«Моисей неслучайно водил людей по пустыне целых 40 лет»

02.06.2021 ВИДЕО ИНТЕРВЬЮ LAW&ECONOMICS

За время часового интервью Екатерины Макеевой с деканом экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, доктором экономических наук, профессором Александром Аузаном им удалось обсудить легитимность крупных российских состояний и проблемы их наследования, роль теоремы Коуза в праве и неизбежность издержек на ESG, потребность в глобальном изменении подхода к образованию и то, как пройти между Сциллой и Харибдой в

корпоративном управлении.

— В продолжение темы последнего номера LI, посвященного проблемам наследования и семейного права, а также июньского Forbes, информирующего о том, что у нас на 50 потенциальных наследников приходится наследство в 300 млрд долларов, предлагаю начать беседу с Вашей замечательной цитаты про владельческую преемственность: «…сначала пират, потом промышленник, потом меценат». Есть ощущение, что у нас на очереди опять «пираты»… Как Вы оцениваете происходящее?

— Это исторические аналогии, которые далеко не всегда совпадают с реальностью. «Дед — пират, отец — промышленник, внук — меценат, а правнук разбазаривает нажитое» — в Европе и Америке такой социально биологический цикл жизни больших состояний занимал 100–150 лет. У нас же «дедушка пират», «отец промышленник» и «внук меценат» нередко совпадают в одном лице. Условия 1990 х гг., когда шло первоначальное накопление капитала, были условно законными. Эволюция первого владельца нередко протекала таким образом, что теперь непонятно, как к нему относиться. По происхождению он — «кровопийца», а по тому, чем стал реально заниматься, — достойный человек. У нас все это «упаковалось» в одно поколение и создало, я думаю, беспрецедентную историю.

Владельцы крупных состояний — в основном представители моего поколения, те, кому сейчас 65–70 лет, — серьезно о пенсии даже не помышляют. За это время произошла огромная подвижка в медицине, изменились ожидания продолжительности жизни (современные врачи прогнозируют людям возможность жить 110–120 лет). Поэтому я не уверен, что мое поколение настроено на передачу своего бизнеса. Многие его представители ощущают себя в силах делать нестандартные вещи.

— Ждать ли нам очередного передела собственности, и какова ее легитимность в глазах общества?

— Пока собственность у нас слабо легитимная. Я считаю, что развилкой стало дело «ЮКОСа». Власть не пошла на варианты, которые мы тогда разрабатывали. Мы называли это новым общественным договором, по сути речь шла об аналогии британского Windfall law. Да, собственность в результате приватизации досталась не по рыночной цене, была сильно занижена. Windfall law — это история неудачной приватизации при консерваторах, которую лейбористы исправили путем введения длительного налога, установив законную компенсацию за полученное имущество. Но Россия — не Англия, здесь люди не воспринимают возвращение денег бюджету как то, что отдали им. Мы считали, что надо действовать через систему специальных социальных фондов, которые напрямую создавали бы общественные блага для населения за счет такого налога, но этого не произошло, легитимность не возникла.

— Почему не удалось реализовать эту идею?

— Потому что власти так удобнее, она всегда может сказать большому бизнесу: «В этот раз тебя не разорвали, потому что я стою рядом, а стоит мне отойти в сторону, и тебя порвут на части, поэтому делай то, что я тебе скажу». Такой подход вселил в собственников неуверенность в перспективах владения и управлением имуществом, что с точки зрения экономики довольно плохо.

Анализируя в 2011 г. восточноазиатскую модернизацию (я тогда возглавлял консультативную рабочую группу при Президенте РФ в Комиссии по модернизации), мы пришли к выводу, что один из факторов ее успеха заключается в наличии 20 летнего горизонта планирования у элит, и не на уровне политических заявлений… Они себе «запасные аэродромы» за рубежом не строили. Такой горизонт принципиально важен, но при слабой легитимной собственности он не может быть длинным. Крупные собственники

ведут себя так, как будто не уверены в том, что это именно их собственность. В известном смысле они признают, что она, возможно, должна принадлежать государству. Но власть не знает, что со всем этим делать, поэтому переход собственности от одного поколения к другому не решает старых проблем, а, скорее, создает новые.

— Стоит ли ввести высокий налог на наследование крупного состояния? Можно же частично перераспределить приобретенное ими по наследству состояние в пользу общества, как это делается, например, в Англии, где налог составляет 40 %.

— Давайте говорить о разных стейкхолдерах. Если речь идет о легитимизации, то высокий налог надо не только вводить, но и использовать целевым образом на то, что будет воспринято как общественная польза. Налогоплательщик должен иметь право решать, куда пойдет налог. Если же высокий налог будет поглощен нашей «сверхэффективной» федеральной налоговой системой, то никакого социального эффекта от него не возникнет.

В то же время неизвестно, обернется ли получение наследства для человека благом. Может, он хотел всю жизнь быть историком археологом или художником модельером, а ему в наследство досталась промышленная корпорация… В сословных обществах наследников воспитывают, с детства убеждая в том, что продолжение родительского дела — их крест, который нужно нести по жизни с фамильным достоинством. Так поступали и аристократы, и крестьяне. Но в России подобных традиций больше нет, разве что в национальных республиках, поэтому должны быть альтернативные варианты. Их всегда несколько. Например, можно перенять придуманное Гейтсом и Баффетом создание больших фондов для блага человечества, когда семье остаются приличные, но не такие уж большие деньги, а остальное уходит в общественный фонд.

Еще один, интересный, на мой взгляд, вариант изложил на Петербургском экономическим форуме Рубен Варданян. Он считает, что западным миллиардерам легче, поскольку они знают, что эндаумент Гарварда или Стэнфорда — хорошая вещь и пойдет на благо. А у нас

эндаумент можно создать, но неизвестно, сработает и сохранится ли он. Поэтому нужно при жизни вкладывать в создание всякого рода социальных институтов. Изложенный Рубеном вариант поведения кроме всего прочего стимулирует людей с деньгами и опытом создавать социальные проекты. Вообще, мир чрезвычайно вариабелен, и назвать какой либо из вариантов оптимальным вряд ли представляется возможным.

— Одна из основных проблем в области семейного права — вопрос о форме собственности супругов. Сейчас законодательно установлена совместная, но звучат предложения в пользу раздельной. Может быть, стоит законодательно закрепить возможность выбора режима собственности?

— Как институциональный экономист, могу вам сказать, что идеального режима собственности не существует. Моя любимая теорема в институциональной теории — это теорема Коуза о трансакционных издержках. Если у вас из-за социального трения трансакционные издержки всегда положительные, то вы никогда не будете иметь оптимальных вариантов. Вы будете иметь не совершенство, а разнообразие. У вас есть несколько вариантов, каждый из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Я не могу однозначно сказать, что та или иная форма собственности лучше. Ведь если у вас в гардеробе есть шуба, джинсы, смокинг и купальник, то вы не можете сказать, что что то из этого является лучшей одеждой, — неизвестно, в каких обстоятельствах вы окажетесь и в чем будете больше нуждаться.

— По поводу теоремы Коуза. Одна из дилемм гражданского права: защищать собственность или оборот? В семейном праве есть схожая развилка: защищать бизнес или наследование по линии семьи собственника? Законодатель отчасти начал решать проблему в пользу бизнеса. Так, в обществах с ограниченной ответственностью партнеры на случай смерти одного из них вправе внести в устав условие о выкупе доли наследников умершего. Требуется ли здесь законодательное вмешательство?

— Если пустить все на самотек, процесс будет долгим и неэффективным. Говоря о теореме Коуза, я часто цитирую фразу известнейшей российской правозащитницы Людмилы Алексеевой: «Все рано или поздно устроится более или менее плохо». При положительных, высоких трансакционных издержках равновесие будет достигнуто, но это будет плохое равновесие. В данном случае я считаю нужным учитывать, что, с точки зрения экономиста, партнеры обладают еще некоторыми элементами капитала, которыми не располагает наследник. В институциональной теории это называется специфическими активами. Они могут быть связаны с тем, что партнер трудится в данной отрасли всю жизнь и знает ее как свои пять пальцев, а наследник узнал о ее существовании лишь после вскрытия завещания. Понятно, что у партнера гораздо больше возможностей для эффективной деятельности. Таким образом, в части решения, которое нанесло бы наименьший ущерб, правильной мерой, наверное, может стать принудительный выкуп имущества, но я сторонник создания не жестких схем, а «меню проектов». Это более гибкая институциональная система, которая спасет больше имущества и людей с учетом их желаний и мечтаний.

— А как сделать так, чтобы работало само «меню проектов», ведь помимо прочего существует еще проблема табуирования таких тем, как смерть и развод?

— Это большая культурная проблема. Действительно, в России не принято вести разговоры о возможной смерти близких, в то время как, например, в Германии люди могут совершенно спокойно обсуждать подобную перспективу за обеденным столом. Культура — серьезная

сила, которая меняется очень медленно.

Период изменения культуры при целенаправленном воздействии составляет от 25 до 40 лет. Моисей неслучайно водил людей по пустыне целых 40 лет. В статье «Good bye, Lenin (or not?)» [1], посвященной анализу того, как различные институты повлияли на ценности в Западной и Восточной Германии, показано, что за 25 лет ценности сблизились, но не сошлись. Для того чтобы они сошлись, понадобится 40 лет. Поэтому, начиная говорить о таких вещах, мы имеем дело с длинным горизонтом.

— Сейчас у нас сложился важный тренд на ESG. Как Вы думаете, насколько справедливо возлагать на бизнес дополнительные обязанности по вложению финансов, например, в ту же экологию, помимо того что это и так является обязательным по закону?

— Я не сторонник простых схем в духе «заплати налоги и спи спокойно». Такое отношение к налогам напоминает период Золотой орды: взяли дань, ушли, и дай бог, чтобы не возвращались. На самом деле налог есть плата за некоторую общественную услугу, покрытие общественных издержек в экономически эффективных системах. Поэтому дилемма, на мой взгляд, такова: есть набор общественных проблем, издержек, которые в исторический период каждым поколением понимаются по-разному, и с этим надо что то делать.

Государство использует налоги и либо что то делает само, либо делегирует свои полномочия социальным организациям, либо передает их бизнесу на аутсорсинг. Если говорить о создании более эффективных схем мониторинга состояния экологии, очистки земель, вод, то здесь бизнес может оказаться более эффективным.

Мне кажется, что никакой сакральной защищенности в духе «мое дело заниматься бизнесом и платить налоги» нет нигде. При такой позиции налоги могут стать запредельно высокими. Самой дорогой окажется консервативная позиция бизнеса в духе манчестерского

либерализма «мое дело вести бизнес, а остальное решайте сами». Решат, но мало при этом не покажется.

На сдвиг, который происходит в связи с ESG, смотрят прежде всего как на экологический, но там есть и другие составляющие. Неизвестно, какие из них окажутся для бизнеса наиболее затратными. Пандемия существенно форсировала процесс смены вкусов, предпочтений и представления о том, что хорошо, а что плохо.

— Поясните, пожалуйста…

— Мы одновременно имеем зародившуюся на Востоке, в Китае, модель тоталитарного цифрового государства и зародившуюся на Западе модель крайней этической революции в духе «никакой истории до нас не было; закон имеет обратную силу; неважно, что тогда было другое представление, сегодня ответите за это». Новые этические нормы могут оказаться гораздо более тяжелыми для бизнеса, потому что будет регулирование состава советов директоров, менеджмента, трудовых коллективов и прочего (сколько каких людей у вас должно быть). Причем я каждый раз говорю американским профессорам: был советский опыт квотирования, вы бы проанализировали его, прежде чем защищать новые квоты. Я полагаю, что грядут огромные социальные издержки.

Кроме того, это перемена не только в мозгах людей, но и в геополитической ситуации. Запад проигрывает конкуренцию поднимающемуся в условиях пандемии Китаю. Главное оружие Запада — нормирование социальных издержек от углеводорода.

К тому же, начинаются разговоры о том, что плохой трудовой кодекс Китая — это его незаконное конкурентное преимущество, поэтому стоит ввести дополнительные выравнивающие пошлины.

В условиях противостояния Запада и Китая мы к тому же проплываем между Сциллой и Харибдой: социально этической революцией на Западе с одной стороны и первым в XXI в.

цифровым тоталитарным государством с другой.

— Для бизнеса, которому сейчас и так нелегко, эти издержки являются очень серьезными. Долго ли мы сможем противостоять этому, ведь в данный процесс включаются инфраструктурные институты: биржи, крупные инвестиционные фонды?

— Мы не сможем противостоять. И я думаю, что один из признаков осознания этого — появление Чубайса на столь опасном направлении. То, что трактовалось как его политическая отставка, на мой взгляд, наоборот, есть поручение заняться чрезвычайно тяжелым направлением. Углеродный налог — неизбежность, реальность. Либо вас выдавят с рынка, либо вы начнете перестраиваться. Запад, наконец, пришел к консенсусу. Это уже не мысли «зеленых» движений и партий, а общий твердый консенсус коллективного Запада.

— Можем ли мы разработать собственную повестку дня, или, лавируя между Сциллой и Харибдой, все же будем вынуждены действовать в интересах, которые считает правильными коллективный Запад: выстраивать совет директоров так, как это делают американцы, учитывать их повестку дня в ESG и приводить свои социальные нормы в соответствие с их нормами?..

— ...Или выстраивать социальный рейтинг, как это делает Китай, когда каждый человек становится управляемым, с полным профилем и персональными данными, которые ему не принадлежат. Можем ли мы создать свою повестку? Наверное, да, потому что обычно при создании конкурентных рынков нам не удавалось организовать следование определенным стандартам, зато удавалось выдвигать какие то новые бизнес идеи, изобретения. Я считаю, что у России имеются хорошие перспективы для выстраивания креативной экономики и креативных индустрий.

Если же говорить о новой повестке, то ее уже приняли. Обратите внимание на то, что в президентском послании необычно много места занял мониторинг окружающей среды, что в общем правильно. Здесь будет простор для разного рода цифровых технологий,

частно государственного партнерства.

Я думаю, что такую тенденцию надо поддержать. Это пока еще не новая повестка, но может стать «своим входом» в ту повестку, которая даже не надвигается на нас, а уже имеет место.

— Сейчас в международной корпоративной повестке заявлена необходимость защищать женщин, сексуальные и национальные меньшинства. Оставим пока за скобками первых двух. Национальные сообщества у нас во многом выстроены по территориальному признаку. Нужно ли, например, обеспечивать в совете директоров столичной компании представление отсутствующих в столице национальностей? Не правильнее ли выявить реальные проблемы в социальной сфере, которые существенно отличаются от американских? Со времен Советского Союза много чего предпринималось в отношении защиты прав женщин и детей, в этой сфере у нас опыта не меньше, чем у Америки и Европы.

— Это правда. Споры по поводу экологической повестки продолжаются: происходит ли потепление климата, имеется ли антропогенное воздействие…

Здесь все спорно, как спорны и нормы новой этики, предлагаемой в радикальном, необсуждаемом варианте. Я много занимаюсь вопросами этнических групп и культурными факторами. Социокультурная экономика — развивающаяся сфера экономической науки. Существует гипотеза Сепира–Уорфа, основанная на взглядах Вильгельма фон Гумбольдта, по поводу того, как язык воздействует на экономическое поведение, миропонимание. Существуют математические модели разнообразия. Судя по этим моделям (один из главных разработчиков в этом вопросе — наш коллега по факультету, президент Российской экономической школы, математик, экономист и лингвист Шломо Вебер), Евросоюз перешел точку перегиба по этническому, культурному разнообразию, и сейчас это плодит там издержки. У нас наращивание разнообразия пока будет давать положительные эффекты. И дело не только в реальной нехватке собственных рабочих рук на огромной территории.

Есть такое понятие, как культурная дистанция, то есть расстояние между измеряемыми ценностями. Причем мы знаем, каковы будут экономические последствия и с какими народами нам выгоднее всего торговать, если это расстояние большое и ценности сильно расходятся. А при импорте такого рода рабочей силы правильно устраивать специальные институты, которые занимались бы освоением мигрантами нашего языка и их адаптацией к нашим обычаям.

Если ценности очень близкие, то с такими этническими группами можно и нужно заниматься совместной инвестиционной деятельностью, кооперацией в производстве и пр. Поэтому универсального решения опять же нет, есть общий вектор. России надо увеличивать разнообразие, работать с ним, изучать его, оценивать, видеть соотношение дистанций и в соответствии с этим выстраивать свое понимание институционального дизайна. Нам нужно не копировать, а искать свои способы институционального отражения реального процесса роста этнического многообразия.

— Сегодня во многом за счет пандемии набирает обороты процесс цифровизации. Есть ощущение, что цифровизация даст стимул для изменения формы бизнеса в целом не только у нас, но и за рубежом. Что Вы думаете по этому поводу? Возможен ли у нас в ближайшие годы скачок развития сегмента среднего бизнеса?

— Действительно, в развитии цифровизации произошел резкий скачок, и мы попали даже не в другое количество, а в другое качество. Если до пандемии мы говорили про цифровые компании, то сейчас речь идет уже о принципиально новых институтах — цифровых экосистемах. Они отличаются и от формальных институтов, где принуждение — основа, и от неформальных, где мнение референтного круга определяет поведение. Возникли системы принуждения, основанные на технологиях искусственного интеллекта. Приходится верить рейтингам, агрегаторам. Уровень шерингового доверия платформ принципиально выше, чем в обществе. В итоге началось вытеснение государства из сопровождения бизнес транзакций, причем в функциях, которые государство всегда считало своей монополией. Я имею в виду полицию и суд. Ведь что такое агрегатор? Это суд. Он определяет ваше положение в системе. Что такое исключение из платформы? Это полиция, которая сажает вас в тюрьму.

Да, будут корпоративные изменения. Во время первого карантина мои коллеги по экономическому факультету обнаружили этот эффект вытеснения с помощью европейских данных. А Институт национальных проектов и РВК в полевых исследованиях в июле августе 2020 г. увидели то же самое в России. Показатель доверия по отношению к правительству составил 49 % (не малый, кстати), но показатель доверия к цифровым экосистемам — 59 %. Вот главный конкурент правительства, которое начинает восстанавливать (или пытается восстановить) позиции идеями клиентоцентричного, сервисного государства: мы, мол, сделаем не хуже, чем частные цифровые экосистемы.

Вы спросили, будет ли перестройка корпоративных систем, правил. Да будет. Во первых, корпоративное управление и в прежние времена было отнюдь не канонически правильным,

как принято считать. Три года назад мы с Ростиславом Кокоревым написали об этом большую статью в рамках национального доклада по корпоративному управлению. Колоссальное разнообразие связано с тем, что каноническая система работает только при наличии больших коллективных инвесторов, которые требуют от менеджмента перспективного взгляда. А в наших реалиях вообще все по-другому. Как независимый директор, я нередко защищаю менеджмент от акционеров, потому что иначе компания просто онемеет. Если у одного человека 94 % акций (или что то в этом роде), происходит искажение всяческих управленческих стимулов. Он сам заинтересован в том, чтобы в его менеджменте кто то решился сказать слово поперек. Для этого нужны независимые директора. Системы корпоративного управления работают по другому, когда в отношении них осуществляется такой сверхконтроль.

— Так было до цифровой революции, до пандемического мира. А что будет сейчас?

— Цифровые экосистемы очень конкурентоспособны. Они начинают вовлекать в себя, как в воронку, малый и средний бизнес, теснить государство и конкурировать с ним. Мы видим, что правительства давно осознали такую конкуренцию, иначе откуда у Павла Дурова трудности по обе стороны океана (и в России, и в США), партийный выговор Джеку Ма весом в 50 млрд долларов, утверждения Цукерберга в Конгрессе по поводу того, что все будет в порядке… Правительства осознают все эти вещи, особенно когда речь заходит о денежной эмиссии, потому что это уже проблема на макроуровне, грозящая утратой рычагов воздействия.

Теперь заглянем внутрь цифровых экосистем, где положение, я бы сказал, драматичное, потому что в каждой из них миллионы цифровых граждан. Попробуйте что то поменять в жестком пользовательском соглашении. Легче поменять Конституцию страны. А как представлены интересы этих миллионов цифровых граждан? Да никак. Более того, там есть еще и персональные данные, то есть инструменты воздействия на цифровых граждан, участников этой самой цифровой системы, поэтому надо будет сильно менять

институциональную схему и создавать необычные корпоративные органы, иначе образуются такие монопольные системы, которые дадут отрицательные эффекты.

Антитраст не очень хорошо срабатывает по таким цифровым системам, потому что это предмет постоянных процессов. На шеринговой платформе есть вход, есть выход. По существу, они говорят:

«Это же не компания, просто мы так организовали цифровой рынок». Думаю, грядут большие перемены, и над этим надо работать. Нужен цифровой омбудсмен, нужны медиации в этой системе, нужно десакрализировать святыню пользовательского соглашения.

— И последний вопрос — про образование. Юристы отмечают, что в силу цифровизации процессов, появления новых, не свойственных бизнесу ранее сфер деятельности, таких как ESG, все чаще помимо права приходится изучать и применять технические нормы. Для того чтобы заниматься законодательством, необходимо знать экономику. Каким Вы видите развитие в сфере образования? Приживутся ли у нас в институтах экономика права и другие «гибридные» отрасли науки? Как повлияет на образование цифровизация?

— Экономика права у нас есть давно, она называется «экономическая теория права» — law and economics. Это экономический анализ права Ричарда Познера. Я считаю ее гениальным ответвлением институциональный теории. Познер как федеральный судья искал для выстраивания теории ситуации, когда для принятия судебного решения нет необходимой информации. В чью пользу принять решение в таких условиях?

«Живая» теория, «живое» направление, которое мы преподаем на факультете, пользуется большим успехом. Но я так же думаю, что нас ожидают гораздо большие изменения, нежели сближение экономики и права и совместная работа с инженерными знаниями. Мы с Санкт Петербургским политехническим университетом Петра Великого уже создали

«зеркальные» лаборатории.

Повторю, нас ждет гораздо большая революция. И вот почему. Искусственный интеллект питается профессиями среднего класса. В отличие от двигателей прошлых промышленных революций он не вытесняет тяжелый, малоквалифицированный труд, а уничтожает всю середину — со множеством аналитических профессий он будет справляться гораздо лучше человека.

Методики и алгоритмы, которым мы привыкли обучать в университете, находятся под угрозой искусственного интеллекта. Поэтому образованию придется решать вопрос конкурентоспособности естественного интеллекта по отношению к искусственному. Мы уже начали радикально реформировать программу обучения экономике и менеджменту. Нам надо развивать то, чего искусственный интеллект (по крайней мере, пока) не может, а именно эмоциональный интеллект (интуицию, правополушарные решения и пр.).

Человека в ходе обучения надо держать в максимально широком поле: от математики до искусств в прямом смысле слова. На экономическом факультете мы начинаем учить литературе, философии и прочему одновременно с математикой и нашей экономикой, для того чтобы у обучаемых прорастал эмоциональный интеллект. Это хорошее преимущество. По такому поводу я люблю повторять историю, которую мне рассказал профессор Дубынин, эволюционный биолог, услышав споры наших экономистов по поводу искусственного интеллекта. Эволюционная биология, если посмотреть, наука, тоже очень близкая как к экономике, так и к праву. Она просто использует другие термины. Профессор сказал следующее: «Лисы намного умнее зайцев, но за миллионы лет не смогли их съесть, потому что лиса не может вычислить траекторию передвижения зайца. А знаете почему? Потому что заяц сам не знает, по какой траектории побежит». Это хорошее преимущество нашего эмоционального интеллекта: мы можем принимать неожиданные решения не хуже зайца.

Применительно к экономическому языку это означает, что революция в образовании нужна,

поскольку развилка в условиях экспансии искусственного интеллекта выглядит следующим образом. Значительную часть человечества придется уводить на пенсию с младых лет, внедрив минимальный гарантированный доход, что, на мой взгляд, может сделать десятка два стран из двухсот. Остальные, когда посчитают, выяснят, что и на пожилых пенсионеров денег не хватает.

Я считаю возможным другой — активный — вариант ответа на этот вызов без гарантированного дохода и возможного волонтерства отправленных на раннюю пенсию: это креативные индустрии. Креативные результаты надо превратить в объект интеллектуальной собственности. Важна фиксация собственности на нематериальные активы, ее нужно делать дешевой, быстрой и затем превращать эту собственность в объекты массового экономического оборота.

Ведь «цифра» хороша тем, что сломала прежнее соотношение: малый бизнес — для локального рынка, средний — для национального, большой — для мирового. Оказалось, ничего подобного. Пожалуйста, аддитивные технологии, 3D принтинг, затем выход в глобальные шеринговые платформы. И не надо продавать стартап большой компании.

Я считаю, что тут у России имеется хороший шанс. Сначала мы пытались сделать инновационный рывок по американской кальке (институты развития, законодательство), но там переизбыток частного капитала, который готов венчурно вкладываться, надолго задерживаться. У нас же наблюдается его недостаток. В таких условиях вложение маленького государственного капитала становится очень неэффективным. В то же время у нас переизбыток высококачественного человеческого капитала, поэтому в креативной индустрии мы находимся на принципиально иной стартовой позиции. Здесь на повестке дня поиск не сферы приложения для чрезмерных денег, а области применения для чрезмерных мозгов.

[1]
https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/4553032/alesinassrn_goodbyelenin.pdf?sequence=2

Екатерина Макеева — заместитель главного редактора Legal Insight

Александр Аузан — декан экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор

ВИДЕО ИНТЕРВЬЮ LAW&ECONOMICS