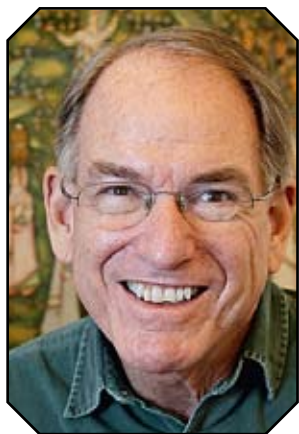


РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

С. Боулз

Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан



БОУЛЗ Самуэль — профессор, руководитель Программы в области поведенческих наук Института Санта-Фе. Адрес: США, 87501, шт. Нью-Мексико, г. Санта-Фе, ул. Гайд-Парк-роуд, д. 1399.

Email: bowles@santafe.edu

Перевод с английского Данила Шестакова

Публикуется с разрешения Издательства Института им. Е. Т. Гайдара.

Представляемая книга «The Moral Economy» («Моральная экономика») отчасти опирается на материалы Кастловских лекций, прочитанных Самуэлем Боулзом в Йельском университете, и является результатом 30-летней работы автора над вопросами культурных эффектов рынков и стимулов. В книге Боулз предлагает новую политическую парадигму, отличительная черта которой — отказ от модели Homo economicus в пользу подхода к «людям как они есть». Такой подход, по мнению автора, делает возможным синергию между стимулами и ограничениями, с одной стороны, и этическими и альтруистическими мотивами реальных людей — с другой. Автор уверен в том, что только те рыночные экономики, которые не отвергают своей культурной основы и людских добродетелей, способны работать хорошо.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу книги — «The Problem with Homo economicus» («Проблема с Homo economicus»), — в которой автор пытается убедить читателей, что экономическая модель человека не годится в качестве ориентира при разработке политического курса или организации бизнеса. Согласно Боулзу, на то есть две причины: во-первых, материальные стимулы не являются гарантией хорошего управления, а во-вторых, политика, которая опирается на модель эгоистичного и аморального человека, создаёт условия для его господства в реальности. В выстраивании аргументации автор обращается к широкому кругу философской, политической и экономической литературы. При этом книга легко читается благодаря увлекательным историям и жизненным примерам.

Ключевые слова: моральная экономика; экономический человек; инструментальные мотивы; нравственные чувства; мошенничество; рынки.

I. Проблема с Homo economicus

Два с половиной столетия назад Жан-Жак Руссо предложил читателям своей книги «Об общественном договоре» рассмотреть «людей такими, каковы они, а законы — такими, какими они могут быть» [Rousseau 1984] (рус. пер. цит. по: [Руссо 1969: 151]). Предложение не потеряло актуальности. Мы знаем, что хорошее управление невозможно без понимания того, как люди отреагируют на законы, экономические стимулы, информацию или моральные призывы, которые составляют систему управления. И реакция зависит от желаний, целей, привычек, убеждений и моральных качеств, которые определяют и ограничивают действия людей.

Но что значит понять «людей такими, каковы они», как писал Руссо?

Источник: Боулз С. (готовится к изданию) *Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменяют хороших граждан*. М.: Изд-во Института Гайдара. Пер. с англ.: Bowles S. 2016. *The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*. New Heaven; London: Yale University Press.

Возникает экономический человек — *Homo economicus*. Среди экономистов, юристов и политиков, на которых идеи экономистов и юристов произвели впечатление, распространено представление о том, что, рассуждая о дизайне политического курса или системы законов, как если бы мы рассуждали об организации фирм или других частных организаций, необходимо предполагать, что люди — граждане, наёмные работники, партнёры по бизнесу, потенциальные преступники — преследуют лишь собственный интерес и являются аморальными. Отчасти по этой причине материальные стимулы используются теперь для мотивации студентов к учёбе, учителей — к тому, чтобы они лучше учили, для сбрасывания лишнего веса и попыток бросить курить, призывов голосовать на выборах и перейти от пластиковых пакетов к многоразовым сумкам, для формирования доверительной ответственности в финансовом менеджменте и фундаментальных исследованиях. Все эти виды деятельности, в отсутствие экономических стимулов, могут мотивироваться внутренними, этическими или прочими неэкономическими причинами.

Если учесть популярность в кругах законодателей, экономистов и политиков утверждения об аморальности людей и преследовании ими собственного интереса, может показаться странным, что в это утверждение никто на самом деле не верит. В действительности, его принимают из соображений благоразумия, а не реализма. Даже Юм (см. конец эпиграфа¹ к этой книге) предупреждает читателя, что утверждение ложно.

Я надеюсь убедить вас в том, что при разработке законов, выборе политического курса или создании деловой организации выбирать *Homo economicus* в качестве своей модели для поведения гражданина, наёмного работника, студента или заёмщика едва ли разумно по двум причинам. Во-первых, политический курс, который следует из этой парадигмы, сам по себе приближает ситуацию всеобщей аморальной эгоистичности к истине: люди часто принимают свои интересы в расчёт сильнее, когда материальные стимулы присутствуют, по сравнению с ситуацией, когда материальные стимулы отсутствуют. Во-вторых, штрафы, награды и прочие материальные стимулы не всегда хорошо работают. Сколь бы хорошо эти стимулы ни усмиряли алчность мошенников (как выразился Юм), одни стимулы не могут заложить основу для хорошего управления.

Если я прав, тогда размывание этических и прочих социальных мотиваций, жизненно важных для хорошего управления, может быть непредсказуемым культурным последствием политик, предпочитаемых экономистами, в том числе более детальных и лучше определённых прав собственности, продви-

¹ Книге предпослан эпиграф: «Политические писатели установили ту максиму, что при рассмотрении любой системы правительства <...> каждый человек должен предполагаться *мошенником*, то есть во всех своих действиях не имеющим иного интереса, кроме частного. Согласно этому интересу мы должны управлять им и посредством сего делать его, независимо от его неутолимой алчности и амбиций, союзником в достижении общей пользы <...> Это, следовательно, лишь *политическая* максима, что каждого человека следует полагать *мошенником*; в то же время достаточно странно, что максима должна быть верна в политике, хотя является ложной как *факт*» (Дэвид Юм. *Опыты нравственные, политические и литературные*. 1742). — *Примеч. ред.*

жения рыночной конкуренции, большего использования денежных стимулов для изменения поведения людей.

Я покажу, что эти и другие политические меры, рекламируемые как необходимые для функционирования рыночной экономики, могут также развивать в людях собственный интерес и подрывать те средства, с помощью которых общество поддерживает устойчивую гражданскую культуру кооперирующихся и щедрых граждан. Эти политические меры могут даже подрывать социальные нормы, жизненно необходимые для работы самих рынков. Среди культурных жертв подобного процесса вытеснения оказываются такие ежедневные добродетели, как правдивое раскрытие своих активов и обязательств при получении займа, готовность держать слово и усердно работать даже тогда, когда никто не наблюдает. Рынки и прочие экономические институты не работают хорошо там, где эти и другие нормы отсутствуют или подорваны. Больше, чем когда-либо, высокопроизводительная экономика знаний требует культурной основы в виде этих и других социальных норм. Среди них уверенность в том, что рукопожатие является рукопожатием; когда в этом есть сомнения, взаимное недоверие приведёт к потере выгод для всех сторон сделки.

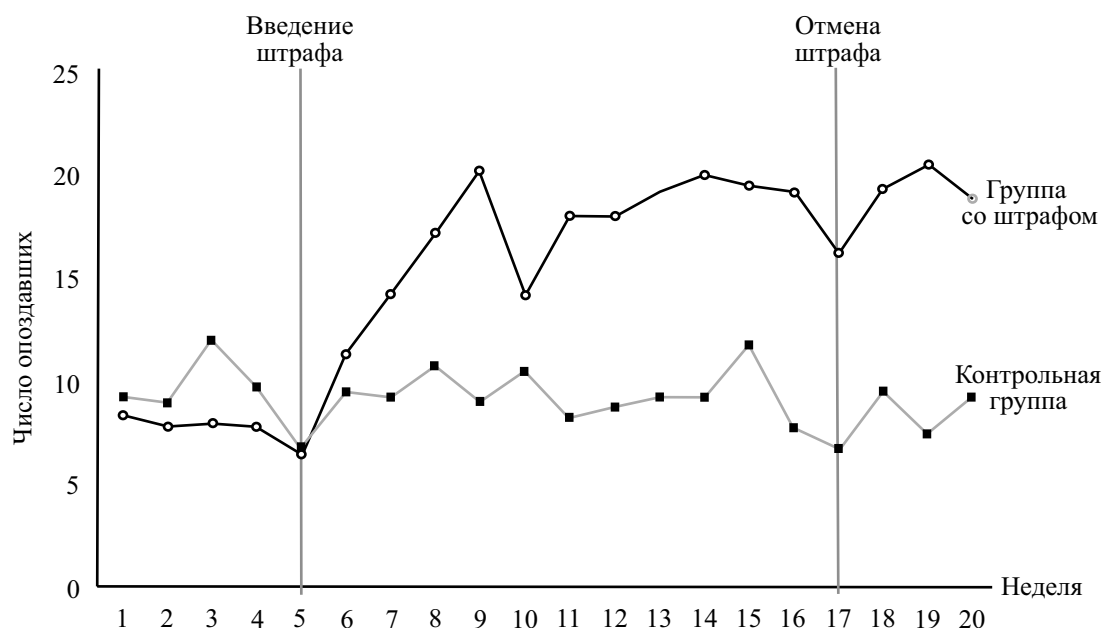
Парадоксальная идея о том, что политические меры, которые экономисты считают «улучшением» рынков, способны ухудшать работу рынков, справедлива не только для рынков. Гражданские добродетели людей и их внутреннее желание придерживаться социальных норм могут быть растрочены в результате таких политических мер, и, вполне вероятно, растрочены безвозвратно, а в будущем пространство для лучших политических мер окажется гораздо более узким. Хотя некоторые экономисты представляют себе, как в далёком прошлом *Homo economicus* изобрёл рынки, в реальности всё могло быть совсем наоборот: преследование аморального собственного интереса может быть следствием жизни в том обществе, которое идеализируют экономисты.

Проблема, с которой сталкивается политик или законодатель, выглядит следующим образом: стимулы и ограничения необходимы в любой системе управления. Но когда система строится в предположении о том, что «люди как они есть» похожи на *Homo economicus*, стимулы могут привести к обратному результату, заставив людей преследовать собственный интерес, который эти стимулы изначально и пытались сдерживать для общего блага. Проблемы не было бы, будь *Homo economicus* хорошим описанием «людей как они есть». В этом случае нечего было бы вытеснять. Но в последние два десятилетия поведенческие эксперименты (как мы увидим в главах III, IV и V²) дали серьёзные основания в пользу того, что этические и альтруистические мотивы распространены во всех человеческих обществах. Эксперименты показывают, что эти мотивы иногда вытесняются политическими мерами и стимулами, которые апеллируют к материальному интересу. Вот один пример.

В Хайфе, в детском саду, ввели штраф для тех родителей, которые забирали своих детей очень поздно. Это не сработало: после введения штрафа доля опаздывающих родителей удвоилась [Gneezy, Rustichini 2000]. Через 12 недель штраф отменили, но доля опаздывающих родителей не снизилась до прежней. (Их опоздания по сравнению с контрольной группой, в которой штраф не вводился, показаны на рис. 1.)

Введение штрафов привело к результату, противоположному ожидаемому, что заставляет нас предположить наличие некоей негативной синергии между экономическими стимулами и моральным поведением. Введение цены за опоздание, как если бы опоздания продавались, подорвало этические обязательства родителей не возлагать излишних хлопот на учителей и заставило родителей думать, что опоздания — это ещё один товар, который они могут купить.

² Глава III «Нравственные чувства и материальные интересы», глава IV «Стимулы как информация» и глава V «Либеральная гражданская культура». — *Примеч. ред.*



Источник: [Gneezy, Rustichini 2000: 804].

Рис. 1. Эффект штрафа на опоздания в детском саду Хайфы

Я не сомневаюсь, если бы штраф был достаточно велик, родители отреагировали бы иначе. Но введение цены на всё, что только можно, не слишком удачная идея, даже если она реализуема и правильные цены удалось бы найти (и мы увидим, что всё это очень большое ЕСЛИ).

Можно показать детям деньги или обсудить с ними монеты (а не другие, неденежные объекты), как было сделано в недавнем эксперименте, и тогда дети будут вести себя менее просоциально и меньше помогать окружающим в их повседневных делах [Gasiorowska, Zaleskiewicz, Wygrab 2012].

Ещё в одном проведённом исследовании дети младше двух лет охотно и без какой-либо награды помогали взрослому достать брошенный далеко предмет. Но после того, как за помощь взрослому их наградили игрушкой, доля помогающих детей снизилась на 40%. Феликс Варнекен и Майкл Томаселло, авторы исследования, делают вывод: «Дети обладают естественной склонностью помогать, но внешние награды могут подорвать эту склонность, поэтому практики социализации должны основываться на таких тенденциях и работать в союзе, а не в конфликте с природной склонностью детей действовать альтруистично» [Warneken, Tomasello 2008: 1787].

Этот совет может пригодиться не только родителям, но и политикам.

Как политики должны реагировать на тот факт, что, хотя экономические стимулы и этические и альтруистические мотивы необходимы для эффективной политики, первые уменьшают значимость вторых? Если учитывать оба источника мотивации, политикам стоит возлагать более скромную роль на экономические стимулы при проведении политического курса. Если стимулы подрывают социальные ценности, но и то, и другое нужно, тогда стоит использовать меньше стимулов и учитывать эффект вытеснения.

Похожие рассуждения могут заставить политиков ограничить роль рынков в распределении ресурсов и предпочесть большую роль государства или неформальных нерыночных организаций. Похожее решение предлагает Майкл Сандел в книге «What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets» («Чего

не купишь за деньги: моральные границы рынков»): «Назначение цены на любую деятельность человека подрывает некоторые очень важные моральные и гражданские блага» [Sandel 2012: 121]. Сандел убедительно призывает к общественной дискуссии о том, где рынки служат общему благу, а где они не нужны. Дебра Зац указывает на политические причины для этого в книге «Why Some Things Should Not Be for Sale...» («Почему не всё нужно выставлять на продажу...») и утверждает, что ограничение некоторых рынков является необходимым для достижения политического равенства и фундаментальным для демократической культуры и политической системы [Satz 2010]. Меня меньше волнует распространение рынков (по сравнению с государством и другими способами распределения), и больше — проблематичное использование экономических стимулов на рынке, в рамках фирмы или при осуществлении государственной политики. Факты, свидетельствующие о том, как стимулы способны вытеснять этические и альтруистические мотивы, дополняют рассуждения Сандела и Зац.

Но важно понимать, что нельзя винить во всём стимулы сами по себе. Вытеснение может отражать фундаментальную проблему, вытекающую из природы отношений между тем, кто создаёт стимул, и целью этого стимула. Например, стимулы, встроенные в оплату труда и контроль на рабочем месте, могут сообщать работнику, что его работодатель — жадный и дотошный или не доверяет работнику. Также стимулы способны неявно сообщать неправильную информацию (как это было в Хайфе): «В опозданиях нет ничего плохого, пока вы за них платите».

В таком случае политики могут сделать больше, чем просто ограничить роль стимулов и рынков. Они могут перевернуть вытеснение с ног на голову. В новой политической парадигме, основанной на таких рассуждениях, традиционные политические инструменты — стимулы и наказания — способны усиливать, а не подрывать этические и альтруистические мотивы людей, что, в свою очередь, увеличит эффективность законодательных ограничений и материальных стимулов. Идея о том, что законы и мораль могут работать в синергии, высказывалась ещё два тысячелетия назад. «Коль преступлению вослед / Не угрожает казнь, к чему все наши стоны, / И там, где нравственности нет, / Что пользы принесут напрасные законы!» [Horace 2004: 199]³. Для Горация нравственность и законы должны в хорошем обществе работать вместе.

Мне хотелось бы предложить здесь политическую парадигму синергии между стимулами и ограничениями, с одной стороны, и этическими и альтруистическими мотивами — с другой. Основы подобной парадигмы были заложены ещё до Горация — жителями Древних Афин. В последней главе⁴ я объясню, как в Хайфе всё могло бы пойти совсем по-другому, если бы там последовали примеру Афин.

Новая политическая парадигма будет основана и на новом, обоснованном с эмпирической точки зрения, подходе к «людям как они есть». Начать стоит с поиска замены для *Homo economicus*. Важно, что новая парадигма будет включать новые свидетельства о когнитивных процессах, которые обуславливают принимаемые нами решения. Работы Дэниэла Канемана, Ричарда Талера, Кассы Санстина, Амоса Тверски и многих других показали, что люди вовсе не настолько дальновидны, расчётливы и последовательны в своих решениях, как это обычно предполагают экономисты [Kahneman 1994; Kahneman, Tversky 2000; Thaler, Sunstein 2008]. На самом деле, мы все склоняемся к статус-кво и непоследовательны в выборе альтернатив, которые отдалены от нас на различные расстояния в будущее.

Даже если нам объяснят, как избежать этих «сдвигов», мы будем совершать ошибки, которые экономисты называют вычислительными. Например, принимая решение в ситуации неопределённости, люди рассматривают положительную вероятность события *независимо от её величины* совсем иначе,

³ Перевод А. А. Фета. Цит. по: <http://horatius.ru/index.xps?3.324> — Примеч. ред.

⁴ Глава VII «Мандат для аристотелевского законодателя». — Примеч. ред.

чем знание о том, что событие точно не произойдёт. Канеман, заслуживший Нобелевскую премию по экономике психолог, утверждает: «Люди близоруки в своих решениях, обладают низкой способностью в предсказании собственных вкусов в будущем и могут совершать ошибки из-за ненадёжной памяти и неверной оценки прошлого опыта» [Kahneman 1994].

Экономисты, которые ставят совершение выбора в центр всей человеческой деятельности, внезапно открывают для себя тот факт, что люди не слишком хорошо это делают.

Талер, Сантин, Канеман и другие сделали соответствующие выводы для публичной политики из новых данных о когнитивных процессах. Отчасти по этой причине на страницах этой книги меня в меньшей степени будет волновать, как мы принимаем решения, и в большей — что мы оцениваем, когда принимаем решения, как стимулы и прочие аспекты публичной политики могут изменять наши оценки, и как, зная всё это, мы должны проводить политику.

Я начну с объяснения того, что представляет собой политическая парадигма, основанная на предположении *Homo economicus*, и перескажу странную историю о том, как политические меры, следующие из этой парадигмы, могут вытеснять этические и прочие социальные мотивы, но сторонникам парадигмы *Homo economicus* этот факт оказался либо неизвестен, либо неважен.

II. Конституция для мошенников

Заметив подозрительное увеличение больничных, которые пожарные брали по понедельникам и пятницам, брандмайор пожарного департамента Бостона с 1 декабря 2001 г. отменил политику департамента, который оплачивал неограниченное количество больничных. В своём департаменте он ввёл норму: максимум 15 оплачиваемых отгулов по болезни; пожарным, которые превысят этот максимум, сокращалась зарплата. Вот как на это откликнулись пожарные: число больничных, взятых в Рождество и на Новый год, увеличилось в 10 раз по сравнению с прошлым годом.

Брандмайор ответил на это отменой праздничной премии [Belkin 2002]. Пожарных это не остановило: в следующем году они взяли 13 431 больничный день по сравнению с 6432 днями годом ранее [Greenberger 2003]. Многие, явно оскорблённые новой системой, стали тестировать её на прочность и отбросили этику, предполагавшую служение обществу в любых обстоятельствах, даже когда сами болели.

Должен признаться, что могу понять брандмайора. Однажды я предложил своим детям прайс-лист за помощь по дому, что дало бы им немного больше карманных денег. В ответ дети попросту перестали делать ту работу по дому, которую они раньше и так более-менее делали без всяких стимулов.

Трудности брандмайора, как и мой провалившийся эксперимент, не исключение. Очевидно, что использование явных экономических стимулов и ограничений для того, чтобы заставить людей действовать социально ответственным образом, иногда неэффективны или даже, как показывает пример бостонского брандмайора, контрпродуктивны. Но проблема ли это? Убеждён, что больший штраф помог бы решить проблему. То, что пожарные берут много больничных в Рождество и Новый год, не означает, что деньги их не интересуют. Если бы брандмайор выбрал больший штраф, пожарные почти наверняка отреагировали бы так, как нужно, даже если бы при этом злость и недоверие возобладали над чувством долга. Экономический интерес заместил бы гордость служения обществу.

Но эти ограничения и стимулы имеют свои пределы. Большие штрафы и драконовские наказания сдержали бы наплыв фальшивых больничных, но смогли ли они мотивировать пожарных на неочевидные и

трудноизмеримые действия, связанные с профессионализмом и мужеством, необходимыми в их работе? Даже если бы такого удалось добиться за пределами штрафов, либеральное общество едва ли одобрило бы такой подход. Вместо того чтобы пытаться вытеснить штрафами чувство долга пожарного, брандмайору стоило бы поискать такие меры, которые укрепили бы гражданскую позицию.

Отношение к реакции пожарных на стимулы брандмайора определяет и позицию в некотором древнем и неразрешенном споре в философии управления. Суть спора состоит, грубо говоря, в следующем: может ли работать конституция для мошенников, и, если может, будет ли хорошей идеей для всех нас жить в соответствии с такой конституцией? Я начну отвечать на эти вопросы с того, что расскажу замечательную историю о том, как идея конституции для мошенников возникла, а затем приобрела неожиданный оборот в работах экономистов, превративших рынок в зону без морали, оказавшуюся вне действия этических суждений, которыми мы обычно руководствуемся в рамках семьи, района или государства⁵.

Инновация Макиавелли

Политические философы от Аристотеля до Фомы Аквинского, Жан-Жака Руссо и Эдмунда Бёрка рассматривали культивирование гражданской добродетели не просто как один из признаков хорошего правительства, но как его необходимую основу. «[З]аконодатели, приучая [к законам] граждан, делают их добродетельными, — писал Аристотель в “Этике”, — и в этом отличие одного государственного устройства от другого, а именно добродетельного от дурного» [Aristotle 1962: 103] (рус. пер. цит. по: [Аристотель 1983: 79]). Веком раньше Конфуций давал советы о том, как такого результата можно достичь, и о тех ловушках, которых следует избегать: «Если править с помощью закона, улаживать наказывая, то народ остережётся, но не будет знать стыда. Если править на основе добродетели, улаживать по ритуалу, народ не только устыдится, но и выразит покорность» [Confucius 2007: 20] (рус. пер. цит. по: [Конфуций 2000: 10]).

Однако из XXI века отсылки к добродетели и стыду как основе хорошего общества кажутся странными, если не губительными. Рынок был воспет Фридрихом Хайеком как «социальная система, функционирование которой не требует <...> чтобы все люди стали лучше, чем они есть теперь, но которая использует людей во всём их разнообразии и сложности: иногда хорошими, иногда дурными» [Hayek 1948: 12] (рус. пер. цит. по: [Хайек 2011: 23]). После краха в 1987 г. биржи газета «New York Times» опубликовала статью «Ban Greed? No: Horness It» («Запретить алчность? Нет: усмирить её»). В статье говорилось: «Возможно, самой важной является идея о том, чтобы отличать мотив от последствия. Производные финансовые инструменты привлекают алчных так же, как сырое мясо привлекает пираний. Ну и что? Личная алчность может приводить к общественному благу. Разумная цель для регулирования ценных бумаг заключается в том, чтобы направить алчность в правильное русло, а не подавлять её» [New York Times 1988]. Нобелевский лауреат Джеймс Бьюкенен показывал, как это может работать, на примере своего визита в лавку фруктов рядом со своим домом в Блэксбурге, Виргиния. «Я не знаю продавца фруктов лично, и меня не особенно интересует уровень его благосостояния. Он точно так же относится и ко мне. Я не знаю, да мне и не надо знать, каково его положение: ужасающая бедность, большое богатство или нечто среднее между ними. Точно так же и ему абсолютно ничего не известно о моём материальном положении. Однако мы оба можем быстро совершить обмен <...> поскольку обе стороны согласны с правами собственности, которыми они обладают» [Buchanan 1975: 71] (рус. пер. цит. по: [Бьюкенен 1997: гл. 2]).

В подобном способе мышления юристы не отстают от экономистов. «Если хотите изучить право, и ничего кроме права, — объяснял своим студентам в 1897 г. Оливер Уэнделл Холмс-младший (и каждому

⁵ Похожие истории (но немного под другим углом) были замечательно раскрыты в следующих работах: [Dumont 1977; Hirschman 977]. — *Примеч. автора.*

поступающему на юридический факультет с тех пор говорили то же самое), — вы должны смотреть на него с точки зрения плохого человека, который смотрит лишь на то, как имеющееся у него знание поможет ему улучшить собственное материальное положение, а не с точки зрения хорошего человека, который ищет мотивы для своих действий в рамках закона или в более смутных рамках собственной совести <...> Обязанность выполнить контракт в обычном праве означает предсказание того, что вы заплатите ущерб в ситуации, если не выполните контракт, — и ничего больше» [Holmes 1897]. Хайек приписывал похожий, но чуть более детально изложенный анализ Адаму Смиту: «[П]очти не вызывает сомнений, что Смита главным образом интересовало не столько то, чего человек мог бы время от времени достигать, когда он бывает на высоте, сколько то, чтобы у него было как можно меньше возможностей наносить вред, когда он оказывается несостоятелен» [Hayek 1948: 11] (рус. пер. цит. по: [Хайек 2011: 23]).

Долгая дорога от аристотелева законодателя, который культивирует хорошие привычки у граждан, до системы экономического управления и закона для «плохих людей» началась в XVI веке с Никколо Макиавелли. Как и Аристотеля, Макиавелли интересовали социальные установления, которые удержали бы то, что он называл «разложением», но его совет был иным, и он предвосхищает афоризм Юма про мошенников (эпиграф к этой книге) более чем на два столетия: «[О]снователю республики, сочиняющему для неё законы, необходимо исходить из присущих людям дурных наклонностей <...> Говорят ведь, что голод и бедность побуждают людей к выдумке и изворотливости, а законы склоняют их к добру» [Machiavelli 1984: 69–70] (рус. пер. цит. по: [Макиавелли 2004: 148–149]). Макиавеллиевское «законы склоняют их к добру» может звучать похоже на аристотелевское «воспитание добродетели» в общественности. Но здесь, как и в выражении «все люди дурны», Макиавелли использует слово «добро» (*buoni*) и «дурны» (*rei*) для описания действий, а не черт характера.

Политический философ Лео Штраусс ведёт происхождение подобного мышления среди экономистов XX столетия от жившего в XVI веке флорентийца из прошлого абзаца: «Экономизм — это вызревший макиавеллизм» [Strauss 1988: 49]. Истоки того, что Штраусс назвал «экономизмом», и в самом деле можно найти в сочинениях Макиавелли, который, как и Аристотель, но не как современные экономисты, не считал возможным, что хорошее управление возможно над эгоистичными («испорченными») гражданами: «[Н]е существует законов и предписаний, способных остановить всеобщее разложение. Ведь, чтобы сохранить добрые нравы, необходимы законы, а для соблюдения законов нужны добрые нравы» [Machiavelli 1984: 109] (рус. пер. цит. по: [Макиавелли 2004: 185]).

Для Макиавелли законы выполняют две функции: создают стимулы и ограничения для сдерживания собственного интереса к общественной пользе и в то же время поддерживают добрые нравы, от которых зависит эффективность законов: «[Д]обрые примеры [добродетели, *virtù*] проистекают из хорошего воспитания, правильное воспитание — из хороших законов» [Machiavelli 1984: 71] (рус. пер. цит. по: [Макиавелли 2004: 150]). Макиавелли поэтому принимал синергетическую парадигму, которую я опишу в заключительных главах этой книги, подразумевающую, что хорошие законы и хорошие обычаи являются комплементами, а не субститутами.

Тем не менее для Макиавелли задачей правительства является преимущественно побуждение граждан, руководствующихся «естественными и обычными нравами», действовать так, как если бы они были хорошими. Для Макиавелли ясно, и особенно это заметно в «Рассуждении на первую декаду Тита Ливия», что не мораль граждан является условием того, что республика хорошо управляется, но, скорее, способность государя «сочинять для неё законы» (цит. по: [Benner 2009]). По сравнению с Италией, пишет Макиавелли, Испания и Франция управляются хорошо, но это различие определяется «не столько добропорядочностью народов, которой чаще всего и в помине нет <...>, сколько существующими в этих королевствах порядками. «Франция, — продолжает он, — подчиняется законам больше

всех известных в наше время монархий» [Machiavelli 1984: 174, 180] (рус. пер. цит. по: [Макиавелли 2004: 248]).

Вывод очевиден: гражданами с их обычными склонностями и желаниями можно тем не менее управлять, если их поведение «смягчается <...> законами». Новой здесь является идея о том, что качество управления в обществе не есть просто сумма характеристик членов общества. Хорошее управление — функция не столько от того, насколько хороши составляющее общество граждане, сколько от того, насколько хорошо социальные институты организуют взаимодействие между гражданами.

Современные физики могли бы, перефразировав Макиавелли, сказать, что качество управления является эмерджентным свойством политики, то есть свойством общества, которое не может быть полностью прямо выведено из характеристик граждан, его составляющих. Для Макиавелли хорошее управление, следовательно, является эмерджентным свойством хорошо упорядоченного общества.

Два столетия спустя радикальная версия этой идеи станет ключевым выводом скандальной «Басни о пчёлах» Бернарда де Мандевиля. В этой книге эксцентричный голландский врач, переехавший в Лондон, утверждал, что для поддержания общественного порядка добродетель не просто необязательна, но даже вредна. Улей Мандевиля процветал благодаря разнузданной алчности и гнусной конкуренции. Но когда пчёлы стали добродетельными, наступила разруха. (Мандевиль не мог знать, что медоносные пчёлы (род *Apis*) наиболее из всех видов склонны к сотрудничеству и генетически не приспособлены к конкуренции.) Вывод Мандевиля состоял в том, что снижение спроса на товары как результат добродетельной бережливости стало источником экономического коллапса; считается, что этот вывод предвосхищает парадокс сбережений, лежащий в основе кейнсианской экономики. В подзаголовке к изданию «Басни о пчёлах» 1714 г. анонсировалось, что книга содержит «некоторые рассуждения, показывающие, как человеческие пороки <...> могут приводить к пользе гражданского общества и могут приводить к моральной добродетели», и, как писал Мандевиль, «в итоге славным пчёлам зло благополучие несло» [Mandeville 1924: 24] (рус. пер. цит. по: [Субботин 1986: 123]).

Для тех читателей, которые оказались неспособны расшифровать урок «Басни...», Мандевиль написал комментарий в прозе: «Голод, жажда и нагота — первые тираны, которые заставляют нас действовать; за ними следуют наши великие патроны, покровительствующие развитию всех искусств и наук, ремесел, профессий и занятий, — гордость, лень, чувственность и непостоянство, в то время как великие надсмотрщики — нужда, скупость, зависть и честолюбие <...> принуждают членов общества <...> подчиняться тяжести и нудности их положения; короли и принцы не являются исключением» [Mandeville 1988a: 366] (рус. пер. цит. по: [Мандевиль 1974: 327]). Для Мандевиля положительные следствия того, что Макиавелли назвал «обычными нравами», не являются естественным фактом человеческого общества. Подобно Макиавелли, видевшему основание хорошего правления в человеческой способности подчиняться законам, для Мандевиля оно лежало в «умелом управлении со стороны искусного политика», которое позволяло превратить «пороки отдельных лиц» в «блага для общества» [Mandeville 1988a: 369] (рус. пер. цит. по: [Мандевиль 1974: 330]).

По контрасту с аристотелевым взглядом на то, как хорошие законы создают хороших граждан, «Басня...» Мандевиля предполагала, что правильные институты могут сдерживать низкие мотивы и достичь высоких целей. Адаму Смиту оставалось объяснить, как именно свершится эта невероятная алхимия, и объяснение это находится в его знаменитом описании бизнесмена, потребителя, фермера: «[О]н преследует лишь свою собственную выгоду, причём в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится

ся делать это» [Smith 1976a: bk. 4, ch. 2] (рус. пер. цит. по: [Смит 2007: 442]). Конкурентные рынки и защищённые, хорошо определённые права собственности, объясняет Смит, направят общество так, что невидимая рука окажется способной осуществить свою магию: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов» [Smith 1976a: bk. 1, ch. 2] (рус. пер. цит. по: [Смит 2007: 77]).

Итак, с правильными институтами самые обыденные мотивы могут иметь возвышенные последствия.

Конституция для мошенников

Новые основания для законодательства и публичной политики не замедлили появиться. В своих «Опытах...» (1742) Дэвид Юм вывел следующую максиму: «При рассмотрении любой системы правительства <...> каждый человек должен предполагаться мошенником, то есть во всех своих действиях не имеющим иного интереса, кроме частного. Согласно этому интересу мы должны управлять им и посредством сего делать его, независимо от его неутолимой алчности и амбиций, союзником в достижении общей пользы» [Hume 1964: 117–118]. В схожем ключе Иеремия Бентам для дизайна публичной политики предлагает свой «принцип перекрёстка обязанностей и интереса: сделайте интересом каждого человека показывать <...> такое поведение, показывать которое есть его обязанность» [Bentham 1962: 380]. «Введение в принципы морали и законодательства» — первая книга из той области знания, которую мы сегодня называем экономикой общественного сектора, и в ней Бентам описывает выводы из максимы Юма для публичной политики.

Хотя сдерживание мошенников остаётся лейтмотивом классических экономистов, они не верят, что экономические агенты и граждане и вправду аморальны. Совсем наоборот.

Юм был одним из первых, кто изучал эволюцию социальных норм; и в предложении, следующем прямо за максимой про мошенников, процитированной выше, он размышлял о том, как «странно, что эта максима должна быть верной в политике, хотя она ложна по факту» [Hume 1964:]. Смит в «Теории нравственных чувств» утверждал, «Какую бы степень эгоизма мы ни предположили в человеке, природе его, очевидно, свойственно участие к тому, что случается с другими, участие, вследствие которого счастье их необходимо для него, даже если бы оно состояло только в удовольствии быть его свидетелем» [Smith 1976b: 3] (рус. пер. цит. по: [Смит 1997: часть I, отдел I, глава I]). На практике политические меры, которые отстаивали классические экономисты, не отбрасывали этические и альтруистические мотивы. Бентам, как мы увидим, верил, что наказание должно быть «моральным уроком».

Описанное выше напряжение между предпосылкой о неограниченном эгоистическом интересе и эмпирической реальностью более сложных и возвышенных человеческих мотивов не беспокоило юристов двадцатого столетия, которые приняли парадигму *Homo economicus*. Холмс через несколько строк после того, как направил внимание своих студентов на «плохого человека», настаивал на том, что «закон является свидетелем и внешним хранилищем нашей моральной жизни» [Holmes 1897]. Юридическая практика сегодня, как и политика классических авторов, признаёт широкий набор общественных склонностей вместо того, чтобы ограничиваться интересом эгоистичного плохого человека. Регулирование рынка, например, сочетает штрафы за нарушение закона с публичным раскрытием информации о нарушениях, чтобы вызывать у виновных стыд.

Даже Макиавелли вводит идею порочных граждан, цитируя популярное выражение того времени — «Говорят, что все люди дурны» — как разумное предположение, а не как свидетельство порочной человеческой природы. В «Рассуждениях...» Макиавелли отвергает это предположение на эмпири-

ческой основе: «Наши же рассуждения относятся к тем народам, где испорченность широко ещё не распространилась и в которых доброе начало сильнее, чем дурное» — и добавляет: «[люди] не умеют быть ни вполне добрыми, ни целиком дурными» [Machiavelli 1984: 103, 121] (рус. пер. цит. по: [Макиавелли 2004: 180, 197]); см. также: [Benner 2009]. Аристотель писал намного худшие вещи по этому поводу. «[М]ногие люди оказываются дурными и слабыми ввиду выгод и трусливыми в минуту опасности <...> По большей части люди обижают, когда могут» [Aristotle 2006: 1382b7–9] (рус. пер. цит. по: [Тахо-Годи 1978: 82]).

Привлекательность конституции для мошенников проистекает поэтому не из того, что граждане являются мошенниками в действительности. Скорее, преследование собственного интереса рассматривается как хорошая или, по крайней мере, безвредная деятельность по сравнению с прочими, разрушительными «страстями», такими как религиозный пыл или жажда власти; и затем эмпирически делается заключение о том, что одни лишь добродетели дают недостаточное основание для хорошего управления на уровне национального государства.

В Средние века алчность считалась одним из наиболее страшных семи смертных грехов — взгляд, который стал ещё более распространённым с расширением коммерческой деятельности после XII века [Bloomfield 1952: 95]. Удивительно поэтому, что собственный интерес стал в конце концов рассматриваться в качестве достойного уважения мотива, и ещё более удивительно, что это изменение не имело отношения к развитию экономической науки, по крайней мере, поначалу. За год до того, как Адам Смит написал, как собственные интересы мясника, пивовара и пекаря помогли доставить обед к столу, доктор Джонсон у Джеймса Босуэлла выдал *Номо economicus* такую похвалу: «Мало столь невинных занятий для человека, как зарабатывание денег» [Boswell 1980: 597].

Приведённое выше упоминание Смитом мясника, пивовара и пекаря часто используется как одна из его отсылок к невидимой руке. Но нужно помнить, что здесь же высказывается новая идея о том, что мотивы, отличные от собственного интереса, могут быть губительными: преследуя собственные интересы, индивид часто более действенным образом служит интересам общества, чем когда он сознательно стремится к этому.

Опасность войны и беспорядка сделала собственный интерес приемлемой основой для хорошего правления. В ходе XVII века войны были ответственны за большую долю европейской смертности, чем в каком-либо другом веке письменной истории, не исключая и тот век (к счастью, недавно закончившийся), который Раймон Арон назвал веком тотальных войн. После десятилетия войны между английскими парламентариями и роялистами Гоббс (1651 г.) пытался найти «страсти, склоняющие людей к миру» и обнаруживал их в «страхе смерти; желании вещей, необходимых для хорошей жизни; и надежде приобрести их своим трудолюбием» [Hobbes 2005: 104 (ch. 13)] (рус. пер. цит. по: [Гоббс 1991: 98]). Мошенники были предпочтительнее святых.

Ещё одна причина привлекательности подхода конституции для мошенников теснее связана с работами Макиавелли и практическим поворотом в политической теории, который он отстаивал. «Я предпочёл следовать правде не воображаемой, а действительной, — писал он, — в отличие от тех многих, кто изобразил республики и государства, каких в действительности никто не знал и не видел» [Machiavelli 1900: 92] (рус. пер. цит. по: [Макиавелли 2004: 101]). Полтора века спустя Барух Спиноза начнёт свой «Политический трактат» с утверждения: «[Н]икто не считается менее способным к управлению государством, нежели теоретики или философы <...> Ибо людей они берут не такими, каковы те суть, а какими они хотели бы их видеть» [Spinoza 1958: 261] (рус. пер. цит. по: [Спиноза 1957: 287]). Через поколение после Спинозы Мандевиль напишет введение к своей «Басне...» почти тем же языком.

Но не одним лишь реализмом необходимо руководствоваться в отступлении от добродетели как основы хорошего управления. Если «другие», которыми мы хотим править, принадлежат к нашему роду (соседи, друзья), тогда забота об их благополучии и желание избежать социальных санкций или возмездия за нарушение социальных норм должна принуждать нас действовать так, чтобы учитывать их интересы и улучшать управление. Но с ростом городов и консолидацией национальных государств метафора политики как семьи или даже рода становится нереалистичной. Масштаб правления слишком сильно расширяется. С ростом размера наций и размаха рынков индивиды взаимодействуют не с парой дюжин семей, но с сотнями незнакомцев, а косвенно — с миллионами других людей.

Новая политическая парадигма является ответом на беспокойство о том, что с ростом числа взаимодействующих незнакомцев этические и альтруистические мотивы окажутся недостаточными в качестве основы для хорошего управления, поэтому необходимо принять систему сдержек и стимулов для гражданских добродетелей. Именно эта недостаточность гражданских добродетелей, а не их отсутствие или нерелевантность, заботила Макиавелли. Классические экономисты, которые выработали новую политическую парадигму, знали, что никакая экономика или социальная система не сможет функционировать хорошо в отсутствие добродетелей. Даже скандально известный Мандевиль убеждал своих читателей в этом: «Я изложу как первый принцип, что во всех обществах, больших или малых, долг каждого члена общества — быть хорошим; добродетель должна поощряться, а порок — порицаться, законы — исполняться, а нарушители — наказываться» [Mandeville 1988b: 407].

Аналогично «естественная свобода», которую принимал Смит, была ограничена моралью. Его знаменитые строки: «Каждому человеку <...> предоставляется совершенно свободно преследовать по собственному разумению свои интересы», — были дополнены оговоркой: пока он не нарушает законов справедливости. Справедливость, объяснял Смит, требует «ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов» [Smith 1976a: bk. 4, ch. 9] (рус. пер. цит. по: [Смит 2007: 647]). Мандевиль выразил ту же идею в запоминающихся стихах, сравнив человеческие склонности с неограниченным ростом виноградной лозы: «Так и порок полезен людям, / Когда он связан правосудьем» [Mandeville 1924: 37] (здесь стихотворный перевод дается по: [Субботин 1986: 130]).

Классические экономисты поэтому были вполне в курсе того, что модель, позже названная *Homoeconomicus*, упрощала то, что они знали о человеческом поведении, но позволяла прояснить, как политические меры, нацеленные на изменение экономических стимулов, способны влиять на поведение. Джон Стюарт Милль в числе последних классических экономистов прописывал поэтому границы и ключевые предположения экономической экономики, которые и до недавнего момента принимались многими: «[Политическая экономия] не рассматривает <...> в целом человеческую природу <...> Она касается человека только как существа, которое желает обладать богатством <...> Она предсказывает только те явления <...> которые имеют место как следствие стремления [индивида] к богатству. Она полностью абстрагируется от всех других человеческих страстей и побуждений» [Mill 1844: 97] (рус. пер. цит. по: [Милль 2007: 1001]). Милль назвал это условным определением человека.

Становление неоклассической школы в экономике в конце XIX века не изменило статуса эгоистического интереса как удобной, но эмпирически неверной абстракции. Ф. И. Эджуорт, основатель неоклассической парадигмы, выразил этот взгляд в своей «Математической психике»: «Первый принцип экономической науки состоит в том, что каждый агент следует лишь собственному эгоистическому интересу» [Edgeworth 1881: 104]. Но в том же предложении признавалось, что «счастье остальных, в сравнении с собственным счастьем агента, не считается за ноль, но и не считается за единицу».

Однако, как и Милль, Эджуорт считал, что политическая экономика может изучать эффекты стимулов, которые апеллируют к максимизирующей богатство стороне индивида, без учёта прочих мотивов, которые оба экономиста признавали, но считали лежащими за пределами экономической науки.

Сепарабельность нравственных чувств и материальных интересов

Возможность, которую классические экономисты (и большинство экономистов после них) упустили, состояла в том, что моральное и прочее просоциальное поведение может быть затронуто — не исключено, что в неблагоприятную сторону, — основанной на стимулах политикой, разработанной для управления эгоистическим интересом. «Почему должно быть так, — задавался вопросом Кеннет Эрроу в своей рецензии на книгу Ричарда Титмуса “Отношение дара: от человеческой крови до социальной политики”, — что создание рынка крови вдруг обесценит альтруизм, заключённый в донорстве крови?» [Arrow 1972: 351]. Вплоть до недавнего момента большинство экономистов были настолько уверены в ответе, что даже не считали нужным отвечать. Но для Эрроу это был «в действительности эмпирический вопрос, а не вопрос начальных предположений».

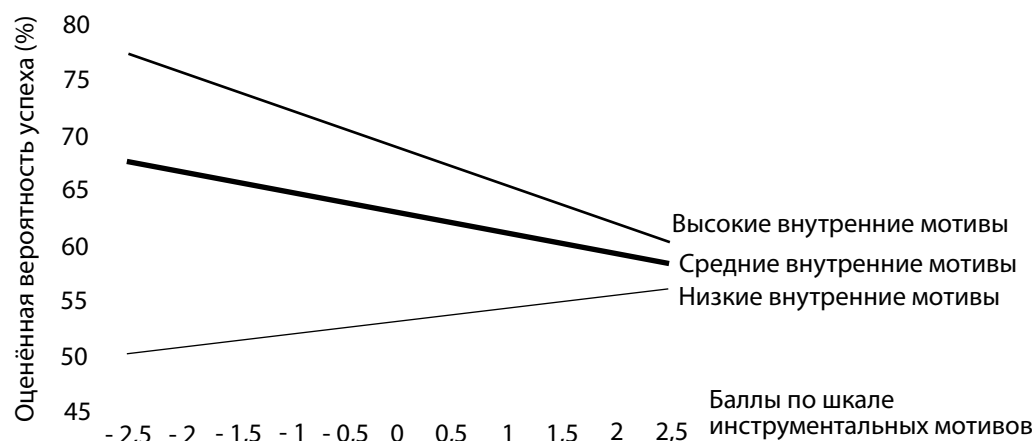
Для большинства экономистов, однако, начальной предпосылкой по умолчанию является то, что стимулы и мораль аддитивно сепарабельны, — этот математический термин означает, что эффект изменения одной величины не зависит от уровня другой величины. Когда две вещи аддитивно сепарабельны, они не синергетичны — каждая положительно влияет на другую, как дуэт оказывается лучше суммы составляющих его частей, а не наоборот.

Я вернусь к предпосылке о сепарабельности в последующих главах. Мы уже видели, что предпосылка о сепарабельности может завести нас не туда. Чувство долга пожарного по отношению к жителям Бостона не является сепарабельным от его эгоистичного стремления получать большую зарплату; политика же, которая обращается ко второму чувству, по-видимому, ослабляет первое. Целое в этой ситуации оказывается меньше, чем сумма частей. Именно такую возможность основанная на стимулах политическая парадигма и просмотрела.

Мы редко употребляем слово «сепарабельность» в нашей повседневной речи, так что пример не повредит. Эми Вресниевски, Барри Шварц и их соавторы изучали мотивы, которые заставляют молодых мужчин и женщин поступать в Военную академию США в Вест-Пойнте [Wrzesniewski et al. 2014]. Они использовали опросники, которые раздавались академией будущим кадетам из девяти когорт (разница между когортами составляла один год), чтобы определить, поступает ли кадет в Вест-Пойнт по инструментальным мотивам («чтобы получить лучшую работу» или «из-за репутации Вест-Пойнта», которая предположительно является плюсом в резюме) либо по внутренним мотивам («желание быть военным офицером», «личное развитие»). Затем они проследили судьбу 11 320 кадетов и спустя 10 лет после выпуска выяснили, как мотивы при поступлении коррелировали с дальнейшими успехами выпускников.

На рис. 2 показано, как инструментальные мотивы статистически связаны с вероятностью стать кадровым офицером (одна из мер успеха) для кадетов с высокими, средними и низкими внутренними мотивами для поступления в Вест-Пойнт. О чем говорят данные?

Во-первых, заметим, что для среднего уровня инструментальных мотивов (0 по горизонтальной оси) наличие сильных внутренних мотивов для поступления связано с существенно более высокой вероятностью получения кадрового звания (линия для высокой внутренней мотивации показывает более высокую вероятность успеха в достижении звания кадрового офицера). Во-вторых, для тех, чьи внутренние мотивы очень низки (нижняя, возрастающая линия), более высокие инструментальные мотивы также связаны с более высокой вероятностью стать кадровым офицером.



Источник: данные [Wrzesniewski et al. 2014].

Примечание: мера успеха по вертикальной шкале — оценённая вероятность того, что кадет станет кадровым офицером, поэтому каждая точка на линиях отражает ожидаемый успех для кадета с данным уровнем баллов по инструментальным мотивам и уровнем баллов по внутренним мотивам, указанным в подписи к линии. Баллы по инструментальным мотивам измеряют эгоистические причины для поступления в Вест-Пойнт. Баллы по внутренним мотивам измеряют внутренние мотивы, описанные в тексте. Высокие баллы по этому фактору означают 95-й перцентиль; низкие баллы означают 5-й перцентиль.

Рис. 2. Инструментальные и внутренние мотивы

как субституты в жизненном успехе кадетов Вест-Пойнта после окончания учебного заведения

Но самым неожиданным является третье наблюдение: для кадетов со средними или высокими внутренними мотивами (две убывающие линии) наличие более высоких инструментальных мотивов приводит к худшим результатам. Внутренние и инструментальные мотивы не являются аддитивно сепарабельными, они — субституты: больше одних мотивов уменьшает положительный эффект от других.

Как военная академия может использовать эту информацию для тренировки офицерского состава? Если приёмная комиссия считает, что потенциальным рекрутам не хватает внутренних мотивов, она должна руководствоваться нижней линией. В результате академия будет апеллировать к их инструментальным мотивам и подчёркивать ценность репутации Вест-Пойнта для получения работы вне армии. Но если комиссия будет знать, что многие кадеты — это идеалистически настроенные молодые мужчины и женщины, которые желают служить своей стране (а так оно и есть), то ей стоит руководствоваться двумя верхними линиями и снизить акценты на инструментальных мотивах.

Экономисты постоянно либо делают первое предположение (что внутренние мотивы отсутствуют), либо, если признают другие мотивы, помимо эгоистического интереса, предполагают (обычно неосознанно), что эти два набора мотивов сепарабельны. Но если бы это было действительно так, то все три линии на рисунке были бы возрастающими и параллельными.

Неявная предпосылка о сепарабельности заставила экономистов игнорировать две важные возможности: (1) использование стимулов для направления эгоистического интереса к общественной пользе способно подорвать гражданские добродетели или мотивационную предрасположенность к ним, и (2) при некоторых условиях этические и альтруистические соображения могут работать совместно и синергетически поддерживать выгодные для общества исходы.

Рынки как свободные от морали зоны

Повсеместное (хотя, по большей части, неосознанное) принятие предпосылки о сепарабельности означает, что предположения об экономическом поведении не обязаны соотноситься с фактами и наблюде-

ниями о человеческой психологии. С конца XVIII века экономисты, политические теоретики и конституционные мыслители принимали максимум Юма и рассматривали *Homo economicus* в качестве рабочей предпосылки о человеческом поведении. Отчасти по этой причине конкурентные рынки, хорошо определённые права собственности и эффективные и — с XX века — демократически подотчётные страны стали расцениваться как критические элементы управления. Хорошие институты заменили хороших граждан в качестве главного условия хорошего управления. В экономике цены стали выполнять работу морали.

Теперь нужен был лишь небольшой шаг для того, чтобы заключить: хотя этические соображения и забота о других должны руководить действиями в рамках семьи или по отношению к другим гражданам, это совсем необязательно при совершении покупок или зарабатывании на жизнь. Алиса из сказок Льюиса Кэрролла приняла выводы экономистов близко к сердцу. Когда Герцогиня сказала: «Любовь, любовь, ты движешь миром...» — Алиса шепнула: «А мне казалось, кто-то говорил, будто самое главное — не соваться в чужие дела» [Carroll 2000: 92]⁶.

Как стремление заниматься своими делами заняло место любви? Это классический конституционный вопрос, которым задавались Бентам, Юм, Смит и прочие, и этот вопрос всё ещё составляет святой Грааль основанного на стимулах политического дизайна. Идея заключается в поиске законов и других политических мер, стимулирующих заинтересованность индивидов в собственных интересах, но вместе с тем заставляющих учитывать эффекты, которые предпринимаемые действия оказывают на остальных.

На экономическом жаргоне это означает: каждый агент интернализует все издержки и выгоды от своего действия, в том числе эффекты на других, а не просто будет учитывать свои личные выгоды и издержки, то есть те, которые касаются его собственных прибылей и убытков, боли и удовольствия.

Если индивид принимает во внимание эффекты своих действий на других, то он обладает альтруистическими предпочтениями. Вариации золотого правила и прочих этических предписаний являются одним из способов преследования этой цели (или, как сказала Герцогиня, любви).

Другой подход, при котором каждый занимается своим делом, как это показал Бьюкенен в примере о продавце по соседству, опирается на цены, работающие вместо морали. Этот подход, в принципе, может работать, если выполняются два условия.

Во-первых, всё, что важно для людей при принятии ими решения, должно иметь цену. Соответственно требование «всё имеет свою цену» следует применять не только к товарам (одинаковые товары нужно продавать по одинаковой цене), но и к остальным элементам транзакции, например, к шуму, который вынуждены терпеть живущие рядом с заводом люди, а также к газовым выхлопам.

Во-вторых, налоги, субсидии и прочие политические меры должны влиять на цены таким образом, чтобы цена, которую покупатель платит за то, чтобы получить товар, включала все издержки, которые кто-либо понесёт в результате производства и использования этого товара, а продавец, аналогичным образом получал бы все выгоды (которые получит покупатель или кто-то третий) от продажи товара. Цены должны измерять *все* общественные выгоды и издержки от производства и продажи товара, а не только частные издержки покупателя и продавца. Назовём это второе условие «правильные цены».

При выполнении этих двух условий подход «каждый занимается своим делом» означает попросту то, что, руководствуясь ценами, эгоистичные люди «претворяют в жизнь» (хотя и неосознанно) идеал обще-

⁶ Пер. Н. М. Демуровой; цит. по: [Кэрролл 1991]; см.: <http://lib.ru/CARROLL/alisa.txt> — *Примеч. ред.*

ственного устройства: они примут во внимание все эффекты своих действий на других. Именно это имел в виду МанDEVиль, когда огорошил своих читателей утверждением о том, что «ловкое управление хитрого политика» позволит превратить «частные пороки» в «общественные выгоды».

Смит пошёл дальше, чем МанDEVиль. Удивительная идея, лежащая в основе описанной им невидимой руки, заключается в том, что при наличии правильных институтов «ловкий политик» становится излишним: определённые в ходе рыночной конкуренции цены сами сделают всю работу, без всякой помощи субсидий, налогов или иных государственных мер. Смит подчеркнул, что конкуренция как между покупателями, так и между продавцами является критически важной для этого результата, и предупредил о том, как монополии и картели могут помешать невидимой руке: «Представители одного и того же вида торговли или ремесла редко собираются вместе даже для развлечений и веселья без того, чтобы их разговор не кончился заговором против публики или каким-либо соглашением о повышении цен» [Smith 1976a: bk. 1, ch. 10] (рус. пер. цит. по: [Смит 2007: 174]). Сми́ту также были известны многие области политики, которые лежат за пределами достижимого невидимой рукой (такие, как предоставление общественного образования).

Экономисты со времён Смита подчёркивали, что необходимые для работы невидимой руки институциональные условия гораздо больше простой конкуренции. Чтобы для каждого товара установилась правильная цена, все экономические взаимодействия должны управляться тем, что экономисты называют полными контрактами. Это означает, что каждый аспект обмена — всё, что ценится кем-либо из обменивающихся партнёров или какой-либо третьей стороной, — должен иметь цену, которая включается в контракт об обмене. Полные контракты прописывают требования и обязательства таким образом, что каждый актор «получает» все выгоды и издержки, возникающие вследствие его или её действий, в том числе те, которые накладываются на других.

Если бы контракты были полными, равновесный результат конкуренции между эгоистичными индивидами гарантировал, что всё имеет цену и что цены правильные. В итоге конкурентные рынки осуществляли бы результаты, называемые Парето-эффективными, что означает, что не существует другого технически достижимого исхода, при котором хотя бы одному из индивидов было бы лучше, а всем остальным — не хуже.

Описанные мною выше рассуждения впервые были проведены Кеннетом Эрроу и Жераром Дебре в рамках того, что я буду называть теоремой о невидимой руке, за которую они получили Нобелевские премии. Аксиомы первой фундаментальной теоремы экономики благосостояния в том виде, в каком она известна экономистам, — особенно предпосылка о полноте контрактов — прояснили природу идеализации, при которой государственная интервенция не была необходима для корректирования провалов рынка, а именно ситуаций, когда нескоординированные обмены или иная экономическая деятельность приводят к Парето-неэффективным исходам.

Менее известным, но более важным для наших целей, является тот факт, что в этом моделируемом мире, как указывали Хайек и Бьюкенен, хорошее управление не требовало добродетели. Первая фундаментальная теорема верна независимо от предпочтений людей, даже если их предпочтения аморальны или эгоистичны.

Рынки поэтому получают моральную экстерриториальность, похожую на то, как законы принимающей страны не работают на территории иностранных посольств. Можно не одобрять и даже осуждать небрежного родителя или гражданина, который нарушил законы для собственной выгоды. Но осуждать эгоистичного продавца? Или эгоистичного банкира? Пока всё имеет правильную цену, преследование собственного интереса на рынке ограничено — правильными ценами — и должно учитывать эффект

предпринятых действий на остальных. Бьюкенен поэтому не испытывал чувства стыда за своё безразличие к благосостоянию продавца фруктов.

Добровольная природа трансакций и эффективность их исходов (при выполнении предпосылок теоремы) делает конкурентный обмен особой областью, в которой приостанавливается действие нормативных стандартов, обычно применяемых к отношениям граждан и членов семьи. Обобщая безразличие Бьюкенена и объявляя рынки свободной от морали зоной, философ Давид Готье утверждает, что «мораль возникает из-за провала рынка <...> Мораль неприменима к рыночным взаимодействиям в условиях совершенной конкуренции» [Gauthier 1986: 84, 96]⁷.

Итак, алчность в обёртке собственного интереса была укрощена и из порока превратилась в ещё один мотив, вроде предпочтения в выборе мороженого.

Мошенникомика

Но что, если, в отличие от Бьюкенена и его продавца арбузов, две стороны не согласны по поводу прав собственности, связанных с обменом? Это происходит, когда контракты неполны и некоторые стороны обмена не имеют цены: вы дышите моим табачным дымом; пчёлы фермера Джонса опыляют яблони фермера Брауна. Когда Джонс обменивает свой мёд на яблоки Брауна, он обычно не берёт с него цену за услуги по опылению, предоставленные его пчёлами. Эта помощь фермеру Брауну и прочим садоводам оказывается внешним эффектом (его ещё называют «экстерналия»), то есть прямым эффектом между экономическими акторами, на который не назначается цена и который не покрывается (поэтому является внешним) прописанными в контракте условиями обмена. Услуги пчёл не включаются в цену, получаемую Джонсом за свой мёд. В результате не выполняются условия «у всего есть цена» и «цена правильная», и частные выгоды Джонса от продажи мёда оказываются меньше, чем общественные выгоды от его фермы (в них не включаются услуги по опылению, оказываемые пчёлами). Таким образом, производится неэффективно мало мёда (и услуг по опылению).

Контракты также неполны (или отсутствуют) при командной работе (например, в исследованиях и при оказании юридических услуг) и в добровольном предоставлении общественных благ (например, в благоустройстве района и приверженности социальным нормам). Общественные блага — радиопередачи или идеи — являются крайней формой неполных контрактов, поскольку (по определению) они одновременно неконкурентны (то, что у меня будет больше, ничего не отнимает у вас) и неисключаемы (нельзя ограничить наслаждение общественным благом; если оно есть у вас, оно есть и у меня).

В таких случаях, как опыление пчёлами фермера Джонса сада фермера Брауна или предоставление общественного блага, нерегулируемые рыночные взаимодействия между эгоистичными акторами не приведут к эффективным исходам (слишком мало опыления, слишком мало общественного блага). Но это не означает, что эгоистическая конкуренция на рынке должна быть ограничена; это показывает, что публичная политика должна взять на себя задачу назначения правильных цен.

В начале XX века Альфред Маршалл и Артур Пигу впервые объяснили экономическую логику того, как цены интернализуют эффекты действий одних акторов на других, даже в ситуации провала рынка. В случае неполноты контрактов Маршалл и Пигу отстаивали необходимость налогов на отрасль за ущерб окружающей среде (внешние издержки), который отрасль принесла другим, и субсидий для фирм, обучающих рабочую силу, что принесёт выгоду другим фирмам, когда работник сменит рабочее место.

⁷ Для завершённости аргумента Д. Готье стоило добавить фразу «в предположении полноты контрактов», что, как сам Готье сообщил мне, он и имел в виду. — *Примеч. автора.*

Фермер Джонс получит субсидию, равную ценности, которую приносит опыление его пчёлами сада фермера Брауна, так что выгоды фермера Джонса (вместе с субсидией) будут равны полным социальным выгодам от его пасеки. Оптимальными налогами и субсидиями называются такие, которые компенсируют экономическим акторам выгоды, получаемые другими, от их действий и делают их ответственными за те издержки, что понесут другие, когда эти выгоды и издержки никак бы не отразились на частных выгодах и издержках актора.

В качестве одного из примеров можно назвать «зелёные» налоги, которые «заставляют загрязнителя платить» за урон окружающей среде. Когда оптимальные стимулы достижимы, они прямо осуществляют сформулированный Бентамом принцип «сочетания обязанности и интереса», то есть изменяют материальные мотивы, которыми руководствуются в своих решениях индивиды, так, чтобы примирить эгоистический интерес с общественными целями. Оптимальные налоги и субсидии, которые отстаивали Маршалл, Пигу и экономисты после них, являются поэтому субститутами для полных контрактов, попыткой распространить сферу действия невидимой руки на те случаи, для которых необходимые для работы невидимой руки предпосылки нарушены. В идеале подобные налоги и субсидии устанавливают цену на всё, что важно, и сделают это правильно.

Получившееся в итоге последовательное руководство для проведения политики недвусмысленно указывает на те действия, которые необходимы для принуждения граждан действовать так, как если бы они были хорошими, а точнее, какие необходимы стимулы и ограничения для того, чтобы побудить эгоистичного индивида действовать так, как если он учитывал эффекты своих поступков на остальных точно так же, как учитывает эффекты для самого себя. Мудрый политик при этом подходе является не аристотелевским законодателем, который стремится воодушевить народ, но макиавеллиевским республиканцем, который издаёт правильные законы, вынуждающие людей действовать так, *как если бы* они были хорошими.

В преподавании экономической науки поэтические примеры, вроде пасеки и сада, повсеместны. Пример общественного блага из учебника — это маяк, чей свет может быть виден всеми, если он виден хоть кому-то. Проблема неполных контрактов в том, что это не какие-то исключения на периферии экономики. Мы увидим, что неполные контракты служат важной частью работы рынков труда, кредита, информации и прочих центральных арен капиталистической экономики.

Тот факт, что неполные контракты представляют собой правила, а не исключения, запускает цепь выводов, которые мы должны сделать для себя по поводу использования и ограничений стимулов, так что стоит остановиться и поразмышлять о неполных контрактах ещё немного. Информация об объёме и качестве товара или услуги, предоставляемых в ходе обмена, очень часто является асимметричной, то есть неизвестной обеим сторонам, или неverifiedируемой, то есть хотя и известной обеим сторонам, но недоступной для использования в суде при оспаривании контракта. Если это так, некоторые аспекты обмена не попадут в контракт: контракт будет неполным. Как заметил ещё Эмиль Дюркгейм, «не всё в контракте контрактно» [Durkheim 1967: 189]. В результате провалы рынка не ограничатся ущербом для окружающей среды, но будут возникать в каждодневных обменах, составляющих суть капиталистической экономики, — на рынках труда и кредита. Невозможно написать поддающийся исполнению контракт, согласно которому работник должен работать много и усердно. Кредитные контракты не могут быть исполнены, если у заёмщика ничего нет [Bowles 2004].

Примеры рынков труда и кредита имеют общую структуру: принципал (наниматель или кредитор) хотел бы принудить агента (работника или заёмщика) действовать таким образом, который был бы выгоден для принципала, но шёл вразрез с интересами агента (работать усердно, использовать заёмные средства способом, который максимизирует вероятность выплаты кредитору, а не ожидаемую отдачу

для заёмщика). Поскольку информация об уровне приложенных усилий и использовании денег либо неизвестна принципалу, либо не может быть использована в суде, конфликт интересов между двумя сторонами не поддаётся разрешению с помощью составления полного и исполнимого контракта.

Когда контракты неполны, фактические условия сделки в значительной степени определяются стратегическим взаимодействием между сторонами, а не судами. Результат этого взаимодействия зависит от переговорной силы двух сторон и их социальных норм. Та же проблема возникает, когда фермер отдаёт часть своего урожая землевладельцу. Во всех трёх случаях агент (в том числе фермер-издольщик) не является собственником результатов своего труда: кредитор принимает на себя убыток, который заёмщик не может возместить; наниматель получает выгоду от усердной работы работника, но не может забрать у него зарплату назад, если работа оказалась в итоге несделанной.

Итак, для значительной части современной капиталистической экономики предпосылка о полноте контрактов оказывается нарушенной. Существенным вкладом математического представления работы рыночной экономики, которое позволило доказать теорему о невидимой руке, стало прояснение того, что же на самом деле нужно для работы идеи Адама Смита. Вот как Эрроу объяснял позднее значение своей теоремы: «Есть длинный и <...> внушительный ряд экономистов, от Адама Смита до нашего времени, которые пытались показать, как децентрализованная экономика, основанная на эгоистическом интересе и руководимая ценовыми сигналами, является совместимой с последовательным приложением экономических ресурсов, которое в хорошо определенном смысле считалось бы лучшим по сравнению с большим классом альтернативных возможных приложений <...> Важно не просто знать, что это *правда*, но и почему это *может быть правдой*»⁸ [Arrow, Hahn 1971: vi–vii].

Благодаря Эрроу и остальным условия, при которых это «может быть правдой», — не только конкуренция, но и полные контракты для всего, что имеет значение, — теперь признаются в высшей степени ограничительными и показывают, сколь маловероятно, что политика бескомпромиссного *laissez-faire* приведёт к эффективному исходу. По своему опыту я знаю, как сложно авторам вводных учебников по экономике найти хотя бы один эмпирический пример рынка, похожий в какой-то степени на модель, на которой основана теорема.

От Макиавелли к дизайну механизмов

Помогут ли правильно рассчитанные оптимальные субсидии и налоги в стиле Маршалла—Пигу заменить полные контракты, которые нельзя заключить на рынках труда, кредита и прочих товаров? Если помогут, то цены всё же способны выполнить работу морали; область, в которой «давать людям делать своё дело» оказывается хорошей политикой, значительно расширится.

На сегодняшний день предложено множество хитроумных систем стимулов. Для этой цели есть даже специальная наука, которая называется «дизайн механизмов», где «механизм» — это попросту набор прав собственности, стимулов, ограничений и прочих правил, управляющих взаимодействием людей. Но, как мы увидим позже (см. главу VI этой книги), предположения, которые требуются для того, чтобы эти механизмы работали, настолько же далеки от реальных экономик, как и предположения первой фундаментальной теоремы экономики благосостояния. Дизайн механизмов пока не разработал таких стимулов, которые сделали бы этические и альтруистические мотивы излишними, и вряд ли когда-нибудь разработает. Юристам и политикам пока не даётся способность заставлять эгоистичных людей гарантированно вести себя так, как если бы их волновали эффекты их действий на остальных. Почему не даётся, я объясню в главе VI.

⁸ Курсив оригинала. — *Примеч. пер.*

Неудивительно, что, не считая домашних работ по предмету «экономика», люди не воспринимают *Homo economicus* всерьёз. Работодатели предпочитают нанимать исполнительных сотрудников; банки предпочитают одалживать деньги тем заёмщикам, которые будут вести свои дела, как обещано, а не отвлекаться на рискованные проекты. И опять все знают, что вопреки содержанию учебников по экономике, «контракт сам по себе недостаточен». Дюркгейм написал ещё столетие назад: «Регулирование контракта <...> изначально имеет социальное происхождение» [Durkheim 1967: 189]. Он повторял общее место о том, что рукопожатие имеет значение; если это не так, экономика будет страдать.

В статье, объясняющей теорему о невидимой руке, Эрроу писал: «В отсутствие доверия <...> возможности для взаимно благоприятного сотрудничества будут упущены <...> Нормы социального поведения, в том числе этические и моральные кодексы [могут быть] <...> реакцией общества для компенсации провалов рынка» [Arrow 1971: 22]. Иными словами, поскольку контракты неполны, мораль должна делать работу цен, а не наоборот.

Мысль Эрроу состоит в том, что социальные нормы и моральные кодексы должны сгладить провалы рынка, когда они работают на интернализацию издержек и выгод, налагаемых действиями индивида на остальных. Несмотря на неполноту контрактов, главные рынки в современной экономике — рынки труда, кредита и знаний — иногда работают сравнительно неплохо, потому что социальные нормы и альтруистические мотивы воспитывают в людях положительную рабочую этику, обязательство говорить правду о качествах проекта или информации и держать своё слово.

Важность норм и прочих социальных мотивов касается не только того, что мы привыкли называть провалами рынка. Нормы важны и на тех аренах социальной жизни, на которых эффекты действий на других не управляются контрактом: долгосрочные климатические эффекты от выбора стиля жизни, возникновение устойчивых к лекарствам штаммов из-за чрезмерного использования антибиотиков, а также дорожные пробки возникают из-за совершаемых людьми выборов. Необходимость дополнения хорошего управления социальными нормами будет лишь возрастать по мере того, как эти и другие проблемы будут вставать перед нами во всём их объёме. Меняющаяся природа самой работы — от производства вещей к обработке информации и предоставлению услуг, например, — также указывает на то, что неполнота контрактов в наших экономиках будет лишь возрастать.

Классические экономисты были правы, считая, что этические и альтруистические мотивы недостаточны для хорошего управления экономикой, в которой множество сделок осуществляется между незнакомцами. Никто теперь не сомневается в правоте замечания Адама Смита о том, что эгоистичный интерес должен быть усмирён для достижения цели, которая совсем не входила в намерения актора. Но Йозеф Шумпетер, один из первопроходцев экономической теории инноваций и технического прогресса, также был прав, когда писал, что «никакая система не способна работать <...> если в ней каждый <...> руководствуется лишь собственными утилитарными интересами» [Schumpeter 1950: 448]. В этом случае речь идёт не о семье или государстве — об областях, в которых роль этических и альтруистических мотивов широко признана, а о работе капиталистической фирмы.

Макиавелли опередил предписание Руссо рассматривать «людей как они есть» более чем на два столетия (а дизайн механизмов — более чем на четыре столетия) и поставил перед республиканским законодателем задачу разработать структуру управления, позволяющую людям с «обычными и естественными нравами» выбирать такие действия, результатом которых станет хорошо управляемая республика. Эта идея была важным вкладом в понимание того, как должна разрабатываться политика и как нужно писать законы. Но того же нельзя сказать о радикальном расширении этой хорошей идеи сначала Мандевилем, а затем экономистами, которые сочетают профессиональное безразличие к природе индивидуальных предпочтений с излишней уверенностью в том, что хитроумные стимулы способны заставить даже аморальных и эгоистичных граждан действовать к общей пользе.

Этические и альтруистические мотивы всегда были неотъемлемой частью хорошо управляемого общества, и в будущем их значение лишь возрастёт. Политические меры, игнорирующие этот факт и безразличные к характеру предпочтений, которыми руководствуются люди в своих действиях, могут подорвать основы общества. Именно поэтому политикам стоит обратить внимание на реакцию пожарных на штрафные санкции брандмайора и на реакцию родителей, которые забирали своих детей из детсада позже после введения штрафов.

На следующих страницах мы поставим себя на место аристотелевского законодателя, который хочет действовать в наших интересах, пытается управлять хорошо и знает, что стимулы и ограничения, хотя и необходимы для любого социального порядка, никогда не будут достаточны и могут даже иметь непредвиденные негативные последствия для этических мотивов. В глазах законодателя политический инструментарий, основанный на максиме об эгоистическом интересе и разработанный для дурных людей и мошенников, может оказаться частью проблемы.

Литература

Аристотель. 1983. *Сочинения*: В 4 т. Т. 4. М.: Мысль.

Бентам И. 1998. *Введение в основания нравственности и законодательства*. М.: РОССПЭН.

Бьюкенен Дж. 1997. *Конституция экономической политики. Расчёт согласия. Границы свободы*. М.: Таурис Альфа.

Гоббс Т. 1991. *Сочинения*: В 2 т. Т. 2. М.: Мысль.

Конфуций. 2000. *Изречения. Книга песен и гимнов*. М.: АСТ.

Кэрролл Л. 1991. *Алиса в Стране чудес*. М.: Наука.

Макиавелли Н. 2004. *Сочинения исторические и политические. Сочинения художественные. Письма*. М.: АСТ.

Мандевиль Б. 1974. *Басня о пчёлах*. М.: Мысль.

Милль Дж. С. 2007. *Основы политической экономии с некоторыми приложениями к общественной философии*. М.: ЭКСМО.

Руссо Ж.-Ж. 1969. *Трактаты*. М.: Наука.

Смит А. 1997. *Теория нравственных чувств*. М.: Республика.

Смит А. 2007. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: ЭКСМО.

Спиноза Б. 1957. *Избранные произведения: В 2 т.* Т. 2. М.: Государственное издательство политической литературы.

Субботин А. Л. 1986. *Бернард Мандевиль*. М.: Мысль.

Тахо-Годи А. А. (отв. ред.) *Античные риторика*. М.: Изд-во Московского университета, 1978.

- Хайек Ф. 2011. *Индивидуализм и экономический порядок*. Челябинск: Социум.
- Aristotle. 1962. *Nicomachean Ethics*. Translated by Martin Ostwald. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Aristotle. 2006. *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*. Translated by George A. Kennedy. Oxford: Oxford University Press.
- Arrow K. J. 1971. Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. In: Intriligator M. D. (ed.) *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North Holland; 3–23.
- Arrow K. J. 1972. Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*. 1 (4): 343–362.
- Arrow K. J., Hahn F. H. 1971. *General Competitive Analysis*. Advanced Textbooks in Economics. Vol. 12. San Francisco: Holden-Day.
- Belkin D. 2002. Boston Firefighters Sick — or Tired of Working. *Boston Globe*, January 18. URL: <https://www.bostonglobe.com/>
- Benner E. 2009. *Machiavelli's Ethics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bentham J. 1962. *The Works of Jeremy Bentham*. Vol. 8. Edited by J. Bowring. New York: Russell and Russell.
- Bloomfield M. 1952. *The Seven Deadly Sins*. East Lansing: Michigan State University Press.
- Boswell J. 1980 [1791]. *Life of Johnson*. Edited by R. W. Chapman. Oxford: Oxford University Press.
- Bowles S 2004. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Buchanan J. 1975. *The Limits of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Carroll L. 2000. *The Annotated Alice: The Definitive Edition of "Alice's Adventures in Wonderland" and "Through the Looking-Glass" by L. Carroll*. New York: Norton.
- Confucius. 2007. *The Analects of Confucius*. Translated by Burton Watson. New York: Columbia University Press.
- Dumont L. 1977. *From Mandeville to Marx: The Genesis and Triumph of Economic Ideology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Durkheim E. 1967 [1902]. *De la Division du Travail Social*. Bibliothèque De Philosophie Contemporaine. Paris: Presses universitaires de France.
- Edgeworth F. Y. 1881. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: Kegan Paul.
- Gasiorowska A., Zaleskiewicz T., Wygrab S. 2012. Would You Do Something for Me? The Effects of Money Activation on Social Preferences and Social Behavior in Young Children. *Journal of Economic Psychology*. 33 (3): 603–608.

- Gauthier D. 1986. *Morals by Agreement*. Oxford: Clarendon.
- Gneezy U., Rustichini A. 2000. Pay Enough or Don't Pay at All. *Quarterly Journal of Economics*. 115 (2): 791–810.
- Greenberger S. 2003. Sick Day Abuses Focus of Fire Talks. *Boston Globe*. September 17. URL: <https://www.highbeam.com/doc/1P2-7793689.html>
- Hayek F. A. 1948. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hirschman A. O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hobbes T. 2005 [1651]. *Leviathan*. Edited by G. A. J. Rogers, K. Schuhmann. 2 vols. London: Continuum.
- Holmes O. W., Jr. 1897. The Path of the Law. *Harvard Law Review*. 10 (457): 457–478.
- Horace. 2004. *Odes and Epodes*. Edited and translated by N. Rudd. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hume D. 1964. *David Hume: The Philosophical Works*. Edited by T. H. Green, T. H. Grose. 4 vols. Darmstadt: Scientia Verlag Aalen. Reprint of the 1882 London ed.
- Kahneman D. 1994. New Challenges to the Rationality Assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 150 (1): 18–36.
- Kahneman D., Tversky A. 2000. *Choices, Values, and Frames*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Machiavelli N. 1900 [1513]. *Il Principe*. Edited by Giuseppe Lisio. Florence: Sansoni.
- Machiavelli N. 1984 [1513–1517]. *Discorsisopra la PremaDeca Di Tito Livio*. Milan: Rizzoli.
- Mandeville B. 1924. *The Fable of the Bees, or Private Vices, Publick Benefits*. Oxford: Clarendon.
- Mandeville B. 1988a. A Search into the Nature of Society. In: Kaye F.B. *The Fable of the Bees*. Indianapolis: Liberty Fund; 323–370.
- Mandeville B. 1988b. A Vindication of the Book, from the Aspersion's Contain'd in a Presentment of the Grand Jury of Middlesex, and An Abusive Letter to Lord C. In: Kaye F. B. (ed.) *The Fable of the Bees*. Indianapolis: Liberty Fund; 381–412.
- Mill J. S. 1844. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. London: Parker.
- New York Times*. Ban Greed? No: Harness It. Editorial. 1988. January 20.
- Rousseau J.-J. 1984 [1762]. *Of the Social Contract and Discourse on Political Economy*. Translated by C. M. Sherover. New York: Harper and Row.
- Sandel M. 2012. *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

- Sandel M. 2013. Market Reasoning as Moral Reasoning: Why Economists Should Re-Engage with Political Philosophy. *Journal of Economic Perspectives*. 27: 121–140.
- Satz D. 2010. *Why Some Things Should Not Be for Sale: The Limits of Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Schumpeter J. 1950. The March into Socialism. *American Economic Review*. 40 (2): 446–456.
- Smith A. 1976a [1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by R. H. Campbell, A. S. Skinner. Oxford: Clarendon.
- Smith A. 1976b [1759]. *Theory of Moral Sentiments*. Edited by D. D. Raphael, A. L. Macfie. Oxford: Clarendon.
- Spinoza B. de. 1958. *The Political Works*. Edited and translated by A. G. Wernham. Oxford: Clarendon.
- Strauss L. 1988. *What Is Political Philosophy?* Chicago: University of Chicago Press.
- Thaler R., Sunstein C. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Warneken F., Tomasello M. 2008. Extrinsic Rewards Undermine Altruistic Tendencies in 20-Month-Olds. *Developmental Psychology*. 44 (6): 1785–1788.
- Wrzesniewski A. et al. 2014. Multiple Types of Motives Don't Multiply the Motivation of West Point Cadets. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 111 (30): 10990–10995.

BEYOND BORDERS

Samuel Bowles

The Moral Economy: Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens

BOWLES, Samuel —

Research Professor, Director of the Behavioral Sciences Program, Santa Fe Institute. Address: 1399 Hyde Park Rd, Santa Fe, New Mexico 87501, USA.

Email: bowles@santafe.edu

Abstract

The Moral Economy is based in part on *Castle Lectures* given by Prof. Samuel Bowles at Yale University that resulted from his concerns about the cultural effects of markets and incentives over 30 years. In his book, Bowles focuses on a new policy paradigm, which proposes switching from Homo economicus to an approach considering people as they are. According to Bowles, the latter approach makes synergy between incentives and constraints as well as the conjunction of ethical and other-regarding motivations possible. The author argues that only market economies that do not ignore their cultural background and the goodness of people are able to work properly.

The Journal of Economic Sociology has published the first chapter, “The Problem with Homo Economicus,” in which the author tries to convince readers that the principle of Homo economicus is not a good baseline assumption for policy-making and business management for at least two reasons. First, instrumental incentives do not guarantee good government. Second, a policy, which relies on self-interested and amoral humans, creates conditions for the dominance of this human behavior model in the real world. The author addresses a wide variety of philosophical, political, and economic literature to construct his arguments. The book is very easy to read thanks to the vivid examples and attractive anecdotes it contains.

Keywords: moral economy; Homo economicus; instrumental motives; self-interest; goodness; knavery; markets.

References

- Aristotle (1962) *Nicomachean Ethics* (trans. by Martin Ostwald), Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Aristotle (1983) *Sochineniya*: V 4 t. V. 4 [Works. 4 vols. Vol. 4], Moscow: Mysl' (in Russian).
- Aristotle (2006) *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse* (trans. by George A. Kennedy. Oxford: Oxford University Press.
- Arrow K. J. (1971) Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. *Frontiers of Quantitative Economics* (ed. M. D. Intriligator), Amsterdam: North Holland, pp. 3–23.
- Arrow K. J. (1972) Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1, no 4, pp. 343–362.
- Arrow K. J., Hahn F. H. (1971) *General Competitive Analysis*. Advanced Textbooks in Economics, vol. 12, San Francisco: Holden-Day.

- Belkin D. (2002) Boston Firefighters Sick — or Tired of Working. *Boston Globe*, January 18. Available at: <https://www.bostonglobe.com/> (accessed 20 September 2016).
- Benner E. (2009) *Machiavelli's Ethics*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bentham J. (1962) *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 8 (ed. J. Bowring), New York: Russell and Russell.
- Bentham J. (1998) *Vvedenie v osnovaniya npravstvennosti i zakonodatel'stva* [An Introduction to the Principles of Morals and Legislation], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Bloomfield M. (1952) *The Seven Deadly Sins*, East Lansing: Michigan State University Press.
- Boswell J. (1980 [1791]) *Life of Johnson* (ed. R. W. Chapman), Oxford: Oxford University Press.
- Bowles S (2004) *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Buchanan J. (1975) *The Limits of Liberty*, Chicago: University of Chicago Press.
- Buchanan J. (1997) *Konstitutsiya ekonomicheskoy politiki. Rashchet soglasiya. Granitsy svobody* [The Constitution of Economic Policy. The Calculus of Consent. The Limits of Liberty], Moscow: Taurus Al'fa (in Russian).
- Carroll L. (1991) *Alisa v Strane chudes* [*Alice's Adventures in Wonderland*], Moscow: Nauka (in Russian).
- Carroll L. (2000) *The Annotated Alice: The Definitive Edition of "Alice's Adventures in Wonderland" and "Through the Looking-Glass" by L. Carroll*, New York: Norton.
- Confucius (2000) *Izrecheniya. Kniga pesen i gimnov* [Aphorisms. The Book of Odes and Hymns], Moscow: AST (in Russian).
- Confucius (2007) *The Analects of Confucius* (trans. B. Watson), New York: Columbia University Press.
- Dumont L. (1977) *From Mandeville to Marx: The Genesis and Triumph of Economic Ideology*, Chicago: University of Chicago Press.
- Durkheim E. (1967 [1902]) *De la Division du Travail Social*. Bibliothèque De Philosophie Contemporaine, Paris: Presses universitaires de France.
- Edgeworth F. Y. (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, London: Kegan Paul.
- Gasiorowska A., Zaleskiewicz T., Wygrab S. (2012) Would You Do Something for Me? The Effects of Money Activation on Social Preferences and Social Behavior in Young Children. *Journal of Economic Psychology*, vol. 33, no 3, pp. 603–608.
- Gauthier D. (1986) *Morals by Agreement*, Oxford: Clarendon.
- Gneezy U., Rustichini A. (2000) Pay Enough or Don't Pay at All. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, no 2, pp. 791–810.

- Greenberger S. (2003) Sick Day Abuses Focus of Fire Talks. *Boston Globe*, September 17. Available at: <https://www.highbeam.com/doc/1P2-7793689.html> (accessed 11 September 2016).
- Hayek F. A. (1948) *Individualism and Economic Order*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek F. A. (2011) *Individualizm i ekonomicheskij poryadok* [Individualism and Economic Order], Chelyabinsk: Sotsium (in Russian).
- Hirschman A. O. (1977) *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hobbes T. (1991) *Sochineniya: V 2 t. V. 2* [Works. 2 vols. Vol. 2], Moscow: Mysl' (in Russian).
- Hobbes T. (2005 [1651]) *Leviathan* (eds. G. A. J. Rogers, K. Schuhmann), 2 vols, London: Continuum.
- Holmes O. W., Jr. (1897) The Path of the Law. *Harvard Law Review*, vol. 10, no 457, pp. 457–478.
- Horace (2004) *Odes and Epodes* (ed. and trans. N. Rudd), Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hume D. (1964) *David Hume: The Philosophical Works* (eds. T. H. Green, T. H. Grose), 4 vols, Darmstadt: Scientia Verlag Aalen. Reprint of the 1882 London ed.
- Kahneman D. (1994) New Challenges to the Rationality Assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 150, no 1, pp. 18–36.
- Kahneman D., Tversky A. (2000) *Choices, Values, and Frames*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Machiavelli N. (1900 [1513]) *Il Principe* (ed. Giuseppe Lisio), Florence: Sansoni.
- Machiavelli N. (1984 [1513–1517]) *Discorsisopra la PremaDeca Di Tito Livio*, Milan: Rizzoli.
- Machiavelli N. (2004) *Sochineniya istoricheskije i politicheskije. Sochineniya khudozhestvennyje. Pis'ma* [Works on History and Politics. Fiction. Letters], Moscow: AST (in Russian).
- Mandeville B. (1924) *The Fable of the Bees, or Private Vices, Publick Benefits*, Oxford: Clarendon.
- Mandeville B. (1974) *Basnya o pchelakh* [The Fable of the Bees], Moscow: Mysl' (in Russian).
- Mandeville B. (1988a) A Search into the Nature of Society. *The Fable of the Bees* (ed. F. B. Kaye), Indianapolis: Liberty Fund, pp. 323–370.
- Mandeville B. (1988b) A Vindication of the Book, from the Aspersions Contain'd in a Presentment of the Grand Jury of Middlesex, and An Abusive Letter to Lord C. *The Fable of the Bees* (ed. F. B. Kaye), Indianapolis: Liberty Fund, pp. 381–412.
- Mill J. S. (1844) *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, London: Parker.
- Mill J. S. (2007) *Osnovy politicheskoy ekonomii s nekotorymi prilozheniyami k obshchestvennoy filosofii* [Backgrounds of Political Economy and Some Applications to Social Philosophy], Moscow: EKSMO (in Russian).

- New York Times* (1988) Ban Greed? No: Harness It. Editorial. January 20.
- Rousseau J.-J. (1969) *Traktaty* [Treatises], Moscow: Nauka (in Russian).
- Rousseau J.-J. (1984 [1762]) *Of the Social Contract and Discourse on Political Economy* (trans. C. M. Sherover), New York: Harper and Row.
- Sandel M. (2012) *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*, New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Sandel M. (2013) Market Reasoning as Moral Reasoning: Why Economists Should Re-Engage with Political Philosophy. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, pp. 121–140.
- Satz D. (2010) *Why Some Things Should Not Be for Sale: The Limits of Markets*, Oxford: Oxford University Press.
- Schumpeter J. (1950) The March into Socialism. *American Economic Review*, vol. 40, no 2, pp. 446–456.
- Smith A. (1976a [1776]) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (eds. R. H. Campbell, A. S. Skinner), Oxford: Clarendon.
- Smith A. (1976b [1759]) *Theory of Moral Sentiments* (eds. D. D. Raphael, A. L. Macfie), Oxford: Clarendon.
- Smith A. (1997) *Teoriya нравственных чувств* [Theory of Moral Sentiments], Moscow: Respublika (in Russian).
- Smith A. (2007) *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations], Moscow: EKSMO (in Russian).
- Spinoza B. de (1957) *Izbrannye proizvedeniya: V 2 t. T. 2* [Selected Works. 2 vols. Vol. 2], Moscow: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury (in Russian).
- Spinoza B. de (1958) *The Political Works* (ed. and trans. A. G. Wernham), Oxford: Clarendon.
- Strauss L. (1988) *What Is Political Philosophy?* Chicago: University of Chicago Press.
- Subbotin A. L. (1986) Bernard Mandeville, Moscow: Mysl' (in Russian).
- Takho-Godi A. A. (ed.) (1978) *Antichnye ritoriki* [Classical Rhetoric], Moscow: MSU Publishing (in Russian).
- Thaler R., Sunstein C. (2008) *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Warneken F., Tomasello M. (2008) Extrinsic Rewards Undermine Altruistic Tendencies in 20-Month-Olds. *Developmental Psychology*, vol. 44, no 6, pp. 1785–1788.

Wrzesniewski A., Schwartz B., Cong X., Kane M., Omar A., Kolditz T. (2014) Multiple Types of Motives Don't Multiply the Motivation of West Point Cadets. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 111, no 30, pp. 10990–10995.

Received: September 5, 2016.

Citation: Bowles S. 2016. Moral'naya ekonomika: pochemu khoroshie stimuly ne zamenyat khoroshikh grazhdan [The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 4, pp. 100–128. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-4.html> (in Russian).