

НОВЫЕ КНИГИ

С. Ю. Барсукова

О правилах в боях без правил

Рецензия на книгу: Панеях Э. Правила игры для русского предпринимателя / Предисл. Е. Ясина. М.: Колибри, 2008. 240 с.



БАРСУКОВА Светлана

Юрьевна – доктор
социологических наук,
профессор кафедры
экономической социологии ГУ
ВШЭ (Москва, Россия).

Email: svbars@mail.ru

О чем эта книга? Если предельно кратко: о войне, которая вот уже два десятилетия ведется между российскими властями и российскими предпринимателями. На войне как на войне. Есть тактика, есть стратегия, есть открытые бои, а есть партизанские вылазки. Это и есть те «правила игры», которые вынесены в заглавие книги. Книга о том, что в нагромождении наездов, разбирательств, коррупционных поборов, неформальных сговоров и пр. примет российского рынка, напоминающих стороннему наблюдателю бои без правил, можно и нужно видеть упорядоченную систему правил, которые нигде не прописаны, но почитаемы участниками российского рынка более, чем законы и письменные контракты. То есть это книга про неформальные правила бизнеса по-русски.

Важное уточнение: автор отделяет «просто предпринимателей» от «предпринимателей во всех отношениях». Одни страдают от власти, другие от нее кормятся, совокупляясь с властью во всех возможных формах. Фактически речь идет о разделении бизнеса на малый (средний) и крупный. Книга исключительно о страдающем малом и среднем бизнесе и тех правилах, которыми регулируется его диалог с властью.

Новый жанр

Прежде чем обсуждать содержание, не удержусь от утверждения — перед нами весьма необычный жанр. Это вполне научный анализ, но выполненный в манере ярчайшей публицистики. Язык газет и форумов на наших глазах затопляет книжное пространство. В качестве последних бастионов остаются научные монографии. Как каменные утесы, величественные и безжизненные. Книга Э. Панеях предлагает компромисс: это точно не научная монография в общепринятом смысле этого слова, но это неизмеримо более тонкий и сложный анализ предпринимательства, чем публицистические разборы с властью.

Книга отнюдь не однолинейная. В ней удачно сочетаются три темы:

- *содержательная*: становление российского бизнеса, его трудное детство и туманная юность без намека на спокойную старость;
- *методическая*: о преимуществах интервью над формализованными методами сбора данных, будь то анкеты или статистика;
- *просветительная*: о пользе высокой теории, если ее изложить нормальным человеческим языком.

Эти темы не разнесены по главам, как это принято в научных монографиях: сначала теория, потом методика и, наконец, эмпирика. Перед нами сложная полифония. Читатель, увлеченный натурной сценой бодания держателя ларька и оголодавшего милиционера, не заметит, как прошел ликбез по качественным методам в социологии. То есть узнает, почему интервью содержат не менее ценную и заслуживающую доверия информацию, чем анкетные опросы тысяч ни в чем не повинных респондентов. (Как будто если человека назвать респондентом, то его не так жалко становится.) А потом незаметно и очень кстати познакомится с азами теории государства. При этом держатель ларька выскажется лично (фрагменты из интервью составляют добрую часть книги), а Гоббсу и Локку слова не дадут, поскольку оно у них путаное. Они в пересказе идут. За что читатель готов сказать отдельное спасибо.

Так между делом можно познакомиться с рекомбинированной собственностью Д. Старка, транзакционными издержками Р. Коуза, дихотомией рынка и иерархии О. Уильямсона, скрытым и публичным транскриптом Дж. Скотта и многими другими, казалось бы, узкопрофессиональными знаниями. Э. Панеях излагает теории так, что они не вызывают у простых читателей отторжения как игрушки, в которые играют интеллектуалы, — дорогие и бесполезные. Обычные перипетии предпринимательских будней, отражаясь в этих теориях, получают новые смыслы. Классики, зажатые по пояс в пьедестал, оживают и на равных участвуют в дискуссии: «байки из Скотта» (с. 59), «байки из Гофмана» (с. 60) стоят в одном ряду с «байками от автора» (с. 149). Если кому-то ликбез не нужен по причине образованности, то гарантировано удовольствие от краткости и ясности изложения.

Перед нами тот редкий случай, когда книга написана для читателей. То есть ее можно именно читать, а не конспектировать, изучать, преодолевать. Потрясающая легкость стиля и удачно найденная пропорция жесткой позиции и изящной доказательности. Я знаю автора как профессионального социолога. Тем больше мое восхищение. Обычная плата за профессионализм — отдаленность от «профанов», потребление их как эмпирики. Элла Панеях сохранила способность общения на равных. Просто она больше знает и готова этим поделиться. Профессиональное сообщество может обвинить ее в «журнализме», в утере «академичности», но, кажется, ей это не страшно. Она слишком хорошо образованна, чтобы доказывать это с помощью жонглирования терминами, и ей действительно есть *что* сказать и нет нужды прятать скудоумие за аксессуарами наукообразия. Кто ясно мыслит, тот ясно пишет.

Правда, иногда слишком ясно. Порой простота перерастает в простоватость, а принципиальность отдает скандальностью. Так, призыв «не позволять вешать себе лапшу на уши» (с. 208) (то есть не верить пропаганде об укреплении государства) — как железом по стеклу. Так и видится возбужденный читатель, роняющий по ходу чтения: «Вот козлы, что творят!» Это про чиновников. Мне не то чтобы чиновников жаль (хотя есть немного), но книга вправе рассчитывать на более рефлексивную реакцию. Чувство меры при экспериментировании со стилем порой оказывается в дефиците.

Овцы Левиафана

Это честная книга. У автора есть позиция. С ней можно спорить, но она есть. Есть свои герои и антигерои — предприниматели и чиновники. Последних автор категорически «терпеть не может» (с. 21). Предприниматели же вызывают восхищение как люди, которые «взяли на себя ответственность — за себя и за других (с. 19). Симпатии и антипатии заявляются автором на старте, являясь не результатом исследования, а его базовой предпосылкой. Многие увидят в этом тяжкий грех автора. Мне лично глубоко симпатично, что меня не считают настолько наивной, чтобы убеждать в возможности беспристрастного анализа данных. Да еще в нашей стране и в наше время. Давно и прочно присоединилась к Й. Шумпетеру, что «вера каких-то групп людей в свою свободу от идеологической заданности представляется нам просто особо зловредным свойством их системы иллюзий». Э. Панеях написала яркую, талантливую книгу про взаимоотношения предпринимателей и государства. Точнее, про то, как они выглядят через призму либерального мировоззрения. Честность автора в том и состоит, что она достаточно отчетливо идентифицирует свою идеологическую оптику.

Это либеральный манифест, погруженный в детали частной темы. Если быть занудливо точной, то это даже не либерализм, а либертарианство как радикальная версия либерализма, ограниченного экономической проблематикой. Важное уточнение, поскольку либерализм как идеология свободы гораздо шире своей хозяйственной версии, и свобода личности не сводится к свободе хозяйствования. Но кто сейчас об этом вспомнит? У россиян либерализм прочно ассоциируется не со свободой, а с рынком. Поэтому позволим себе в дальнейшем оперировать термином «либерализм» в его узко хозяйственном смысле.

Но за все надо платить. И попытка написать либеральный манифест на тему российского предпринимательства с неизбежностью оборачивается чрезмерным упрощением темы. Например, если уж судить об отношениях предпринимателей и чиновников, то почему бы не выслушать и другую сторону? Понятно, что картинка размоется и антигерои потеряют часть злодейской харизмы. Но приобретут более сложные основания поступков, нежели ненасытная жадность и садистская склонность мучить предпринимателей. Принятая у социологов триангуляция — не бранное слово, а способ укрепить достоверность выводов за счет возможности посмотреть на ситуацию с разных позиций. Нюансы принесены в жертву идейной чистоте. Зато все понятно, — смелые и находчивые предприниматели против жадных и паразитирующих чиновников. На ум приходит И. Губерман: «...идея, брошенная в массы, как девка, брошенная в полк».

Показательна трактовка альтернативных теорий государства Локка и Гоббса. Сколько моих трудов было бы сэкономлено, появившись эта книга раньше. Но ее не было, и приходилось читать разное. И это разное иногда противно поднимало голову, удивляясь противопоставлению «благонамеренного правительства» Локка, нацеленного на общее благо, и государства-чудовища Гоббса, озабоченного «максимизацией исключительно своего собственного блага» (с. 72). Сливая воду из этих теорий, незаметно выплеснули дитя. А на его место подложили другое. Так и видятся возбужденные знаниями толпы с лозунгом: «Даешь государство по Локку!» А не дадут, потому что у Локка такое государство — итог сложной системы сдержек и противовесов как продукта самоорганизации групп-интересов. Общество не передает власть тому, кто готов обратить ее на общее благо («заботливый опекун»), а собственно этой властью и является. Изначально предполагается, что люди разумны и могут договориться между собой, а итогом их общественного договора является государство. Что-то вроде гражданского общества.

У Гоббса другая схема. Власть добровольно передается наверх, поскольку люди в принципе не способны договориться о мирном сосуществовании, не могут обуздать свой эгоизм и алчность. Они призывают чудовище Левиафана, спасаясь от самоуничтожения, от всеобщего страха смерти. Но почему тогда ему отказано в заботе об общем благе? И почему

гоббсовский Левиафан — хищное чудовище, символизирующее государство, — вдруг «стрижет стадо», то есть пасет овец? У Гоббса Левиафан, конечно, чудовище. Но если уж уподоблять его пастуху, то пасет он не стадо овец, а стаю волков. А это меняет дело. Без этого чудовища волки перегрызут друг другу горло. Лучше уж Левиафан, чем «война всех против всех». Но такая трактовка далеко завести может. Вплоть до оправдания чудовища, то есть государства как машины принуждения и насилия, в том числе в экономике. А там и до сомнений во всеилие «невидимой руки» рынка один шаг. Легкая манипуляция — овцы тоже звери — и Левиафан просто бесполезная бяка. Ату его!

Привет, Рикардо!

При обилии сюжетов общая идея книги довольно компактна. Позволим себе ее краткий пересказ в меру собственного понимания. В 1990-е гг. чиновники мучили предпринимателей, используя несовершенные законы. В 2000-е законы стали вменяемые, но чиновники втянулись, да и бизнес привык играть по неписанным правилам — избегать уплаты налогов, давать взятки, где-то прибедраться, а где-то щедро спонсировать власть. В этой ситуации бессмысленно улучшать законы, — чиновники только выиграют от укрепления власти, поскольку никакие они не представители государства, а мелкие и крупные воры, использующие власть в личных целях. «Не чиновники работают на государство, а государство на чиновников» (с. 167). Поскольку в России любые законы становятся орудием произвола в руках чиновников, то лучше их вообще сократить — и законы, и чиновников. Пусть правит бал экономическая целесообразность индивидов. Отсюда центральный тезис книги — «чем меньше законов, тем лучше» (с. 208).

И тут в памяти всплывает что-то очень похожее: «лучший налог — меньший налог». Копаться в памяти долго не приходится — там не так много всего. Да это же Давид Рикардо! Знаменитый продолжатель идей А. Смита. Ученик, превзошедший учителя. Смит-то еще путается, сползая то в историю, то в философию. Рикардо идет поступью командора: все блажь, кроме экономической целесообразности рыночного агента. Государство в экономике, как слон в посудной лавке, только портит все. Пусть клумбами в парке занимается и бандитов ловит. Перераспределение доходов через налоги — вредно, поскольку снижает мотивацию к обогащению. Чем меньше государства, тем больше рынка. Знакомо? Подозреваю, что да. И не из истории экономической мысли.

Кстати, жил Рикардо в конце XVIII — начале XIX в. С тех пор экономическая мысль сильно продвинулась. И даже пришла к выводу, что рынок — не антитеза государству, а продукт властных усилий, поскольку рыночный обмен существует только в системе стабильных правил. Это может быть власть государства, мафии, вождя племени, то есть тех, кто способны установить и поддерживать единообразные правила рыночной игры. При этом рыночные правила (институты), поддерживаемые властью, могут быть доминирующими, а могут лишь скромно дополнять правила нерыночного поведения. Отсюда и споры. Одни вторят К. Марксу, что рынок есть этап развития экономики, другие присоединяются к К. Поланьи, что рынок — ровесник экономики как таковой, один из принципов организации экономической жизни, встречающийся еще в древности. Не будем детализировать эту дискуссию. Скажем только, что мысль о противопоставлении государства и рынка — скорее архивная, чем актуальная.

Убрать законы — не значит приблизиться к «подлинному рынку». В 1990-е гг. попробовали и теперь на воду дуют. Кстати, если нет законов формальных, поддерживаемых государством, неизбежно возникнут законы неформальные, поддерживаемые бандитами. И это проходили. Или неформальные правила, на которые подписываются только узкие социальные сети, растящие свой местечковый рынок. Например, этническое предпринимательство, куда посторонним вход воспрещен. Противопоставление государства

и рынка — удачная дебютная идея XVIII в., не более. И флагманы современной рыночной экономики ее успешно преодолели, построив социально ориентированную экономику (государство всеобщего благоденствия), безнадежно похоронив совет Д. Рикардо выгнать государство из экономики. Точнее препроводив этот совет в страны с транзитной экономикой. Пока те на своем опыте не убедились, что саморегулирующиеся рынки — обычный миф, отдающий авантюризмом. В реальности без институциональной поддержки государства рынки несут в себе потенциал саморазрушения.

По следам Э. де Сото

Все, о чем я написала выше, Э. Панеях знает не хуже меня. Повторюсь: она — одна из наиболее профессиональных и образованных социологов. Поэтому и мысль у нее тоньше. Важно не то, сколько законов, а как они работают. И если они работают выборочно, то есть в нужное время и в нужном месте, то польза от них только паразитам-чиновникам, а не людям. Гаишник, выбирающий жертву из потока машин, дружно превышающих допустимую скорость, тому пример.

Единственный способ «перекроить паразитов», то есть заставить чиновников приносить пользу — «это добиться того, чтобы их полномочия оказывались, если можно так выразиться, “ниже рынка”» (с. 211). Как это? Поясняю. Это когда закон вторит порядку, выработанному самими экономическими агентами. То есть сами люди создают правила в виде устойчивых неформальных договоренностей, а закон их лишь кодифицирует, записывает на бумаге и скрепляет печатью. При такой схеме законы автоматически соблюдаются, поскольку они вторят представлениям людей о наилучших способах разрешения хозяйственных коллизий. Вернемся к водителям, превышающим скорость или массово идущим на обгон на узкой дороге. Э. Панеях знает, как сделать их законопослушными буквально за один час. Примерно столько понадобится времени, чтобы снять старые дорожные знаки и повесить новые. На полном серьезе.

И опять повеяло знакомым. Похожую идею отстаивал Эрнандо де Сото — знаменитый перуанский экономист, автор бестселлера «Иной путь: невидимая революция в третьем мире», соединивший западный либерализм с эмпирикой латиноамериканской страны. На примере Лимы, столицы Перу, Э. де Сото реконструировал историю неформального строительства, частного извоза и торговли. Эта книга в свое время наделала много шума. Впервые действия тех, кто не регистрирует бизнес, не платят налоги, не оформляют отношения найма и творят прочие «не» по отношению к закону, были не просто рационально объяснены, но полностью оправданы. На том основании, что подчиняться закону менее выгодно, чем нарушать его. При этом предприниматели-неформалы отнюдь не уходят в пространство без правил. Вместо законов работают неформальные договоренности, которые в честной конкурентной борьбе выигрывают у громоздкого законодательства, предлагая более скромную цену решения вопроса. Например, если бандит решает вопрос эффективнее арбитража, то разумнее обратиться именно к нему. Или если взятка чиновнику — наиболее простой путь к цели, то почему бы им не воспользоваться. Другими словами, уход «в тень» не просто неизбежен, но полностью оправдан, если «издержки легальности» оказываются выше «издержек нелегальности», а неформальные правила работают лучше (быстрее, дешевле), чем формальные.

При таком подходе нарушитель достоин не порицания, а восхищения, как экономический повстанец, ставящий калькулируемую целесообразность выше пустых слов о законопослушании. Либеральная идеология интерпретирует теневую деятельность как естественную и разумную реакцию на формальные нормы, проигрывающие неформальным договоренностям с точки зрения соотношения цены и качества решения проблем. Отсюда вывод: неработающие законы надо переписать, взяв за образец сложившуюся практику. В

этом случае законодатель уподобляется опытному садовнику, который дает людям самим протоптать тропы, и уже по ним мостит дорожки.

Буквально то же предлагает Э. Панеях: «Средняя российская фирма платит в качестве налогов, предположим, примерно 10% своего оборота. ...Значит, правильный объем налогового бремени — 6%, как сейчас у мелких предпринимателей» (с. 212). Разрыв номинального налогового бремени с реальным увеличивает власть чиновника, поскольку «наказание за отклонение от неписаных правил обойдется предпринимателю куда дороже» (с. 172).

Эта идея не лишена смысла. Если бы не три возражения. Во-первых, выросшие из практики правила поведения всегда смотрят «в прошлое», они плохо работают на будущее, особенно если оно видится через прицел реформ. Все крупные реформы, по сути, это внедрение норм, чуждых практике. И либеральные реформы не исключение. Поэтому реформаторов любят историки, а не современники. Возвращаясь к примеру с мудрым садовником, не трудно догадаться, что дорожки протопчут исходя из нынешних маршрутов. Стоит ли их мостить, если парк подлежит реконструкции?

Во-вторых, сумма индивидуальных рациональностей не гарантирует рациональность на уровне общества. Закон, не пригодный для оптимизации личного интереса, может быть выгоден индивиду как члену общества, обеспечивая надындивидуальную рациональность. Да и интересы у разных групп общества различаются. Водителям выгодно одно, а пешеходам другое. Любят у нас перебежать улицу, где приглянется, наслаждаясь визгом тормозов. Так может и это узаконить? Одновременно со снятием знаков об ограничении скорости. Чтобы уравнивать в правах водителей и пешеходов.

В-третьих, сопоставление «цены подчинения закону» и «цены избегания» как основы выбора — безусловно, красивая логическая схема. Но реальное поведение людей имеет более сложные основания. Быть пойманным — это не только обречь себя на определенные издержки, но и испытать чувство стыда. Или не испытать. И от этого многое зависит. Наказание — это не этикетка с ценой, прикрепленной к нарушению. Многие пытаются уйти от налогов и на Западе, но говорить об этом в приличном обществе не принято. А здесь автор с коллегами пару сотен интервью легко собрал, одно другого откровеннее. Для меня этот факт более информативен, чем содержание интервью. Значит, чувствуют моральное право. Отношение к закону не исчерпывается его качеством и даже практикой его применения. Не меньшую роль играют традиции, доверие к правителям, бытовой патриотизм, простите за пафос. А это в схему Э. де Сото не заложено. И простым упрощением закона, даже возведя его до уровня «ниже рынка», вряд ли что-то изменишь.

Связь времен: от лихих 1990-х к «стабильным» 2000-м

Наиболее интересный, на мой взгляд, сюжет книги — это сравнение «правил игры» бизнеса и власти в 1990-е и 2000-е гг.. Тут можно спорить, предлагать свои версии, но нельзя не признать, что у Э. Панеях есть своя точка зрения, и она достаточно интересна.

Идея высказывается следующая. В 1990-е гг., когда законы были плохими, чиновники без труда ловили нарушителей. Это были годы, когда соответствие одному закону автоматически порождало нарушение другого, заплатить все налоги было нереально, получить все необходимые согласования было невозможно и т. д. На заведомых нарушениях со стороны предпринимателей держались неформальные правила игры бизнеса и власти. В 2000-е законы стали вменяемыми и предприниматели с надеждой развернулись в сторону легализации. В этой ситуации чиновникам, чтобы продолжить сложившуюся традицию «кормления» от бизнеса, ничего не оставалось, кроме как идти на подлог, выдумывать нарушения, или склонять к нарушениям, а потом их избаловать. То есть при плохих законах

чиновники ловили нарушителей, а при хороших сами стали нарушителями. «...сейчас всему виной не собственно закон, а непосредственно грубая сила, сосредоточенная в руках чиновников» (с. 181). Норма 1990-х — манипулирование законами, игра на их несовершенстве, тогда как норма 2000-х — произвол, игнорирование закона, каким бы совершенным он не был.

Чтобы снизить для себя риски произвола, бюрократия «взялась приспособлять законы к новой ситуации» (с. 182). В чем это выразилось? Чиновники обнесли изначально хорошее законодательство частоколом мелких и мельчайших поправок, которые развязали им руки и вернули систему в положение полной зависимости бизнеса от власти. Хотя иногда и это не требовалось, — суды, не найдя нарушения буквы закона, научились судить за противозаконные намерения. Кстати, создавая тем самым новую норму на будущее по типу прецедентного права, которого в России теоретически нет. Довольно подробно этот сюжет обсуждается на примере эволюции нового Налогового кодекса и его правоприменения. Не обошлось без разбора «дела ЮКОСа».

Нельзя не согласиться с тем, что в России нет более заинтересованного в тенефикации бизнеса субъекта, чем власть. Только кажется, что она теряет на этом. Выигрывает неизмеримо большее: бизнес управляем страхом репрессий, чиновники мирятся со скромными заработными платами, а недоплаченные налоги с перебором собираются через другие каналы (спонсорство, взятки, участие в избирательных кампаниях всевозможных «партий власти» и пр.). Представьте, что М. Ходорковский был бы чист перед законом. Что было бы? То же самое, только довольно хлопотно для власти.

Но мне представляется, что сводить изменение «правил игры» бизнеса и власти в лихие 1990-е и относительно тихие 2000-е гг. к совершенству законодательства, вынуждающего чиновников решаться на явный или скрытый произвол, — чрезмерно упрощать схему анализа, сужая его рамки. Произошло нечто большее, от сценария олигархического капитализма (проект 1990-х гг.) власть развернула строительство рынка в сторону его государственно-корпоративного варианта (проект 2000-х гг.). За бортом реальности остался капитализм конкурентный, курс на который неизменно провозглашался все эти годы.

Во всех этих форматах государство выполняет традиционные обязательства (поддержание правопорядка, защита границ, налоговая монополия), но отношения с бизнесом строит на принципиально разных основаниях. Олигархический капитализм означает доминирование крупных компаний, которым государство дает карт-бланш на развитие в обмен на политическую поддержку. Согласования в рамках «промышленной политики» обеспечивают видимость руководящей роли правительства, тогда как реально происходит «приватизация государства» крупными экономическими игроками. Мелкий же бизнес в этой системе барахтается как может, будучи предоставлен самому себе в пространстве законов, не для него написанных и не им лоббированных. Противоречивость законодательства — частное следствие отсутствия проекта развития и единого субъекта законотворчества, поскольку олигархов много, и каждый велик настолько, что готов протезировать свою модель экономического будущего и законодательного настоящего. В щелях этого процесса крутится мелкий предприниматель, вытаскиваемый на свет по мере оголодания такого же мелкого чиновника. Стержень момента — «захват бизнесом государства» — ни в коей мере не относится к мелкому предпринимателю. Он никого не захватывает, а скорее отступает, неся тяжелые потери.

Специфика государственно-корпоративного капитализма состоит в разнообразии форм участия государства в решениях, принимаемых рыночными агентами. Делается ставка на рост экономики на базе ограниченного круга отраслей («стратегические отрасли»), где патронаж государства («возвращение командных высот») достигается за счет ограничения свободы предпринимательских решений. Крупные корпорации становятся зависимыми от решений власти, ее проекта развития экономики. Государство занято не конструированием

институтов конкуренции (проект конкурентного капитализма), а созданием правил (формальных и неформальных) подчинения бизнеса государству, что воплотилось в образе «захвата бизнеса властью».

Разрастание полномочий государства как куратора крупного бизнеса, увеличение влияния государственных монополий, возникновение госкорпораций неизбежно вызывает общий подъем энтузиазма чиновников в контроле также за средним и малым бизнесом. В отличие от 1990-х гг., когда мелкий бизнес оборонялся при явных наступательных маневрах крупного бизнеса, в 2000-е их логики слились в едином оборонительном порыве. Бизнес пытается откупиться, ослабить поводок. Видимо, нас ждет эскалация деловой коррупции. По крайней мере это вероятнее, чем протест. Бизнес, платя все больше, демонстрирует все меньшую склонность к борьбе: стабильность системы примиряет с ее неэффективностью. Точнее иллюзия стабильности, ради которой бизнес сдает позиции, надеясь, что ему зачтется добровольная сдача. В условиях, когда целесообразность (национальная, региональная или муниципальная) ставится выше закона, все зависит от того, какой клан чиновников захватывает право трактовать эту самую целесообразность. Что делает положение иллюзорно стабильным. Если раньше чиновники торговали подписями на разрешительных документах, то теперь они торгуют правом интерпретировать народные интересы. И это право в послееюковский период не оспаривается крупным бизнесом, не говоря уже о малом.

У каждого свое прочтение. Для меня книга Э. Панеях — летопись того, как постепенно набирал силу этот процесс. Это рассказ про то, как предприниматели, увлеченно создавая неформальные правила игры с властью, не заметили, что началась новая игра. Кажется, у Е. Шварца: «Настоящая война начинается вдруг...». В новых боях без правил есть, конечно, свои правила. И отлеживаясь в нокаутах, бизнесу предстоит их осознать. Тот факт, что соперники представляют разные весовые категории, придает зрелищности, но лишает интриги.