

О КНИГЕ

«Экономика символического обмена» Александра Долгина – это, по сути, не одна книга, а три. И хотя все эти смысловые пласты связаны между собой, читателю неизбежно придется выбирать между различными векторами и модальностями.

Один четко очерченный срез – исследовательский. Есть книги, которые вводят в научный оборот новые пласты фактуры. Для этого требуется особое умонастроение и пытливость по отношению к социальной реальности. Карл Густав Юнг указал на феномен, названный им систематической слепотой: войдя в пору зрелости и равновесия, наука из чувства самосохранения категорически перестает замечать некоторые нежелательные для нее факты и явления. В книге Александра Долгина представлены целые пласты такого «неканонического» материала. Вот лишь некоторые примеры: файлообменные сети, по которым в интернете распространяются цифровые произведения искусства, распродажи модной одежды, парадокс равных цен на культурные товары разного качества, дискуссия о том, что продуктивней влияет на творчество – меценатство или коммерция и т. д. Не сказать, что все поднимаемые в книге вопросы абсолютно новы. Но, будучи собраны вместе и рассмотрены в единой информационно-экономической логике, они представляют вызов научному сознанию.

Подобные вызовы далеко не всегда и не сразу оборачиваются признанием со стороны официальной науки. К примеру, Джон Гэлбрейт, великий американский экономист, труды которого читает весь мир, человек запустивший в оборот целый ряд важнейших понятий, автор предвыборной кампании Джона Кеннеди, так и не дождался ни общенаучного признания, ни Нобелевской премии.

В книге Александра Долгина собран колоссальный материал по рынкам культуры, среди которого я обнаружил для себя массу интересного. Особенно ярким мне показалось исследование сегментов серой экономики – деятельности билетных «жучков», полуправильных файлообменных сервисов, позволяющих бесплатно скачивать музыку и видео в интернете и т. д. Экскурсы на территорию «серой» экономики позволяют увидеть дыры в «белых» рынках и опровергают массу мифов. В частности, можно до бесконечности ломать копыта и доказывать, что принцип однородных цен на товары культуры единственно возмо-

жен. Но, когда оказывается, что «жучки» без проблем дифференцируют цены (что абсолютно не вписывается в привычную для экономистов картину), стереотипы ломаются и возникает иное видение ситуации. Собранный автором материал позволяет иначе взглянуть на многие явления современной культуры, меняет миропонимание людей. И одного этого хватило бы на полновесную книгу.

Второй пласт, или вектор, книги – это попытка научной систематизации. Перед непрофессиональным читателем здесь могут возникнуть определенные трудности, связанные с научной манерой изложения, когда одна и та же проблема многократно обсуждается на разных уровнях, в различных проблемных ситуациях и при различных предпосылках. Например, одна из центральных тем исследования – ухудшающий отбор – рассматривается в разных частях и главах: сначала на локальном примере музиндустрии, потом более широко – в рамках всего дигитального производства, потом на примерах материальных искусств. Читателю, не знакомому с научными кодами, подобная цикличность может казаться сбоем повествовательного ритма. Но профессиональное сообщество не мыслит себе иного пути. В книге построена многоуровневая система с выходом от экономики культуры на новую институциональную экономическую теорию и на интерпретацию экономики благосостояния.

Вступив на эту стезю, автор оказывается уязвимым для нападок теоретиков, поскольку открывается широчайшее поле для споров по поводу аккуратности употребления тех или иных понятий. Например, насколько ухудшающий отбор отличается от других способов пред- или постконтрактного оппортунистического поведения. Я выскажу мысль, за которую меня могут осудить коллеги-теоретики, тем не менее я буду на ней настаивать. Анализируя ухудшающий отбор, можно педантично заполнять таблицу понятий, разбираться, в какую клеточку что вписать. Но вспомним Акерлофа и суть того, за что он получил Нобелевскую премию. Вовсе не за «клеточки» и не за умственную каллиграфию, а за работу по опредмечиванию чрезвычайно смутных ощущений. Среди экономистов и до Акерлофа витали сомнения в априорной пользе конкуренции, в том, что она всегда однозначно работает в плюс; об этом не раз писалось. Но Акерлоф назвал ключевую причину: если потребитель не в состоянии оценить качество продукта или услуги, конкуренция может работать в минус. В статье о рынке «лимонов» он показал, как это происходит и каким образом с рынка вышибаются лучшие. Статья произвела фурор в мире 15 лет назад, а Нобелевскую премию Акерлоф получил только в 2001 году, много позже, чем к нему пришло широкое признание.

Или другой пример. 30 лет шла дискуссия о формулировке теоремы Коуза. (Мудрый Коуз от нее дистанцировался. Высказался он позже в предисловии к переизданию своих классических статей.) На мой взгляд, на этапе становления соль не в безупречности формулировок. Тот же Коуз первым четко указал на трансакционные издержки – в дальнейшем их уже трудно было игнорировать. Тем самым в головах совершилась революция. Оказалось, что общественные и экономические системы в процессе своего существования преодолевают некое сопротивление, которое можно сделать зримым через понятие трансакционных издержек. Прежде экономическая наука этого не видела и в ряде областей оказывалась беспомощной.

Филигранное оттачивание формулировок – очень важное, хотя и особое направление деятельности. При том что книга в этом плане оставляет простор для дальнейшего уточнения, данная в ней трактовка ухудшающего отбора совершенно верно передает суть теории Акерлофа: в отсутствие специальных институтов конкуренция может приводить к негативным последствиям. Причем в культуре эта проблема стоит особенно остро, поскольку договориться о качестве здесь, пожалуй, трудней, чем где бы то ни было. Можно бесконечно совершенствовать трактовку ухудшающего отбора, можно даже спорить о существовании этого феномена в культуре. Хотя лично для меня наличие этой тенденции очевидно. Как очевидно и то, что на цену билета в кинотеатр больше влияют достоинства кресла и продажи попкорна, чем собственно экранное действие. А раз так, неважно, все сферы охватывает ухудшающий отбор или лишь некоторые, во все времена действует или нет, – необходимо искать противоядие – этим, по большому счету, автор и занят.

Тут мы переходим к третьей, самой важной для меня линии книги. Есть такая малоприметная и на удивление неблагодарная историческая роль, как придумывание и строительство институтов. Роль зачастую закадровая, потому что среди экономистов-теоретиков бытует мнение, будто институты появляются сами по себе: коль скоро возникает спрос, находится и ответное предложение. Но это совершенно не так. Имена первопроходцев по обыкновению стираются, и кажется, что все произошло спонтанно. Кому, например, придет в голову мысль, что детский сад сложился не сам собой, а его придумал Роберт Оуэн с учениками? А между тем они много чего изобрели и опробовали: и удачного, и того, что не прижилось. То же самое с участием рабочих в прибылях предприятия – впервые такую схему внедрили ученики Оуэна в Англии. Еще пример – система самообслуживания, изобретенная в первой поло-

вине XX века в шведском потребительском кооперативе и повсеместно распространившаяся впоследствии. Кажется, будто новый институт возник сам по себе. В действительности же у его истоков стоят конкретные люди. Существуют изобретатели, которые как в технике, так и в социальной инженерии должны приложить определенные усилия, чтобы спонтанный по внешней видимости процесс стартовал и дозрел до той стадии, когда общество окажется способным его подхватить.

Александр Долгин продуцировал нечто подобное, в результате чего на выходе может возникнуть новый институт – это, по моему убеждению, главное в книге. В основу положены две реформаторские идеи – коллаборативная фильтрация и патронатная постфактумная оплата за культурные блага. Обе они завязаны на деньги и порознь мало что дают, но вместе они обещают инновационные результаты.

Мне с самого начала были интересны эксперименты Александра Долгина. Когда шли серии исследований «Театрон» и «Синема» по апробации двухэтапной оплаты за кино и театр, я опасался, что в театре картина получится иной, чем в кино. Мне казалось, что идея применима только к тиражным областям культуры. Театр же малотиражное, ремесленное искусство, а в ремесле иная, более прозрачная обратная взаимосвязь между потребителем и производителем. Но оказалось, что в театре работает примерно та же логика, что и в кино. А раз так, то коллаборативная фильтрация может с успехом применяться в разных сферах. Вообще идея защиты от ухудшающего отбора в культуре с помощью коллаборативной фильтрации и участия потребителя в дополнительной оплате заслуживает самого пристального внимания.

Мне кажется, автор вообще мог ограничиться изложением своей основной идеи и истории экспериментов в кино и театре. Добавить разве что экскурс по прецедентам коллаборативной фильтрации, показав, как и почему коммерческая система подчинила новшество своим интересам, в результате выхолостив его. Фактически ведь получилось, что как только новая система стала заметна, успешна, «вкусна», господствующие институты немедленно ею поживились. Чтобы впредь этого не происходило, необходимо закладывать определенные условия, способствующие выживанию института, – в первую очередь это его финансовая независимость.

Как следует из общей интонации книги, Александра Долгина более всего заботит именно формирование широко практикуемого автономного экспертного института. Хочется надеяться, что проект приведет к его созданию. Однако поскольку автор не ограничился из-

ложением институциональной идеи, а счел необходимым проанализировать, как она встраивается в экономическую теорию, видоизменяя ее, возникает риск того, что теоретикам удастся «пощипать» что-то в научной системе и тем самым задержать масштабные эксперименты. Тогда еще лет на 20 отложится процесс вызревания необходимых институтов. И появятся они не в России, а где-нибудь в Индии, и не в начале XXI века, а в его середине. В воронку ухудшающего отбора затянется еще какое-то количество культурно-творческой энергии.

Сейчас, без серии проб, никто не скажет, возможно ли на практике широкое внедрение благодарственных постфактумных платежей за культурные продукты и что это даст. На вскидку кажется, что это утопия. Однако многие несбыточные вещи на поверку оказываются вполне реалистичными. Взять, например, перспективу укоренения в обществе такой нормы, как благодарственные денежные платежи, о чем немало говорится в книге. Давайте посмотрим на современные тенденции благотворительности. Во многих странах сейчас широко распространилась практика различных пожертвований: детям Африки или на разработку альтернативных источников энергии и т.д. В Канаде ширится движение волонтеров, для английской молодежи стало нормой после окончания школы поработать в школе или госпитале где-нибудь в неблагополучном регионе. Это не требования альтернативной службы. И не существует закона, обязывающего людей так поступать, но на них будут косо смотреть, если они этого не сделают. То есть уже установились нормы, в соответствии с которыми человек, не совершающий определенного дара, воспринимается как отщепенец.

В книге приводятся данные о попытках внедрения добровольных платежей на практике – где-то они закончились удачно, где-то в силу определенных причин нет. Необходимо обобщение этого опыта, а также дальнейшая целенаправленная работа с пошаговой коррекцией полученных результатов. При соединении аналитической и практической деятельности вероятность успешного запуска нового института весьма велика. Я повторюсь: мы не замечаем, как появляются новые институты, между тем они рождаются из действия конкретных людей, из «сумасшедших» экспериментов, а потом становятся нормой в точном соответствии с известной формулировкой: что за чушь, в этом что-то есть, и, наконец, кто же этого не знает.

Еще один любопытный посыл – попытка работать с когнитивными и временными ресурсами человека наряду с традиционными ресурсами, которыми оперирует экономика. Сегодня они плохо учитываются

и, как следствие, не лучшим образом используются. На первый взгляд, эта идея несбыточна. Однако экономика давно оперирует множеством плохо считаемых ресурсов. Вообще все ресурсы, кроме денег, до сих пор непонятно как считаются. Вводится какое-нибудь условное топливо, условный уголь, условный хлеб – с этими понятиями германское министерство экономики стало работать еще в 1930-х годах. А сейчас мы имеем дело с гораздо более тонкими и трудноуловимыми субстанциями. Взять хотя бы транзакционные издержки. Разобрать, из чего они состоят – задача не из легких даже применительно к обычной фирме. Что уж говорить про сферу культуры. Но в принципе, можно посчитать и потери времени от стояния в очередях к чиновникам топ-менеджеров предприятий, и от зряшного просмотра кинофильма. Разумеется, они разные у разных людей в зависимости от их уровня дохода и самооценки, вернее от того, как человек оценивает час своего времени. Экономика давным-давно ввела в оборот плохо считаемые ресурсы. И это нормально, поскольку эпоха абсолютной рациональности и отраслевого разделения наук прошла. Веками это работало, а теперь стало сбивать, и нужно искать что-то новое.

Книга ставит перед читателем вопрос, ответ на который станет известен лишь по прошествии 10 или 20 лет: состоится ли экономика символического обмена как новая ветвь науки или нет? Сейчас есть уверенность в одном: за изложенной системой воззрений стоит интуиция, выраженная на языке систематического знания. Но интуитивную догадку еще нужно развернуть и доказать. Хотя гораздо важнее, чтобы состоялись продукты экономики символического обмена – родились соответствующие институты и человеческие практики. А решить вопрос о предпосылках мы всегда успеем.

Известно несколько произведений, в которых с успехом объединены разные смысловые пласты. Например, абсолютно великолепный «Капитал» Маркса. Он содержит в себе и новую идею, и новую фактуру, и новую систему, и переосмысление предыдущих систем, и попытку конструирования будущего. Какая судьба уготована таким работам? Случается, что жизнь расщепляет их в сознании людей: в представлении академического сообщества остается одно, практиков – другое, обычных людей – третье. Нельзя исключить даже риска полного выхолащивания, такого, который заставил Маркса заявить: если это марксизм, то я не марксист.

Читатели вольны избирательно «выщеплять» из книги то, что для них приоритетно. Благо, материал позволяет двигаться в различных направлениях: можно сконцентрироваться на изменении миропонима-