

Вопросы ЭКОНОМИКИ™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Замедление экономического роста в России

Бюджетная политика и экономический рост

**Надо ли защищать конкуренцию
от интеллектуальной собственности?**

8

2 0 1 3

ВСЕРОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

Вопросы ЭКОНОМИКИ TM

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ВЫХОДИТ С 1929 г.

август

8

2013

Редакционная коллегия

О. И. Ананьин, Р. С. Гринберг, Р. Н. Евстигнеев, Н. И. Иванова, А. Я. Котковский (заместитель главного редактора, врио главного редактора), **Я. И. Кузьминов, В. А. Мау, Б. З. Мильнер, А. Д. Некипелов, Р. М. Нуреев, Г. Х. Попов, С. Н. Попов** (ответственный секретарь), **Вад. В. Радаев, А. Я. Рубинштейн, В. К. Сенчагов, Д. Е. Сорокин, А. И. Татаркин, Е. Г. Ясин**

Международный совет журнала

Х. Канамори (Япония), **Гж. Колодко** (Польша), **Л. Конг** (Китай), **Р. Мартин** (Великобритания), **Дж. Миллар** (США), **К. Оппенлендер** (Германия), **Л. Чаба** (Венгрия), **М. Элман** (Нидерланды), **М. Эмерсон** (Великобритания)

МОСКВА

CONTENTS

MACROECONOMICS

- B. Zamaraev, A. Kiyutsevskaya, A. Nazarova, E. Sukhanov** –
The Slowdown of the Russian Economy 4
- G. Idrisov, S. Sinelnikov-Murylev** – Budget Policy and Economic Growth..... 35

PROBLEMS OF THEORY

- A. Shastitko** – Is It Worth to Protect Competition from Intellectual
Property Rights? 60
- E. Svetlova, H. van Elst** – How Is Non-knowledge Represented in Economic
Theory?..... 83
- L. Evstigneeva, R. Evstigneev** – Metamorphoses of Financial Capital 106

DEBATING-SOCIETY

- J. Kornai** – Breaking Promises: Hungarian Experience 123

THE RECENT HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- A. Klepach, G. Kuranov** – Development of Social and Economic Forecasting
and Ideas of A. Anchishkin 143

CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

- Fundamentals of National Accounting (International SNA 2008): A Textbook.
2nd ed. / Ed. by Prof. Yu. N. Ivanov 156

-
- In Memory of B. Z. Milner 158

СОДЕРЖАНИЕ

МАКРОЭКОНОМИКА

- Б. Замаераев, А. Киюцевская, А. Назарова, Е. Суханов** — Замедление экономического роста в России 4
- Г. Идрисов, С. Синельников-Мурылев** — Бюджетная политика и экономический рост..... 35

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- А. Шаститко** — Надо ли защищать конкуренцию от интеллектуальной собственности? 60
- Е. Светлова, Х. ван Элст** — Феномен неполного знания будущего в экономической теории..... 83
- Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев** — Метаморфозы финансового капитала..... 106

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

- Я. Корнай** — Нарушая обещания: венгерский опыт 123

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- А. Клепач, Г. Куранов** — Развитие социально-экономического прогнозирования и идеи А. И. Анчишкина 143

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- Основы национального счетоводства (международный стандарт СНС 2008 г.): учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. Ю. Н. Иванова..... 156

-
- Памяти Б. З. Мильнера..... 158
- Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 159

Я. Корнай

Нарушая обещания: венгерский опыт

В статье анализируется значение обещаний и обязательств в экономической жизни, выделяются основные типы обязательств, а также показаны неблагоприятные последствия их нарушения. Приводятся обстоятельства, которые необходимо учитывать для взвешенной оценки ситуаций, когда обязательства не выполнены. Примеры нарушения обещаний, логика такого нарушения и препятствующие ему факторы обсуждаются в этическом и политическом контекстах.

Ключевые слова: институты, обещания, обязательства, доверие, контракты.

JEL: D72, P37.

Еще студентом я впервые прочел трогательную балладу Ф. Шиллера «Порука» (“Die Bürgschaft”) (Schiller [1794], 2004)¹. Герой этой баллады, человек по имени Дамон, проник во дворец правителя древнегреческого города Сиракузы с кинжалом под плащом, чтобы заколоть тирана Дионисия, но стражи арестовали его и привели к тирану, который приговорил Дамона к казни на кресте. Дамон не молил о милости, но попросил дать ему три дня, чтобы выдать сестру замуж. В качестве поручителя он оставил своего друга, с тем, чтобы если он не вернется, друга казнили вместо него. Тиран согласился, друг прибыл, Дамон направился на свадьбу с намерением вернуться как можно скорее.

Но погода не благоприятствовала возвращению. Разразилась страшная буря, река разлилась, и мост был разрушен. Дамону удалось переплыть на другой берег, но на пути ему встретились разбойники, с которыми пришлось сразиться. Наконец, он достиг городских стен и издали услышал, что друг, оставшийся поручителем, уже поднят на кресте. Люди советовали ему спасти свою жизнь, но он пробрался через толпу и обнял друга. Новость достигла ушей тирана, который

Корнай Янош (janos.kornai@uni-corvinus.hu), почетный профессор Гарвардского Университета (США) и Корвинского Будапештского Университета (Венгрия).

¹ Стихотворение Шиллера переводилось на английский не раз. Я следую переводу С. Хортон (Horton, 2007). Хортон перевел немецкое Bürgschaft как «залог» или «заложник» (hostage) и в названии, и в самом тексте, хотя нашему «залог» соответствует скорее немецкое слово Geisel. В целях моего исследования английское слово «порука, поручитель» (guarantor) подходит гораздо лучше, тем более, что оно тоже встречается в переводе Хортон.

смягчился, узнав, какие трудности преодолел Дамон и какую готовность к самопожертвованию показал друг Дамона, уверенный в том, что Дамон сдержит свое обещание. Тиран обратился к друзьям со словами:

Он понял, что дружба — не призрак, не сон,
И с просьбою к вам обращается он:
На диво грядущим столетьям
В союз ваш принять его третьим².

Но вернемся теперь из мира поэзии в мир реальности, из древней Греции в сегодняшнюю Венгрию. Я часто езжу в дом отдыха для ученых, хорошо знаком со многими сотрудниками и знаю их проблемы. Одна из сотрудниц, Ева, взяла банковскую ссуду для покупки квартиры и автомобиля, а по условиям банка требовались подписи двух поручителей. Она обратилась к своим давним коллегам по работе и личным подругам, и они согласились выступить поручителями. Но затем Ева все пустила на самотек — перестала выплачивать взносы и не соблюдала никаких условий по кредиту. Банк признал должниками обеих поручительниц.

В балладе Шиллера речь идет о жизни и смерти. Должник по договору проходит через страшные испытания, чтобы сдержать свое слово. Поручитель получает свободу. В нынешнем случае нарушение условий договора должником не приговаривает к смерти двух поручительниц, но означает, что две женщины, у которых достаточно своих денежных проблем, будут вынуждены из последних сил рассчитываться по чужому долгу, потому что их коллега и подруга не сдержала своих обязательств и не может погасить кредит.

Но что означает «сдержать обещания»? Почему так много людей не выполняют своих обещаний? К каким последствиям приводит обилие несдержанных обещаний? Эти вопросы и составляют предмет настоящей статьи. Хотя примеры взяты в основном из венгерской жизни, обсуждаемые проблемы и аргументация носят универсальный характер.

Основные понятия

Термин «обещание» ясен: некто, дающий обещание, то есть лицо, группа или организация (фирма, государственное агентство, партия или правительство), принимает на себя обязательство перед тем, кому дано обещание и кто поэтому может считаться бенефициаром обещания. Этот последний может быть лицом, группой (например, населением города или страны) или организацией.

Обещание может быть как односторонним — обещающий не ожидает никакой ответной компенсации от того, кому он дал обещание, так и двухсторонним — появляются два взаимных обещания: *А*, давая обещание, тем самым задает формулировку и восприятие со стороны *Б*, которой дано обещание, другого обещания, чьим бенефициаром окажется *А*. Они оба дают *обещание на основании взаимности*. Такое обещание

² Пер. В. В. Левика.

называется *контрактом* (Sharp, 1934. P. 27). Я выполняю свое обещание, пока вижу, что ты выполняешь свое. В статье оба типа обещаний рассматриваются как эквивалентные, а различие между ними принимается в расчет только в случае, если этого требует логика рассуждения.

Обещание часто дается *неформальным* образом. Если я заказываю обед в ресторане, то мы не заключаем письменного соглашения, но подразумевается, что я непременно заплачу по счету после того, как доем обед. Существуют другие обещания, имеющие *формальные* рамки: торжественная клятва, которую произносят в присутствии свидетелей в знак согласия с правилами традиционного церемониала. Детальный контракт, как правило, принимается в письменной форме, чтобы стороны соглашения могли подробно прописать свои обязательства. Не существует четкой границы между неформальными и формальными обещаниями, есть множество переходных случаев. Возможность принудить к выполнению обязательств зависит и от того, было обещание формализовано или нет.

Чтобы предупредить возможные недоразумения, подчеркнем, что оппозиция *выполнение/невыполнение обещания* не совпадает с другой оппозицией: *истинность/ложность* некоторого утверждения. В обоих случаях речь идет о несовпадении слов с реальностью, но когда говорят об истинности/ложности, то слова, употребленные в конкретное время, не соответствуют реальности этого времени или прошлого или даже реальности, совершенно не зависящей от говорящего. Вопрос о *выполнении/невыполнении обещания* касается несоответствия слов, которые произносятся сейчас, с последующим поведением говорящего и окончательным результатом через некоторое время.

Главная задача статьи: проанализировать экономические, политические и этические проблемы, связанные с исполнением или неисполнением обещаний. С такими проблемами мы все сталкиваемся в повседневной жизни, они обсуждаются в прессе и в других сегментах публичной сферы, будь то встречи друзей или заседания парламента. Простые люди жалуются, что строители, закончившие ремонт, сделали работу не надлежащим образом, не так, как было оговорено в контракте. Экономисты обсуждают задержку выплат и долги по кредитам на приобретение недвижимости. На оппозиционных митингах клеймят правящую партию за невыполнение предвыборных обещаний. Что общего в этих явно различных ситуациях? Можем ли мы усмотреть в них совпадающие или сходные форматы поведения и социальные механизмы? Приводят ли эти ситуации к сходным дилеммам при принятии решений и сходным реакциям?

Первый подход к проблеме: пять типов обещаний

Интересно исследовать невыполнение обещаний индивидами в частной жизни: например, если человек обещал жениться, но не сделал этого. Однако мы сосредоточимся на обещаниях (или обязательствах), тесно связанных с экономической и политической жизнью. Я выделяю пять основных типов таких обязательств.

А. *Обязательства производителей перед пользователями/потребителями* — какой именно продукт или услуга предлагается, когда и на каких условиях.

В. *Обязательства пользователей/потребителей перед производителями* — сколько, когда и на каких условиях они заплатят производителю за приобретенные товары или услуги.

Типы А и В обычно взаимосвязаны и заложены в формальный или неформальный контракт купли-продажи. Но гораздо проще обсуждать эти типы отдельно, а уже потом исследовать связь между ними.

С. *Обязательства должников перед кредиторами* (обычно такими, как банк или другой финансовый институт) — когда и на каких условиях будет выплачен долг.

Д. *Обязательства правительства (центрального или местного) перед гражданами* (всеми или какой-то отдельной группой) — какие именно услуги будут им обеспечены и на каких условиях.

Е. *Политические обещания и обязательства* (отдельных политиков, партий или движений) *перед избирателями* — какую программу они будут выполнять, если их выберут.

Здесь перечислены не все типы экономических и политических обязательств, но их достаточно для того, чтобы показать на примерах интересующие нас взаимосвязи и проблемы.

Обязательства производителей перед потребителями. С ними мы сталкиваемся в нашей жизни каждый день: электрик обещал прийти к десяти, я не пошел на работу, чтобы открыть ему дверь, но он не пришел; кровельщик взялся починить крышу на террасе, но после первого дождя с потолка соседней комнаты начало капать. Сфера возможных обязательств гораздо шире и включает все возможные поставки товаров и услуг: от парикмахерских услуг до заказа такси, от стоматологии до подключения телевизионного кабеля. «Производителем» может выступать частный предприниматель или большая компания.

На рисунке 1 представлены четыре кривые, показывающие динамику жалоб со стороны потребителей, и во всех случаях число жалоб растет. Мы не знаем точно, то ли теперь везде есть на что жаловаться, то ли люди все чаще составляют официальные жалобы. Эти данные не включают все нарушения договоренностей, потому что в большинстве случаев пострадавшая сторона не обращается к властям для вынесения решения по закону.

Если смотреть на происходящее с точки зрения потребителей, то нарушение обязательств может иметь последствия нескольких видов. Оно может разрушать материальную среду существования потребителя. Но кроме материальных потерь существуют и моральные.

Адресатом обязательства может быть другой производитель, и тогда нарушение обещания приведет к сбою в потоках поставок между фирмами и организациями. Производитель компонентов, который не смог соблюсти сроки отгрузки, тем самым срывает план производства компании-потребителя. За этим последуют и другие потери: вся линия остановится, это приведет к прекращению торговли, сотрудники останутся на это время без работы. Если такие отсрочки будут повторяться, то фирма-потребитель будет вынуждена обеспечить себя

Количество жалоб потребителей, 1997—2011 гг.



Примечания. Управление финансового надзора Венгрии — государственное агентство, которое осуществляет мониторинг деятельности банков, страховых компаний и других финансовых институтов. Деятельность этого агентства включает изучение жалоб, поступивших от клиентов финансовых институтов. Фонд защиты потребителей — неправительственная организация, которая дает советы и разбирает жалобы, поступившие в государственное агентство, но при этом не имеет никаких властных полномочий. Третейские органы (Conciliatory Bodies) — независимые государственные организации, выступающие посредниками между сторонами спора на основании полученных письменных запросов.

Источники: Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Венгерское Управление защиты потребителей] (2012a, b, c, d), Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Венгерское управление финансового надзора] (2012a, b, c) и Fogyasztóvédelmi Alapítvány [Фонд защиты потребителей] (2012). Последний источник содержит данные третейских органов.

Рис. 1

инструментами, на создание которых понадобятся дополнительные средства. Часто проблемой становится не сама дата поставки, а качество поставляемого продукта. Если потребитель не замечает недостатков поступающей ему продукции и тем самым эти недостатки становятся частью производимого им товара, то качество последнего оказывается под угрозой, и это рано или поздно приведет к сокращению продаж. Все эти обстоятельства снижают эффективность фирмы-потребителя.

Как и в случае домашних хозяйств, потери не ограничиваются материальной сферой. Любой урон, нанесенный поставщиками, которые нарушили свои обещания, раздражает пользователей (от рабочих до управленцев) и портит всю атмосферу жизни. Этот психологический эффект тоже нужно считать прямым следствием нарушения обещаний. Особенно серьезным оказывается урон, нанесенный отношениям производителя и потребителя, которые рассчитаны на длительную перспективу. Это относится ко всем проектам долгосрочного инвестирования.

Все потребители вырабатывают механизмы самозащиты. Например, в Интернете нетрудно найти имена мастеров и названия фирм, но многие люди предпочитают проверенного производителя или поставщика услуг, по рекомендации друга или знакомого. Один из главных критериев выбора — надежность, то есть умение исполнять обещания.

Тем более это актуально в отношениях между фирмами, которые не обязательно будут рассматривать все возможные источники поставки или в каждом случае искать наилучший вариант. Можно просто сделать заказ у поставщика, которому фирма уже доверяет. Так возникают сети производителей и потребителей, доверяющих друг другу. Выбор внутри такой сети имеет как преимущества, так и риски (Woodruff, 2004). «Жесткие» сети снижают конкуренцию и могут вытеснить с рынка потенциально очень перспективных поставщиков. Часто бывает, что в отношении между эксклюзивными партнерами проникает коррупция: строго коммерческие условия размываются взаимными поощрениями, и фирмы начинают снисходительнее относиться к нарушениям контракта.

Обязательства пользователей/потребителей перед производителями. Нередко в контракте закладывается условие, что часть цены должна быть выплачена авансом, а другая часть получена в течение определенного срока после подписания соглашения всеми сторонами. Оставшаяся часть может удерживаться до тех пор, пока покупатель не проверит, насколько хорошо выполнен пункт договора (например, не получит образец технического оборудования или не проведет приемку здания).

К сожалению, агрегированных данных о нарушении обязательств такого типа удается собрать немного. Начнем с домохозяйств как потребителей. Агрегированными и детальными данными о долгах домохозяйств перед частными производителями мы не располагаем; но регулярно публикуются отчеты о задолженности домохозяйств по оплате коммунальных услуг (Sík, 2011; Bernát, 2012). В 2011 г. 20%, а в 2012 г. — 22% домохозяйств с опозданием оплачивали коммунальные счета. Этот показатель в 3-4 раза выше средневропейского (подробнее см.: Ingatlan és Befektetés, 2012).

Если бы компании — поставщики коммунальных услуг принимали меры по отношению к тем, кто вовремя не оплачивает счета, то домохозяйства, нарушающие условия контракта, оказались бы в безвыходном положении, потому что поставщики этих услуг имеют естественную монополию. На первый взгляд кажется, что такая зависимость потребителей заставит их строго соблюдать сроки оплаты. Но на самом деле в политических, социальных и культурных обстоятельствах Венгрии ситуация развивается совершенно иначе, и эффект получается прямо противоположным. Если начать отключать электричество или подачу воды тем, кто не платит вовремя, то это вызовет негодование, и все люди вокруг будут сострадать тем, кто нарушил контракт и не заплатил. Поэтому поставщики коммунальных услуг в большинстве случаев не делают этого, даже если условия контракта позволяют им так поступить. Социальные аспекты — многие из неплательщиков неимущие — также препятствуют принятию жестких мер. Это провоцирует на нарушение условий контракта и других людей, даже тех, кто мог бы выплачивать свой долг хотя бы частично. (Вместе с тем известно, что самые неимущие семьи, по отношению к которым надо было бы проявить солидарность, и подвергаются этим санкциям — у них отключают воду и свет.)

Доля фирм, которые не способны произвести оплату в должный срок, тем самым нарушая договоренности, весьма велика. Следует заметить, что многие организации, пренебрегающие обязанностями по оплате в срок, — это государственные учреждения или институты публичной или муниципальной формы собственности — больницы, школы и университеты. Жертвами нарушения договора в таких случаях становятся фирмы, производящие товары или поставляющие услуги. Если у этих фирм невысокая ликвидность и недостаточный кредитный рейтинг, то поступление средств с опозданием или с потерями может угрожать их существованию. Значительная часть таких фирм не справляется с ситуацией. Показатели банкротства фирм сейчас растут. Они могли попасть в беду, потому что им не удалось найти покупателей в период общего упадка спроса или же потому, что среди покупателей не востребованы их товары и услуги, поскольку они регулярно нарушали обязательства типа *A* — с опозданием осуществляя поставки покупателям или поставляя им некачественные товары. Но они могут стать жертвами нарушения обязательств типа *B*.

Продавцы пытаются обезопасить себя, указывая в договорах, что часть оплаты должна быть внесена авансом (Raiser, Rousse, Steves, 2004), но это, конечно, не спасает положение. Как и в случае нарушений договора по типу *A*, как мы уже говорили, это не только вопрос материальных потерь. Для пострадавших это означает в дальнейшем, что они ощущают себя в небезопасном и враждебном окружении. Возникает атмосфера раздражения и недоверия.

Обязательства должников перед кредиторами. Работа фирмы, оказывающей услуги, включает предоставление *отсрочки по оплате* фирме-потребителю, если она не настаивает на немедленной оплате по надлежащей цене. Это устойчивая практика в рыночных экономиках: типовые контракты купли-продажи оговаривают допустимый период оплаты. Но как только покупатели начинают задерживать оплату, возникает *принудительное кредитование*, и продавец вынужден из-за такого нарушения контракта брать на себя больше коммерческих кредитов.

Если проанализировать *банковские ссуды*, то видно, что суммарная задолженность домохозяйств в последние годы существенно возросла. Широкие слои венгерского населения не могут жить без покупок в кредит. Все чаще люди берут большие кредиты на покупку автомобилей и на покупку или строительство дома. Значительная часть этих залоговых ссуд была номинирована в иностранных валютах, прежде всего в швейцарских франках, поскольку в этом случае были ниже процентные ставки, чем по ссудам в венгерской национальной валюте — форинте (European Economic Advisory Group, 2012. P. 125–127; Hudecz, 2012).

Когда все эти ссуды были выданы, произошло два важных изменения. В результате мирового финансового кризиса некоторые должники либо потеряли работу, либо их доход резко снизился. Но и форинт ослаб по отношению к швейцарскому франку и другим иностранным валютам. Если раньше среднее домохозяйство вполне справлялось с обязательствами по выплатам, то теперь они стали неподъемными.

Используя нашу терминологию, можно сказать, что значительная доля этих домохозяйств не справилась со своими обязательствами

перед кредиторами. Многие могут выплачивать только часть взносов по кредиту: таких можно назвать частично нарушившими обещание. Другие оказались полностью неплатежеспособными. Фиксируя это явление, мы не будем вдаваться в детальный анализ его причин, заметим лишь, что вина за создавшуюся ситуацию полностью будет возложена на заемщиков, хотя банки все эти годы в каком-то смысле поощряли будущих должников брать ссуды, потому что часто не могли проверить платежеспособность домохозяйства. Другими словами, кредиторы как получатели обещаний попали в петлю, которую сами же и изготовили.

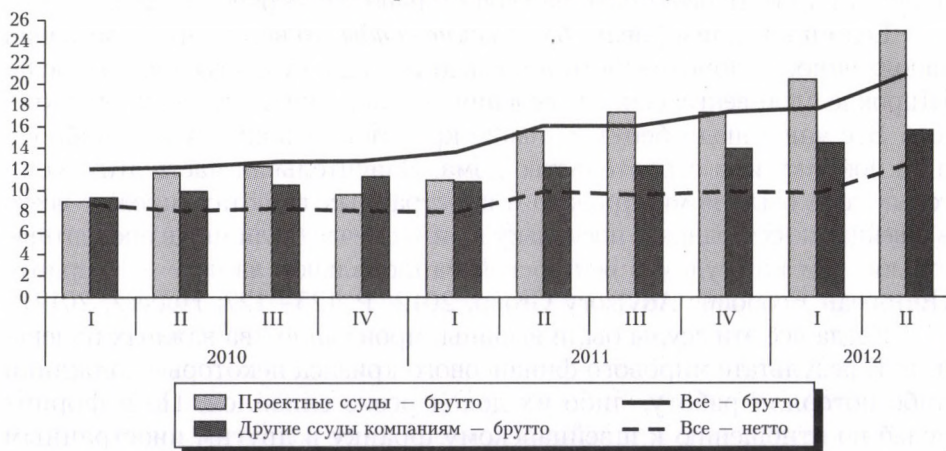
Экономическая стагнация и рецессия снизили платежеспособность корпоративного сектора. Число непогашенных долгов росло пугающими темпами. Эта неблагоприятная тенденция иллюстрируется на рисунке 2, где показано, что $\frac{1}{4}$ всех ссуд под проекты не возвращается. Это очень высокий показатель.

Иными словами, постоянно растет число фирм, которые не выполняют свои обещания по выплате кредитов перед банками. Это можно сказать и о многих официальных организациях, которые берут в долг значительные суммы и не могут их вернуть в обещанный срок.

Обязательства правительства (центрального или местного) перед гражданами. Рассмотрим случаи, когда государство берет на себя долгосрочные обязательства. Адресаты обещаний, то есть те, на кого рассчитаны меры государственного регулирования, доверяют обещаниям государства и соответственно организуют свою жизнь, семейный бюджет и привычки по сбережениям на длительную перспективу.

Проиллюстрируем ситуацию на примере. Венгерское правительство в 2010 и 2011 гг. неожиданно и радикально изменило пенсионную систему. Фиксированная доля собираемых централизованно пенсионных взносов до этого была поручена частным пенсионным фондам, которых называли «вторым столпом» пенсионной системы. Правительство ликвидировало этот важный компонент предшествующей

Доля задержек по погашению ссуд



Примечание. Венгерский национальный банк признает просроченными ссуды с задержкой по выплатам более 90 дней.

Источник: Magyar Nemzeti Bank [Венгерский национальный банк] (2012). Р. 33.

Рис. 2

практики. Все обязательные пенсионные взносы теперь поступают в государственный пенсионный фонд. Капитал, скопившийся в частных пенсионных фондах, был в одночасье переведен в государственный бюджет. Большею частью он уже потрачен на ежедневные государственные расходы (Simonovits, 2011; European Economic Advisory Board, 2012. P. 128). Не будем обсуждать вопрос о правомочности таких решений. Однако субъекты пенсионного страхования считали, что государство обязано капитал, накопленный из их пенсионных взносов в частных пенсионных фондах, оставить в собственности граждан. С их точки зрения, радикальное изменение этой системы, то есть уничтожение «второго столпа», означало, что государство нарушило свое обязательство. Тем более что пока не понятно, как скажется это изменение на будущих доходах пенсионеров. Никто, даже в будущем, не сможет оценить приобретения или потери, просто потому, что отсутствует основание для сравнения. Ведь никто не может знать, какими были бы пенсионные доходы в частных пенсионных фондах, если бы последние не были упразднены.

Люди разочарованы и разгневаны, потому что государство нарушило свои обязательства. Будучи обижены государством, которое отменило ожидаемый доход от взносов, переданных в частные пенсионные фонды, они боятся за свое будущее.

Политические обязательства (отдельных политиков, партий или движений) перед избирателями. Граждане всех парламентских демократий часто жалуются, что политики дают горы обещаний во время избирательных кампаний, но потом не выполняют их. Разочарование в политических партиях и ведущих политиках чувствуется в Венгрии повсюду со времен введения многопартийной системы.

На последних выборах 2010 г. лидеры партий и кандидаты на выборах давали различные обещания. Партия «Фидес», выигравшая выборы, проявила осторожность и не давала слишком много обещаний, выполнения которых потом могут от нее потребовать. Но одно заявление произвело огромное впечатление на избирателей: будет создан миллион новых рабочих мест (Matolcsy, 2010. P. 27) (напомним, что все население Венгрии — около 10 млн человек). Партия отвела себе десять лет на выполнение этого обещания. Позднее, когда Фидес сформировала правительство, один из ведущих политиков конкретизировал это обязательство. Оно будет выполняться поэтапно: за четыре года будет создано 400 тыс. рабочих мест.

Но за первые два года пребывания у власти этого правительства не была выполнена и первая часть этого обещания: общий рост занятости идет гораздо медленнее, чем планировалось. И если мы разберемся, что стоит за графиком роста занятости, то окажется, что роста удалось добиться только благодаря резкому расширению сферы общественной занятости: замены социальных выплат работой, обычно на основании частичной занятости, с нищенской оплатой государством. В некоторых секторах, где преобладают нормальные трудовые отношения, число рабочих мест даже снизилось.

Обязательство было адресовано прежде всего тем, кто рад был бы получить хоть какую работу. Они несут большие финансовые потери в связи с высоким уровнем безработицы. Нужно обязательно учитывать и их разочарование. Безработица порождает страх среди тех, у кого есть работа, но кто не чувствует себя в безопасности из-за угрозы безработицы.

Взаимодействия

Кумулятивные эффекты в сфере производства и кредитной системе

Для каждого базового типа нарушения обязательств было установлено, что такое нарушение не только приводит к материальным потерям пострадавших, но и влияет на их настроение, отношение к жизни и ощущение благополучия. На самом деле существует множество типов взаимодействия между тысячами и десятками тысяч микрособытий.

Лучше всего изучено взаимодействие между отложенными или пропущенными платежами, то есть в терминах данной статьи, кумулятивные эффекты нарушения обещаний типа *B*.

Предположим, что фирмы *G*, *H*, и *I* должны заплатить фирме *M* за полученную продукцию, но они нарушают условия контракта и не платят. Фирма *M* должна заплатить фирмам *X*, *Y* и *Z*, но, не получив запланированные деньги, вопреки своему намерению, нарушает обязательство и не платит. Фирмы *X*, *Y* и *Z* теперь не могут заплатить по своим обязательствам, и т. д. Это явление можно назвать *цепной задолженностью*. За каждым звеном этой цепи стоят должник, который не может заплатить, и кредитор, который не может дождаться своих денег. *Кольцевая задолженность* возникает, когда цепь образована из связанных друг с другом задолженностей. Эти неплатежи образуют спираль, порочный круг, нарастающий и углубляющийся водоворот задолженностей. Например, кольцевая задолженность в строительной индустрии Венгрии оценивается в 400 млрд форинтов, что составляет примерно $\frac{1}{4}$ общей стоимости производства в этой сфере (MTI, 2012b; также см.: MTI, 2012a).

Одна за другой фирмы-должники становятся неплатежеспособными, и нарушения контрактов по типу *B* и *C* перерастают в нарушения контрактов по типу *A*. Фирма-производитель или фирма-поставщик, оказавшись в тяжелом финансовом положении, не может выполнять свои обязательства по производству или предоставлению услуг. Это чревато кумулятивным эффектом, хорошо известным в теории торговых циклов. Замедление роста производства может перерасти в рецессию. Сжатие реального сектора может ухудшить финансовое положение фирм, из-за чего еще быстрее раскручивается спираль задолженности.

Ситуация осложняется, поскольку жертвой нарушений обязательств типа *C* (невозможность обслуживать или выплатить банковскую ссуду) становится банковский сектор. Даже если банки сами виноваты в том, что допустили значительный рост недоимок и невозвращенных ссуд, все равно следствием оказывается серьезное нарушение хода дел в банковском секторе. Это только одна из причин падения уровня кредитной активности банков. Все это сдерживает рост производства и обуславливает дальнейшую рецессию. Далее в цепи причин и следствий дает о себе знать то, о чем мы уже говорили прежде: ликвидность домохозяйств и корпоративного сектора снижается, что еще больше раскручивает спираль нарушения обязательств, они становятся массовыми и тем самым несут серьезный макроэкономический ущерб.

Плохое настроение и дурной пример

Если спирали, втягивающие в себя системы производства и кредитования, как и эффекты мультиплицирования, в результате взаимодействия которых тысячи мелких нарушений обязательств на микроуровне оборачиваются кризисом на макроуровне, изучают экономисты, то проанализировать, как возмущение и раздражение при нарушении обещания переходит от одного лица к другому — это скорее задача социальных психологов. Человек выходит из дома в раздражении, потому что утром не было горячей воды. По пути на работу он кричит на прохожего, переходящего дорогу, и у этого прохожего настроение портится на весь день, он ругается с коллегами по работе. По окончании рабочего дня все возвращаются домой раздраженными и вымещают свой гнев на членах семьи. Так плохое настроение и нервозность распространяются как недуг.

Но дело не ограничивается испорченным настроением. *Плохие примеры* заразительны, как инфекция. Многие люди говорят себе: «Если другие нарушают обещания, и ничего, то почему мне больше всех надо, зачем мне держать свое слово?» Чем больше агентам известно плохих примеров, тем чаще они спрашивают себя, почему они должны быть исключением и серьезно относиться к своим обязательствам себе в ущерб. Такой кумулятивный эффект, захватывающий все больше лиц, приводит к тому, что порочный круг расширяется и всякое нарушение обещаний подпитывает новые нарушения.

Сферы политики, управления и бизнеса не изолированы друг от друга. Талантливые и/или ловкие часто переходят из одной сферы в другую, занимая посты то в политике, то в управлении, то в бизнесе. Если они привыкли в одной сфере давать обещания и не выполнять их, не думая об ответственности, то при переходе переносят этот формат поведения и в другую сферу.

Особенно опасно, когда обычные люди начинают ощущать, что «те, кто наверху», на вершине политической власти, не держат данного ими слова. «Если власть предрежащие могут спокойно не выполнять данных обещаний, то почему я, человек маленький, должен выполнять все свои обязательства?» Печальнее всего, что так думают многие.

Моральная оценка выполнения и нарушения обещаний

Надеюсь, что большинство продолжает верить в необходимость соблюдения обязательств. Почему люди в этом убеждены? Ответ не столь очевиден, как кажется, ведь давший обещание часто выигрывает, если нарушает свое слово. Предмет этой статьи подразумевает гораздо более широкую перспективу: моральное суждение о действиях людей.

Среди философов нет согласия по поводу ответа на фундаментальные вопросы этики³. Я не чувствую себя настолько компетентным, что-

³ В статье «Обещания» (“Promises”) Стенфордской философской энциклопедии ([http://plato.stanford.edu/entries/promises.](http://plato.stanford.edu/entries/promises)) дан подробный обзор основных конкурирующих этических теорий. Также см.: Patterson, 1992.

бы вмешиваться в дискуссии различных философских школ. Поэтому я предлагаю другой подход. Как именно «люди с улицы», реальные агенты в экономике и политике, оценивают нарушение обещаний?

Раздражение и огорчение тем, что обещание не выполнено, связаны с осуждением самого факта нарушения обещаний, потому что общепринятые приличия требуют от каждого человека держать свое слово. «Я выполняю свои обязательства — и поэтому ожидаю и от тебя того же самого. А что будет, если каждый начнет не выполнять данные обещания и отказываться от своих слов?» По-видимому, большинство думает именно так, даже не прочитав ни одной философской книги, но при этом такое видение близко позиции Канта и сторонников идеи «общественного договора», которые и выводят из нее все этические начала.

Кроме того, акцент на неблагоприятных *последствиях* нарушения обещаний сближает нашу аргументацию с этическим консеквенциализмом, то есть изучением явлений по их последствиям. Мы должны вести себя нравственно и среди прочего выполнять свои обещания, потому что безнравственное поведение приводит к нежелательным последствиям. Такая линия аргументации для экономистов более чем очевидна.

По-видимому, упомянутые выше альтернативные подходы нельзя считать теоретически несовместимыми друг с другом. В любом случае, они сосуществуют, дополняют и укрепляют друг друга в моральном суждении обычных людей.

Рассмотрим пример. Пациент раздосадован тем, что врач, который лечит его частным образом за большие деньги, пообещал принять его в назначенное время, но заставил несколько часов ждать. Если пациент будет составлять суждение о происшедшем, то он будет рассматривать эту ситуацию как нарушение общепринятых приличий. «Что бы сказал сам доктор, если бы его заставил ждать столько времени высокооплачиваемый адвокат или автослесарь?» И, конечно, пациент считает важными последствия, которые возникли из-за нарушения обещания: время, потерянное на ожидание. Он сравнивает, высчитывает в уме потери и возможные выигрыши: если бы он не ждал, а пошел в государственную бесплатную клинику, он сэкономил бы и время, и деньги.

Когда мы пережили первые приступы раздражения из-за нарушения обещаний и уже готовы вынести моральное суждение, то — как и в случае суждений внутри юридической системы — мы не можем ограничиваться простыми формулами и чрезмерно упрощенными схемами. Мы не будем довольствоваться утверждением: любое нарушение обещаний нравственно предосудительно. Нам нужно взвесить все обстоятельства, в которых события приняли такой оборот.

Уже само название статьи «Безнравственно ли нарушение договора?» (Shavell, 2006) отражает суть нашего вопроса. Автор изучил реакцию людей на ситуацию нарушения обязательств. Например, он задавал интервьюируемому следующий вопрос. Предположим, ремонтник заключил с домовладельцем контракт на ремонт кухни, а затем понял, что работа будет стоить дороже, чем он предполагал изначально. Таким образом, ремонтник не выполнил свое обещание. Вопрос: считаете ли вы нарушение такого контракта безнравственным? Респонденты должны были давать ответ по пятибалльной шкале, начиная от (1) «Полностью безнравственное» до (5) «Полностью нравственное». На

пункты от (1) до (3) пришлось 38 из 41 ответа, и только три человека выбрали ответ (3) «Скорее нравственное». Ни один респондент не выбрал ответ (5) («Полностью нравственное»). Однако распределение ответов значительно изменилось, когда изначальный вопрос был дополнен другими важными деталями. Например: оговаривалось ли *заранее*, что делать, если стоимость работ превысит изначальную смету? Оговаривалось ли *заранее*, что договор действителен, даже если стоимость работ будет выше предполагаемой по договору? Было ли *заранее* соглашение о неустойке, которую заплатит ремонтник, если откажется выполнять обязательства? Чем больше респонденты понимали, что могут существовать «смягчающие обстоятельства», тем осторожнее они выбирали ответ.

В другой работе проанализированы сходные реалистичные примеры с целью выяснить содержание моральных суждений людей о нарушении договоров (Wilkinson-Ryan, Baron, 2009). Вопросы задавались по возможным ситуациям, но каждая была дополнена несколькими сценариями. Например, в одной ситуации, предложенной вниманию респондентов, семейная пара решила снять ресторан, чтобы устроить там вечеринку по поводу годовщины свадьбы. Но владелец ресторана хочет разорвать контракт, потому что он неожиданно получил лучшее предложение. История имеет две версии продолжения. В первой версии владелец ресторана предлагает встретиться, вместе обсудить проблему и прийти к соглашению о сумме неустойки, которую он им выплатит. Во второй версии нет никакой прямой сделки: владелец обращается к третьей стороне, чтобы помочь определить сумму неустойки. Экспериментальное исследование показало, что знание условий контракта и обстоятельств, которые сопровождали его разрыв, оказывает определяющее влияние на формирование морального суждения о всей ситуации. Какие обстоятельства должны учитывать те, кто пытается сформировать моральное суждение о каком бы то ни было нарушении обещаний?

Прежде всего следует выяснить, заслуживает ли доверия поведение того, кто дал обязательство, или он с самого начала знал, что не сможет сдержать обещание, но все-таки дал его. Конечно, человек должен давать обещание с искренним намерением его исполнить — это необходимое условие, но еще не достаточное. Насколько серьезно он проанализировал свои возможности выполнить обещание? Герой Шиллера был готов к любой борьбе, совершить любой подвиг, чтобы сдержать свое слово. Но обдумывал ли он *заранее* все возможные обстоятельства, когда обещал вернуться через три дня? Нетрудно вернуться в этот срок, если не идут дожди, не разливаются реки и не нападают разбойники. Давая обещание, Дамон — и это очень распространенное явление — поставил себе предельно сжатый срок, который можно соблюсти, только если не возникают никакие неожиданные привходящие обстоятельства. Но на практике неожиданности возникают весьма часто, поэтому реалистичный срок всегда планируется «с запасом», чтобы было дополнительное время. Конечно, несчастный Дамон, осужденный тираном на мучительную смерть, вряд ли задумывался над тем, что нужно *загодя* продумать все варианты.

Но от других людей, чье положение не в пример более мирное, мы ожидаем гораздо более тщательного учета обстоятельств. И это будет оправданно по отношению не только к тому, кто дает обещание, но и к тому, кому его дают.

Важно, оговаривают ли заранее участники взаимодействия надлежащие меры, которые будут приняты, если обещание не будет выполнено, и какого типа компенсацию другая сторона получит в этом случае.

Существенно и то, какие мотивы заставляют человека нарушить обещание — стремление к наживе или не зависящие от него внешние факторы. Делает ли человек, давший обещание, все возможное, чтобы выполнить его полностью или хотя бы отчасти в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств? Мы преисполняем почтения к герою Шиллера в том числе потому, что он героически боролся с обстоятельствами, чтобы выполнить свое обещание. Независимо от неблагоприятных обстоятельств имеет значение, прилагал человек, давший обещание, должное усердие к выполнению обещанного или он не выполнил обещанного из-за лени и пренебрежения долгом. Если контракт нарушен, но в нем не был оговорен точный размер компенсации, то важно, пытается ли давший обещание человек о чем-то договориться с пострадавшей стороной или просто ставит другую сторону перед свершившимся фактом, а то и напрямую отказывается возмещать потери.

Тот, кто хочет вынести моральное суждение о нарушении обещания, должен осознанно взвесить все смягчающие и отягчающие обстоятельства. Если суждение выносит жертва нарушения обещаний, то этот субъект должен задать себе вопрос, в какой мере и он ответствен за это. Часто те, кто идет на нарушение соглашения, готовы «во всем винить жертву». Такой поворот, конечно, справедливо оспаривается пострадавшей стороной. Но следует сказать, что независимо от того, насколько оправданно в данном случае противодействовать такого рода моральным упрекам, пострадавшая сторона должна проанализировать, насколько она ответственна за случившееся, например, поверив на слово контрагенту и считая выполнение обещания само собой разумеющимся.

Мотивы исполнения/нарушения обязательств и принуждение к их исполнению

Не хотелось бы ограничивать дальнейшую аргументацию только случаями нарушения обещаний. По моим впечатлениям, хотя я и не могу их подтвердить систематическими наблюдениями и статистическими данными, выполнение обещаний, к счастью, встречается гораздо чаще, чем нарушение. Рассмотрим и сравним мотивы, стоящие за этими явлениями⁴.

⁴ Речь пойдет о мотивах не только того, кто дает обещания, но и того, кому дают обещание, то есть бенефициара. Более того, кроме двух действующих лиц, связанных отношением обещания, нужно говорить и об агентах вне этого отношения, которые влияют или могут повлиять на ход событий. Термин «мотивация» употребляется здесь по отношению к целенаправленным действиям.

Моральные побуждения

Большинство тех, кто дает обещания, — это честные люди, которые имеют самые добрые намерения и делают все от них зависящее, чтобы выполнить обещание. При этом было бы грубой ошибкой думать, что всякая сделка регулируется контрактами, оформленными юристами по всем правилам. Многие виды сделок осуществляются на неформальной, рутинной основе. Даже если производитель и покупатель подписывают контракт, это не означает, что в нем все регулируется до мельчайших подробностей. Стороны, доверяя друг другу, оставляют в контракте многие вопросы открытыми. Не случайно в теории контрактов дано строгое доказательство невозможности «совершенного контракта»; поэтому даже с экономической точки зрения неразумно добиваться заключения такого контракта (Hart, 1988; Hart, Moore, 1988; Bolton, Dewatripont, 2005).

Обещания реже нарушаются, если сильны моральные побуждения, мотивирующие на выполнение обещаний. Однако существуют факторы, действующие в противоположном направлении.

Во-первых, следует отметить *роль медиа*. Не проходит и дня, чтобы недовольство или даже скандал, связанный с невыполнением обещаний, не вышел на экраны телевизоров, на полосы бесчисленных газет и на простор оживленных интернет-дискуссий. Но почти всегда отсутствует анализ, в котором объективно и целенаправленно была бы изучена нравственная сторона произошедшего, чтобы можно было вынести моральное суждение. Избыток поверхностных новостей о нарушении обещаний порождает цинизм: «Если многие так поступают — то почему мне нельзя?»

Во-вторых, следует говорить о том, что я называю «синдром мягких бюджетных ограничений». Выше мы говорили о должниках, которые не могут выполнить свои финансовые обязательства. Нужно ли им помочь или их следует предоставить самим себе? Обычно в каждом конкретном случае приводится множество *экономических* аргументов: как помощь (или ее отсутствие) повлияет на производство, занятость, состояние банковской системы и госбюджета и т. д. При этом обычно забывают о *нравственной* стороне вопроса.

В любом случае необходимо ставить вопрос о собственной ответственности должников, и крайне редко можно услышать хоть что-то о нравственном аспекте нарушения обещаний. Именно это произошло в Венгрии, когда правительство заявило, что возьмет на себя весь долг местных властей — примерно 1,5 тыс. маленьких муниципалитетов и долг примерно половины больших муниципалитетов. Во втором случае доля платежей, получивших отсрочку, будет зависеть от того, насколько богата или бедна местная гражданская община. Но при этом не устанавливается, как возмещение будет зависеть от того, насколько сильно этот долг обусловлен безответственностью и бездарностью местных лидеров. В заявлении о списании долга даже не упоминалась идея моральной ответственности тех, кто погряз в долгах. «Зачем быть бережливыми, если те, кто всеми силами сокращают расходы и пытаются сдержать свои обещания, встречают то же самое отношение, что и те, кто безответственно тратят общественные деньги?» — сетуют местные лидеры.

Репутация

Важным мотивом соблюдения обязательств является поддержание репутации. Хорошая репутация — важное преимущество в конкурентной борьбе. В этом смысле экономические интересы связаны с репутацией. Кроме того, присутствует и дополнительный психологический эффект: «мы среди первых», «все о нас высокого мнения» — такое чувство всегда подпитывает тщеславие менеджеров компании.

Это следует сказать и о репутации политических партий и организаций. Очевидно, что избиратели основывают свой выбор не только на их успехах или неудачах во время избирательной кампании; репутация увеличивает шансы выиграть выборы и приобрести политическую власть. Кроме того, политикам нравится быть признанными и популярными — психологически это легко понять.

Репутация относится к тем социальным феноменам, изменение которых зависит от направления предыдущих изменений. Репутация фирмы, политической партии, экономического или политического лидера всегда растет медленно и постепенно: для этого нужно, чтобы люди, видящие конкретную работу, накапливали положительные впечатления. Но если фирма или лицо нарушает свое слово, репутация может быть сразу утрачена.

Принуждение к выполнению обязательств

Третий фактор, о котором мы должны сказать, — правовая и судебная система, принуждающая к выполнению обещаний. Отметим прежде всего, что первый и второй факторы до некоторой степени и в определенных обстоятельствах способны замещать третий (Macaulay, 1963; Kornhauser, 1983). Чем сильнее внутренняя нравственная мотивация и чем больше мы ценим свою репутацию, тем меньше требуется обращаться в суд, чтобы справиться с последствиями нарушения обещаний.

Здесь мы можем ограничиться экономической стороной дела. Нарушение обещаний, безответственно данных во время предвыборной кампании, не запрещено законом. За это наказывает сам избиратель: подразумевается, что он осознает нанесенный ему ущерб и хочет (и может) воспользоваться возможностью наказать обманщика на следующих выборах.

Но даже в странах со старинными традициями правоприменения законодательство, разработанное для принуждения к исполнению контракта, никогда не работает идеально. Тяжбы могут длиться годами, а суды порой принимают ошибочные решения.

Показательный пример — банкротство. Процедура банкротства находится в юрисдикции судов: они назначают ликвидационную комиссию (комиссию по банкротству), которая на основе соответствующего законодательства решает, среди прочего, как именно провести распродажу оставшейся собственности фирмы, как и в какой мере должны быть соблюдены интересы кредиторов. Так как чаще всего невозможно полностью выполнить все обязательства перед

кредиторами и выплатить все по договору, необходимо распределить между пострадавшими кредиторами частичную выплату долгов и остающиеся активы фирмы. Но несколько факторов осложняют арьергардный бой за хотя бы частичное выполнение банкротом условий контрактов.

Один из этих осложняющих факторов — всем известный институт современного капитализма: идея *ограниченной ответственности*. Владельцы корпорации или ООО отвечают за долги, накопленные компанией, только в размере инвестированного ими капитала. В худшем случае владельцы потеряют полностью только этот капитал: оставшиеся у фирмы активы будут переданы пострадавшим кредиторам. Но владелец при этом не отвечает своим имуществом частного лица. К тому же, если владельцы и исполнители оказываются ловкими, они всеми правдами и неправдами ликвидируют значительную часть имущества компании и оставляют минимум для компенсации потерь кредиторов. Существует множество правовых лазеек, которые упрощают такого рода трюки, — в пользу тех, кто нарушает обещания, и за счет пострадавших сторон. Ловкие юридические консультанты, крючкотворы, специализирующиеся в знании этих правовых лазеек, с самого начала составляют контракты таким образом, что их клиент, не нарушая буквы, мог обойти дух закона.

Мы обычно требуем от государства, чтобы оно принуждало своими правовыми инструментами к выполнению частных контрактов. В последние годы в Венгрии наблюдается прямо противоположная тенденция. Правительство наносит ощутимые удары по престижу частных контрактов. Приведу пример.

В 2009 г. Будапештская транспортная компания, принадлежащая правительству столицы, выплатила огромные выходные пособия многим высокопоставленным сотрудникам, уволенным из компании. Эти выплаты были основаны на положениях трудового договора и потому были полностью законными. Но эта новость вызвала возмущение общественности. Нынешняя правящая партия Фидес, которая тогда была в оппозиции, развернула широкую кампанию — получившую общественную поддержку — с требованием отозвать эти выходные пособия. Когда Фидес выиграла парламентские выборы, был поспешно принят новый закон, регулирующий выходные пособия *с обратной силой (!)* на несколько лет назад. Согласно этому закону все выплаченные после 2005 г. выходные пособия, превышающие определенную сумму, облагаются дополнительным налогом 98%, если они были выплачены в госсекторе (органы государственной власти, компании, находящиеся в госсобственности, и т. д.). Этот сверхналог не только вернул в казну безбожно завышенные выходные пособия некоторых бывших транспортников, но и конфисковал частично или целиком выплаты пожилым учителям, врачам и другим работникам, которые всю жизнь работали добросовестно и потому заслужили хоть какое-то выходное пособие. Но получилось так, что его сумма превысила лимит, который не облагается 98-процентным конфискационным налогом. Правящие политические силы, составившие парламентское большинство, злоупотребили своими законодательными возможностями и разрушили

частные трудовые соглашения, свободно заключенные нанимателями и наемными работниками много лет назад, которые предусматривали определенные выходные пособия.

* * *

При диктатуре тиран не обязан ничего обещать людям⁵. Ему не нужно вновь и вновь претендовать на ключевой пост в стране в открытом соревновании с альтернативными политическими силами; он остается на своей должности, потому что пускает в ход механизмы репрессий и насилия, то есть институциональную систему диктатуры, позволяющую ему сохранять власть. Напротив, в демократических странах обещания соперничающих партий играют очень важную роль. Избиратель, если у него все в порядке с памятью, может проверить, как правящая партия выполнила за последний избирательный цикл обещания, которые она давала перед выборами. Конечно, сравнение обещаний с конкретными действиями — не единственный, но очень важный критерий. Те, чьим политическим обещаниям перестают доверять, *подрывают одну из основ демократии*.

Социалистическая командная экономика может существовать без обещаний. Вертикальная координация достигается командами, приказами, которые вышестоящий орган отдает нижестоящему. Команда и есть команда: зачем нужны обещания, когда нужно просто выполнять приказы. Напротив, в капиталистической рыночной экономике горизонтальная координация осуществляется в первую очередь благодаря добровольным частным контрактам между покупателями и продавцами. Конечно, выполнение частных контрактов, выполнение обещаний, данных друг другу покупателем и продавцом, — это только один из видов координации; вне сомнения, один из самых важных ее видов. Те, кто подрывают престиж частных контрактов, уничтожают *одно из оснований капиталистической рыночной экономики*.

Перевод с английского А. Маркова

Литература

- Bernát A. (2012). A magyarok negyede továbbra is küzd a havi számlákkal. [A Quarter of Hungarians Still Struggling with the Bills.] // TÁRKI Zrt. http://www.tarki.hu/hu/news/2012/kitekint/20120620_szamla.html.
- Bolton P., Dewatripont M. (2005). Contract Theory. Cambridge, MA: MIT Press.
- European Economic Advisory Group (2012). The Hungarian Crisis // The EEAG Report on the European Economy. Munich: CESifo. P. 115–130.
- Fogyasztóvédelmi Alapítvány [Foundation for Consumer Protection] (2012). Milyen panaszlehet_ségeink vannak? Hova fordulhatunk, ha megkárosítanak? [What Complaint Possibilities are there? Where Can We Turn to When Suffering Damage?] http://fogyasztovedelem.hu/Varia_x/panasz.htm#panaszlehetoseg.

⁵ Не случайно Наполеону приписывается фраза: «Лучший способ сдержать слово — не давать его».

- Ingatlan és Befektetés* [Real Estate and Investment; a Hungarian journal] (2012). A háztartások eladysodottsága fordulóponthoz ér 2012-ben [Households' Indebtedness Reaches a Turning Point in 2012]. <http://www.ingatlanbefektetes.hu/cikkek/a-haztartasok-eladosodottsaga-forduloponthoz-er-2012-ben-22-nem-tudja-kozuzemi-dijat-fizetni>.
- Hart O. (1988) Incomplete Contracts and the Theory of the Firm // Journal of Law, Economics and Organization. Vol. 4, No 1. P. 119–139.
- Hart O., Moore J. (1988). Incomplete Contracts and Renegotiation // *Econometrica*. Vol. 56, No 4. P. 755–785.
- Horton S. (2007). Schiller's „The Hostage” // Harper's Magazine. September 16. <http://www.harpers.org/archive/2007/09/hbc-90001221>.
- Hudecz A. (2012). Párhuzamos történetek. A lakossági devizahitelezés kialakulása és kezelése Lengyelországban, Romániában és Magyarországon // *Közgazdasági Szemle*. Vol. 59. P. 349–411.
- Kornhauser L. A. (1983). Reliance, Reputation and Breach of Contract // Journal of Law and Economics. Vol. 26, No 3. P. 691–706.
- Macaulay S. (1963). Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study // *American Sociological Review*. Vol. 28, No 1. P. 55–67.
- Matolcsy G. (2010). Nemzeti ügyek politikája [The Politics of National Issues]. http://static.fidesz.hu/download/481/nemzeti_ugyek_politikaja_8481.pdf.
- Magyar Nemzeti Bank [Hungarian National Bank] (2012). Jelentés a pénzügyi stabilitásról. [Report on the Financial Stability]. November. http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_stabil/mnbhu_stab_jel_201211/jelentes_penzugyi_stabilitas_201211_hu.pdf.
- MTI (2012a). Hároméves költségvetési keretét kér az épít_ iparnak az ÉVOSZ. [A Three-year Budget is Requested by EVOSZ] // Figyelő. October 15. www.figyelo.hu/cikk_print.php?cid=377736_haromeves_koltsegvetesi_keretet_ker_az_epitoiparnak_az_evosz.
- MTI (2012b). Nincs kiút a körbetartozások ürdögi köréb_ l? [No Way Out from the Vicious Circle of Circular Indebtedness?] // Stop.hu. 2012. September 16. www.stop.hu/gazdasag/nincs-kiut-akorbetartozasok-ordogi-korebol/1083388/.
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012a). Beszámoly a 2008-es évről [Report on 2008]. www.nfh.hu/data/cms13403/beszamol_2008.pdf.
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012b). Beszámoly a 2009-es évről [Report on 2009]. www.nfh.hu/data/cms29775/beszamol_2009.pdf.
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012c). Beszámoly a 2010-es évről [Report on 2010]. www.nfh.hu/data/cms40651/beszamol_2010.pdf.
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012d). Beszámoly a 2011-es évről [Report on 2011]. www.nfh.hu/data/cms49597/2011_eves_beszamol.pdf.
- Patterson D. M. (1992). The Value of a Promise // *Law and Philosophy*. Vol. 11, No 4. P. 385–402.
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012a). Tájékoztaty a Felügyelet 2007. első negyedévi panaszügyi tevékenységéről. [Summary on the Authority's complaint management, first quarter 2007]. www.pszaf.hu/data/cms422928/paszafhu_panaszstatisztika20071.pdf.
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012b). Tájékoztaty a Felügyelet 2009. I. negyedévi panaszkezelési tevékenységéről. [Summary on the Authority's complaint management, first quarter 2009]. www.pszaf.hu/data/cms2014511/Panaszkezel__si_t__j__koztat__.pdf.
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012c). Összefoglaló a felügyelet fogyasztóvédelmi célú 2012. I. negyedéves hatósági tevékenységéről. [Summary on the Authority's consumer protection activity, first quarter 2012]. www.pszaf.hu/data/cms2350942/fogyved_hatosagi_tev_2012Q1.pdf.

- Raiser M., Rousso A., Steves F. (2004). Measuring Trust in Transition: Preliminary Findings from 26 Transition Economies // *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition* / J. Kornai, B. Rothstein, S. Rose-Ackerman (eds.). N. Y.: Palgrave Macmillan. P. 55–70.
- Schiller F. ([1799] 2004). Die Bürgschaft // *Sämtliche Werke*. München; Wien: Carl Hanser Verlag. Vol. I. S. 352–356.
- Sharp F. C. (1934). The Ethics of Breach of Contract // *International Journal of Ethics*. Vol. 45, No 1. P. 27–53.
- Shavell S. (2006). Is Breach of Contract Immoral? // *Emory Law Journal*. Vol. 56, No 2. P. 439–460.
- Simonovits A. (2011). The Mandatory Private Pension Pillar in Hungary: An Obituary // *International Social Security Review*. Vol. 64, No 3. P. 81–98.
- Sik E. (2011). A magyarok ötöde nem tudja fizetni a számlákat. [A Fifth of Hungarians Cannot Pay Their Bills.] // TÁRKI Zrt. www.tarki.hu/hu/news/2011/kitekint/20110830.html.
- Wilkinson-Ryan T., Baron J. (2009). Moral Judgment and Moral Heuristics in Breach of Contract // *Journal of Empirical Legal Studies*. Vol. 6, No 2. P. 405–423.
- Woodruff C. (2004). Establishing Confidence in Business Partners: Courts, Networks, and Relationships as Pillars of Support // *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition* / J. Kornai, B. Rothstein, S. Rose-Ackerman (eds.). N. Y.: Palgrave Macmillan. P. 111–125.
-

Breaking Promises: Hungarian Experience

János Kornai

Author affiliation: Harvard University (Cambridge, MA, U.S.),
Corvinus University of Budapest (Budapest, Hungary).
Email: janos.kornai@uni-corvinus.hu.

The article analyzes the role of promises and obligations in economic life, delineates the major types of obligations and shows the devastating consequences of breaking the promises. Various additional circumstances are also considered that have to be accounted for in the balanced judgment of the situations in which the obligations are not met. The examples of breaking promises, logics of such a breaking and the factors precluding it are discussed in the ethical and political contexts as well.

Keywords: institutions, promises, obligations, trust, contracts.
JEL: D72, P37.