

Интервью

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА НАПОМИНАЕТ РЕЛИГИЮ: ОНА ВСЕЛЯЕТ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ НАДЕЖД, ЧЕМ СПОСОБНА ОПРАВДАТЬ

Интервью с Томашем СЕДЛАЧЕКОМ
Беседовали Юрий КУЗНЕЦОВ и Артем СМИРНОВ

Томаш Седлачек — чешский экономист, лектор Карлова университета, главный специалист по макроэкономической стратегии Чехословацкого торгового банка (ČSOB), экономический советник Президента Чешской Республики Вацлава Гавела (2001–2003).
E-mail: me@tomassedlacek.cz

Юрий Владимирович Кузнецов — заместитель главного редактора журнала «Экономическая политика», кандидат экономических наук.
E-mail: yurii-kuz@mail.ru

Артем Александрович Смирнов — старший редактор Издательства Института Гайдара, кандидат философских наук.
E-mail: editor@iep.ru

ЭП: Чем вызван Ваш интерес к экономике и этике? Почему именно такое сочетание дисциплин?

Т. С.: Меня всегда интересовала экономика как своего рода «строгая» наука, а в свободное время я читаю работы по философии и теологии. Мой обычный день выглядит примерно так: в течение дня я отвечаю на звонки и звоню сам, произвожу расчеты, обсуждаю технические вопросы вроде величины инфляции, а вечером, после работы, я открываю бутылку вина и читаю Платона и Аристотеля. Я работал также в университете, занимаясь теорией, но никогда на самом деле не использовал это в своей деятельности в качестве экономиста. Когда же в 2008 году произошел кризис и люди начали задавать мне вопросы, например о том, в чем разница между ценностью (*value*) и ценой (*price*) в контексте того, что происходило на рынке капитала, то проще всего было объяснить это с помощью философии. И однажды, когда я выступал с лекцией в «Пражском деловом клубе», члены которого — очень богатые и очень умные бизнесмены, они попросили меня не использовать презентации PowerPoint, не рассказывать им об инфляции и ВВП, то есть о том, что уже набило им оскомину, а рассказать о разнице между ценностью и ценой. Когда же я заявил им, что для этого придется начать с Аристотеля и нет смысла тратить время на пересказы, они ответили, что у них всегда есть время на Аристотеля. Так всё и началось. Это было как большой андронный коллайдер в Церне: для того чтобы соединить экономику и философию, опробовав результат первоначально на бизнесменах, мне потребовалось высокое напряжение. В конечном счете я захотел стать своеобразным мостом, потому что лично для

меня экономика всегда была философией, а не математикой, хотя она может быть и тем, и другим. Я написал эту книгу¹ задолго до кризиса и был уверен, что она не вызовет никакого интереса, потому что она никак не может помочь в ведении бизнеса. Но оказалось, что она заинтересовала многих бизнесменов, поскольку помогала понять мир философии и позволяла выйти за пределы языка экономики. А для философов и гуманитариев она стала своего рода доступной книгой по экономике. Так моя книга стала мостом между экономикой, философией и другими гуманитарными науками.

Но в действительности я занимаюсь этой темой очень долгое время: еще будучи студентом я писал дипломную работу об экономике Фомы Аквинского, а до этого у меня выходили статьи о взаимоотношениях христианства и экономики. Мне казалось, что этот важный элемент был полностью упущен при реформировании чешской экономики. И мне также казалось, что было бы неплохо, если бы аспект экономики, который был полностью забыт лет 150 тому назад, начал сегодня обсуждаться.

Еще один любопытный момент: через пару месяцев после публикации книги, когда я был в Чикаго, работая над ее английским вариантом, мне написал один известный актер и режиссер (я не часто смотрю телевизор, поэтому не помню его имени), который хотел трансформировать мою книгу в театральную постановку. Я ответил, что это не самая лучшая затея, потому что эту книгу не так-то легко превратить в пьесу. «Конечно, это ваши деньги, и вы можете делать с ними всё что хотите, но у меня к вам только одна просьба: вы можете ставить эту пьесу где угодно, но только не в Праге, где живут люди, которых я знаю». Он согласился, но потом оказалось, что пьеса получилась весьма неплохой, и за два года мы объехали с ней всю Чехию. Я стал больше актером, чем банкиром, и проводил в театре больше времени, чем в банке. (И я всегда этого хотел: я помню, что, когда мне было семь, я хотел стать актером.) Потом эту пьесу ставили в Лондоне, Хельсинки, Тампере, Берлине. Так что мне очень повезло: благодаря экономике я проник в мир театра, философии, теологии. И в этом смысле работа над книгой оказалась очень увлекательным делом. Кроме того, мой банк поддержал эту затею, потому что он мог приглашать на спектакли наших клиентов с женами и детьми. Эта пьеса была интересна и семилетнему ребенку, и девяностолетней бабуле. Это гораздо интереснее, чем гольф или дегустация виски, которые всем уже приелись. Это, конечно, тоже очень помогло пьесе. А сейчас готовится новая версия в Словакии, но уже без моего участия.

¹ Седлачек Т. Экономика добра и зла. В поисках смысла экономики от Гильгамеша до Уолл-стрит. М.: Ad Marginem Press, 2016.

ЭП: Не могли бы Вы рассказать немного о двух других Ваших книгах, которые вышли после «Экономики добра и зла»?

Т. С.: Это серия небольших книг, которые в большей степени ориентированы на широкого читателя. Они построены в форме диалога. Первая книга написана совместно с Дэвидом Орреллом², математиком из Оксфорда, который написал книгу, критикующую использование математики экономистами. Наша совместная с ним работа — это спор о возможности моделирования поведения человека при помощи математики, о том, насколько достоверны эти модели и как следует к ним относиться.

Вторую книгу мы написали с Дэвидом Гребером³. Кстати, в 2011 году моя «Экономика добра и зла» и его «Долг» вышли практически одновременно, так что я не был знаком с его книгой, пока она не вышла, но, как только она была опубликована, я сразу же ее прочел. Мне было очень жаль, что я не мог использовать его книгу при написании своей, потому что в его книге использовались данные, которых так не хватало в моей книге. Я мог практически «копировать и вставлять» куски из его книги, и аргументация была бы гораздо более убедительной. Хотя мы с ним писали на близкие темы, в отличие от меня он больше внимания уделяет именно долговым отношениям и более глубоко разрабатывает эту тему, тогда как я работаю шире. В Германии наши книги вышли в одном и том же издательстве, и когда я стал с восторгом рассказывать своему издателю о Гребере, тот сказал, что Гребер сейчас в Мюнхене, можно с ним встретиться и посмотреть, что из этого выйдет. Мы встретились, и наша дискуссия продлилась три с половиной часа. Гребер — левый анархист, он был «мозгом» движения Occupy Wall Street, и мне было интересно поговорить с таким человеком. Он утверждал, что капитализм — это зомби (я с этим согласился), который самостоятельно двигается, не имеет души, неплохо работает, но не так, как мы хотим, и сам себе на уме. С этим мы оба были согласны. Но моя идея была в том, чтобы наделить капитализм душой, а его — в том, чтобы уничтожить его. Он хотел уничтожить систему, чтобы построить затем что-то новое, я же призывал не горячиться: если убить одного зомби, на смену ему придет десяток других. Я родом из Чехословакии, и я — капиталист-реформатор. Если бывают коммунисты-реформаторы, то я — капиталист-реформатор: я за «капитализм с человеческим лицом».

ЭП: Вы христианин?

Т. С.: Я христианский анархист. Я не хожу в церковь, я не признаю авторитет церкви.

² Sedláček T., Orrell D. Bescheidenheit — für eine neue Ökonomie. München: Carl Hanser Verlag, 2013.

³ Graeber D., Sedláček T. Revolution oder Evolution. München: Carl Hanser Verlag, 2014.

ЭП: Но, будучи христианином, признаёте ли Вы действие Святого Духа в нашем мире?

Т. С.: Да, и в философском, и в практическом отношении. В гегелевском смысле *Zeitgeist*, духа, который направляет человечество, — это один из немногих осмысленных способов интерпретации истории. Бесплезно искать смысл в том, что смысла не имеет. У меня нет возражений относительно этой части христианства. Проблемы возникают тогда, когда оно становится насильственным, доминирующим, институционализированным.

ЭП: В таком случае естественно возникает следующий вопрос. Если Святой Дух действует в истории, а значит и в экономике, которая является частью истории, то из этого следует, что всё в мире имеет эту самую «душу», которая есть Святой Дух. Получается, что и капитализм направляется Святым Духом. Зачем нужно дополнительно пытаться вдохнуть душу в капитализм?

Т. С.: Я бы не сказал, что капитализм направляется Святым Духом. Я бы сказал, что капитализмом движут другие духи. Давайте, если угодно, поговорим о духах. Я могу показать, как много экономисты говорят о духах. Они говорят о них практически всё время. Знаете где? Когда мы говорим об “animal spirits”⁴. Мы много говорим о «животной» части этой фразы, но никто не писал о «духовной». Кейнс говорит об “animal spirits”, которые, как я считаю, гораздо ближе к Святому Духу, чем «невидимая рука». «Невидимая рука» — это тоже дух, который обладает разумом, направленностью и, я бы даже сказал, ценностями. И экономисты в это верят. «Невидимая рука» — это «дирижер, которым никто не дирижирует», ею нельзя дирижировать, она дирижирует вами. В этом смысле экономика «нормативна наоборот»: нельзя быть нормативным по отношению к экономике в ее классической и неоклассической интерпретации, а экономика нормативна по отношению к вам — она будет говорить вам, что нужно делать, что составляет ценность, что хорошо и что плохо. Она же будет оценивать экстерналии. Кстати, это еще один аспект, который меня всегда интересовал: откуда мы, экономисты, знаем, как оценивать экстерналии? Что является положительной экстерналией, а что отрицательной? И почему мы должны быть судьями в этом вопросе? Почему не философы, социологи или кто-то еще?

Нам обычно не позволяют рассматривать экономику как систему ценностей: когда мы исследуем экономику, мы на самом деле занима-

⁴ Этой фразой Дж. М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег» охарактеризовал ключевой фактор, который, по его мнению, движет инвесторами при принятии ими инвестиционных решений; смысл английского выражения хорошо передает русское «животные эмоции». В существующем русском переводе работы Кейнса это выражение переведено как «жизнерадостность». См.: Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. С. 168. — Прим. ред.

емся не ее изучением, а описанием, и математический язык кажется наиболее подходящим для этого. Если бы мы изучали ее, мы задались бы вопросом: чего она хочет? Куда она движется, и что ею движет? Каковы ее ценности? Например, если бы я хотел узнать вас получше, то меня бы интересовало, что вам нравится и не нравится, каковы ваши ценности. Если бы я только хотел описать вас, то, вероятно, использовал бы математику: у вас такой рост, вы двигаетесь с такой-то скоростью. Это не позволило бы мне понять вас, зато позволило бы точно описать вас, правда в ущерб содержанию. Можно смотреть на экономику как на систему ценностей или, если выразиться более провокационно, как на религиозную систему.

Гэри Беккер рассматривал церковь как коммерческую организацию или отношения между мужчиной и женщиной как максимизацию выгоды. Если такой подход обоснован — а я считаю, что он обоснован, — то обоснован и обратный: экономика может рассматриваться как религиозная система. И если рассматривать экономику как религиозную систему, дело принимает необычайно интересный оборот: у нее есть ценности (с одними из этих ценностей я согласен, с другими — нет). Например, такие ценности, как свобода, ответственность за свою жизнь в максимально возможной степени, чтобы не досаждал другим своими проблемами, ответственность за то, что ты делаешь, ценности трудолюбия и внимания к деталям, — эти ценности не вызывают у меня никаких возражений. Но есть и другие ценности — «дело бизнеса — это бизнес», необходимость быть аутичным (мы учим наших студентов, что лучшие экономисты и бизнесмены — аутичны и заботятся только о прибыли). Это известное высказывание Милтона Фридмана: «дело бизнеса — это бизнес» — и точка. Вы должны быть аутичными, вы должны стремиться только к прибыли, вы не должны обращать внимание на людей, на то, что вас окружает, или понимать, что ваша компания — это часть более широкого общества и что вы не должны причинять вред этому обществу своим поведением. Большую роль в экономике играет ценность эгоизма: мы учим, что единственно верный взгляд на людей — это взгляд на них как на эгоистичные единицы, максимизирующие полезность. Это ценность, с которой я не согласен, но моя задача — показать, что такие ценности существуют, и сделать возможным их обсуждение. Также распространено представление о том, что рынки способны к саморегулированию, что рынки умнее, чем участники рынков, что рынки ведут нас вперед, с чем я тоже не согласен.

Прекрасной иллюстрацией этого служит приход к власти Дональда Трампа, который является практическим воплощением этого представления (*belief*), что лучший способ движения вперед — неидеологический, ориентированный на бизнес. Не слишком много демократии

и разговоров. Просто бизнес-лидер, ведущий вас вперед, который хочет всё сделать эффективным (и это еще одна ценность экономики). Это убеждение, что для движения вперед нужны не какие-то идеалы вроде прав человека или свободы (как считал, например, Вацлав Гавел), что эпоха ценностей закончилась и даже политика превращается в бизнес. И тут появляется лидер, который в ответ на вопрос: «Куда ты нас поведешь?» — говорит: «Не беспокойтесь, я поведу вас туда, где будет хорошо». Поэтому сейчас говорят о демократии «пост-истины» (*post-truth*). И у нас, в Чешской Республике есть политики, похожие на Трампа.

Цинизм — это тоже форма идеологии. Говорить, что ты прагматик, — очень сильная форма идеологии. И у этих бизнесменов есть своя идеология, но они об этом не говорят. Она похожа на экономику: у нее есть ценности, но о них не говорят, их не обсуждают, в них просто верят. В экономике мы используем много математики, много бизнес-жаргона, много McKinsey и т. д., и тем самым мы скрываем ее поистине религиозную природу.

ЭП: Хотелось бы уточнить тему трактовки прибыли как ценности. Если бы Милтона Фридмана спросили об этом, то он сказал бы, что прибыль — это вовсе не ценность, это всего лишь инструмент для понимания ценностей потребителей. Прибыль — это система сигналов: когда мы получаем прибыль, то это означает, что мы просто хорошо служим другим людям.

Т. С.: Я бы на это ответил, что прибыль — действительно отражение неких фактов, но это не единственный инструмент коммуникации. Проблема в том, что Милтон Фридман или представитель австрийской школы, например Людвиг фон Мизес, сказали бы, что цены — это единственная информация, которая нам нужна. Это известный тезис фон Мизеса. В этом заключается аутичная составляющая экономики, потому что не всё можно отразить в цене.

Приведу глупый пример. В жизни человека есть множество ценностей. Одни из них можно выразить количественно, другие — нет. Телефон, который сейчас у меня в руках, представляет большую ценность для меня, и я заплатил за него. Но само по себе то, что у него есть цена, не означает, что он не обладает ценностью. Есть другие сферы жизни, которые не имеют цены, — дружба, эстетика, любовь, чистый воздух, атмосфера в обществе, мир (мы не можем рассчитать цену мира). И какой бы хорошей ни была ваша математика, любое решение, к которому вы придете, никогда не будет полным — просто потому, что всегда есть часть уравнения, которая не имеет числового выражения. Как только такое числовое выражение появляется, всё это превращается в шутку. Числа, которые мы получаем в экономике, действительно обладают определенной ценностью, но их не следует считать полностью достоверными.

ЭП: Представьте себе, что на моем месте сидит экономист, представляющий мэйнстрим. Он бы сказал на этом месте примерно следующее: «Мы не навязываем наши ценности людям, которых мы изучаем. Мы просто берем их ценности в качестве исходных данных. Например, когда они добровольно взаимодействуют, мы можем сказать, что они делают это, следуя своим ценностям, и мы не можем судить, правильно или нет они поступают. Но результатом их взаимодействия становится оптимальность по Парето». Что бы вы на это ответили?

Т. С.: Попробуем изъять личный интерес, эгоизм из экономической теории мэйнстрима — и вся система обрушится, а это и означает, что она представляет собой философскую и этическую школу со своими ценностями. Именно так поступает Пол Самуэльсон в своем учебнике (и это очень хорошо описывает Роберт Нельсон): он приводит математические доказательства, подходит к какому-то моменту в рассуждениях, приводит возможные возражения, останавливается и говорит: «Да, но поскольку люди эгоистичны, а рынки обеспечивают наилучшие результаты, мы продолжим доказательство». Он продолжает доказательство, ставя в конце Q.E.D. И Роберт Нельсон, автор книги «Экономика как религия»⁵, говорит: «Как такое возможно? Сначала на двух страницах приводится доказательство небольшой математической детали, совершенно технической по характеру, а затем в одном предложении делается то, о чем сказано в Евангелии: «Вожди слепые, оцепеняющие комара, а верблюда поглощающие!»⁶ Я бы сказал такому экономисту: «Вы отцеживаете мелкие математические детали, а затем в одной строчке проглатываете верблюда». Эгоистичны люди или нет — это предмет тысячелетних споров в этике. Споры о том, рациональны ли люди, ведутся в философии на протяжении по меньшей мере двух с половиной тысячелетий. И я хочу сказать, что нельзя так просто делать подобные допущения. Нельзя завершать споры, просто говоря: «Рациональность работает лучше, поэтому построим уравнение».

Кроме того, заметьте, что все эти конструкции — полезность, эгоизм, упорядочение предпочтений — есть у нас только потому, что мы хотим построить математические модели. Если бы мы не хотели строить математические модели, нам не была бы нужна эта часть религии.

Как я люблю говорить, если мы, экономисты, действительно хотим быть строгими, то будем строгими во всем и каждому допущению присвоим определенную вероятность. Например, пусть

⁵ *Nelson R. H.* Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond. University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 2001.

⁶ Мф, 23:24.

люди будут рациональными, скажем, с вероятностью 50/50. Пусть они также будут эгоистами тоже с вероятностью 50/50. И прежде чем мы придем к математической модели, мы уже будем знать, что имеем дело с вероятностью, скажем, 8%. Это было бы очень полезно для студентов, потому что они бы знали, что эти математические модели описывают мир с вероятностью 8%. И это постоянно служило бы напоминанием, что это всего лишь модели, а не реальный мир.

Я не хочу сказать, что вся экономическая теория — это заблуждение или что вся математика — это заблуждение. Она важна, но мы не должны забывать о философии. И нам есть чему поучиться у философов. На первых курсах, когда студенты изучают историю философии, нам показывают, что всякий раз, когда мы начинаем думать, что мы правы, всё оказывается не так. Когда мы читаем Платона, мы думаем: «Боже! Как он прав!», — но потом мы читаем Аристотеля и думаем: «Боже, Платон-то заблуждался, а прав — Аристотель!», — и так далее. Поэтому студентов-философов с самого начала учат не читать то, что модно сегодня, тогда как в экономике мы поступаем с точностью до наоборот: мы даем им самое свежее, а затем, когда они уже индоктринированы в нужной степени, им говорят, что есть еще «альтернативная» экономическая теория — буддизм, даосизм, христианство: «Вам нужно об этом знать, но, конечно, не стоит воспринимать это всерьез».

ЭП: Вы поднимаете в своей книге проблему справедливости. Дейдра Макклоски в известной критической статье о книге Пикетти — перевод этой статьи был недавно опубликован в нашем журнале — противопоставляет два подхода к этой проблеме. Первый — это перераспределение имеющегося богатства и дохода. Второй — экономический рост, основанный на инновациях. Она ставит вопрос о том, что лучше — увеличить на 20% благосостояние нынешних бедных за счет перераспределения, замедляя тем самым рост, или позволить экономическому росту увеличить богатство на 2000%, что и произошло за последние 100 лет? Какова ваша точка зрения на эту дилемму?

Т. С.: Я обсуждал этот вопрос с Дейдрой Макклоски в Амстердаме. Я полагаю, что мы можем иметь инновации и без экономического роста, потому что рост — это средняя величина. Допустим, у вас в стране экономический рост составляет 0%. Но это может означать, что имеются новые высокотехнологичные компании, которые растут на 20%, и какие-нибудь старые угледобывающие компании, у которых падение составляет 20%. В результате у вас может быть множество инноваций, но все равно нулевой рост. Это вполне реальная ситуация. Кстати, это одна из причин нынешнего массового недовольства, и успех Трампа на выборах — во многом результат именно этого. Общепринятые критерии оценки состояния экономики работают не

слишком хорошо. Люди считают ВВП показателем богатства, но это не так, потому что на самом деле он есть показатель экономической активности, а это две разные вещи. Если я разрушу Пражский замок и построю его заново, ВВП вырастет, а богатство — нет. Но это известная критика ВВП.

Но я хочу еще сказать немного о другом. *Первое:* на экономику возлагают слишком много ожиданий. Если у меня есть ручка и я спрошу вас, хорошая ли это ручка, вы сразу же спросите меня в ответ, пишет ли она, и если я отвечу «да», тогда вы сразу скажете, что это хорошая ручка. Мы все знаем, что цель ручки — писать. Но зададим тот же самый вопрос применительно к экономике. Хорошо ли работает экономика? Как вы ответите на этот вопрос? Мы не знаем, что должна делать экономика. Если бы у нас были определенные критерии, скажем сокращение числа бедных, нам было бы нетрудно оценить, хорошо она работает или нет. Но этого в экономике как раз и нет. Мы описываем механизм, но в чем его смысл? В росте ВВП? В равенстве? Например, Джон Ролз предлагал оценивать богатство страны по тому, насколько богат самый бедный гражданин, который, кстати, тут же стал бы знаменитостью и объектом пристального внимания. И как только он бы разбогател, пришлось бы сразу искать того, кто беднее его. И если бы это стало признанным критерием, как сейчас ВВП, политики автоматически вынуждены были бы заботиться об улучшении положения бедных.

Вместо ВВП можно было бы использовать средние зарплаты рабочих, вместо прибыли — качество жизни работников и потребителей. И для этого можно было бы использовать тот же математический инструментарий — лишь скорректировав его.

Второе. У меня есть такая притча об экономическом росте. Поскольку я из Чехии, давайте представим себе две кружки пива и стол, за которым сидят три человека. Как нам распределить это пиво? Должны ли мы отдать его девушке? Гостю, потому что он — гость? Если спросить врача, он укажет на самого здорового и отдаст пиво ему. Если спросить психолога, он отдаст пиво самому нуждающемуся в пиве. Если спросить экономиста, он предложит провести аукцион и, возможно, эти две кружки пива достанутся кому-то одному. А ведь кто-то может сказать и так: «Пиво должен получить тот, кто его сделал». Определение справедливости зависит от того, кого вы спрашиваете. Если мы приходим в кафе, то кто первым встал в очередь, того и обслужат первым. Если я миллионер, я всё равно должен ждать своей очереди. Если я иду в больницу, то врачи уделяют внимание в первую очередь тому, кто нуждается в этом больше всего. В сфере технологий — первым осваивает новую технологию богатый. Таким образом, существует множество

режимов справедливости, между которыми мы можем с легкостью переключаться. Вы выйдете отсюда, и ваш разум переключится на другой вид справедливости.

Итак, как же нам распределить две кружки пива? Это классическая проблема распределения. Она сложна. А теперь представьте себе, что на столе неожиданно появляется третья кружка пива. Этические, философские, продиктованные этикетом или справедливостью дебаты сразу прекращаются, и каждый просто берет себе одну. Мы даже не думаем об этом. Вот моя аллегория на тему экономического роста. Третье, волшебным образом появившееся пиво и есть экономический рост. Сегодня проблема состоит в том, что третье, волшебное пиво не появилось и нам надо решать это затруднение. Поэтому-то сегодня в экономике много говорят о справедливости, чего раньше не было. Когда я делал задания по экономике в школе, я никогда не слышал слова «справедливость», поскольку это слово не имело отношения к делу.

Из этой притчи вытекает несколько выводов. Первый вывод: распределение богатства — это дело нашей совести. Экономика никогда не будет заниматься нашими бедняками, нашими стариками, нашими больными, маленькими детьми и вдовами. Мы сами должны это сделать. Никакая экономическая система не будет автоматически этого делать, потому что экономика очень хорошо умеет делать людей эффективными и помогать им достигать успеха, и только. К примеру, вернемся к нашей ручке. Это хорошая ручка? Да, но она не годится для того, чтобы жарить яичницу. Это очень плохая ручка, потому что каждый раз, когда я кладу на нее яйцо, оно скатывается. И если я решу, что задача ручки — жарить яичницу, меня в жизни будут ждать постоянные разочарования, ведь каждое утро я буду восклицать: «Чертовы идиоты! Эти кретины там, наверху, всё еще не могут ее наладить!» И у меня будет очень, очень грустная жизнь.

Я думаю, в этом-то и состоит проблема с экономикой. Мы не знаем, что она должна делать, поэтому ожидаем, что она внесет равновесие в нашу работу и личную жизнь, даст нам смысл жизни, будет заботиться о природе и стариках — и будет делать всё это без нашего морального участия. Вот почему люди так злы на экономику — она же не жарит чертову яичницу!

ЭП: Что же тогда должно жарить яичницу? Должно ли правительство жарить ее или, быть может, предоставить инструменты для жарки?

Т. С.: Нет, не правительство. Почему это должно быть правительство? Это ваша личная моральная обязанность делать это.

ЭП: Это не случайный вопрос. В российской экономической риторике существуют четкие представления о том, чего не может делать рынок

и что должно быть прерогативой государства. В частности, забота о тех, кто не может или кому трудно о себе позаботиться, — дело правительства. Можно без преувеличения сказать, что такова российская политическая религия.

Т. С.: То же самое и в Чешской Республике. А я утверждаю, что мы ошибаемся. В реальности мы здесь имеем дело не с конструкцией на двух ногах — правительство против рынка, — а с тренажером. Это «стол» на трех ногах. И третья нога — это мораль: вы должны придать своей жизни собственное направление.

Возвращаясь к аналогии с христианством — если с чем и сравнивать экономику, то с искушением. Возьмем искушения Христа, все они были экономические: преврати камни в хлеб, я дам тебе власть, я дам тебе деньги... Экономике нужно сделать нашей рабыней. Я точно знаю, куда я иду, и я либо использую экономику, либо нет. Это я должен всё контролировать. Нельзя терять эту «третью ногу», которая есть мораль. Так вот, я, по правде говоря, думаю, что именно это происходит в наших странах — мы теряем эту «третью ногу». (Под моралью я понимаю не просто свод правил, а знание, чего я хочу. Это в основе своей *телос*, что по-гречески означает «цель». И она имеет мало общего с этикой, которая связана с ограничениями, а не с целями.)

Эту теорию изобрел один мой друг, экономист. Он утверждает, что для функционирования общества нужны *три принципа*, которые он назвал «*ангелы-хранители*». Во-первых, конкуренция. Люди покупают обувь, и если вы делаете плохую обувь, конкуренция вас уничтожит; таким образом, она поддерживает качество обуви на хорошем уровне. Во-вторых, *регулирование* — правила, которые вступают в действие, в ситуации, когда рынок недостаточно хорошо работает, например если речь идет о безопасности пищевых продуктов или детских игрушек. Вы же не хотите наткнуться на токсичный продукт! Но при этом конкуренции требуется слишком много времени, чтобы это исправить. Тогда в дело вступает регулирование. Запрет радиоактивных веществ в пище или радиоактивных материалов в игрушках — это просто правила, мы не допускаем здесь конкуренции. Возможно, мы могли бы отчасти ее разрешить, и она бы сработала. Возможно, конкуренция нашла бы лучшее решение. Но мы не хотим этого делать. Есть рынки, на которых мы не желаем допустить главенства экономической эффективности, например здравоохранение, образование или пищевая безопасность.

И наконец, есть третий элемент, о котором очень часто забывают, — это *мораль*. То есть если я делаю ботинки, я делаю их хорошо просто потому, что я хочу делать их хорошо. Потому что так учил меня мой отец. И я знаю, что должен делать их из кожи, а не из пластмассы.

В ситуации, когда не работают ни конкуренция, ни регулирование, всё равно может сложиться такое положение, что вы будете производить хорошие ботинки. Людям может просто нравиться варить хороший кофе. Даже если в Москве нет больше ни одной кофейни и нет никаких правил относительно кофе, вот эта девушка просто любит готовить хороший кофе.

Далее моя теория гласит, что одной из перечисленных «ног» может не быть, но всё будет функционировать. А иногда может не хватать даже двух «ног», но всё функционирует. Такая ситуация была, когда Чехия переходила от коммунизма к капитализму. У нас не было рынков, и, соответственно, рыночное регулирование не работало — всё это еще предстояло создать, но в тот момент этого не было. Таким образом, мы не могли положиться на конкуренцию. Регулирование было «нехорошим словом», доставшимся нам от коммунизма, когда всё регулировалось; так что регулирование мы тоже не хотели использовать. Получается, что вся трансформация опиралась на одну-единственную «ногу», а именно на то, что в конечном счете люди не воруют, даже если могут, и они не пытаются добавлять токсичные отходы или наркотические вещества в кофе. При таком взгляде на вещи, я полагаю, этот спор — государство против рынка — будет гораздо проще разрешить, если мы включим в него третью ногу, а именно — личную систему ценностей, которая даст нам направление движения. И мы не можем ожидать, что экономика даст нам это направление, точно так же нельзя ожидать, что это будет государство. Всё сказанное справедливо также для компании и т. п.

Так вот, возвращаясь к нашей исходной теме о росте и перераспределении: притчу про пиво можно истолковать таким образом: экономический рост как бы подкупает нас, чтобы мы не задавали вопросов о перераспределении. Возьмем такое замечательное событие, как акция Occupy Wall Street в Нью-Йорке, на Манхеттене, — вы все ее видели. Люди выступали против капитализма под лозунгами вроде «Мы ненавидим 1%» и т. п. Суть дела вы знаете. В это время четверть кварталами выше Уолл-стрит люди раздавали цветы, открытки со словами «спасибо» и маленькие подарки, и это происходило не перед церковью, не перед памятником и не перед могилой известного человека — а перед магазином. И этот магазин назывался «Apple Store» (магазин фирмы *Apple*). Тогда как раз умер Стив Джобс. Итак, одна и та же толпа ненавидит капитализм, но любит Стива Джобса, который является олицетворением капитализма. Он относился к одному проценту от одного процента от одного процента. Он никогда ни одного доллара не дал на благотворительность и был довольно дрянным руководителем. Прочитав его биографию, узнаешь, что с ним было неприятно работать. Но люди любят его.

Как это можно примирить — они ненавидят капитализм, и они же любят Стива Джобса? Возможно, дело в том, что Стив Джобс дал им капельку своего богатства — он дал им iPhone. Теперь они стерпят всё. Всё это немного напоминает сегодняшние споры о беженцах. У нас в Чешской Республике есть политики, выступающие против беженцев. В случае Трампа мы видим то же самое: людям он нравится, потому что он резко высказывается против беженцев. По этой причине они прощают ему всё остальное. Если вы скажете гражданам Чехии, которые голосуют за популистов и деятелей, подобных Трампу, что он врал, что он делал то или это неправильно, они ответят: «Всё это не имеет значения, потому что он ругает беженцев».

Похожая штука происходит и с экономикой. Просто благодаря тому, что она растет, у нас сразу же появляется третье пиво и каждый берет себе по кружке. Но это несправедливо, так как вполне возможно, что оно должно достаться самому богатому — или алкоголику, или кому-то, кто никогда не пробовал пива. Однако в тот самый момент, когда появилось третье пиво, проблема оказывается решенной, как будто ее и не было вовсе.

Вот вам еще одна притча, на этот раз про корову. Представьте себе, что живет на свете один ковбой, который доит корову. Однажды корова вдруг перестает давать молоко. Тогда ковбой начинает кричать на корову: «Ах ты, тупая корова! Почему ты не даешь мне больше молока?» Корова отвечает: «Но я отдала тебе всё мое молоко. А ты даже не знаешь, сколько молока я тебе дала. Позволь тебе напомнить: сегодня я дала тебе 12 ведер. Одно ведро опрокинулось, во втором дыра, третье проржавело, четвертое ты выпил сам, пока никто не видел, пятое выпили твои коты, и ты еще жалуешься, что я дала недостаточно молока? Что ты делаешь с молоком, это твои проблемы. Я ничего не могу здесь поделать».

Возможно, это хороший способ описания всей нашей истории с капитализмом или с экономикой как таковой. Экономика не может автоматически произвести перераспределение доходов в пользу пенсионеров, это должны сделать мы. «Она не жарит яичницу». И я полагаю, что мы находимся в ситуации, когда экономика, похоже, отдала нам всё что могла. Она сделала некоторые страны очень богатыми в кратчайшие сроки, но это всё. Автомобиль может только доставить вас до пункта назначения, а затем, если вы хотите повидать свою бабушку, вам придется выйти из него и подняться по лестнице в дом. Автомобиль не довезет вас до бабушки. Это наша ответственность, ее нельзя заменить автоматизированными процессами на рынке. Почему мы не ожидаем подобного от машин? От искусства? Или от стоматологов? Мы не ожидаем, что они будут соответствовать нашим столь высоким ожиданиями.

По этой причине я пришел к выводу, что экономика слегка напоминает религию: она вселяет гораздо больше надежд, чем способна оправдать, или гораздо больше иллюзий, чем способна воплотить. В результате люди разочаровываются в ней как в религиозной системе. Кстати, то же самое произойдет и с Трампом, хотя он-то является бизнесменом, что придает ситуации некоторую иронию. Но, с другой стороны, причина как раз в том, что он бизнесмен, который проповедует циничный подход к экономике: ценностей не существует, ценность имеет только эффективность, направление не представляет собой ценности. Конечно, когда читаешь интервью с ним, понимаешь, что ценности у него есть. Но его риторика такова: «Мы не политическая партия, мы не указываем, что вам делать. Просто отдайте нам свой голос». Этим реальный политик отличается от популиста. Реальный политик просит вас сделать что-то — измениться, стать, например, более добрыми или более внимательными к другим. Популист же не хочет, чтобы вы менялись, он говорит вам: «Не волнуйтесь, я всё сделаю сам, я позабочусь о деле. Просто голосуйте за меня, и тогда вам не придется ни о чем волноваться». Мне кажется, это проблема, о которой мы не должны забывать, иначе мир станет очень опасным местом.

ЭП: Позвольте два конкретных вопроса по содержанию вашей работы. Первый касается государственного долга. Вы утверждаете, что огромный государственный долг — это проблема для многих стран. Многие экономисты считают, что это не проблема; Пол Кругман и некоторые другие утверждают, что наращивание долга — это просто замечательно, что это позволит быстрее справиться с последствиями рецессии и финансового кризиса. Что вы ответите на это? И что вы предлагаете делать с государственным долгом?

Т. С.: По данному вопросу я придерживаюсь радикальной идеи: единственное, что можно сделать с государственным долгом — выплатить его. Не знаю, почему это кажется безумием, но именно так и нужно сделать, и точка. Нечего спорить о том, надо ли возвращать долг. Надо разбираться с тем, как это сделать. Надо ли это делать быстро или медленно? Вот что нужно обсуждать.

Существует теория, что со временем экономика «вырастает из долга» — ВВП растет, соответственно, растет и номинальный объем государственных доходов. Мой ответ: да, это так, однако лишь в предположении, что экономика растет, а на деле это не так. Вот, кстати, прекрасный пример экономической религии, экономики как массовой религии. Например, мои друзья иногда называют меня наивным романтиком, и я отвечаю: «Да, я наивный романтик». Но немного подумав, я могу спросить своих друзей: «Постойте! Кто из нас верит, что люди ведут себя рационально?» Вот где идеализм и романтика, а я как раз в это не верю. А кто верит, что экономика должна расти?

Откуда это взялось? Это написано в Библии? Разве такое случилось в истории, чтобы экономика постоянно росла? Вы увидели это в кофейной гуще или в хрустальном шаре? Может быть, это было написано на небе? Откуда же, черт побери, это взялось?

В общем, как вы видите, с одной стороны, у нас есть факты, экономико-математические выкладки и производные до четвертого порядка, но, с другой стороны, второй половиной мозга мы верим в нечто вроде того, что каждый день будет солнечным. Это просто глупо. Например, наша пенсионная система основана на предположении, что экономика растет в течение долгого времени. Это красивая мечта и попытка выдать желаемое за действительное, ведь на деле всё не так. Экономика может стоять на месте, но система, на которой мы строим свои рассуждения, не допускает этого. А на ней основано даже банковское дело. Сама идея процентной ставки основана на экономическом росте — просто на том, что он происходил в течение, скажем, прошлых 20 лет. Но это не значит, что рост продолжится.

Я всегда говорю, что строить экономику исходя из допущения, что она будет расти, то же самое, что строить корабль, предполагая, что всегда будет дуть попутный ветер. Это будет плохой корабль. Но мы так выстроили экономику — в расчете только на рост. Как только график роста идет вниз, люди начинают выпрыгивать из окон. Этот корабль построен плохо. Что следует сделать? Например, заново откалибровать нашу систему на ноль. Если экономика начнет расти — аллилуйя, слава богу, у нас будет больше денег! Но система не должна зависеть от этого. И корабль тоже.

Я ничего не имею против роста, я ничего не имею против хорошей погоды, я просто говорю, что мы не можем ожидать, что каждый день будет солнечным. Если вы живете с ожиданием, что каждый день будет солнечным, у вас в жизни будет масса разочарований.

Однако вернемся к Кругману. Итак, предполагается рост. Но несмотря на то, что предполагается рост, всё равно придется возвращать деньги. «Где деньги, Лебовски?!»

ЭП: Обычно утверждения о том, что государственный долг возвращать не обязательно, сопровождаются аргументом, что государство в крайнем случае может напечатать деньги, выплатить свои долги путем эмиссии денег и тем самым решить проблему.

Т. С.: Например, как в Японии, да? Там пытаются сделать это на протяжении последних почти 30 лет. И причина не в том, что японские экономисты тупые или японский центральный банк не знает, что делать. Наоборот. Мы в Европе, кстати, тоже пытаемся сделать это. И я спрашиваю: «Где экономический рост?» Даже если бы всё это привело к росту, то ведь всё равно придется платить. А если это не ведет к росту, то вы просто усугубите проблему.

Возьмем классический аргумент, который выдвигает Пол Фридман. Кстати, он мне очень нравится, я уважаю его образ мыслей, но в одном вопросе я не могу с ним согласиться. Он говорит: «Давайте влезем в долги, чтобы увеличить ВВП, чтобы затем выплатить долги». Вам даже не нужно быть экономистом, чтобы понять, что это логический порочный круг. Давайте уберем среднюю часть предложения, и что тогда у нас останется? «Давайте всё больше влезать в долги, чтобы было легче выплачивать наши долги». Как банкир я скажу, что это возможно, но будет напоминать постоянную езду на красный свет.

Второй мой аргумент в противовес Кругману состоит в том, что дилемма, которая в данном случае перед нами стоит, больше не является кантовским вопросом. Настоящий кантовский вопрос звучал бы так: нужно ли давать наркотики экономике или нет? Кто-то ответит «да», но кто-то скажет: «Нет, потому что экономика станет наркозависимой, у экономики изменится характер, как у любого наркомана, к тому же это займет много времени». Это всё тот же вопрос, о котором мы говорим, только сейчас я провел аналогию с наркотиками. Но, как говорил Милтон Фридман, «сегодня мы все кейнсианцы». Все согласны: давайте дадим наркотики. Однако вопрос сегодня так не стоит — давать ли наркотики экономике или нет. Проблема в том, что наркотики у нас уже кончаются, их больше нет на полке. Больше не существует дефицитной фискальной политики. Я не говорю о России, Россия — одно из немногих исключений, так как у вас отношение государственного долга к ВВП низкое. Но в других странах мы ее больше не можем применять, в чем можно убедиться на примере Греции.

Есть и еще кое-что. Давайте назовем этот наркотик «спид» (скорость). Я слышал, это очень популярный наркотик среди молодежи. Итак, его осталось совсем немного. И фискальная политика отсутствует, использована, ее больше нет. С валютно-кредитной политикой та же история. Что такое нулевая процентная ставка в течение, скажем, 7 лет? Это очень нестандартное поведение. Это похоже на инцест. Центральные банки покупают долги у государства. Но центральный банк — часть системы. Получается, что он вступает в инцестные отношения. И всё выглядит замечательно, пока вся система не обрушивается.

Можно даже утверждать, что в 2007 году перед американским кредитным кризисом была точно такая же ситуация: дешевые деньги; вера в то, что мы вышли из цикла бумов и спадов; больше никаких колебаний не будет — благодаря Алану Гринспену; мы наконец-то изобрели экономику роста. И вдруг, совершенно неожиданно, инфляция пошла вверх, центральные банки ударили по тормозам, процентная ставка выросла и экономика рухнула. Это

прекрасный пример того, что я называю «банкротство на полном ходу». Вы несетесь прямо в стену. В 2007-м, перед кризисом, американский ВВП достиг рекордного значения за рекордный период времени: низкая инфляция, низкий уровень безработицы, высокая конкурентоспособность, высокий инновационный потенциал — всё было безоблачно, как небо сегодня. И в этот момент экономика врзалась в стену. Треснул спинной хребет всей системы, и это случилось не во время депрессии, а в предшествующий маниакальный период.

Получается, что наша цивилизация несет в себе бóльшую опасность в период роста, нежели в период депрессии, когда она более философски настроена. Вот что я возразил бы Кругману. А мы играем с этим, и всё идет себе и идет хорошо, пока не происходит вот это (*щелкает пальцами*).

Есть еще один чудесный способ описать эту ситуацию. Греческое слово, означающее «долг», появляется в Новом Завете в значении «грех». Если вы возьмете молитву «Отче наш» и переведете ее дословно, получится «прости нам долги наши, как и мы...» и так далее. Не знаю, как это будет по-русски, но по-чешски переводится «прости нам прегрешения наши», а на латыни это звучит: «*Dimitte nobis debita nostra*».

ЭП: На русский язык это слово переведено как «долги».

Т. С.: Хорошо, значит, этот перевод лучше. По-немецки говорят *schuld*, это больше похоже на грех. Вы можете немножко грешить, это нормально, но не следует жить в грехе. А мы живем в грехе, мы живем в долг. Конечно, взять заем — это абсолютно нормально (я все-таки работаю в банке), но жить в долг — не слишком хорошая идея, а наши страны именно это и делают. Мы живем в грехе.

Наверное, самое лучшее описание кризиса дается в Новом Завете. Кроме молитвы «Отче наш» там есть еще притча о непрощающем слуге, если вы помните. Жил некогда богатый человек. Однажды его призвал царь и сказал: «Ты мне должен». Между прочим, это была огромная сумма денег, которую тот человек был должен, примерно равная двойному ВВП Палестины или долгу Греции. И человек говорит: «О, я принесу деньги на следующей неделе». А царь говорит: «Знаешь что, я тебя прощаю». Затем этот же человек встречает на улице кого-то, кто должен ему сумму, равную месячному доходу, и начинает бить должника за то, что тот не отдает ему долг. Это кажется нам парадоксом, но именно это случилось в 2008 году среди бела дня. Никто этого даже не заметил, но наши современные финансовые инструменты означали именно это: банки были прощены, но ни один пенни из кредита не был ими прощен. Точь-в-точь та же ситуация, что произошла 2000 лет назад, только сегодня нам нужна наука, чтобы оправдать ее.

ЭП: У нас еще два коротких вопроса. Первый вопрос: в вашей книге есть глава или раздел о возможности экономических предсказаний. Не могли бы вы сейчас сыграть в игру и сделать одно-два предсказания в отношении мировой экономики?

Т. С.: На два года вперед, на 20 лет, на 100 лет?

ЭП: На два года.

Т. С.: Два года? Лучше бы вы спросили меня про 100 лет, потому что тогда ирония вопроса стала бы более очевидной. Мое предсказание таково: через два года всё будет практически так же, как сейчас. Если мы не будем рассчитывать и публиковать величину ВВП, люди ничего и не заметят. Это как если бы вы спросили меня, какая погода будет в это же время в следующем году. «Да, примерно как сейчас, — был бы мой ответ. — Не будет на 20 градусов жарче или холоднее, будет так же, как сейчас, — около нуля⁷». Это единственное предсказание, которое я могу сделать. По сути, экономические предсказания означают, что, когда события происходят так, как мы думаем, что они будут происходить, тогда они и будут происходить так, как мы о них думаем. В этом вся суть экономических предсказаний. Если же что-то пойдет не так, вы говорите: «Но это же именно то, что я и предсказывал, потому что что-то пошло не так. Как я и предсказывал, если не случится, что что-то пойдет не так, то всё пойдет именно так». Это короткий ответ.

ЭП: И второй вопрос. Вы в своей книге пишете, что полезно и разумно читать работы авторов, принадлежащих к неортодоксальным экономическим школам. Какие современные школы вы порекомендуете читать?

Т. С.: Например, поведенческая экономика очень неплоха. Она, так сказать, снимает покровы со множества привычных убеждений о том, как ведут себя человеческие существа. Она гораздо более психологична, более практична, она гораздо меньше одержима математикой, чем мейнстрим, — ведь наши математические модели на самом деле дают ощущение, что лошадь бежит позади повозки. В математической модели во главе угла стоит ее собственная элегантность, а то, как она соотносится с человеческим поведением, никого не интересует. Поведенческая экономика ставит лошадь перед повозкой.

Затем есть еще замечательные произведения Кейнса, например «Экономические возможности для наших внуков»⁸. Я думаю, это великий текст. Хайек был во многом вполне неортодоксален. Я думаю, лучше всего читать эти тексты в оригинале. Даже Милтона Фридмана и Гэри Беккера лучше всего читать в оригинале, это

⁷ Беседа проходила в Москве в начале декабря 2016 года.

⁸ Кейнс Дж. М. Экономические возможности для наших внуков // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 60–67.

очень интересно. Как только вы говорите слово «мэйнстрим», у вас невольно получается усреднение. Это всё равно что спрашивать: «Каково среднее звучание песни «Роллинг стоунз»? Если мы возьмем песню целиком и выведем ее среднее звучание, то получится монотонный звук: «А-а-а-а-а». Как вы сможете понять, кто это написал — Бетховен, Чайковский или «Роллинг стоунз»? А ведь именно это мы иногда и делаем: выводим среднее звучание песни — и красота исчезает.

Кто еще? Маккроски великолепна. Она как будто открыла мне глаза. Я читал «Риторику экономической науки», которая стала классикой, и другим совету.

ЭП: Мы издали эту книгу в Издательстве Института Гайдара.

Т. С.: Вы ее издали? Замечательно. Когда я ее читал, я всё время готов был кричать «Да!» Это не модель, это картина. Читайте ее.

А еще у меня есть любимое занятие: попробуйте читать книгу не про экономику, но с позиции экономики. Например, я так читаю Библию, как вы уже убедились. Я читаю религиозный текст, который изначально не был религиозным, он на самом деле был вполне экономическим. Иисус в большинстве случаев использует примеры из экономики. Вечная история: «Что бы экономика делала без христианства?» Этот спор вы много раз слышали. Мой вклад в эту дискуссию такой: «Что бы христианство делало без экономики?» Ведь вся идея спасения состоит в том, что кто-то выплачивает за вас ваши долги, как это сделал ЕС в Греции. Иисус использует язык экономики, и вся идея спасения — это экономический термин. Это как погашение долга. Это своего рода глубокая персонификация залогового обеспечения кредита. Итак, что бы Иисус сделал, если бы сферы экономики не существовало? На каком языке он бы изъяснялся? Ему было бы очень трудно.

Так что попробуйте почитать религиозный текст, как будто вы читаете текст по экономике, и обнаружится масса интересных вещей. А еще почитайте текст по экономике так, будто это религиозный трактат. Вы опять же узнаете много интересного.

У меня еще есть такой метод: я стараюсь смотреть фильм, вроде «Матрицы», и при этом не расслабляться. Для меня это не хобби, для меня это как расследование. «Погодите минутку, давайте прочитаем еще раз. О чем это говорит?.. Почему там не было третьей таблетки?» — и дальше в том же духе. Это, по-моему, гораздо полезнее, чем чтение книги экономиста, даже неортодоксального экономиста. Поэтому я призываю: обратитесь непосредственно к философии и читайте ее как экономист, обратитесь непосредственно к психологии и читайте ее как экономист — просто положитесь на себя. Задайте себе вопрос, например: «Как бы Юнг сконструировал экономическую систему?» Или: «Как бы Фридман построил психологическую

систему?» И это очень интересные вопросы, потому что психология не использует функцию полезности.

Таким способом я предлагаю читать тексты. Вам не понадобятся ортодоксальные экономические труды, можно взять традиционные тексты — такие, например, как Библия, которая представляет собой очень традиционный текст. Просто прочтите ее по-другому.

*Перевод с английского
А. Смирнова и И. Захариной*

Ekonomicheskaya Politika, 2017, vol. 12, no. 4, pp. 250-269

Tomáš SEDLÁČEK, Lecturer in Economics of the Charles University in Prague, Chief Macroeconomic Strategist at Československá obchodní banka (ČSOB), Economic Adviser to President of the Czech Republic Václav Havel in 2001–2003.

E-mail: me@tomassedlacek.cz

Yury V. KUZNETSOV, Cand. Sci. (Econ.), Deputy-Editor-in-Chief, Economic Policy (3-5, Gazetny per., bldg 1, Moscow, 125009, Russian Federation).

E-mail: yurii-kuz@mail.ru

Artem A. SMIRNOV, Cand. Sci. (Philos.), Senior Editor, Gaidar Institute Press (5, Gazetny per., Moscow, 125993, Russian Federation).

E-mail: editor@iep.ru

Economics is Similar to Religion: It Raises Much More Expectations Than Could Fulfill (Interview with Tomáš Sedláček)