всего явилось то, что он отвергает предположение, которое делается в классической теории фирмы, о всезнающем, рациональном, ориентированном на максимизацию прибыли предпринимателе. Он заменяет подобного предпринимателя рядом сотрудничающих лиц, принимающих решения, чьи способности к рациональному действию ограниченны, и отсутствием у них знания о совокупных последствиях их действий, а также личными и социальными связями[25].

Аналогичным образом Дэниэл Канеман (2002), психолог Принстонского университета, получил премию за работу об исследовании поведения потребителей, которое, как и в случае принятия решений фирмой, не столь рационально, как это изображают игрушечные модели. Рональд Коуз получил признание за двойное достижение. Как он говорит в своей Нобелевской лекции 1991 года:

> Взгляд на систему ценообразования как на координирующий механизм был совершенно верен, но были и спорные аспекты, не дававшие мне покоя… Конкуренция… действующая посредством системы цен… делает любую координацию… необходимой. И все же у нас был и фактор производства, менеджмента, чьей функцией является коор-динировать. Зачем он был

в особенности исторического контекста в данной книге, достаточно отметить прежде всего North, 1990, и, вероятно, Greif, 2000, которые обсуждают некоторые теоретические и исторические примеры того, как индивиды находят возможности взаимовыгодного обмена и должны создавать институты для решения проблемы соблюдения контрактных обязательств, возникающих на основе достигнутого соглашения.

[24] Порядок и классификация могут вызывать вопросы. Кто-то поставил бы финансовую экономику в категорию микроэкономики. Кто-то взял бы, скажем, работы Кеннета Эрроу и описал бы их как скорее методологические, а не микроэкономические по природе. Но, каким бы образом мы ни подошли к классификации, мало кто не согласился бы с тем, что большинство премий было присуждено за рассмотрение индивидуальных мотивов и поступков, то есть за микроэкономику.

[25] См. http://www.nobel.se/economics/laureates/1978/press.html Пресс-релиз 16 October 1978 [обращение 14 ноября 2002].

> нужен, если система ценообразования уже обеспечивала всю необходимую координацию?[26]

Кому нужны фирмы, если рациональные, полностью информированные экономические акторы могут мгновенно (без временных затрат) и без издержек (беспрепятственно) отдавать приказы о том, чтобы определенное количество сизаля (обработанные волокна текстильных агав. – *Прим. пер.*) было перевезено ткачу, который направит конечный продукт сборщику, получившему части обработанных лесоматериалов для производства гамаков, переправляемых конечному пользователю грузоотправителями на основе отдельных контрактов? (Все это в одномерном, плоскостном мире.) В реальном мире затраты на согласование подобных операций (неслучайно называемых «операционными издержками») столь значительны, что никто бы никогда и не смог бы наслаждаться гармонией и покоем в своем гамаке. А отсюда – потребность в менеджерах и фирмах. Они экономят на операционных издержках и забирают себе долю из итоговых прибылей в качестве вознаграждения.

Другая часть работы, за которую был награжден Коуз, касалась включения побочных эффектов (или «экстерналий», внешних эффектов) в инструментарий спроса и предложения чистой экономики. Производители железных дорог и локомотивов заключают частный договор как покупатель и продавец. Но, когда локомотив вступает в эксплуатацию, он начинает производить выбросы оксида азота в атмосферу, которые посредством преобладающих ветров выпадают в другой местности в виде кислотного дождя, убивают деревья, окисляют горные озера и наносят ущерб туристическим районам за многие километры и, вполне возможно, в другой стране. Частная сделка между двумя сторонами, таким образом, затрагивает и третью, а эта третья сторона не получает возмещения за причиненный ущерб. Третья сторона вынуждена терпеть убытки, что влияет на ее работу. Ясно, что это экономика, но игрушечная модель не учитывает подобные побочные эффекты. Коуз исправил этот недостаток, который в отличие от его идеи операционных издержек теперь является стандартом, вошедшим даже в учебники по основам экономики.

Обсуждение выше служит двум целям. Во-первых, игрушечная модель является ограниченной из-за своих предположений, которые ограничивают набор ситуаций и событий реального мира, которые мы постараемся разъяснить с помощью модели. Эти ограничения постепенно преодолеваются, по мере того как теоретики смягчают предположения; в результате экономика расцветает. Во-вторых, однако, необходимо признать, что в простых моделях экономики заложены некоторые фундаментальные принципы, которые продолжают сохранять силу в уже полноценно развитых версиях экономических моделей, а возможно, главным образом именно в них. Отбросим в сторону время, пространство и рациональность; гораздо большее значение имеет набор главных принципов. В разделах ниже мы обсудим шесть таких принципов – издержки упущенной выгоды, ожидаемые предельные издержки и выгоды, замещение, убывающая отдача и проблема неполной или асимметричной информации (которая возникает в двух вариантах). Действие каждого из принципов связывается с конкретным примером из военной истории далее в книге. Относительно того, что собой представляют принципы неоклассической экономики, согласие отсутствует, но немногие экономисты подвергли бы сомнению тот факт, что представленные здесь принципы – одни из принципов неоклассической экономики.

[26] Coase, 1994, p. 7.

Принцип I: издержки упущенной выгоды

Согласно общепринятым представлениям, мы живем в мире ограниченных ресурсов и неограниченного спроса. Многие утверждают, что человечество должно обуздать свое безудержное стремление к материалистическому образу жизни, чтобы сохранить ограниченные материальные ресурсы земли для будущего. С точки зрения экономической науки такой взгляд неточен по множеству причин, в том числе и потому, что экономика имеет дело как с материальными, так и нематериальными потребностями, как то: проводить время с семьей, потребность в дружеских отношениях, в красотах природы и искусства, а также с духовными, личными либо общинными нуждами. Эти потребности сталкиваются с ограничениями ресурсов. В особенности это касается времени. В течение суток желание того или иного человека в дружеском общении может столкнуться с желанием одиночества. Ему придется выбрать, в чем не отказать себе в то или иное время. Желание обладать двумя супругами может вступить в противоречие с желанием социальной респектабельности в том или ином обществе, или же, в другом, с неспособностью их обеспечить. Желание изучать теологию может не совпадать с потребностью добывать мирские блага ради физического выживания. Даже мультимиллионеры не могут делать все, что им вздумается. Даже Билл Гейтс и Пол Аллен, сказочно богатые соучредители корпорации Microsoft, должны выбирать из множества своих желаний.

Процесс выбора и удовлетворения одного желания тем или иным индивидом неизбежно влечет отказ от выбора и удовлетворения других его желаний. И что бы тот или иной индивид ни предпочел получить, остаются другие вещи, от которых он предпочел отказаться. Эти другие вещи также ценны, так что индивид сталкивается с издержками своего отказа от них. То, что выбрано индивидом, стоит ему возможности добиться других вещей. Любой делаемый индивидом выбор влечет за собой издержки выбора – издержки от того, что возможность сделать что-то не реализовалась. Само собой разумеется, что вещи, от которых мы отказываемся, менее ценны, чем вещи, которые мы выбираем. Вещи, от которых мы отказываемся, тем не менее ценны для нас, просто не настолько, насколько вещи, нами выбранные.

Студенты быстро понимают этот фундаментальный принцип экономики: посещение лекций подразумевает отказ от ничегонеделания (которое также может быть ценным); подготовка к экзамену или доработка диплома подразумевает отказ от еще одной великолепной вечеринки (что также ценно, по крайней мере, для студентов), а проведение времени в библиотеке или лаборатории – отказ от подработки (также имеющей свою ценность). Принцип издержек упущенной выгоды, проще говоря, означает не что иное, как осознание того, что у альтернатив есть плюсы и минусы, а выбор между ними должен быть сделан. И что с того? Почему это так важно? Это важно потому, что экономика делает прогнозы: из множества ценных вещей, из которых они должны выбрать, люди обычно выбирают наиболее ценное для себя, учитывая условия, господствующие на момент совершения выбора. Они выбирают что-то такое, что, если его не выбрать, приведет к самой большой потере, к потере самой ценной упущенной возможности.

Если бы экономика не предсказывала гедонистическое поведение, разве все студенты бы бездельничали? Вовсе нет. Альфред Маршалл на показательном примере, законе притяжения, объясняет, почему объекты обычно притягиваются друг к другу, учитывая заданный набор условий (известный как выражение «при прочих равных условиях» – *ceteris paribus*). Эти последние детально уточняются исследователем, но не в форме собеседования. Таким образом, мелок, брошенный в воздух, вместо того чтобы «притягивать» землю, падает на пол не потому, что закон взаимного притяжения (гравитации) неверен, но потому, что одна из сносок, касающихся закона всемирного тяготения, затрагивает вопрос об относительной массе двух исследуемых взаимно притягивающихся объектов.

Аналогичным образом наполненный гелием шар – пример самого Маршалла – вообще не падает на пол; не нарушая закон тяготения, он бьется о потолок! Сходным образом в не связанном ограничениями – ничем не обусловленном – мире студенты могли бы постоянно бить баклуши, однако в менее фантастическом мире даже студенты осознают, что определенная степень прилежания приносит безусловную пользу, заслуживающую того, чтобы отказывать себе в мимолетных удовольствиях.

В штиль парусник обычно стоит прямо, но когда его качают ветер и волны – совсем нет. Физические законы, по которым парусник обычно стоит прямо, не отменяются ветром и волнами. Ветер и волны – суть лишь условия, при которых другие законы физики воздействуют на судно, как, например, закон инерционной устойчивости. Теории необязательно неверны из-за того, что мы не наблюдаем прогнозируемого поведения. Вместо этого нам необходимо аккуратно изолировать и подсчитать набор условий, при которых наблюдаемое поведение или событие случилось. В некоторых исследовательских областях это запутаннее, чем в других. Поэтому Маршалл представляет физику «простой» наукой, а экономику – «сложной», но тем не менее наукой.

Использование ограниченных ресурсов в условиях неограниченных потребностей неизбежно влечет за собой ограниченную оптимизацию – максимизацию ценности, определяемую условиями, которые существовали на момент совершения выбора. В любой момент времени использование редких ресурсов для осуществления любой заданной цели является затратным, поскольку одни и те же ресурсы не могут одновременно использоваться для иной задачи. Знаменитое высказывание Эйзенхауэра является примером признания издержек выбора:

> Каждое произведенное ружье, каждое военное судно, каждая запущенная ракета в конечном итоге – это кража у тех, кто голодает и не накормлен, у тех, кто замерзает от холода и не имеет одежды. Этот мир оружия растрачивает не только деньги, – продолжал он. – Он растрачивает силы наших рабочих, способности наших ученых и надежды наших детей.

Оружие – необязательно та вещь, на которую нельзя тратить деньги. Утверждение Эйзенхауэра тем не менее верно: триллион долларов, потраченный на защиту от баллистических ракет, – это триллион долларов, не потраченный на другие нужды[27]. Пример полезен потому, что он акцентирует внимание на том, чьи издержки выбора мы должны рассматривать. Кто принимает решения? Кто осуществляет выбор? Одним из ограничений, при котором осуществляется скорее общественный, чем частный выбор, оказывается то, что не всегда возможно опросить всех членов общества относительно альтернативной стоимости вооружения. Мы, кроме того, ожидаем получить целый спектр индивидуальных оценок. Как мы будем их сравнивать? Просто ли просуммируем их и сравним их ценность с ценностями других альтернатив? Но кто подсчитает альтернативы? Это не просто сложные вопросы – это возникающие в реальности вопросы. Они показывают то, что издержки упущенной выгоды связаны с теми или иными лицами, принимающими решения; они показывают, что определенные люди могу быть заинтересованы в том, чтобы становиться лицами, принимающими решения; они показывают то, что другие люди могут оспорить право на принятие решений или присвоение такого права. А что случится, когда условия, при которых принимаются решения, изменятся? Одним из условий принятия решений является само лицо, принимающее решения. Если его заменить, изменится и оценка альтернатив. Выбор мамы отличается от выбора папы. Республиканская партия выбирает иначе, чем демократическая партия. Просто признание того, что существуют альтернативы, из которых следует выбирать, может изменить чье-либо суждение. «Разве я не

[27] Оценка в триллион долларов относительно программы противоракетной обороны ПРО приводится по: Kaufman, 2003.

уничтожаю своих врагов, когда превращаю их в своих друзей?» – таким вопросом задавался Авраам Линкольн.

Мы узнаем, что принцип упущенной выгоды касается множества тонких философских моментов. Будничные вопросы, касающиеся денег, с которыми широкие массы обычно и ошибочно связывают сферу экономику, лишь небольшая их часть. Как оказывается, экономика тесно связана с вопросами свободы – например, с вопросом о том, кто имеет право выбирать и из каких альтернатив. Мы также узнаем, как указывает экономист Пол Хейне, что «издержки упущенной выгоды» является понятием, связанным с действием, решениями, выбором, а не вещами[28]. Казалось бы, бейсбольный мяч стоит десять долларом. Но нет! Он «стоит» не десять долларов, а все, что можно было бы приобрести на эти десять долларов сейчас (текущее альтернативное потребление) или в будущем (отложенное потребление). Деньги служат лишь средством передачи между двумя возможными действиями. Что еще важнее: одна из альтернатив состоит в том, чтобы вообще ничего не покупать, а сделать пожертвование на благотворительность, так что получатели смогут принять свои собственные решения.

Мы узнаем, что экономика – вовсе не материальная наука, это не физика или инженерное дело. На самом деле это наука о принятии решений, касающихся материальных и нематериальных вопросов. Это наука принятия решений в условиях зачастую неточных, неясных и неопределенных: жениться ли мне на тебе или на ком-то другом? Фокус на принятии решений и издержках выбора может привести к удивительным ответам на самые невинные вопросы. Используем один из примеров Хейне: относительно междугородних сообщений мы эмпирически знаем, что бедные обычно пользуются автобусами, а богатые – самолетами. Почему? «Очевидный» ответ состоит в том, что такая эмпирическая регулярность наблюдается, поскольку бедные не имеют достаточно денег, чтобы оплатить воздушные перелеты, а перемещение на автобусе обходится дешевле. Другой ответ следует из того наблюдения, что зарабатывающий 400 долларов в час юрист, путешествующий из Нью-Йорка в Лос-Анджелес автобусом, становится слишком дорогостоящим юристом!

Издержки упущенной выгоды от времени юриста, путешествующего автобусом, огромны. Для клиента гораздо лучше (дешевле) оплатить юристу авиаперелет. Время бедных людей обычно не оценивается столь высоко даже ими самими.

Внимательное отношение к издержкам выбора заставляет нас задуматься, и не раз. Еще один пример: почему в современной культуре доля браков, которые заканчиваются разводами, столь высока? Являются ли они, как некоторые считают, признаком упадка и нравственной распущенности? Действительно ли наш общественный строй рушится? Или это вопрос тщательных размышлений об издержках упущенной выгоды (в особенности для женщин) в пользу сохранения брака? Несколько столетий назад (а в некоторых обществах и по сей день) альтернативы брака у женщин были немногочисленны и неприятны: они включали уход в монастырь, перспективу оставаться старой девой в родительском доме, а также общественное порицание в том случае, когда природные инстинкты приводили к рождению внебрачного ребенка. Появление нового партнера было возможно лишь в случае, если первый супруг умирал, и можно было «благопристойно» вступать во второй брак. У женщин было немного возможностей получить образование, чтобы зарабатывать на жизнь независимо от своей родной или новой семьи. Альтернативы были мрачны или имели малую ценность, так что от многого отказываться и не приходилось, выходя или оставаясь в браке. Однако условия, при которых совершается выбор брака, изменились. Сегодня издержки выбора брака и его сохранения гораздо выше, поскольку люди отказываются от намного более ценных возможностей. Для женщины же ценность брака не выросла в той же степени (если вообще выросла), как выросла цена альтернатив браку. Мужчины становятся относительно «дешевле», в то время как ценность того, что следует принести

[28] Heyne, Boettke, Prychitko, 2003, p. 66.

в жертву, если сделать выбор в пользу брака и его сохранения, возрастает. Из этого следует, что без мужчин обойтись гораздо легче и также проще найти их в случае необходимости[29].

Во всяком случае, мы узнаем, что экономика, в данном случае в форме принципа издержек упущенной выгоды, изменяет тот способ, каким мы рассматриваем и интерпретируем поведение и события. И это то, чего мы надеемся достигнуть во второй главе – главе о крепостях, замках и осадных действиях в период Высокого Средневековья (1000–1300 гг.). Ради чего короли строили настолько дорогие замки, что построение лишь одного такого замка, без учета его содержания, могло поглотить годовой доход короля? Один из ответов кроется в том, что, несмотря на затратность, замок был наиболее ценной среди имевшихся, возможных и достижимых, альтернатив того времени. Так, по крайней мере, посчитал бы экономист.

[29] Мужчины, конечно же, всегда легко «обходились» со своими женами, заводя романы обычно без неблагоприятных последствий для себя. В наше время это все больше грозит не только распадом брака (развод), но и разделом имущества. С одной стороны, это способствует, например, развитию брачного права (распространению брачных договоров). С другой стороны, на вторичном рынке брака («рынок» повторного брака) эти мужчины, скорее всего, встретят разведенных женщин, приносящих чистые активы из своих предшествующих браков, так что статус нетто-активов на пару может изменяться незначительно. В данном случае не стоит продолжать эту дискуссию, которая, однако, указывает на то, как быстро рассмотрение экономического принципа издержек упущенной выгоды приводит к фантастическому образу мысли, прекрасно подходящему к эмпирически наблюдаемому поведению и событиям. Подборку статей по экономике брака, семьи и домашнего хозяйства можно найти в выпуске 2007 года Journal of Economic Perspectives, vol. 21, no. 2. О социологическом взгляде на экономические аспекты интимных отношений см. Zelizer, 2005.

Принцип II: ожидаемые предельные издержки и выгоды

Если у кого-то уже есть конюшня с пятнадцатью беговыми лошадьми, от чего он отказывается, если не станет покупать шестнадцатую? Полезность каждой дополнительной беговой лошади снижается, если учитывать, что у владельца уже есть другие. Чем больше у него есть, тем меньше жертвы, на которые он должен пойти. Мы можем сказать, что нас совершенно не интересовала шестнадцатая лошадь или что нас уже вполне удовлетворяли первые пятнадцать. Когда вы только что женились, отказаться даже от одной минуты со своим супругом действительно стоит дорогого. Однако спустя двадцать лет отказ от минуты (или часа, или недели, или, наконец, от супруга!)[30] может уже не казаться столь дорогостоящим.

Суть маржиналистской революции в экономике состоит в том, что вне зависимости от того, где вы находитесь, «от себя не убежишь»[31]. Главное – учитывать при накопившемся уровне удовлетворения, обусловленном выгодами и издержками от прошлых поступков, ожидаемые затраты и выгоды следующего действия. Важно то, как оценить свой следующий шаг, а не всю совокупность всех шагов, предпринятых до настоящего момента. Кто-то любит своего супруга на протяжении двадцати лет гораздо больше футбола, но суть в том, как сказали бы маржиналисты, проведет ли следующие три часа тот или иной человек со своим (своей) супругом, а не за просмотром футбольного матча. Любовь стареет, а не охладевает. И не важно, скажут маржиналисты, что Билл Гейтс уже заработал свои миллионы в прошлом. Важно то, принесет ли продажа следующей копии операционной системы Windows больше прибыли, чем стоили ее производство и продажа. И если так, его доходы увеличатся, а эта копия должна будет поступить в производство и продажу. Съев уже полдюжины кусков пиццы, по-настоящему нельзя извлечь много дополнительной выгоды и из следующего, седьмого куска. Лишь совсем немного. Кроме того, придется заплатить за него еще пять долларов, а пять долларов представляют другие товары и услуги (включая экономию долларов для будущего использования), от которых придется отказаться[32].

Этот маржиналистский взгляд на жизнь может показаться излишне приземленным и грубым, однако и он обладает определенной глубиной. Этот взгляд был детально разработан Альфредом Маршаллом, с которым мы уже сталкивались. На титульной странице его учебника «Принципы экономики» вынесен девиз *Natura non facit saltum* («Природа не делает скачков») – это было еще до Бора и Гейзенберга, – и он объясняет, что катастрофические события, такие как землетрясения и наводнения, требуют проведения углубленного исследования, после того как будут изучены плавные, постепенные и медленно разворачивающиеся изменения в природе[33]. Аналогичным образом в экономике мы вначале изучаем «обычную жизнедеятельность», оставляя на потом исследование феноменов «нерегулярных, случайных и с трудом под-

---

[30] Данное чувство отражает следующая шутливая наклейка на бампере машины: «Моя жена сказала: „Или рыбалка – или я“. Я выбрал рыбалку». (Есть и аналогичная наклейка для женщин.)

[31] Цит. по: Buchholz, 1989, p. 141. Одним это напомнит высказывания Йоги Берры (один из величайших игроков в истории бейсбола, знаменитый также своими парадоксальными афоризмами. – *Прим. пер.*), другим – буддийские истины. В любом случае экономика здесь окажется в хорошей компании.

[32] Уровни насыщения со временем снижаются. Если кто-то не видел своего супруга последние три недели, уровень его насыщения, скорее всего, будет «низким». В этом случае он скорее проведет следующие три часа с супругом, чем за просмотром футбольного матча. Но если уровень насыщения «высок», вполне логично, что он будет стремиться заполнить следующий период времени, получая удовлетворение из другого источника.

[33] Выражение «природа не делает скачков» впервые появилось в пятом издании учебника 1907 года и сохранялось до последнего издания Маршалла, в 1920-м. Бор впервые заявил о понятии энергии квантов в 1913 году, а знаменитая статья о квантовой механике Гейзенберга была опубликована в 1925-м. В любом случае Маршалл не говорил об отсутствии «скачков» или прерывистых эффектов в природе или в политэкономии, но лишь о том, что плавные, непрерывные элементы следует изучать в первую очередь.

дающихся наблюдению»[34]. Природа не совершает скачков. Она развивается постепенно, шаг за шагом. Жизнь проживается на краю, на грани. Обдумывая выгоду своего следующего действия и просчитывая то, от чего, возможно, придется отказаться, мы принимаем решения, касающиеся будущего. Поскольку будущее неопределенно, принятие решения включает взвешивание ожидаемых предельных выгод против ожидаемых предельных затрат; решающее правило простое: если ожидаемая дополнительная выгода действия перевесит ожидаемые издержки выбора, тогда следует предпринять данное действие, и наоборот. Если ожидаемая дополнительная выгода от просмотра трехчасовой футбольной игры превысит ожидаемые затраты непроведения этих трех часов с супругом, состоящим с ним (с ней) в двадцатилетнем браке, тогда, согласно правилу, следует смотреть именно игру.

Принятие решения есть принятие решения, подверженное определенной степени неопределенности. Что, если игра будет скучной и, таким образом, ожидаемая выгода от просмотра окажется переоцененной? Что, если кто-либо ошибся в отношении своего супруга и недооценил ожидаемые затраты? Жизнь есть «опытное благо», как сказал бы экономист. Мы учимся по мере приобретения опыта. Поспешные решения в жизни часто будут сопровождаться ошибочными суждениями и более частыми утратами, чем прибылями. Со временем мы узнаем, как минимизировать число наших ошибок; мы принимаем лучшие решения; мы чаще выигрываем, чем проигрываем. Мы становимся предусмотрительнее, умнее, собираем более точную информацию об ожидаемых затратах и выгодах. Экономисты не отрицают, что люди совершают ошибки, но они обычно действительно отрицают, что любой человек будет совершать одну и ту же ошибку снова и снова. Кто-то может съесть гнилое яблоко, но вряд ли он съест второе гнилое яблоко. Обычно никто не покупает еще один роман автора, если первый роман того же автора не понравился, и он будет благоразумнее относительно просмотра футбольных игр, когда против этого возражает его супруг.

Как же вообще формируются ожидания по поводу затрат и выгод? Ясно, что решающую роль здесь играет информация, и мы обсудим ее в другом разделе. Сейчас же рассмотрим тройку факторов, которые приводятся в учебнике по основам экономики: предпочтения, ресурсы и цены. На первый взгляд цены на различные продукты и услуги устанавливаются достаточно легко. Одна жевательная резинка стоит пятьдесят центов; плата за обучение, проживание и питание в частном колледже составляет 40 000 долларов в год, а путешествие на космическую станцию можно осуществить за 20 миллионов долларов. На практике мы сталкиваемся, по крайней мере, с двумя трудностями: во-первых, многие цены являются договорными, а во-вторых, многие цены не выражены в денежной форме. Само собой, что на кассе в местном Wal-Mart вряд ли разумно торговаться о цене за пачку жвачек. Вместо этого вы либо заплатите официальную цену, либо вообще не сделаете данную покупку. Но вы станете торговаться о цене новой машины. И, пытаясь получить различные стипендии, вы, в сущности, торгуетесь из-за цен за посещение того или иного колледжа.

Окончательная цена, которую вы будете готовы и способны заплатить за тот или иной товар или желаемую услугу, во многом зависит от оценки ожидаемой выгоды. Пока выгода превышает окончательную цену, которую вы платите, ваша чистая выгода несомненна. Иначе говоря, соотношение затрат/выгод в вашем случае оказывается меньше единицы, где под затратами понимается не стоимость обеспечения, а стоимость приобретения, то есть цена, которую вы платите. Эта цена может быть не выраженной в денежной форме и, безусловно, включать дополнительные затраты. Так, например, какова бы ни была рыночная цена пакета Microsoft по обработке текстов и другого офисного программного обеспечения, стоимость приобретения может включать «затраты перехода» с текущего программного обеспечения, с которым вы уже знакомы, к еще вам неизвестному. Низкая рыночная цена сама по себе недостаточна для

[34] Marshall, 1961 [1920], p. xiii.

того, чтобы заставить вас что-то приобрести. Это общее наблюдение применимо не только к рынку продукции (рынку готовых изделий), но также и к рынку факторов (рынкам факторов, которые фирмы используют для производства товаров и услуг). Например, решающими для функционирования рынков труда являются затраты, связанные с наймом и обучением рабочей силы, как и другие косвенные затраты на рабочую силу, такие как взносы в фонд социального обеспечения, осуществляемые работодателем. Подсчет затрат требует внимательного изучения полной стоимости приобретения. Еще больше усложняют ситуацию дальнейшие затраты, которые включают затраты на заключение и выполнение контрактов, а также на контроль и мониторинг за осуществлением контрактов, то есть операционные издержки в дополнение к издержкам производства[35].

Есть и определенный риск неисполнения договора – того, что кто-то отступит от условий договора, а также тот простой факт, что многие контракты устанавливают обязательства быть выполненными в будущем. Но, поскольку будущее неопределенно, могут возникать обоснованные разногласия по поводу того, как следует трактовать контракт. Может потребоваться урегулирование споров, что также весьма затратно. Легко написать, что для хорошего решения требуется лишь оценить различие между ожидаемыми затратами и выгодами. Но как командующему войсками оценить риск дезертирства? Как он сможет рассчитать выгоду от атаки той или иной вражеской позиции?

Второй фактор расчетов затрат/выгод касается имеющихся ресурсов. Эти ресурсы включают текущие доходы, сбережения от прошлых доходов, кредитные суммы и субсидии. Как и в случае с ценами, которые могут быть выражены в денежной или не в денежной форме, экономисты не воспринимают категории ресурсов буквально. Например, в контексте военных кадров мы могли бы представить «сбережения» в виде войскового фонда, «текущие доходы» – в виде регулярного потока новобранцев, «кредитные линии» – в виде дополнительных войск, таких как резервы, которые мы могли бы задействовать, а «субсидии» – в виде войск союзников. Неистраченные доходы прошлых периодов (сбережения) могут быть увеличены благодаря военному обучению, при этом «выплата процентов» будет проявляться, скажем, в повышенной боеготовности и боеспособности. Текущие доходы могут снижаться посредством сокращения боевого личного состава и дезертирства. И так далее. Таким образом, не вполне ясно, что же именно представляют собой ресурсы того или иного субъекта. Они могут быть приумножены союзами, что повлечет новый риск и затраты, а также сокращаться посредством разрыва того или иного союза. Они могут расти благодаря дополнительным вложениям, повышающим производительность, таким как рост капиталовооруженности, или снижаться из-за неадекватного урегулирования военного соотношения боевых сил и средств (соотношение солдат на передовой и вспомогательного персонала).

Расчет затрат/выгод начинает выглядеть излишне, даже запретительно сложным. Но разве не лучше как можно точнее все рассчитать, чем действовать без расчетов? Оказывается, необязательно. Как в случае с почтальоном, доставляющим с пометкой «срочно» почтовую макулатуру, многие решения следует принимать в определенные сроки. Временами решения следует принимать, опираясь на свои инстинкты, вне зависимости от обстоятельств. Подготовка и обучение могут улучшить наши инстинкты. Они становятся устойчивыми привычками, когда издержки обработки информации для проведения расчетов соотношения затрат и выгод становятся слишком высоки[36]. При моделировании субъект играет в контролируемых условиях, перед тем как действовать в реальной ситуации. Но обучение истощает сами ресурсы, которые обучение должно было усилить. Человек быстро допускает ошибку круга в доказа-

---

[35] North, 1990.

[36] Это одна из ключевых идей новой институциональной экономики North, 1990. См. также вышеупомянутую работу Dolan, 2002, о программировании мозгом поведенческих шаблонов, тем самым «институционализирующим» их.

тельстве, при котором реальное принятие решения лучше всего подготавливается посредством смоделированных упражнений, которые являются затратными для проведения, а также истощают ресурсы, из-за чего для подготовки к определенным реальным, но неопределенным событиям в будущем требуется больше ресурсов.

Третий фактор – «предпочтения» или «вкусы» – еще одно расплывчатое понятие. Оно относится к тому, что нравится и не нравится, к моде и увлечениям, потребностям и нуждам. Предпочтения – это черный ящик экономиста. Что именно покупатель любит, не является объектом обсуждения: *De gustibus non est disputandum* («О вкусах не спорят»), как назвали свое знаменитое эссе в 1977 году чикагские экономисты Джордж Стиглер и Гэри Беккер. Это утверждение не означает (или необязательно означает), как они замечают, что вкусы будут переменчивы, прихотливы, крайне непостоянны и неуправляемы. Напротив, они предполагают, что вкусы вполне стабильны. Изменяется не чей-либо вкус, а цены, с которыми мы имеем дело, и наличные ресурсы, посредством которых можно удовлетворить тот или иной вкус. Как следствие, наблюдаемое поведение может измениться, даже когда, несмотря на внешние признаки, лежащие в основе предпочтения и вкусы не изменяются. Аргументация выстроена изощренно – основная же мысль проста. Предположим на мгновение, что кто-то любит хорошую музыку. Его оценка хорошей музыки может быть усилена количественно посредством затрат большого времени на прослушивание и качественного изучения музыки. Как следствие, он выстраивает запас знаний, познаний о музыке. А знание есть капитал. По мере роста капитала время, потраченное на прослушивание хорошей музыки, используется эффективнее (приятнее). Коэффициент затрат/выгод прослушивания снижается по мере того, как числитель, затраты, уменьшается. Если доходы и цены на другие продукты и услуги остаются неизменными, меньшие затраты на оценку музыки – вследствие накопленного капитала способности оценить музыку – естественным образом заставят нас слушать лучшую музыку. Возникает круг положительной обратной связи. Наблюдаемое поведение состоит в том, что кто-то тратит больше времени на прослушивание хорошей музыки или чтение хорошей экономики, однако объяснение, как подчеркивают Стиглер и Беккер, состоит не в том, что чей-либо вкус к определенному типу музыки изменился, а скорее в том, что базовая относительная цена приобретения музыки изменилась. (Конечно же, круг с противоположным знаком, замкнутый, порочный круг, может образовываться в результате того, что люди все больше слушают «плохую» музыку.) Тем не менее ныне покойный Джон Кеннет Гэлбрейт из Гарварда утверждал в своей прославленной книге «Общество изобилия» (1958), что потребитель вовсе не так независим. Его предположительно независимыми предпочтениями, по сути, манипулируют и управляют влиятельные частные и государственные группы[37]. Формирование предпочтений и решений по поводу того, что, как и насколько высоко мы оцениваем вещи, стало активной областью исследования государственной политики, маркетинга, психологии, экономики, социологии и других областей исследования. Вне рамок учебника это может стать чрезвычайно сложным: как, например, оценить существование китовых акул, секвойи, искусства авангарда или выживание культуры в горных районах Папуа – Новой Гвинеи? Какова в данном случае выгода? Как конвертировать эти примеры в денежный эквивалент, так что можно будет сравнить цен-

[37] В сущности, Stigler and Becker, 1977, непосредственно отвечают на Galbraith, 1958, утверждая, что потребители демонстрируют устойчивые вкусы к таким предметам потребления, как «стиль» или «социальное своеобразие». Специфические блага, с которыми приобретаются стиль или особые товары потребления, по логике, зависят от увлечений и моды, поскольку для того, чтобы обладать собственным стилем, следует отличать себя от других людей. Мода создается. А тогда в интересах фирм благоприятствовать дифференциации посредством рекламы по продаже продукции потребителям, желающим казаться особенными. Потребители конкурируют друг с другом. Меняются лишь средства, которыми ведется конкурентная борьба, но основные вкусы (чувство стиля или выбор специфических предметов потребления) остаются неизменными. Это прекрасная теория, по-новому интерпретирующая наблюдаемое поведение и совершенно не противоречащая Гэлбрейту. Гэлбрейт утверждал, что компании не меняют вкусы, а формируют увлечения, посредством которых люди стремятся удовлетворить свои потребности.

ность китовых акул с другими объектами из списка неограниченных потребностей? Если бы нам пришлось проводить общественный опрос и спрашивать, сколько люди были бы готовы и способны платить, чтобы обеспечить выживание китовых акул, как мы сможем удостовериться в получении осмысленного и честного ответа?

Нет необходимости вдаваться в тайны литературы о выявлении, раскрытии и экономической оценке предпочтений. Достаточно задаться вопросом, как военачальник может установить ожидаемые предельные затраты и выгоды различных возможных образов действия, чтобы прийти к твердому рациональному решению об определенном плане действий. И достаточно отметить, что как в военном, так и невоенном контексте решения редко принимаются автономно. Таким образом, правитель может сместить военачальника, а солдаты могут решить дезертировать. В главе четвертой мы проиллюстрируем действие принципа ожидаемых предельных выгод и затрат, рассматривая битвы, маневры и военачальников эпохи Просвещения (семнадцатого и восемнадцатого веков), завершая рассмотрением наполеоновских войн. Как мы увидим, даже при триумфе сложности нет сомнений, что военачальники выполняли расчеты ожидаемых предельных выгод и затрат того или иного сорта.

Принцип III: замещение

Мы можем избрать один из двух путей. Мы можем для начала сфокусироваться на контрактной и информационной экономике или же продолжить исследование экономики (альтернативных) затрат и выгод. Мы посвятим последнему вопросу следующие два раздела – замещение и убывающая отдача, а затем перейдем к первому в оставшихся двух разделах – об информации и контрактах, что в сумме даст нам шесть принципов экономического анализа.

Принцип замещения гласит, что, если два товара приносят сравнимые выгоды, пользователи в итоге будут выбирать товар с относительно низкой ценой. (Конечно, подразумевается, что эта цена отражает издержки упущенной выгоды.) Иначе данный принцип может быть переформулирован как прогноз того, что пользователи товара либо услуги со сравнимой стоимостью в итоге будут склонны к потреблению того, что приносит больше выгоды. Проще говоря: если выгода одинакова, людей будет скорее привлекать недорогой товар; если одинаковы затраты, люди выберут товар, обладающий большей выгодой.

Для примера мы можем снова пойти от глупого и простого к реалистичному и сложному. Экономисты проводят различие между замещением в производстве и замещением в потреблении. Примером первого является управляющий пекарни, терзающийся вопросом, использовать яйца с белой или коричневой скорлупой для выпечки. И поскольку между ними нет различия в применении – ни для пекаря, ни для итогового потребителя, – пекарня, безусловно, предпочтет более дешевые яйца, независимо от цвета скорлупы. Говоря более реалистично, фирме необходимо решить, как транспортировать свою продукцию. Для межконтинентальных поставок можно выбирать между воздушными перевозками и контейнерными грузовыми судами; при трансконтинентальных перевозках можно выбирать между воздушными, железнодорожными, автодорожными и водными путями, а также их различными комбинациями. Выгода может определяться просто как доставка продукции или, более реалистично, доставка продукции с ограничениями по срокам. Фирма может далее выбирать между разработкой и использованием внутрифирменных возможностей транспортировки (посредством создания собственного парка) и заключением контракта с третьим лицом или же вновь их комбинацией. Транспортировка становится вопросом оптимизации более или менее сложной логистики, при которой цель состоит в срочной доставке, а ограничивающие условия включают производство, местоположение складов и клиента, разнообразные ограничения возможностей, варианты транспортировки и, разумеется, цены. Число факторов, которые следует учесть, может быть велико. Математически во всех случаях, когда один из множества факторов изменяется, оптимальное решение проблемы транспортировки также может меняться. Неудивительно, что решение вопросов транспортировки в реальных компаниях требует высокой квалификации служащих, в особенности в математике и информатике. И хотя никто не будет отрицать сложность логистики в военных вопросах[38], та же сложность в сфере коммерции не оценена в равной степени, возможно, потому, что она реже предстает перед общественностью. Такая сложность в любом случае возникает из-за возможностей замещения.

Можно говорить о различной степени возможного замещения. Мы говорим о совершенном замещении в случае белых и коричневых яиц. Коэффициент замещения равен одному. Замещение в преподавании возможно, но не совершенно. Профессор Брауэр, экономист, может заменить профессора ван Туйля, историка, но первый совсем не так хорош в преподавании истории, как его уважаемый коллега. И хотя обычно такая проблема не возникает в колледже, она очень часто встречается в начальной и средней школах, в которых каждое утро совершаются тысячи отчаянных звонков в поисках учителя «на замену» по биологии, математике

[38] Классическая работа о военной логистике: van Creveld, 2004 [1977].

или английскому. Это отрицательно влияет на образование как отрасль производства. В пределе коэффициент замены равен нулю. Ни белые, ни коричневые яйца нельзя заменить мукой, а ткацким станком даже за миллион долларов нельзя заменить, и хотя Тайгера Вудса или Анику Соренстам можно нанять, чтобы они «толкали» на улице мячи и клюшки для гольфа, ни один из них не станет работать моделью на показах модной одежды для игры в гольф для другого пола. Замена – вопрос степени[39].

Возможность замещения может вызывать ожесточенные конфликты, полные коварства, страсти и интриг. Девушки могут выбирать и заменять мальчиков, а мальчики – девочек. Брак является общественным механизмом ограничения возможностей замещения ради приоритетной социальной цели (беспрепятственного воспитания детей). В сфере медицины больничные администраторы замещают относительно дешевых дипломированных медсестер более дорогостоящими докторами. Если же медсестры, в свою очередь, становятся дорогостоящими, то больницы замещают технологию по уходу за больными с помощью медсестер. Тем временем организации медицинского обеспечения служат официальными поставщиками независимых медицинских заключений и могут при желании провести замещение одного плана лечения другим. Фармацевтические компании подключаются к спору, предлагая замещение – лечение медикаментозными средствами, позволяющими снизить остроту заболевания и ускорить время выздоровления. Бóльшая часть этого проходит в обстановке косвенного стимулирования и асимметричной информации (о которой гораздо подробнее – в разделах ниже).

Возможность замещения является сутью конкуренции. Неудивительно, что поставщики делают все возможное, чтобы подавить, ограничить и снизить конкуренцию. Избегать конкуренции – равноценно снижению показателя замещения к нулю, а для этого существует много способов. Немалое число этих способов незаконно – например, как вступление конкурентов по сговору в картель, – однако значительная часть совершенно законна, например, слияние или поглощение, одобренное антимонопольным департаментом министерства юстиции США (либо его эквивалентом в других странах). Другие пути включают вмешательство в законодательный процесс в виде различных форм лоббирования, например, ограничения импорта конкурирующих продуктов из-за рубежа. Любимым орудием здесь обычно выступают заявления об особом риске здоровью и безопасности американских потребителей от импортируемых товаров, таких как непастеризованные французские сыры. Пример, который находится ближе к предмету исследования этой книги, состоит в том, что различные отрасли промышленности заводят спор об угрозе национальной безопасности для получения протекции от иностранной конкуренции. Среди наиболее известных примеров – шерстяная (и мохеровая) промышленность США, которая с 1954 по 1994 год получала ежегодные субсидии, общая сумма которых доходила до миллионов долларов налогоплательщиков. Если это и не оградило от конкуренции, то, во всяком случае, поддержало множество козоводов и овцеводов[40].

Замещение в производстве носит крупномасштабный и всеобъемлющий характер. Такова и его оборотная сторона – замещение в области потребления. Как потребители мохера, мы бы предпочли иметь возможность выбирать между мохером США и, скажем, Австралии. А если ощутимых различий в качестве, в сущности, не наблюдается (как часто бывает на таких товарных рынках, как рынок металлов и сельскохозяйственных продуктов), так что выгода для

---

[39] И именно это является одним из выводов седьмой главы относительно того, провела ли Франция, а если провела, то в какой степени, замену своих обычных вооруженных сил ударными (ядерными) силами.

[40] Интересно, хотя и неудивительно, что 90 процентов предприятий по производству мохера США сосредоточено в 150-мильном радиусе от Сан-Анджело, Техас (резиденция Американского совета по производству мохера). Более подробно см. http://www.mohairusa.com/index.html [accessed 4 December 2002]. Заинтересовавшимся для начала следует обратиться к дебатам 1993 года в Сенате США (см. http://www.senate.gov/~rpc/rva/1031/1031288.htm). Защитники субсидирования производства шерсти и мохера неизменно апеллируют к интересам национальной безопасности, а именно поддержке предприятий, производящих сырье для обмундирования солдат армии США, несмотря на то что в ней уже давно перешли на использование синтетической ткани.

пользователя одинакова, то потребитель, скорее всего, выберет более дешевый вариант. Для воздействия на соотношение затрат/выгод предпринимаются попытки повлиять на предпочтения потребителей, откуда, например, возникла кампания «Покупай американское», которая, по крайней мере, была более дружелюбной, чем кампания «Для иностранных машин парковка данного профсоюза запрещена». Можно предположить, что гордые и заносчивые парни из профсоюза покупают только сделанные в Америке удочки, носят исключительно отечественные клетчатые фланелевые рубашки и пыхтят исключительно на отечественных плоскодонках. В реальности же они ведут себя, как и все потребители: заменяют и экономят доллар – и действительно, в конце концов, используют двигатели Yamaha[41].

Есть и другие формы замещения. И одна из важнейших носит замысловатый термин «межвременное замещение». Классический пример из учебника по экономике описывает выбор между потреблением сегодня и потреблением завтра. Вычтем чьи-либо налоговые обязательства из заработанных им доходов, и тогда тот сможет поступить с чистым доходом лишь двумя способами: потребить или сэкономить. Сразу же становится очевидным, что экономить – лишь по-другому названное отложенное потребление[42]. Скряги и закоренелые экономы готовятся к черному дню или раннему выходу на пенсию и в любом случае к отложенному потреблению. В отличие от этого те, кто живет как будто завтра не существует, даже ценой попадания в долги отодвигают будущее потребление вперед во времени. Замещение во времени – обычная практика. Оно применяется также к несветским вопросам и несовременным обществам. Когда в некоторых обществах древности проводились кровавые жертвоприношения, они заменяли чью-то жизнь за ожидаемую выгоду остававшихся в живых. Когда мученики умирают за свою веру, они замещают земную жизнь в настоящем ожидаемой будущей жизнью в раю.

Стимулы играют важнейшую роль в побуждении к замещению. То же можно сказать о побуждении к межвременному замещению. Откладывание рождения ребенка в двадцать на тридцать или сорок лет подразумевает решение о замещении, пусть и сделанное с туманными представлениями, и выборе между образованием и ранней карьерой с ребенком и более поздней карьерой. Неслучайно более образованные люди обычно откладывают деторождение. Издержками упущенной выгоды от раннего деторождения являются (в определенной степени) качественное образование и хорошее начало карьеры. В случае решения о денежном потреблении или сбережении процентные ставки играют ключевую побудительную роль. Даже представителей неимущих слоев можно подтолкнуть к экономии, если процентные ставки достаточно высоки. Как и ранее, здесь применяется принцип «при прочих равных условиях» Маршалла. Высокие процентные ставки сами по себе могут и не побудить людей отказаться от сиюминутного потребления. В конце концов, потребление в будущем привлекает лишь тех, у кого есть достаточные основания полагать, что будущее имеет место. Если кто-то болен СПИДом и живет в Южной Африке, его временной горизонт короток, и он совершенно проигнори-

---

[41] «Плоскодонка» – узкая и длинная (от 12 до 22 футов) лодка. Изначально делалась из грубых дубовых и тсуговых досок, при этом щели между досками закрывались при помощи смолы и пеньки, а также благодаря естественному разбуханию после впитывания воды сырой древесиной. История подвесного мотора Yamaha любопытна сама по себе. Впервые изготовленный в Японии в 1960 году, первый зарубежный завод был открыт во Франции в 1988 году. Конечно, то же произошло и с мотоциклами и гольфмобилями Yamaha. В частности, в декабре 1999 года Yamaha запустила производство мотоциклов во Вьетнаме. Гольфмобили Yamaha производятся в штате Джорджия в Соединенных Штатах. Попытки задержать импорт приводит к тому, что импортеры приезжают в страну, в итоге все же предоставляя выбор – возможности замещения – потребителям. Мы вновь узнаем, как примитивно рассуждать об экономике лишь в контексте денег и материальных объектов. На деле же экономика переплетается с фундаментальными вопросами философии, в данном случае с вопросом свободы выбора.

[42] Как всегда, экономисты определяют потребление творчески. Например, завещание в наследство своих накоплений детям является формой потребления, поскольку «потребляется» предвосхищаемая радость детей. Если для кого-то подобный аргумент не будет убедительным, скорее всего, он согласится с тем, что дети, безусловно, могут распорядиться своим наследством лишь одним из двух следующих способов: потратить либо сберечь. Из этого следует, что любое сбережение является (отложенным) потреблением.

рует мысли об отдаленном будущем. Аналогичным образом, если кто-то живет в регионе, постоянно раздираемом гражданскими беспорядками, совершенно логично будет не делать сбережения на будущее, на наступление которого никто не надеется. Принятие хорошего экономического решения имеет мало общего с грамотностью или умением хорошо считать. «Крестьянская экономика» работает потому, что экономика вращается вокруг имеющегося набора стимулов и альтернатив, из которых можно выбирать. Бедное, отчаявшееся крестьянское население понимает стимулы и опции так же хорошо, как и богатые и избалованные дети из американских пригородов, а по сути, как и каждый человек.

Мы проиллюстрируем действие принципа замещения в военной истории в седьмой главе на примере замещения обычных стратегическими ядерными силами во Франции из-за все возраставших издержек традиционных вооруженных сил.

Принцип IV: убывающая предельная отдача

Вместе с формулой «при прочих равных условиях» понятие предельного подводит нас к понятию убывающей отдачи. Если ничего в мире не изменится, за исключением того, что мы едим уже вторую тарелку со шведского стола, то мы испытаем чувство убывающего удовлетворения, если станем сравнивать удовольствие от первой со второй (поскольку мы уже все-таки насытились, съев кучу еды на первой тарелке). Предположим, кто-то может быть настолько голоден, что вторая тарелка кажется столь же вкусной, как и первая. Принцип убывающей предельной отдачи гласит, что в итоге ощущение пресыщения приходит если не со второй, так с третьей и четвертой порциями, обычно сопровождаемыми возгласами типа «о боже, как я наелся!». Как и в предыдущем случае, данный принцип применим и к производству, и к потреблению, а также к внеэкономическим областям. Если даже ничего не изменится, кроме того что студенты будут проводить дополнительные часы для подготовки к экзаменам, они вначале сильно прибавят к своей базе знаний, но, к сожалению, каждый лишний час будет приводить к все меньшему пополнению их знаний. Если в мире все остается неизменным, за исключением того, что мы будем проводить больше времени в спортзале, то вначале мы сильно увеличим свою мышечную массу, однако, к несчастью, каждый дополнительный час в спортзале будет приводить ко все меньшим добавлениям к этой массе. Мы просто достигаем пика. И если изменится лишь то, что мы откроем границы для иммигрантов, экономика будет расти (так как больше людей будет работать и увеличивать объемы внутреннего производства), но, к сожалению, в конце концов, темпы экономического роста замедлятся, поскольку все больше людей будут нуждаться в своей доле капитала.

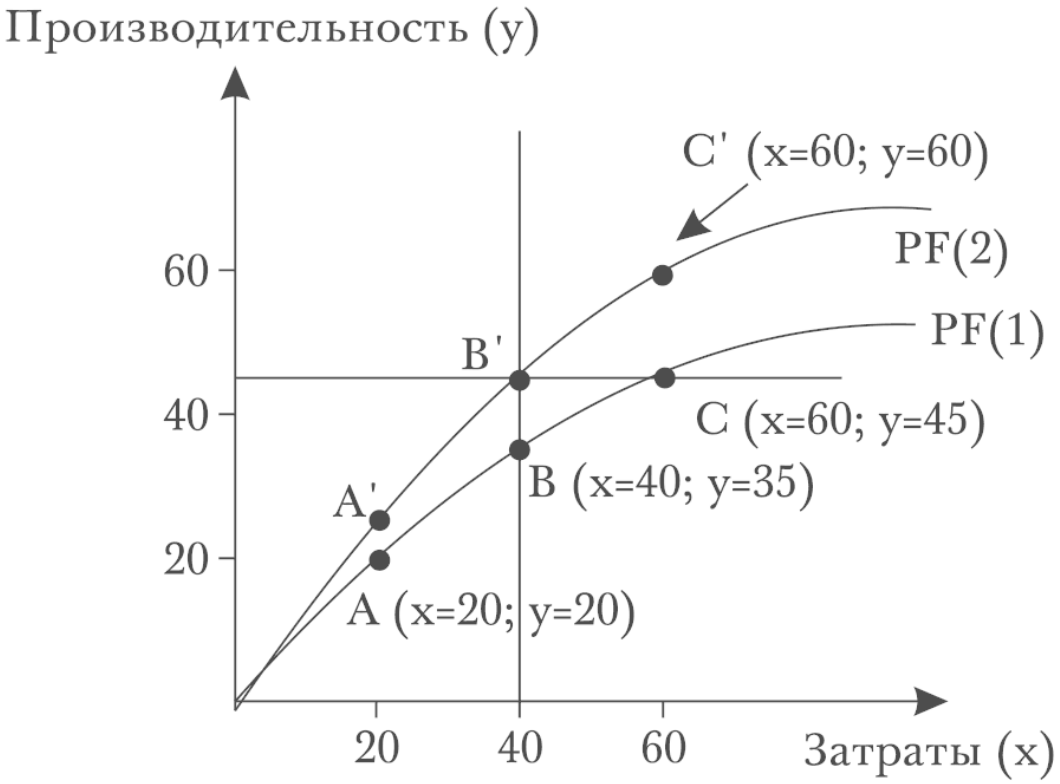


РИС. 1.1. Производственные функции

Эти примеры объединяет одна особенность, заключающаяся в том, что больше тех или иных вещей необязательно желательно. Как профессора мы регулярно слышим о студентах, много и напряженно работающих, вместо того чтобы работать эффективно. Однако, как мы уже отмечали, важно не то, сколько часов затрачивается, а как. Когда мы говорим, что человек учится с умом, мы имеем в виду нечто вроде «технологии». Рисунок 1.1 поясняет это утверждение. На двумерном графике мы можем описать изменения лишь двух переменных – «причины» и «следствия». Пока что все остальные вещи в мире остаются неизменными (условие Маршалла «при прочих равных условиях»). По горизонтали или оси x мы измеряем усилия, прилагаемые студентами в минуту изучения (затраты). По вертикали или оси y мы измеряем успех или неудачу студентов в полученных ими отметках (производительность). Конечно, некоторые студенты учатся немного, получая при этом хорошие оценки, тогда как другие много занимаются, однако получают более низкие оценки, так что идеального однозначного соответствия между затраченными минутами и полученными оценками не выстраивается. Вместо этого мы обнаруживаем среднестатистическую тенденцию, отобранную на основе тысяч (гипотетических) результатов обработки данных, при этом PF(1) – кривая, обозначающая «производственную функцию». Данная кривая предполагает, что в среднем студент, затративший на занятия двадцать минут, получает двадцать баллов (точка A на рисунке), студент, затрачивающий на обучение в среднем сорок минут, получает тридцать пять баллов (пункт B), а студент, занимавшийся шестьдесят минут, в среднем получает сорок пять баллов (пункт C). Разумеется, в нулевой точке системы отсутствие занятий приносит ноль баллов![43] Таким образом, первые двадцать минут занятий приносят двадцать баллов, следующие двадцать минут – дополнительные пятнадцать баллов (в сумме трид-цать пять), а следующие двадцать минут – еще десять баллов (в сумме сорок пять). Каждый дополнительный двадцатиминутный отрезок занятий в итоге дает более высокий общий результат, но с убывающей интенсивностью. Такова визуализация понятия убывающей предельной отдачи[44].

Чтобы достичь успеха, студенты должны быть сообразительнее. Например, они могут регулярно вести и комментировать конспекты лекций на протяжении курса, формировать группы для совместного изучения предмета, они могут выполнять домашние задания и решать дополнительные задачи, донимать профессоров вопросами и убирать со своего рабочего места все отвлекающие факторы. Одним словом, они могут изменять «технологию» обучения. С формальной точки зрения это означает, что условие Маршалла при прочих равных условиях нарушается. Одна из множества переменных, до того остававшаяся неизменной, теперь изменилась. Мы можем показать результат изменения технологии на нашем двумерном графике как смещение от PF(1) к PF(2). Студенты с лучшей технологией (A' вместо A; B' вместо B и C' вместо C) получают больше баллов в среднем, чем студенты с более примитивной технологией, то есть со старыми привычками в обучении. Действительно, то, как показывает рисунок 1.1, студент в пункте B' (при сорока минутах занятий) получает те же экзаменационные оценки в среднем, что и студент в пункте C (при шестидесяти минутах занятий). Иначе говоря, студент в пункте B может выбрать между добавлением технологии для прибытия в пункт B' или дополнительные двадцать минут занятий, чтобы оказаться в пункте C, причем оба примера дают одинаковый результат. Или же студент может добавить оба и оказаться в пункте C'. Эмпирический вывод, который следует иметь в виду, состоит в том, что наблюдение за экза-

[43] Как минимум следует изучить расписание, чтобы знать, в какой день приходить на экзамен. Будучи профессорами, мы уверяем читателя, что число студентов, не приходящих на экзамен из-за того, что они не знали дня проведения экзамена, или тех, кто срочно связывался по электронной почте с профессором по поводу экзамена, поскольку это удобнее, чем проверять дату, час и место на расписании (еще один пример действия принципа замещения, к которому профессора лучше бы не приучали), достаточно велико.

[44] Вполне возможно, что больше подготовки приведет не только к сокращающейся, но и убывающей отдаче, как, например, в случае, когда студенты готовятся всю ночь напролет и в итоге просыпают экзамен. Опять-таки, как профессора – и родители! – мы знаем об этом не понаслышке.

менационными оценками не говорит нам о том, как именно студент их получил. Нам необходимо также видеть затраченные усилия. Для рассмотрения того, как студент выбирает время занятий и технологию обучения, нам нужно знать согласно начатой ранее дискуссии «цены», с которыми сталкиваются студенты, и доступные им «ресурсы». Например, если студент робок, «цена» вступления в группу по совместному изучению предмета высока.

Аналогичным образом фирма, добавляющая больше кадров к уже существующему, но неизменному основному капиталу, производственному плану и рабочему процессу, первоначально увеличит свою производительность, в итоге же темпы ее роста замедлятся. Специализация увеличивает производительность на служащего и снижает затраты на произведенную единицу; затем с наступлением концентрации персонала производительность падает, а затраты увеличиваются. Если фирма не будет внимательна, слишком много рабочих, занятых на одном станке, будут мешать друг другу, и производительность начнет падать. Усадите одну, две и три сотни человек на корабль, и он затонет (с нулевым уловом). Суть проблемы в том, как направить производственные функции вверх, работая изобретательнее, а не тяжелее. Смысл заключается в том, чтобы разумно добавить технологию к чьим-либо стремлениям. Но как же насчет студента, который сможет добавить не одно технологическое новшество к процессу обучения, а два, или кто освободился бы не от одного, а двух отвлекающих факторов? Скажем, вдобавок к устранению помехи студент вступает и в группу по изучению предмета. И как насчет фирмы, которая сможет добавить одно, затем еще одно и, наконец, третье новшество? (Визуально мы представим это как дальнейшие сдвиги в функции производства.) Само собой, существуют и естественные непреодолимые границы. За раз освоить одну определенную новую технологию вполне реально. Чтобы справиться с тремя, пятью или десятью новыми технологиями, потребуются затраты на обучение, координирование и управление, которые легко смогут потопить студента (или же судно для ловли креветки). Существуют пределы «эффективности, обусловленной ростом масштаба производства». «Дженерал моторс» превратится в «Гигант моторс» – это будет уже слишком масштабным и сложным для самой фирмы.

Вот простой пример для любителей американского футбола: средний вес нападающих вырос от примерно ста восьмидесяти фунтов в 1920-х годах до практически трех сотен фунтов в 2000-х. Одновременно возросли их общая сила и скорость. Нападающий 2008 года породил бы настоящий ужас в рядах нападающих 1928 года! Но скорость, сила и размеры постепенно становились неотъемлемыми атрибутами, по мере того как улучшились питание и физическая и психическая подготовка (физиология и тренировочные фильмы). Но четырехсотфутовый нападающий сегодня будет почти столь же бесполезен, как и в 1928 году. Слишком большой и медлительный, он бы стал буквальным воплощением отрицательного эффекта масштаба. Однако еще восемьдесят лет (кто знает?) «технического прогресса», и он, возможно, вполне подойдет к линии нападения к 2088 году.

В таком случае ключом к производительности является технология, которая широко определяется как изменения переменных, которые обычно остаются постоянными. Вследствие действия принципа убывающей предельной отдачи экономическая теория предсказывает, что мы должны наблюдать внутреннее побуждение среди конкурентов отойти от различия степеней (больше привычных затрат, с убывающей отдачей) к различию в уровнях (переход к затратам иного типа, с возрастающей отдачей), то есть к технологическим и стратегическим инновациям. Это должно применяться и к военному делу. Бросить в бой больше людей – безусловно, значит увеличить масштабы резни, но вовсе не обязательно конечную победу. «Господа, это было великолепно, но так не воюют», – как высказался генерал Пьер Боске по поводу одной подобной бойни, атаки легкой бригады в ходе Крымской войны[45]. В шестой главе мы покажем

[45] Когда то же число людей сражается с достаточно отличающимися технологиями, лучше оснащенная сторона, вероятнее всего, победит. Аналогичным образом, когда одинаковая технология используется армиями, отличающимися по размерам,

работу принципа убывающей предельной отдачи и представим новый способ посмотреть на стратегические бомбардировки Германии в ходе Второй мировой войны. Мы покажем, что стратегические бомбардировки действительно привели к убывающей отдаче, уроку экономики, который военные, принимающие решения, еще могли не оценить в достаточной мере, как показывает проведение недавних кампаний с применением стратегических бомбардировок [46].

то преобладающая по численности сила, скорее всего, победит. Когда же сражаются равные по численности армии, в равной степени оснащенные технически, вероятнее всего, одержит верх лучше обученная, лучше управляемая и более мотивированная сила. Rotte and Schmidt, 2003, собрали данные по битвам, прошедшим с 1600 по 1973 год для анализа эмпирических факторов успеха. Фокусируясь на материальных и нематериальных факторах успехов на поле боя, они обнаружили, что численное превосходство сохраняло свою решающую роль для успеха на поле боя на протяжении всей истории. В целом человеческий фактор военных действий, такой, например, как лидерские качества, боевой дух и внезапность, продолжали оставаться важными факторами, определяющими итог сражения, несмотря на технологический прогресс в сфере вооружений. Наиболее вероятной причиной являлось то, что технология боя копируется по мере распространения, тогда как лидерские качества и боевой дух сильно зависят от уровня мотивации.

[46] Сразу же постараемся исключить, по крайней мере, одно возможное недоразумение: убывающая отдача от бомбардировок не означает, что все бомбардировки были бесполезны в военном отношении; напротив, это означает именно то, что дополнительная отдача от дополнительных бомбардировок уменьшалась.

Принцип V: асимметричная информация и скрытые характеристики

Информация настолько важна, что некоторые физики и эксперты по информатике описывают весь космос исключительно в свете его информационного содержания[47]. Информация играет ключевую роль в жизни. Каждый миг зависит от физиологической информации: увеличение углекислоты в нашем теле выше критического уровня дает сигнал, побуждающий нашу дыхательную систему выдыхать использованный и вдыхать свежий воздух. Информация также играет решающую роль в экономическом развитии. Проблемы, связанные с информацией, могут быть объединены в две группы: те, что связаны со скрытыми характеристиками, относятся к первому разделу, а те, что касаются скрытого действия, имеют отношение к следующему. Чтобы понять первую группу проблем, рассмотрим один занимательный рассказ, приводимый в учебнике Майкла Катца и Харви Розена[48]. Много лет тому назад один из них (они не раскрывают кто) сел в поезд в тогдашнюю Югославию. В пути в поезд сел торговец и предложил купить браслет из чистого золота за 50 долларов. Потенциальный покупатель выразил сомнение относительно содержания золота в этом браслете, в ответ на что

> торговец укусил браслет, поднес к нему зажженную спичку в доказательство того, что он был из чистого золота. Не видя смысла в этих действиях, автор вновь выразил скептическое отношение. Продавец отреагировал, достав два браслета за общую сумму 50 долларов. «Слишком много», – был ответ. Он добавил золотое кольцо и предложил за все 40 долларов. Его спросили: «Они действительно из золота?» – «Да, из чистого золота», – и в доказательство своей искренности торговец предложил два браслета и два кольца всего за 5 долларов. «Нет, спасибо, – сказал ваш хитрый автор, – за такую цену они просто не могут быть действительно из золота».

И продавец, и покупатель столкнулись в данном случае с асимметричной информацией. Так, продавец знал что-то о товарах, чего покупатель не знал. Браслеты и кольца, казалось, имели скрытые характеристики, касающиеся того, действительно ли они были сделаны из чистого золота. Можно было бы подумать, что покупатель не сможет с легкостью удостовериться в правдивости утверждений продавца, но в данном случае потенциальный покупатель нашел «коварный» способ выяснить эту информацию совершенно без затрат. В других случаях уже покупатель обладает информацией, несущей скрытый характер, информацией, которую должен выяснить продавец. Стандартным примером можно назвать покупку медицинской страховки. Скорее всего, в данном случае кто-то осведомлен гораздо лучше страховой компании, болен ли тот или иной человек, и сам факт того, что кто-то желает приобрести страховку, может вызывать подозрения. Таким образом, страховая компания нуждается в выяснении информации о состоянии здоровья того или иного клиента (скрытые характеристики). Кроме того, она нуждается в выявлении правдивой информации.

Крайне важно подчеркнуть, что проблема скрытых характеристик является информационной проблемой, возникающей перед совершением того или иного действия (до того, как куплен браслет, или до того, как подписан полис медицинского страхования), то есть до вступления в силу неотменяемого обязательства[49]. Сторона, обладающая большей информацией,

---

[47] См., например, Stonier, 1990.

[48] Katz and Rosen, 1991, p. 595.

[49] Поскольку мы уже привели так много примеров, связанных с вопросами брака, нелишним будет добавить еще один. Брак, до того как он стал столь легко расторгаем в современном обществе, был практически неотменяемым обязательством,

обладает и потенциальной рыночной властью, что, в свою очередь, ведет к двум проблемам. Во-первых, рыночная власть может эксплуатироваться так, что сторона, обладающая большей информацией, совершает более выгодную сделку, чем в ином возможном случае (браслет продается за 50 долларов). Во-вторых, страх оказаться подчиненным рыночной власти (эксплуатации) ограничит рынок и приведет к сниженному товарообороту (не удается продать браслет, сделанный из чистого золота). Мы видим, что развитие механизмов по установлению истины становится ключевым аспектом действия рынков. К несчастью, хотя временами установление истины не требует затрат, в иных случаях выявление достоверной информации о скрытых характеристиках оказывается дорогостоящим.

А вот пример, размывающий границу между дорогостоящим и незатратным: изобретение механизма, который раскрывает истину и является *менее* дорогостоящим, чем широко используемые альтернативы. Он касается случая установления достоверной информации от участников торгов на аукционах. При стандартном варианте аукциона с повышением ставки мотивом того или иного участника торгов является скрыть информацию о том, насколько он ценит тот или иной лот. Важно только то, удастся ли ему перебить ставку остальных. Например, кто-то участвует на своем любимом ежегодном благотворительном аукционе. Ему нравится тот или иной лот, и он оценивает его в 250 долларов. Торги начинаются с 50 долларов и проходят крайне переменчиво. Если цена аукциона превышает уровень в 250 долларов, молчание открывает его настоящую оценку, и он выходит из игры. Однако если аукцион останавливается на 175 долларах, то он сэкономит, не сказав всей правды, 75 долларов. Он также сделал пожертвование на 75 долларов меньше, чем оно могло бы быть. И что – позор покупателю на торгах? Или аукционеру, использующему примитивный аукционный механизм? Одна из альтернатив – это проведение закрытого аукциона, в котором каждый претендент подает конверт с одноразовой заявкой. Самая высокая заявка побеждает. Но даже в этом случае стимул в том, чтобы не сказать правду. Если кто-то полагает, что следующая самая высокая запечатанная заявка составит 174 доллара, тогда для победы он заявит 175 долларов и сэкономит 75 относительно своей подлинной оценки в 250 долларов. И вновь это в интересах кого-либо подать заявку чуть выше, чем та, которая, по его мнению, содержится в конверте другого претендента.

Ключ к пониманию сложности состоит в том, что аукционы, увязывающие чью-либо заявку с заявкой другого, поощряют стратегические, а не откровенные торги. Чтобы побудить кого-то сказать правду, связь между одним и другими претендентами должна быть устранена. Вместо этого должна быть создана связь между участником и объектом торгов. В 1961 году Уильям Викри из Колумбийского университета (один из лауреатов Нобелевской премии по экономике 1996 года) пришел к хитроумному решению – аукциону второй цены, при котором участник, сделавший самую высокую заявку, побеждает, но оплачивает вторую самую высокую заявку. Предположим, тот или иной лот на аукционе оценивается в 250 долларов одним и 230 – другим претендентом. Первый подает запечатанную заявку в 250 долларов, а второй – на 230 долларов. Когда все заявки обнародуются (вскрываются), первый забирает лот, но платит лишь 230 долларов. Это работает потому, что если тот или иной претендент продолжает скрывать правду и подает заявку лишь на 175 долларов, то он проигрывает другому претенденту, заявившему 230 долларов. Из этого следуют три урока. Во-первых, нечестность не оправдывает себя (не приносит объекта торгов). Во-вторых, честность себя оправдывает (и обеспечивает объект торгов). А в-третьих, механизм установления правды не работает совершенно –

что обременяло гораздо в большей степени, чем сегодня, потенциальных партнеров, их родителей и семьи необходимостью получить информацию друг о друге до свадьбы. Родители невесты обычно узнавали информацию о вероятной доходности жениха и его способности накапливать капитал; родителей же жениха беспокоили порядочность невесты, ее способность к деторождению, воспитанию детей, а также к ведению домашнего хозяйства.

в конце концов, благотворительная организация получает лишь 230, хотя победитель оценил лот в 250 долларов[50].

Сигналинг и скрининг – другие способы выявления скрытых характеристик. Сигнал – это наблюдаемый фактор, принимаемый как средство выявления информации о скрытой характеристике[51]. Неинформированная сторона использует сигнал (приближение), чтобы проверить информированную сторону. Например, если кто-то сегодня запрашивает информацию о тарифах на авиаперелет из Чикаго до Гонолулу на завтра, то он подает сигнал о срочности своих планов по передвижению. Степень срочности есть скрытая характеристика, но звонок сегодня о полетах на завтра является хорошим посредником. Тарифный план авиалиний отражает это обычно установлением более высокой оплаты срочных заявок и сниженной оплаты для заказывающих заранее неделями ранее или для тех, кто иным способом сигнализирует, что их путешествие носит необязательный характер. Путешественники выходного дня, например, скорее всего, являются туристами, которые могли бы также полететь в другие места на других авиалиниях. (Следует сказать, однако, что авиалинии стали настолько бесстыдно хороши в распознавании сигналов, что могут заломить цену даже для клиентов в отпуске.)

Сигналинг и скрининг объясняют, почему при покупке машины, безусловно, следует одеться попроще и обязательно принарядиться при найме на работу! Однако одеться невзрачно для стоянки для машин и броско для собеседования – стратегия, всеми легко имитируемая. Сигналы подаются, но они перекрываются «белым шумом» и не могут эффективно использоваться для отбора (скрининга). Продавцы машин обучены не только скринингу клиентов, но и выяснению дальнейшей информации: чем мы зарабатываем на жизнь, где мы работаем и даже где живем? Стеснены ли мы в средствах? Есть ли у нас другая машина для сделки на основе встречной продажи? И, кстати, почему бы не заключить сделку прямо сейчас, сегодня? Вербальная и невербальная информация, полученная подобным способом, увеличивает соотношение сигнал/шум и определяет изначальную «скидку» от указываемой цены. Аналогичным образом на собеседовании при найме на работу тот факт, что (почти) все носят хороший костюм, не дает фирме основание для отбора кандидатов. Отсюда спрос и предложение дополнительных сигналов или сегментов информации: отличные оценки в школьной ведомости, хорошо составленное резюме, хорошие, убедительные рекомендательные письма и проверка личных связей, данных и документов – все это помогает отделить будущего первоклассного служащего от посредственности.

Сигналинг и скрининг помогают преодолеть информационные проблемы, но не без определенных затрат. Затраты могут быть значительными (например, сбор информации по ценам у продавцов машинами, подготовка к интервью и резюме). По сути, затраты могут быть столь существенными, что в целом желаемые сделки вообще не происходят. Или еще хуже – на ряде рынков мы наблюдаем крайне нежелательные последствия. Наиболее знаменитый случай в экономике неблагоприятного отбора представляет модель 1970 года Джорджа Акерлофа – модель «рынка лимонов» (работа, за которую он в соавторстве с другими получил Нобелевскую премию 2001 года). Проще говоря, лишь продавец подержанных машин знает, надежна ли машина или она «лимон» (надежность является скрытой характеристикой). Зная, что они находятся в невыгодных информационных условиях, осторожные покупатели предлагают низкие цены. Но низкие цены отпугивают продавцов высококачественных подержанных машин от участия на рынке. Это и есть пример неблагоприятного отбора: лишь продавцы низкокачественных

---

[50] Данный пример основан на Sandler, 2001, pp. 112–13.

[51] В медицинском сообществе обычно используется фраза «знаки и симптомы». Знаки – то, что могут заметить сторонние наблюдатели (горячая кожа или холодная; потеет ли пациент или его кожа сухая; пульс частый или поверхностный); симптомы же – то, что может описать лишь пациент или жертва («мне жарко»; «я ослаб…мне плохо»; «я чувствую такую-то и такую-то боль там-то и там-то»). В экономике точно таким же образом используется слово «сигнал»: оценка извне скрытого качества, которое лишь другая сторона может раскрыть либо подтвердить.

подержанных машин – «лимонов» – остаются на рынке. Акерлоф применяет идею неблагоприятного отбора для объяснения особенностей некоторых других рынков. Так, на рынке медицинского страхования непропорционально много больных, а не здоровых обращаются к страховому обеспечению. Но те, кто обращается, – это совсем не те, кого страховая компания желала бы обеспечить страховым покрытием. На кредитных рынках в развивающихся странах – Акерлоф обращается к примеру Индии – недостатки в информации о риске неплатежа ведут к непропорциональному числу заявителей, которые в действительности имеют высокий кредитный риск; отсюда успех микрокредитования, которое носит территориальный характер и может по месту жительства получить доступ к информации о кредитоспособности заявителя. (Что в итоге в 2006 году принесло Нобелевскую премию экономисту и основателю подобного банка Мухаммаду Юнусу и банку Grameen Bank в Бангладеш.) Модель Акерлофа также объясняет очевидную дискриминацию на рынке труда. Когда способности соискателя на рабочее место сложно выяснить заранее, могут быть использованы индикаторы, применение которых может быть индивидуально незаслуженным, но которые служат «хорошей *статистикой* для социальных условий соискателя, качества образования и общих рабочих характеристик» [52].

Читатели, возможно, с трудом поверят в то, что дискриминация может происходить «статистически», как непреднамеренное последствие издержек поиска, а не закономерное следствие предвзятого мнения. (Исследователи не отрицают, что в отдельных случаях имеет место личная дискриминация, при этом статистическая дискриминация является достоверным, альтернативным или, по крайней мере, дополнительным объяснением.) Но статистическая дискриминация, использование информации о среднестатистических характеристиках той или иной группы для прогнозирования способностей или поведения того или иного индивида, была экспериментально подтверждена. Донна Андерсон и Майкл Хауперт сообщают об одном эксперименте в классе, который демонстрирует экономическую неэффективность дискриминации на основе таких персональных характеристик, как пол и раса (характеристики, которые явно не назовешь скрытыми), при этом демонстрируя, что статистическая дискриминация тем не менее может иметь место как итог издержек, связанных с поиском (издержки по выявлению скрытых характеристик)[53]. Экспериментально подтвержденная логика говорит о том, что подвергнуться риску в случае отказа в найме производительного работника из группы, которая в среднем считается относительно непроизводительной, и наем непроизводительного работника из группы, которая в среднем считается относительно продуктивной, может быть дешевле, чем понести более интенсивные и потому более дорогостоящие издержки, связанные с обнаружением скрытой характеристики. Даже без селективного плана проблема изыскания дешевых средств сигнализации и фильтрации может привести к неблагоприятному (дискриминационному) отбору.

Решения этой проблемы так или иначе предполагают снижение издержек поиска (более точные сигналы, лучший отбор). Чтобы определить кредитоспособность заявителей, кредитные компании изучают их личные данные, а также используют данные местных сообществ. Кроме того, они используют специальные формулы для расчета кредитного риска, чтобы оценить, насколько надежен тот или иной соискатель. Работодатели все больше применяют компьютеризированные процедуры приема заявок, по крайней мере, в качестве первого фильтра. Другой альтернативой решения проблемы является разделение рисков. Страховые компании до определенной степени добиваются этого введением периодов ожидания, совместного платежа и предоставлением групповых планов, в которых и здоровые и больные получают страховое покрытие. Однако все попытки выявить информацию о скрытых характеристиках влекут расходы, совместные либо нет. Ясно, что некоторые, заслуживающие той или иной услуги

[52] Akerlof, 1984 [1970], p. 14.

[53] Anderson and Haupert, 1999.

индивиды ее не получат вследствие остающейся неопределенности и неспособности компании получить необходимую информацию, что отчасти объясняет, почему не иметь досье может быть хуже, чем иметь посредственное досье. Это неблагоприятное последствие скрытых характеристик и информационных проблем, по сути, неразрешимо.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.