

ЭКОНОМИКА ВСЕГО

АЛЕКСАНДР АУЗАН

ДЕКАН ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА МГУ

**КАК ИНСТИТУТЫ
ОПРЕДЕЛЯЮТ
НАШУ ЖИЗНЬ**

Эту книгу хорошо дополняют:

Фрикономика

Стивен Левитт, Стивен Дабнер

Мифы экономики

Сергей Гуриев

Как люди думают

Дмитрий Чернышев

Суперфрикономика

Стивен Левитт, Стивен Дабнер

Александр Аузан

ЭКОНОМИКА ВСЕГО

КАК ИНСТИТУТЫ
ОПРЕДЕЛЯЮТ НАШУ ЖИЗНЬ

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

УДК 330.1
ББК 65.011
А93

Аузан, А.
А93 Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / Александр Аузан. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 160 с.

ISBN 978-5-91657-976-5

Эта увлекательная книга российского экономиста, декана экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, доктора экономических наук, профессора, публициста Александра Аузана поможет разобраться в сути хаотичных на первый взгляд общественных процессов, понять, что нас ожидает в ближайшем будущем, и задуматься: а так ли я живу? Вы увидите иную, совершенно непривычную, экономическую картину мира.

УДК 330.1
ББК 65.011

*Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть
воспроизведена в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения владельцев авторских прав.
Правовую поддержку издательства обеспечивает
юридическая фирма «Вегас-Лекс»*

VEGAS LEX

ISBN 978-5-91657-976-5

© Аузан А., 2014
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Оглавление

Предисловие автора	8
Глава 1. Человек	12
Глава 2. Институты	23
Глава 3. Трансакционные издержки	36
Глава 4. Государство	52
Глава 5. Общество	72
Глава 6. Собственность	87
Глава 7. Экономика и право	101
Глава 8. Институциональные изменения	112
Глава 9. Модернизация (вместо заключения)	129
Об авторе	148

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Книгу, которая лежит перед вами, уважаемый читатель, я не писал. Я ее наговаривал, надиктовывал, читал как мини-лекции. Первым идею такого формата высказал Валерий Панюшкин, который лет пять-шесть назад сделал со мной первую колонку для журнала Esquire в стиле мини-лекции. Через пару лет после этого Филипп Бахтин, бывший в то время главным редактором журнала Esquire, убедил меня сделать целую серию таких колонок. А Дмитрий Голубовский, нынешний главный редактор Esquire, мучился со мной полгода, выслушивая мои лекции и редактируя их.

Почему именно институциональная экономика, как оказалось, стала привлекательной для публичных лекций такого рода? Один мудрый историк сказал: «Ведущие экономисты беспокоятся, что институциональная экономика претендует на главное направление в мировой экономической теории. Они заблуждаются. Институциональная экономика мечтает не о господствующем положении в экономической теории, а о превращении в новую социальную

философию». Я думаю, идеи институциональных экономистов заслуживают внимания потому, что позволяют делать выводы об устройстве жизни в целом и отношении к ней в частности: почему мы всегда сталкиваемся с определенными силами социального трения, почему совершенство недостижимо, зато возможно разнообразие, как выбирать в этом разнообразии и т. д.

Меня иногда спрашивают, могу ли я сделать через неделю новую публичную лекцию. Я обычно отвечаю: «Да, конечно, только прибавьте к этому года три или пять». Потому что публичную лекцию на самом деле сделать легко: на эти темы нужно много думать, говорить и выступать в разных аудиториях, читать лекции студентам, делать научные доклады; после этого нетрудно придать ей некоторые форматы и кратко изложить свои идеи. С момента появления «Институциональной экономики для чайников» — под таким заголовком вышло первое издание книги — прошло как раз несколько лет, и сейчас, с учетом нового опыта и новых размышлений, я сделал бы лекции несколько иными. Но я не стал ничего менять в тех колонках, которые были в свое время опубликованы в журнале *Esquire*, а теперь образовали эту книгу. На мой взгляд, они уже начали самостоятельную и отдельную от меня жизнь. Это видно и по обсуждениям, шедшим в интернете, к которым я тоже с вниманием и интересом прислушивался. Но, наверное, и я имею право на отдельную от этой книги жизнь и на возможность думать о других темах, мечтать о создании теории неформальных институтов, размышлять о том, как устроена миссия университета, и, может быть, года через три или пять я расскажу об этом в каких-нибудь новых маленьких лекциях.

Александр Аузан

Почему мир — это сборище иррациональных и аморальных оппортунистов и как в таком мире выжить?

Почему люди вынуждены ходить на дуэли, иногда давать взятки гаишникам и никогда не торговаться в супермаркетах?

Как вертикальные, диагональные и горизонтальные издержки влияют на государственную иерархию, судебную систему и ваши личные взаимоотношения с прачечной?

Почему считается, что государство может все, что роднит его с бандитом, и как мы с ним договариваемся?

Что такое социальный капитал, проблема халявщика и селективные стимулы, а также британская болезнь, красный склероз и другие общественно-экономические расстройства?

Почему любой объект может быть частным, общественным, государственным или ничьим? На примере платяного шкафа, бангладешской промышленности и яблок с Воробьевых гор.

Как институциональная теория и практика помогают понять преступников, защитить малорослых людей и определить политическое лицо государства?

Почему революция — это плохо, зачем американцы отменили экономически эффективное рабство и в какую колею угодила Россия?

Почему элиты в России стоят перед «дилеммой заключенного», модернизация нужна всем, но не сейчас, а добиваться ее можно при помощи школы, суда и общества потребления?

Глава 1

ЧЕЛОВЕК

На первый взгляд, начинать разговор об институциональной экономике с человека — странно. Потому что в экономике есть фирмы, есть правительства и иногда, где-то на горизонте, есть еще люди, да и те обычно скрыты под псевдонимом «домохозяйство». Но я сразу хочу высказать несколько еретический взгляд на экономику: никаких фирм, государств и домохозяйств нет — есть разные комбинации людей. Когда мы слышим: «Этого требуют интересы фирмы» — надо немножко поскрести пальцем и понять, чьи интересы имеются в виду? Это могут быть интересы топ-менеджеров, интересы акционеров, интересы каких-то групп работников, интересы владельца контрольного пакета акций или, наоборот, миноритариев. Но в любом случае никаких абстрактных интересов фирмы нет — есть интересы конкретных людей. То же самое происходит, когда мы говорим: «Домохозяйство получило доход». Да ведь тут начинается самое интересное! В семье идет свой сложный распределительный процесс, решаются очень

непростые задачи, в которых участвует множество различных переговорных сил — дети, внуки, старшее поколение.

Поэтому в экономике мы никуда не уйдем от вопроса о человеке. Это обычно называется «положением о методологическом индивидуализме», но название это крайне неудачно, потому что речь идет совершенно не о том, индивидуалист человек или не индивидуалист. Речь идет о том, существует ли в общественном мире что-нибудь, что не складывалось бы из различных интересов людей? Нет. Тогда надо понимать: а какой он — этот человек?

Человек против *Homo Economicus*

Отец всей политической экономии Адам Смит считается автором идеи человека как *Homo economicus*, и эта модель уже многие десятилетия гуляет по всем экономическим учебникам. Я хочу выступить в защиту великого прародителя. Надо помнить о том, что Адам Смит не мог преподавать на кафедре политической экономии, потому что в его время такой науки попросту не было. Он преподавал на кафедре философии. Если в курсе политической экономии он рассказывал про человека эгоистического, то в курсе нравственной философии у него были положения о человеке альтруистическом, и это не два разных человека, а один и тот же.

Но ученики и последователи Смита уже не преподавали на кафедре философии, и потому в науке образовалась весьма странная, ущербная конструкция — *Homo economicus*, которая лежит в основе всех расчетов классической экономики, касающихся поведения. В огромной степени на формирование этой конструкции повлияла французская просветительская философия XVIII века, которая сказала, что сознание человеческое беспредельно, разум — всемогущ, сам человек прекрасен, и если его освободить, все

кругом процветет. И вот в результате адюльтера великого философа и экономиста Смита с французским Просвещением получился Ното еsоnотіс — всеведущая эгоистичная сволочь, которая обладает сверхъестественными способностями по рационализации и максимизации своей полезности.

Эта конструкция живет в очень многих экономических работах XX и XXI веков. Однако человек, который преследует исключительно эгоистические цели и делает это без каких-либо ограничений, потому что он всеведущ, как боги, и всеблаг, как ангелы, — это существо нереальное. Новая институциональная экономическая теория корректирует эти представления, вводя два положения, которые важны для всех дальнейших построений и рассуждений: положение об ограниченной рациональности человека и положение о его склонности к оппортунистическому поведению.

Человек против рациональности

Просветительское представление о том, что человек обладает неограниченными рациональными способностями, опровергается жизненным опытом каждого из нас. Однако в собственной жизни мы явно недоучитываем, что наша, равно как и чужая, рациональность является ограниченной. Экономист и психолог Герберт Саймон получил Нобелевскую премию за решение вопроса о том, как именно проявляется ограниченная рациональность и как при этом человек, не имея бесконечных способностей к добыванию информации и ее переработке, решает множество жизненных вопросов.

Давайте представим себе, как человек, согласно стандартному учебнику экономики, должен проводить утро. После того как он встал, он должен решить минимальную оптимизационную задачу,

чтобы позавтракать, а именно — заложить все возможные виды йогуртов, творога, яиц, ветчины и всего прочего, что едят на завтрак, с учетом различия производства, географии, цен. После того как он все это обсчитает, он сможет принять оптимальное решение: купить яйца (а не авокадо) в Москве (а не в Сингапуре), в конкретном магазине и по конкретной цене. Есть подозрение, что, если человек не привлекает для подобных расчетов парочку правил — или, другими словами, институтов, — он в этот день не то что не позавтракает, но даже не поужинает. Так каким же образом он решает эту задачу?

Герберт Саймон утверждал, что решение принимается следующим образом: когда человек выбирает себе супруга, он не закладывает в компьютер миллиарды особей противоположного пола. Он делает несколько случайных испытаний, устанавливает шаблон, уровень притязаний, и первая персона, которая соответствует этому уровню, становится его супругой или супругом (ну а потом, разумеется, брак заключается на небесах и все такое прочее). Ровно так же — методом случайных испытаний и установления уровня притязаний — решается задача, чем позавтракать или, например, какой купить костюм. Поэтому из положения об ограниченной рациональности людей вовсе не следует, что они глупые. Оно лишь означает, что люди не обладают способностями к обработке всей полноты информации, но при этом имеют простой алгоритм, чтобы решить множество самых разных вопросов.

Человек против благих намерений

Но люди ведь еще и не ангелы. Они нередко пытаются обойти те условия и правила жизни, которые им предлагаются. Автор идеи о склонности людей к оппортунистическому поведению,

нобелевский лауреат 2009 года Оливер Уильямсон определил его как поведение с применением средств хитрости и коварства — или поведение, не обремененное нормами морали. Опять же, в специальных доказательствах это вряд ли нуждается, но новаторство Уильямсона состоит в том, что с помощью его идей мы можем объяснить, как люди обходят те или иные ограничения. Один из самых ярких примеров работы этого механизма — модель рынка «лимонов», за которую экономист Джордж Акерлоф получил Нобелевскую премию в 2002 году.

Модель «лимонов» описывает предконтрактное оппортунистическое поведение. Построена она на вполне реальной проблеме — торговле подержанными автомобилями в США. Представьте: приходит человек покупать подержанную машину. Все автомобили, которые он смотрит, приведены в надлежащий вид, все блестят, но вот насколько они хорошо ездят, проедут ли 500 метров и встанут или будут ездить еще 100 тысяч километров, неизвестно. Каковы критерии выбора у покупателя? По большому счету их два: внешний вид и цена. Но выглядят все машины одинаково. А кто может сильнее опустить цену — тот, кто продает достаточно хороший автомобиль, или тот, кто продает автомобиль похуже? Скорее второе. Получается, что, как только человек начинает принимать решение, основываясь на внешнем виде и цене товара, в конкуренции побеждает самый недобросовестный ее участник, продавец «лимона» — так на жаргоне американских автодилеров называется некачественная машина. А «сливы», то есть достаточно приличные автомобили, начинают вытесняться с рынка.

Казалось бы, в модели «лимонов» описывается вполне чистая ситуация — нормальная конкуренция, никакого вмешательства внешних сил, никаких монополий. Но из-за того что покупатель ограниченно рационален и не может знать всего, а продавец скрывает часть информации, то есть ведет себя оппортунистически,

конкуренция не ведет к экономическому процветанию. Больше того, она может просто схлопнуть этот рынок, потому что качество продавцов будет постоянно падать.

Решением этого вопроса являются довольно простые правила — например если вы вводите гарантию продавца. Он от себя дает гарантию, что любые поломки в течение года ремонтируются за его счет, — и цены немедленно выравниваются. Но это решение проблемы с помощью введения определенных правил — институтов. Если же мы этих правил не имеем, мы получаем так называемый «ухудшающий отбор». Причем то, что Акерлоф доказал на примере рынка подержанных автомобилей, работает, к примеру, в российском государственном аппарате. Если вы не понимаете, какие общественные блага и для кого производит российское государство, то критерии отбора связаны с тем, как начальник оценивает деятельность того или иного сотрудника. В итоге карьере будет делать не тот, кто лучше блага производит, — ухудшающий отбор работает везде, где потребитель не в состоянии оценить качество продукта.

При этом оппортунистическое поведение свойственно не только производителям благ, но и потребителям. Оно может быть следствием слабости и ущемленности позиции: если потребитель понимает, что ему противостоит команда со специальными знаниями, его ресурсом в конкуренции может оказаться лукавство, обман. Классический пример подобного «потребительского оппортунизма» и «потребительского экстремизма»: человек берет кредит, заранее понимая, что он его не отдаст. В начале 1990-х в России в ходу были два афоризма: «стать богатым очень легко — надо взять кредит и не отдать» и «в России кредиты отдают только труссы». На этих принципах было построено немало состояний. Я, правда, хочу напомнить, что и заметная часть российских кладбищ заполнена людьми, которые не отдавали кредиты.

Человек против контракта

Приведенные выше примеры иллюстрируют так называемое предконтрактное оппортунистическое поведение. Но оно также может быть постконтрактным. Думаю, многие из нас, если не каждый, имели несчастье сменить зубного врача. Почти всегда первой фразой нового стоматолога будет: «Кто вам ставил эти пломбы?!» Вы всегда попадаете в зависимость от зубного врача. Он намекает на то, что все нужно переделывать, а когда переделка начинается и возникает необходимость дополнительных затрат, у вас нет ни критериев, ни возможности, чтобы сказать нет. Ведь, придя к другому зубному врачу, вы получите ту же самую проблему.

Предприниматели эту ситуацию хорошо знают по сфере строительства. Когда в 1991 году я впервые приехал в США, я был поражен контрастом. В СССР строительство считалось очень почтенной деятельностью, а торговля — низменной. В Америке же я обнаружил, что, напротив, торговля считается занятием очень уважаемым, а строительство — каким-то сомнительным. Отчасти такие представления обоснованы тем, что к строительству — гораздо сильнее, чем к торговле, — присасывается мафия. Потому что, если в торговле украсть треть из оборота, то бизнес рухнет, а если в строительстве украсть треть материалов, то здание все-таки будет стоять. Но главное другое: в строительстве есть возможности для шантажа. В теории управления даже сформулирован так называемый «принцип Хеопса»: «Со времени пирамиды Хеопса ни одно здание не было построено с соблюдением сроков и сметы». Войдя в этот процесс, вы вынуждены его продолжать.

Другой очевидный вид постконтрактного оппортунистического поведения называется *shirking* — отлынивание. Он хорошо понятен и работнику, и работодателю: если работник четко соблюдает контракт, приходит в 10 утра, включает компьютер, сидит

и смотрит в монитор, совершенно неочевидно, что он при этом работает, а не находится, например, на сайте «Одноклассники» или смотрит порнуху. Все формальные требования контракта могут выполняться, а результата, на который работодатель рассчитывает, нет. И ему приходится искать другие пути реализации контракта, идти на сделки с работником: «Я тебя отпущу в пятницу вечером, если вовремя сделаешь то, что должен». Почему возникает такая ломка и достройка контракта? Потому что есть такая форма оппортунистического поведения, как отлынивание.

Зачем же говорить о человеке такие не очень украшающие его вещи? Дело в том, что, если мы хотим реалистической экономической теории, то в ней должен действовать человек, который хоть как-то похож на человека реального. Но ведь реальные люди — они очень разные, и эту разность тоже надо каким-то образом учитывать в теории. Нельзя сказать, что все люди вокруг — мошенники. Это довольно распространено, но люди могут себя вести эгоистично и при этом вполне в пределах правил, причем даже в пределах правил морали. Наконец они могут себя вести вообще не эгоистически — это называется «слабое поведение», когда человек идентифицирует себя с какой-то общностью — с деревней, с кланом. Правда, обычно «слабое поведение» встречается в патриархальных обществах. И, кстати, именно поэтому античные греки не считали людьми рабов. В романе Стругацких «Понедельник начинается в субботу» есть образ воображаемого будущего: два человека стоят, играют на кифарах и гексаметром излагают, что они живут в прекрасном обществе, где все свободны, все равны и у каждого по два раба. С нашей точки зрения, это колоссальное противоречие, а с их точки зрения — нет. Человек, вырванный из общины, — это все равно что оторванная рука, палец или ухо. Он живет только тогда, когда включен в некое сообщество, и если он оказывается вырван из своего сообщества и переведен

в чужое, — он уже инструмент, «говорящее орудие», как говорили римляне.

Иногда связки, которые дает традиционное общество, очень эффективно используются и сегодня, в международной конкуренции. Например, Южная Корея построила на основе кровнородственной лояльности чеболи — огромные бизнес-конгломераты, состоящие из отдельных, формально самостоятельных фирм. Корейцы получили крайне низкие издержки управления, потому что использовали «слабое поведение», признание того, что ты есть часть чего-то большего. В России же подобное невозможно: у нас уже давно нет традиционных сообществ — соответственно, людям не с чем себя идентифицировать. Взять хотя бы крестьянство, которое начали теснить со времен Петра I и добились во время большевистской модернизации. Потеряв привычные сообщества идентификации, люди, с одной стороны, практически без сопротивления отдавали террору ближних, а с другой — начинали себя идентифицировать с несуществующими сообществами: с европейским пролетариатом, с голодающими неграми Африки. Крестьянский стереотип идентификации сработал, но не в масштабе деревни или землячества, которых больше не существует, а в масштабе народа или даже всего мира.

Человек против системы

Необходимо помнить, что представления об ограниченной рациональности и оппортунизме распространяются не только на взаимоотношения людей друг с другом, но и, например, на их взаимоотношения с государством. Сама эта сущность, государство, достаточно иллюзорна — как и сущность «народ», она является объектом манипулирования человеческой особи или по крайней мере группы

человеческих особей. И потому институциональные экономисты не говорят о государстве — они говорят о правителях и их агентах. Здесь было бы уместно вспомнить знаменитую, происходящую из неволи формулу «не бойся, не надейся, не проси», которая впитала в себя довольно трагически полученное понимание ограниченной рациональности и оппортунистического поведения.

Почему не бойся? Потому что людям очень свойственно преувеличивать некоторые опасности. Возьмем организованную преступность: представление о том, что мафия поджидает вас за каждым углом, вызвано вашей ограниченной рациональностью. Любой потенциал насилия ограничен, это ресурс, который приходится считать и экономить. Другой пример: мы можем считать, что нас непрерывно записывают специальные службы, которые контролируют нашу жизнь. А вы никогда не пробовали посчитать, сколько будет стоить такого рода слежка?

Лет десять назад я был в немецком ведомстве, где содержится архив штази, восточно-германской политической полиции. Там целый зал, усыпанный нерасшифрованными магнитными лентами — прослушкой 1970-х годов. За 40 лет существования штази провела около миллиона дел-наблюдений (далеко не всегда они заканчивались арестом и тем более осуждением). Их ведением занимались 7 млн сотрудников — то есть на одно дело приходилось семь человек. Так что не будьте слишком высокого мнения о стоимости вашей особы — и не бойтесь. Посчитайте, сколько стоит борьба лично с вами, и убедитесь, что многие страхи преувеличены.

Но и не надейтесь. Поразительная вещь: в 1970-е замечательные советские экономисты, основываясь на работах одного из двух наших нобелевских лауреатов по экономике, академика Леонида Канторовича, вывели систему оптимального функционирования экономики. Они, в общем, понимали, что страной управляет

политбюро, со всеми его внутренними интересами, с внутренней конкуренцией, с не всегда полным средним образованием... Но у этих экономистов было представление, что есть некий субъект, разумный и всеблагой, — государство. Оно возьмет их предложения — и реализует. И эти представления живы до сих пор. Проблема в том, что власть не является безгранично рациональной. Ее рациональность, то есть рациональность людей ее составляющих, довольно сильно ограничена. Расчет на то, что власть может сделать все, основан на абсолютно нереалистичном представлении о том, что у власти находятся боги. Это не так.

Но власть не является и всеблагой, а потому известный тезис «не проси» тоже по-своему обоснован. Понятно, что оппортунистическое поведение возможно не только вовне власти, но и внутри власти. Если она к тому же формируется с учетом эффекта ухудшающего отбора, то очень вероятно, что во власти вы столкнетесь с людьми, которые не ограничены соображениями морали.

Можно ли при такой мрачной картине жить в этом мире? Можно. Просто надо понимать: наши надежды на нечто могучее и всеблагое вряд ли могут служить нормальной точкой опоры. Опирайтесь надо скорее на правила, которые мы можем использовать в общении между собой. Опирайтесь надо на институты.

Глава 2

ИНСТИТУТЫ

Существует мнение, что институты — это не про Россию. Ведь институты — это некие правила.

Если речь идет о формальных правилах, о законах, то в России закон что дышло, и жизнь тут идет не по законам. Может быть, она идет по каким-то неписаным правилам? Но очевидное соблюдение таких правил характерно там, где есть сообщества людей со своими обычаями или нормами поведения, например в деревне. Но вряд ли кто-то всерьез полагает, что мы соблюдаем правила русской деревни: три раза что-то предлагаем, два раза отказываемся и тому подобное. Похоже, что и эти правила в России не работают. Иногда говорят, что мы живем по понятиям (не случайно же с 1950-х страна слушает уголовную лирику). Конечно, «понятия» — тоже институт, неформальные правила, которые поддерживаются преступными сообществами. И такие сообщества в России прошли очень серьезную закалку, ведь они возникли и выживали в период тоталитаризма, в 1930–40-е годы (точно так же, как в Италии

мафия необычайно укрепилась, кристаллизовалась и была доведена до алмазной твердости под давлением итальянского фашистского государства). Проблема в том, что и этот набор правил у нас не работает. Самое популярное слово в России — «беспредел». А беспредел как раз и означает, что не работают понятия.

Некоторые государственные деятели, например Владислав Сурков, утверждают, что институтам в России не место: мол, чему нас учили великие русские философы Иван Ильин, Николай Бердяев? Они говорили, что в России нет институтов, а есть персоны. С одной стороны, отрицание институтов связано с несомненным эгоизмом власти, которой гораздо удобнее жить без правил, потому что для нее это достаточно «экономичная» позиция: как я решу, так и будет. С другой стороны, отрицание институтов во многом растет из нашего собственного сознания, из знаменитой русской смекалки. Ведь институт — это алгоритм, а если вы каждый раз готовы найти оригинальное решение, алгоритм вам не нужен.

Почти полвека назад экономист и будущий нобелевский лауреат Дуглас Норт выдвинул лозунг: «Институты имеют значение». Наверное, ни в одной стране мира он не звучит так остро и спорно, как в России. Так имеют ли для нас значение институты? Или мы живем в каком-то внеинституциональном пространстве?

Институты как удобство

Конечно, в России институты имеют значение. Мы используем их постоянно и очень активно. В первую очередь, потому что это удобно. Возьмем сферу принятия потребительских решений в условиях ограниченной рациональности: нам нужно сделать выбор, притом у нас совершенно точно нет возможности проанализировать все множество вариантов. Тут нам на помощь приходят простые

правила, которые облегчают нашу задачу. Сто лет назад основоположник институционализма Торстейн Бунде Веблен открыл три таких правила, которые впоследствии были подтверждены эконометрически и получили название «эффекты Веблена».

Первый эффект называется «демонстративным потреблением»: вы покупаете то, что дороже, потому что считаете, что оно по определению лучше, и тем самым сокращаете для себя издержки выбора. В русском сознании этот принцип сформулирован в поговорке: «Дорого, да мило — дешево, да гнило» (кстати, абсолютно неверной с экономической точки зрения, потому что цена и качество не имеют однозначной связи).

Второй вариант — «присоединение к большинству»: все так делают, и я так делаю. В советское время вы просто становились в самую длинную очередь, а уже потом спрашивали: «Чего дают?» Вы перекладывали на других издержки поиска и принятия решения о том, что для вас является самым необходимым. Эта очередь длиннее — значит, там дают то, что нужнее всего или редко встречается.

Третий вариант — «феномен сноба»: вы покупаете то, чего не покупает никто. Вы опять резко снижаете для себя издержки, потому что вам не надо преодолевать очереди, тратить время и прочие ресурсы. Но «феномен сноба» — это еще и способ выделения, как желтая кофта Маяковского или шарфик Пиотровского.

Таким образом, если вы не намерены становиться товароведом и заниматься длительным анализом рынка, ваша свобода воли при принятии потребительского решения состоит в том, что вы выбираете между этими тремя правилами. Для вас это инструмент, который помогает перешагнуть через ступеньку, или шест, который позволяет взять высоту. И воля ваша — хотите ли вы продемонстрировать свой достаток или снобизм либо просто сделать так, как делают ваши коллеги, друзья и соседи. В любом случае вы поступаете рационально — вы решаете задачу.

Институты как принуждение

Однако институты не сводятся к простому бытовому удобству. Взять то же самое демонстративное потребление, потрясшее Россию 1990-х (вспомните анекдоты про новых русских, которые расстраиваются из-за того, что продешевили с галстуком, ведь за углом такой же стоит вдвое дороже). Это не просто выбор одной из трех возможных моделей поведения. Веблен говорил, что демонстративное поведение — способ статусного утверждения, включенный в кредитные отношения, в денежную культуру в целом. Это выгодное поведение.

При этом оно может быть не только добровольным, но и принудительным. Например, если вы идете работать в банк, вам говорят: «Извините, но вы будете ходить в костюме, рубашке и галстуке. Да и машину по вашим доходам надо купить другую — это же вывеска банка! Ну и во всяком случае никогда не приносите на работу покупки в пакетах такого-то магазина — это непристойно. Ладно уж, покупайте, где хотите, но хотя бы пакетик поменяйте».

Все дело в том, что феномен демонстративного потребления относится не только к отдельным людям, но и к группам, к организациям — а значит, вам начинают его навязывать, оно перестает быть вашим личным выбором.

То же самое может происходить с феноменом сноба: импресарио будет навязывать вам желтую кофту, потому что вы уже выбрали этот путь и должны соблюдать торговую марку. А вам, может, эта кофта надоела до смерти. Недаром же Маяковский говорил: «Это вам была нужна моя желтая кофта». И Жванецкий всегда будет ходить со своим потертым портфелем, а если с портфелем что-нибудь случится, ему купят новый и состарят.

Однако принуждение такого рода создает еще один уровень удобства в обществе: возникает то, что в экономике называется

координационным эффектом, или предсказуемостью поведения. В ситуации демонстративного потребления клиент может легко опознать вас как сотрудника банка по тому, как вы одеты. Деловой партнер тоже считывает определенные сигналы благодаря вашему внешнему виду. Для торговца демонстративное потребление и вовсе большая удача, потому что оно формирует устойчивый спрос на определенные товары. Причем спрос, разумеется, зависит от того сообщества, в котором вы живете. Я, например, за 20 лет преподавания в МГУ ни разу не видел человека во фраке, а если бы я преподавал в консерватории, я бы таких людей встречал каждый день. Зато людей в малиновых пиджаках в 1990-е годы я видел более чем достаточно — потом, впрочем, их сменили люди в сюртуках, этой праздничной униформе бизнеса.

Каждое сообщество навязывает свой набор правил и знаков, и когда эта система начинает работать, возникает соответствующий спрос и предсказуемость экономики. Возникает координационный эффект. Но если вы считаете некие правила плохими, отказываетесь по ним существовать и предлагаете взамен собственные, предсказуемость исчезает. Даже лучшее ваше правило — индивидуально, лучшим считаете его именно вы, и предсказать его, равно как и ваше поведение, невозможно. Между тем даже самое плохое общее правило хоть как-то работает и позволяет утверждать: этот человек, наверное, сотрудник банка, а тот, скорее всего, играет на роле.

Институты как наказание

Любой институт являет собой не только набор правил, но и механизм, с помощью которого обеспечивается их исполнение. При этом существуют два разных вида институтов — формальные

и неформальные, и делятся они не по тому, какое правило они приписывают, а по тому, какой механизм принуждения к исполнению этих правил они используют. У формальных институтов этот механизм сводится к тому, что есть некие специально обученные люди — налоговые инспекторы, тюремщики, полицейские, военные, даже мафиозные «быки», — которые занимаются принуждением. А вот в рамках институтов неформальных принуждение обеспечивается за счет всего сообщества в целом — если вы нарушаете правило, к вам не приходят специально обученные люди, просто вам не подадут руки или перестанут выдавать кредиты. С точки зрения этого сообщества вы ведете себя неподобающим образом. Казалось бы, мелочь и ерунда, но на самом деле — нет.

Знаменитый американский политик Александр Гамильтон дрался на дуэли с вице-президентом Аароном Бёрром. Накануне он всю ночь писал — русский человек, наверное, писал бы стихи, а Гамильтон написал целую «Апологию» о том, почему не надо ходить на дуэль. Он рассматривал самые разные основания — правовые, религиозные, нравственные, исторические, и все его приводило к тому, что на дуэль идти не надо. Он написал эссе, поставил точку и пошел на дуэль. И был убит. Этот случай очень часто обсуждается в литературе, и все приходят к выводу, что Гамильтон все сделал правильно — и написал правильно, и поступил правильно. Потому что, если бы он не пошел на дуэль, ему грозили бы санкции, предусмотренные неформальными институтами, которые действовали тогда в американском обществе. И эти «мягкие», на первый взгляд, санкции на самом деле могут быть гораздо более страшными, чем те санкции, которые применяют мафиозные «быки» или государственные тюремщики. Почему?

Во-первых, в случае действия формальных институтов нарушение правила далеко не всегда будет замечено, каким бы эффективным ни был мониторинг. А в случае действия неформальных

институтов нарушение будет замечено почти наверняка, ведь на соблюдении правил настаивают люди, которые вас окружают, с которыми вы дышите одним воздухом. Во-вторых, остракизм — высшая мера наказания в рамках неформальных институтов — может оказаться более страшным наказанием, чем смертная казнь — высшая мера, предусмотренная институтами формальными. Спорят же Европа и Америка между собой, какое наказание является более тяжким — смертная казнь или пожизненное заключение, то изоляция от людей, к которым вы привязаны.

Конечно, наказание в рамках неформальных институтов крайне редко приобретает столь радикальные формы. Как-то раз я был в американской организации Better Business Bureau, которая обеспечивает саморегулирование бизнес-среды. И они мне рассказывали, чем занимаются: «Мы объясняем компаниям, почему они ведут себя неправильно и как им нужно изменить свое поведение». На мой вопрос, а что будет, если бизнесмен не прислушается к рекомендациям, последовал очень длинный ответ, который на русский я бы перевел так: «Кислород перекроем». Речь шла об осложнении всего делового — и не только делового — климата, в котором живет бизнесмен и его компания. Так что там, где неформальные институты живы, это огромная сила.

Институты как борьба

Есть ли неформальные институты в России? Конечно, есть. При этом они очевидным образом заточены на противостояние институтам формальным. Возьмем два примера: беглые заключенные и налоги.

Когда в США говорили, что бежал каторжник, то еще до приезда шерифа или появления полиции люди сами брали в руки винчестеры и шли его ловить, а при случае и сами с ним разбирались.

В России картина полностью противоположная: в Сибири долгое время выкладывали хлеб, воду и молоко для беглых. Ведь он же несчастный человек, он попал под гнет государственной машины, он, может, вообще не виноват, не душегуб никакой.

А как обстоит дело с налогами? Если у американца отказываются брать кредитную карту на бензоколонке, он может заподозрить, что ее хозяева уходят от налогов, то есть не вносят свой пай в общий котел. И тогда он просто обязан позвонить куда следует и сказать: «Там-то не принимают кредитные карты, вы уж их проверьте». В России донос неприемлем. Глава «Мемориала» Арсений Рогинский объяснял мне, что Сталин был очень недоволен низким уровнем сотрудничества населения при арестах: количество арестов, произведенных по доносу, по отношению к общему количеству арестов составляло 3–4%. И только огромными усилиями НКВД этот показатель был поднят до 5%. Потому что в России донос запрещен неформальными институтами, так же, как он приветствуется неформальными институтами в Америке и в Европе.

Все дело в том, что формальные и неформальные институты вообще-то могут жить в симбиозе, поддерживая друг друга, а могут находиться в состоянии войны. Несколько неожиданный пример: когда вы приходите на рынок покупать зелень, вы торгуетесь, а когда приходите в супермаркет — не торгуетесь. Почему? Согласно закону в магазине действует свобода договора, вы можете торговаться сколько угодно. Так почему же вы не торгуетесь в супермаркете? Как ни странно, здесь действует самый что ни на есть неформальный институт, причем мы довольно точно знаем, когда и где он появился: в 1854 году в городе Париже, когда был открыт первый в мире универсальный магазин. До середины XIX века покупками в Европе занимались исключительно женщины. Мужчин и детей от этого старались уберечь, потому что они не владели специальным навыком — как торговаться. Когда же люди приняли

на себя дополнительный запрет — не торговаться в универсальных магазинах, оказалось, что этот запрет открывает очень большие возможности. Во-первых, появились условия для крупной, массовой, дешевой и разнообразной торговли, когда продает товар не тот, кто им владеет. Во-вторых, любой мужчина и ребенок получили возможность пойти и чего-нибудь прикупить. Фактически это стало началом потребительской революции.

Теперь такой симбиоз встречается и в России. Но в России бывают случаи, когда неформальный институт вытесняет соответствующий институт формальный. Самый очевидный пример: инспектор ГАИ берет деньги с нарушителя, и мы, скажем так, не убеждены, что они пойдут в государственный бюджет. Санкция за нарушение правил дорожного движения произошла, просто мы фактически согласились с тем, что деньги будут непосредственно образовывать зарплату гаишника, вместо того чтобы проходить через Минфин, казначейство и прочие бюджетные инстанции. То есть сработал неформальный и при этом нелегальный институт, который вытеснил институт формальный и легальный. Это далеко не всегда плохо для экономики: например, в Индии и в Китае есть огромное количество неформальных и нелегальных институтов, которые обеспечивают более дешевые схемы, чем институты легальные, и это один из факторов экономической эффективности.

Проблема России в том, что очень многие неформальные институты не приводят к снижению издержек, а напротив, создают возможности для появления дополнительных издержек. Ведь тот же самый инспектор ГАИ может сам сформировать ситуацию выдавливания из вас денег, то есть вы не экономите, а получаете дополнительную опасность. Именно инспектор ГАИ лучше других понимает, что любое правило имеет как координационное, так и распределительное значение. Мой тесть всегда в одном и том же месте поворачивал

на Ленинский проспект, а однажды обнаружил, что там стоит знак, запрещающий поворот. Он все-таки повернул, и его, разумеется, тут же остановил инспектор. Тесть ему говорит: «Как же, здесь же всегда был поворот!» Тот отвечает: «Он и сейчас есть — только платный». Это совершенно правильная мысль, потому что абсолютно все правила — не только правила дорожного движения или уплаты налогов — имеют распределительные последствия. В результате действия любого правила издержки одних людей становятся доходами других — просто потому, что правило так устроено. И потому ни в одной стране мира не бывает оптимальной системы правил.

Ситуация, когда вы регистрируете фирму и при этом даете большое количество взяток, — это следствие не неформальных институтов, а формальных, они так устроены, что их требования заведомо противоречат друг другу. Вы просто не можете законным способом зарегистрировать фирму или, например, строительный объект, потому что экологические и пожарные правила входят в противоречие и получается порочный круг. Поэтому не надо считать, что взятки есть непременно проявление неформальных институтов. Взятки есть свидетельство того, что формальные институты противоречивы и исполняются через механизм «смазки». Это, кстати, термин Сэмюэля Хантингтона, который предложил его 30 лет назад в рамках теории, опровергающей положение о том, что коррупция на определенных фазах облегчает экономическое развитие.

Применительно к войне формальных и неформальных институтов институциональные экономисты говорят о так называемых ошибках первого и второго рода при проектировании законов. Первые — это ошибки, которые есть следствие ограниченной рациональности, а вторые — ошибки, которые есть следствие оппортунистического поведения, когда уже при проектировании закона закладывается коррупционная ловушка. И в России, надо сказать, в течение многих веков законодательство строилось с огромным

количеством ошибок не только первого, но и второго рода. Это одновременно отвечало коррупционным интересам бюрократии и политическим интересам высших эшелонов власти. Знаете, как врачи говорят, что нет людей здоровых, есть люди недоисследованные? А в России нет людей невиновных, есть люди недорасследованные. Когда корпус законов составлен так, что исполнить их все принципиально невозможно, каждый человек потенциально является преступником, и населением в целом гораздо проще управлять. В результате образуется социальный контракт, при котором чиновникам действующая система выгодна, потому что они могут извлекать из нее доходы, а власти она выгодна, потому что она может легко контролировать и население, и чиновников — все они находятся в сфере вне законности.

Именно поэтому в России неформальные институты заточены не на кооперацию с формальными, а на войну, ведь людям нужно выживать в условиях враждебного законодательства. И именно поэтому мы докатились до «понятий» — ведь правила криминального мира отрицают закон, они заведомо исходят из того, что нельзя соблюдать чужие правила, нужно соблюдать свои. «Понятия» оказались привлекательны для общества, потому что, если вообще без правил жить нельзя и приходится использовать плохие правила, то, может быть, придется начинать с понятий — судить по «понятиям», решать по «понятиям».

Институты как образ жизни

Какие выводы применительно к нашей повседневной жизни можно сделать из рассуждений об устройстве различных институтов? Прежде всего, я буду настаивать на том, что по правилам — даже по плохим правилам — жить лучше, чем без правил. Потому что

если мы считаем, что не будем соблюдать правила до тех пор, пока они не будут хороши с нашей точки зрения, то не будет никаких координационных эффектов, и поведение людей будет принципиально непредсказуемо. В таких условиях жить можно только короткими горизонтами, планируя на несколько месяцев вперед — про 10 лет можно даже не задумываться. А это имеет последствия для каждой семьи и для страны в целом, это означает, что в стране не может быть какой-либо долгосрочной стратегии.

По социологическим опросам только 3–5% людей в России думают в десятилетнем горизонте, у подавляющего большинства горизонт ограничивается годом. При этом качественная социология показывает, что, когда в семье рождается мальчик, думать о том, как отмазать его от армии, начинают еще до его рождения, сразу после результатов УЗИ. В этом случае вы понимаете: правило существует, и оно обладает такой зловредной устойчивостью, что даже через 20 лет, скорее всего, будет призыв, причем в такую армию, где человек не является ценностью. Таким образом, там, где вы понимаете, что устойчивое правило существует — пусть даже это плохое правило, — вы начинаете планировать и пробуете избежать определенных рисков для вашего ребенка.

Второй вывод, который я хотел бы предложить, касается того, откуда берутся институты. Это только на первый взгляд их создает правительство, законодатели или какие-то другие крупные и влиятельные группы, но на самом деле их создает каждый из нас, причем каждый день. Мы все время выбираем между несколькими вариантами. Квартиру можно снять или сдать по договору, а можно — без договора; в договоре можно указать всю сумму, а можно — меньшую, чтобы уйти от дополнительного налогообложения. Товар через таможенную можно завезти и растаможить по-белому, по-серому или по-черному, и каждый раз мы делаем выбор: завозить компьютеры, как зеленый горошек, или

нет. При этом понятно, что каждый вариант имеет свои плюсы и минусы. Скажем, когда товар идет через таможенную по-черному, вы практически ничего не платите государству, зато имеете огромные риски, если нужно будет защищать контракт или начнется уголовное преследование. Когда вы завозите товар по-белому, вы имеете меньшие риски, но в России они не нулевые — вас все равно могут ждать проблемы на таможне. Поэтому выбор белых схем у нас в стране — далеко не очевидное решение.

В начале 2000-х помогал наладить диалог по поводу экспортно-импортного законодательства между владельцами торговых сетей с одной стороны и администрацией президента и правительством — с другой. Выяснилось, что небольшую часть товара — на тот момент примерно 5% — торговые сети завозили по-белому. Я спросил предпринимателей: «Почему вы это делаете? Вас же все равно можно прижать по остальному завозу». Ответ был очень интересный: «А это мы демонстрируем, что дверь для диалога открыта, что мы в принципе хотим работать по белой схеме. Это сигнал: давайте обсудим, как надо снизить издержки и налоги для того, чтобы мы легализовались».

В институциональной теории есть понятие, названное по имени нобелевского лауреата Джеймса Бьюкенена, — «бьюкененовский товар». Это пара, состоящая из «обычного» товара и определенной контрактной упаковки, правил и институтов, вместе с которыми вы этот товар покупаете. Вы выбираете не просто между разными товарами, но и между разными институтами. Это своеобразное голосование, и вы голосуете за определенные институты — голосуете не на парламентских выборах, а в ежедневной практике. Всем нам очень важно понимать, что хотя бы раз в день каждый из нас ходит на выборы.

Глава 3

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

В последнее время выражение «транзакционные издержки» стало очень модным. Но если вторая его часть более или менее понятна, то первая требует объяснений. В теории транзакция выглядит так: есть Чикагская товарная биржа, основной товар на ней — зерно. И вот продается, например, урожай будущего года: брокеры заключают сделки, покупают фьючерсы и опционы, фиксируют прибыли, а будет ли урожай — неизвестно. Может, недород случится. Но сделки уже успешно прошли, зерно продано. Выясняется, что права собственности (и свободы, которые с ними неразрывно связаны) движутся отдельно от материального объекта.

На российском материале это очень неплохо объяснял в Хамовническом суде Михаил Ходорковский во время слушаний по своему второму делу. Когда он рассуждал о хищении нефти, он предлагал разграничивать две разные вещи: реальное движение нефти и документальное. Что такое хищение реальной нефти? Так в свое время было в Ичкерии: в нефтепроводе делают дырочку, отливают

нефть, делают «левый» бензин и его продают. Такое невозможно в Ханты-Мансийском или Ямало-Ненецком АО — там вся нефть сливается в трубы Транснефти и дальше движется к нефтеперегонным заводам или на экспорт. Вся эта система трубопроводов поддерживается, охраняется, да и вообще как-то не принято в сибирских болотах ставить самопальные нефтеперегонные заводы. Поэтому реального хищения нефти там произвести нельзя.

Другое дело — движение «документальной» нефти. Права собственности движутся совершенно не так, как реальная нефть. Они возникают у нефтедобывающей компании, когда так называемая скважинная жидкость доходит до устья скважины, но в тот же момент могут быть проданы какому-нибудь крупному оператору. Реальная нефть еще в резервуарах нефтедобытчика, она только-только начинает движение по трубопроводам, а права собственности на нее уже ушли очень далеко — в Москву, Нью-Йорк, Лондон. Операция, при которой права собственности и свободы движутся отдельно от материального объекта, это и есть транзакция. А транзакционные издержки — не что иное, как издержки такого рода движений.

Изучение транзакционных издержек основывается на теореме, которую сформулировал в середине XX века будущий нобелевский лауреат Рональд Коуз. Формально она гласит: независимо от того, как первоначально распределены активы, в итоге будет достигнуто оптимальное их распределение. Но дальше идет самое интересное — приписка мелким шрифтом: если не учитывать так называемый эффект дохода (у кого из участников рынка сколько денег) и если транзакционные издержки равны нулю. Чем великолепна эта теорема? Если мы не читаем приписку, она отражает обычное либеральное представление о функционировании рынка, который все расставляет на свои места. Но приписка все меняет.

Возьмем российскую приватизацию. По основному тексту теоремы Коуза получается, что совершенно не важно, кто у вас стал собственником основных активов в стране. Одни будут справляться лучше, другие — хуже. Тот, кто справляется хуже, будет терять активы, и в итоге они окажутся в руках эффективных собственников. Правильно? Правильно, если не учитывать мелкий шрифт. Все, конечно, перетечет, как должно, при одном условии: если не будет никаких сил трения. А они есть — это транзакционные издержки, действие которых приведет к тому, что на неэкономическом языке очень точно формулирует наша великая современница Людмила Михайловна Алексеева. Ее любимая фраза гласит: «Все рано или поздно устроится более или менее плохо». Основной вывод из теоремы Коуза: равновесие будет достигнуто, но это будет плохое равновесие, потому что силы трения не позволяют активам распределиться оптимальным образом. Это будет совершенно не то счастливое и эффективное равновесие, которое было в мечтах экономистов-идеалистов, политиков-реформаторов и жаждущего благополучия населения.

Чем определялся первоначальный доступ тех или иных людей к активам в ходе приватизации? Тем, что у них были дополнительные возможности, которых не было у остальных: закрытые данные, связи, знакомства. Если переводить это на язык транзакционных издержек, можно говорить, например, об асимметрии информации — у большинства были запретительно высокие издержки доступа к информации определенного рода. А кто-то обладал низкими издержками ведения переговоров, потому что имел доступ к регулятору, для остальных же эти издержки, опять же, были запретительными.

Почему многие собственники, возникшие в ходе приватизации, оказались неэффективны? Вовсе не обязательно потому, что они были неумны или неопытны. Просто эффективность в их понимании и эффективность в нашем понимании — это разные вещи.

Реальные общественные издержки по созданию захваченных в 1990-е активов были несопоставимо выше, чем те транзакционные издержки, которые понесли новые собственники, чтобы добраться до этих фактически бесплатных активов. И как плохо ни управляй они активами, для них это эффективное использование.

Когда мы начинаем понимать такие вещи, становится проще искать пути исправления ситуации. Недаром споры вокруг дела ЮКОСа в 2003 году привели к идее, что возможны законы, которые задним числом заставили бы компенсировать действительную рыночную стоимость дармовых активов. Дело здесь не только в том, что это восстанавливает какие-то представления о справедливости. Не менее важно, что меняется поведение собственников: для них полученные активы оцениваются уже не издержками бесплатного захвата, а рыночной стоимостью, и они должны постараться получать с них не меньше того, что пришлось заплатить.

Довоенный экономист Джон Коммонс выделял три основных типа транзакций: сделки (торговля), управление (иерархическая система) и рacionamento (сложные способы принятия решений, при которых инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая сторона). Если описывать эти типы транзакций в терминах геометрии, получается горизонталь, вертикаль или диагональ. Но речь тут не об абстрактных фигурах, а о вполне реальных вещах, которые позволяют понимать, как устроена Чикагская биржа, российская вертикаль власти или тайландский суд.

Издержки по горизонтали

Начнем с горизонтали — сделки. Для юриста сделка выглядит очень просто: свобода договора, равенство сторон. Для экономиста это не так. Когда вы приходите открывать депозитный

счет в Сбербанк или идете в прачечную, с точки зрения Гражданского кодекса вы совершенно равны в правах со Сбербанком или прачечной. Но ведь вы не идете в Сбербанк со своим проектом договора об открытии депозитного счета — вы получаете его на месте. Право первого хода решает очень многое. Если вы внимательно посмотрите на текст договора, то увидите, что там в основном прописаны ваши обязанности и права банка или прачечной. А если бы вы составляли его сами, все было бы наоборот: прописывались бы ваши права и обязанности противной стороны. Это вполне естественное явление, которое называется асимметрией договора: вы тщательно учитываете свои интересы, но не всегда помните об интересах контрагента. В итоге получается перекошенный договор.

Предположим, вы хотите этот договор поменять. Пожалуйста. Вы вступаете в переговоры, но против вас — целая команда профессионалов, а вы совершенно не обязательно получали высшее финансовое образование или являетесь химиком-технологом, который понимает, как устроена химчистка. У вас с банком или прачечной разная переговорная сила, вы в разной степени ограничены в своем рациональном поведении. Таким образом, кажущаяся горизонталь сделки начинает перекашиваться, причем зачастую незаметно для человека. Выясняется, что в формально равноправной, симметричной сделке у вас как у физического лица, как у потребителя, как у одиночки начинают возникать проблемы, которые могут в итоге сказаться на цене или, например, качестве покупаемого вами продукта. И решающими здесь оказываются издержки поиска информации и ведения переговоров.

Если мы хотим, чтобы сделка все-таки была сделкой, а не монопольным диктатом, нужны специальные институты. Например, законодательство о защите прав потребителей в большинстве стран исходит из того, что у потребителя больше прав, чем у его

контрагента. Часть издержек (через обязательства возмещения ущерба) искусственно перекладываются на противоположную сторону. Это позволяет выравнять сделку, компенсировать те транзакционные издержки, которые валятся на голову потребителя.

Издержки по вертикали

Перекошенность отношений с потребителями и монополизм — очень важные для России проблемы, особенно с середины 2000-х, когда контроль за многими структурами перешел в руки представителей силовых ведомств, ориентированных на централизацию. И тем более интересно в российском контексте говорить про второй тип транзакций, вертикальный. С точки зрения институциональной теории попытка построить вертикаль (например, власти) довольно забавна — институциональная теория давно выяснила, что вертикаль построить нельзя. Там, где выстраивается вертикаль, возникают запретительно-высокие издержки управления.

Основанием любой иерархии (например, государства или фирмы) в современном обществе является контракт, по которому вы отдаете часть своих свобод управляющему субъекту. Мы довольно далеко ушли от модели, которая действовала пару тысяч лет назад, когда вас ловили в степи и превращали в объект управления (хотя и там возникали издержки управления, потому что рабы, которые не любят работать и не желают это делать эффективно, просто-напросто ломают орудия). Сегодня мы обладаем, даже формально, существенно большим кругом свобод. Если мы отдали рабочее время работодателю, это не означает, что он может использовать нас для оказания личных услуг, вытапливать из нашего жира мыло или шить из нашей кожи абажуры, — нет у него такого права.

Таким образом, в любой вертикали права того, кто находится наверху, ограничены целым рядом обстоятельств, в том числе и вашими интересами и вашей возможностью не соблюдать правила контракта. Возьмем классическое проявление оппортунистического поведения — отлынивание (см. главу 1). Как только работодатель вступает с вами в переговоры, чтобы гарантировать, что вы не будете отлынивать, а займетесь прямыми служебными обязанностями, вертикаль начинает немножко наклоняться. Но есть и другие причины, по которым вертикаль становится не очень вертикальной. Например, чем больше звеньев передачи информации, чем масштабней сама иерархия, тем больше возможностей искажения в узлах передачи. Ну а самая масштабная иерархия — это, конечно, государство. В начале 2000-х годов, когда мы занимались деbüroкратизацией российской экономики, в одной из газет была очень удачная карикатура. Президент говорит премьеру: «Надо помочь малому бизнесу. Его терроризируют, так жить нельзя, ему нужно развитие». Премьер говорит членам правительства: «Там проблемы у малого бизнеса, мы должны их решать». Министр внутренних дел говорит начальнику управления: «Там что-то такое с малым бизнесом... В общем, что-то с этим надо делать». Начальник управления говорит милиционеру: «Там этот малый бизнес достал вообще. Дави его к чертовой матери!» И нельзя сказать, что это специфически русская ситуация — скорее это общая закономерность. При определенном количестве звеньев и при наличии собственных интересов у тех, кто их контролирует, в каждом узле сигнал может исказиться с точностью до противоположного.

Государственная иерархия по сути своей является игрой в испорченный телефон. Разница в том, что в игре нет давления корыстного интереса, а в государственной иерархии это давление есть. Под воздействием ограниченной рациональности и оппортунистического поведения — причем как снизу, так и сверху —

от вертикали остаются какие-то странные схемы, про которые можно рассуждать только в стилистике «а где зелень в схеме». И это результат транзакционных издержек, которые свойственны такому способу транзакций, когда права собственности и свободы реализуются по командному принципу.

Издержки по диагонали

Третий вариант транзакций — рационализация — наверное, труднее всего объяснить на российских примерах. Но это вовсе не означает, что они не универсальны. Есть, например, одна общая черта для Англии и Таиланда — работа автономной, независимой судебной системы. Причем в Англии это нас вроде бы не удивляет, а вот ситуация во время памятных волнений в Таиланде в 2010 году, когда неделями друг против друга стоят толпы демонстрантов и армия и ждут, разрешит суд применение силы или нет, выглядит поразительно. Это означает, что там начинает работать малоизвестный нам, в России, тип диагональных транзакций, когда инициатива на стороне одних, право принятия решений на стороне других, причем решения эти нередко принимаются коллегиально. Например, суд принимает конечное решение, скажем, по хозяйственным спорам про распределение активов. Он не может по своей инициативе начать рассмотрение дела, это исключено. Таким же образом парламенты принимают бюджет страны, но не они составляют проект бюджета, максимум — вносят поправки, сам проект исходит от правительства. Это очень сложно устроенные отношения, наладить такую транзакцию тяжело, в частности потому, что здесь возникают издержки, которые связаны все с теми же свойствами человека — его умственным несовершенством и стремлением жить в соответствии со своими интересами.

При этом любой процесс может быть организован по любому из трех типов трансакций — горизонтальному, вертикальному или диагональному. Они конкурируют между собой, сочетаются друг с другом в разных пропорциях, определяя в итоге разнообразие современного мира. Понятно, что сделки противопоставляются управлению: можно строить горизонтальную систему торговли, а можно — вертикальную систему государственного распределения. Но управление и рacionamento — тоже вещи вполне взаимозаменяемые. Скажем, первые нефтяные шейхи попросту складывали свои доходы в казну, свою личную сокровищницу, а их дети, которые учились в британских университетах, организовали бюджет. В чем разница? Папаши осуществляли управление по принципу вертикали, и главный человек для них был палач или охранник, который оберегал их сокровищницу. А для сыновей главными людьми стали финансисты, которые создавали сбалансированный бюджет. То же самое с судом: независимая судебная система действует по принципам диагональных трансакций, но если ее нет, правосудие вершит правитель — то есть выстраивается вертикаль. При этом, когда речь заходит о трансакционных издержках, именно судебная система становится одним из ключевых институтов. Чтобы понять, как может работать суд, я сошлюсь на юриста, который стал великим экономистом и основал целое направление в институционально-экономической теории — Ричарда Познера. Будучи специалистом по антимонопольным делам, Познер, анализируя теорему Коуза, сформулировал свою собственную теорему о том, как судья должен принимать решения, исходя из наличия трансакционных издержек. Смысл теоремы Познера состоит в следующем: суд должен сделать то, что из-за тромбов и заторов в виде положительных трансакционных издержек не может сделать рынок. В своем решении суд должен сымитировать такое передвижение активов, которое произошло

бы, если бы не было силы трения. Это своеобразная надстройка над теоремой Коуза, которая должна восполнить несовершенное устройство реального мира.

Издержки по убывающей

Казалось бы, если мы хотим большего совершенства от этого мира, сверхзадачей должно быть снижение транзакционных издержек, сведение их к нулю. Такое представление нередко доминирует во взглядах политиков и определяет характер проводимых ими реформ. Например, сейчас очень многие стали говорить о ликвидации всех административных барьеров, освобождении бизнеса путем глобального снижения транзакционных издержек. Но тут начинаются проблемы. Еще великий Коуз говорил: устранить ущерб невозможно. Когда вы пытаетесь устранить ущерб, вы просто перекачиваете шарик под скатертью с одной стороны стола на другую. Например, если вы объявляете мораторий на проверки малого и среднего бизнеса, вы уничтожили ущерб? Нет. Вы уничтожили ущерб от проверок для предпринимателя, но перекатили этот ущерб на потребителя, на бюджет, на потенциальных конкурентов. Новые люди уже не могут войти на рынок, там господствуют недобросовестные предприниматели, которых никто не ловит. Понижая транзакционные издержки в одном месте, вы повышаете их в другом. Если бы их можно было попросту уничтожить, вы могли бы в один прекрасный день отменить все правила — и у вас исчезли бы все административные барьеры. Только вот жить в мире без правил невозможно — там побеждают мошенники и авантюристы. Мы это уже проходили во время шоковых реформ 1990-х, когда в стране практически не было законодательства, — просто не все об этом помнят, и не все выучили урок.

Таким образом, дело не в том, что трансакционные издержки нужно свести к нулю. Экономисты Дуглас Норт и Джон Уоллис подсчитали, что с 1870 по 1970 год трансакционные издержки в США колоссально выросли. Но именно за это столетие Штаты из второразрядной аграрной страны превратились в ведущую политическую и экономическую державу. В чем же секрет? Выясняется, что принципиальная неустранимость трансакционных издержек — по выражению Коуза, взаимообязывающий характер ущерба — приводит к тому, что мы начинаем искать варианты, гоняем шарик по скатерти и смотрим, что с ним происходит. Возможно, издержки нужно сместить в ту сторону, где с ними легче справиться, например переложить с индивидуального потребителя на компанию, в которой есть маркетинговый отдел, юридический отдел и специально обученные менеджеры. Мы вроде бы просто гоняем шарик, но в то же время экономика становится эффективнее. На языке институциональной теории эта идея выбора между разными вариантами, которая следует из теоремы Коуза, называется выбором структурной институциональной альтернативы. Причем вариантов, как правило, не два, а гораздо больше.

До появления теоремы Коуза взгляд на мир у экономистов самых разных школ был прост: есть идеальная модель, к которой мы стремимся, и есть реальность. Если вы хотите жить счастливо, у вас есть одна дорога. Правда, одна школа говорит, что вам нужно идти направо, другая — налево, а третья — прямо. Но выбор между наилучшим и наихудшим вариантом на самом деле никакой не выбор. Это как в фильме «Подкидыш»: «Скажи, маленькая, что ты хочешь? Чтобы тебе оторвали голову или ехать на дачу?» Но если основываться на идеях трансакционных издержек и выбора из множества вариантов, мир выглядит иначе, в нем нет нормативных картинок, а есть множество дорог,

причем ни одна из них не ведет к полному совершенству. Всюду вы будете иметь некие перемещенные ущербы, издержки и свой набор плюсов и минусов, и вы должны выбирать, что подходит именно вам.

Что же реально влияет на уровень транзакционных издержек? В первую очередь, конечно, институты, которые перегоняют эти издержки с одной стороны на другую и могут влиять на эффективность системы, но не только — с тем же успехом это могут быть, например, конкретные технологии. В XIX веке в Америке любой иммигрант мог получить бесплатную землю на западе страны — так называемый гомстед. В первой половине XIX века эта операция стоила столько, сколько стоила бумага, на которой выписывалось право на собственность. А вот во второй половине века это стало стоить дорого, притом что земли стало намного больше, североамериканские штаты расширились колоссально. Когда спустя 150 лет стали разбираться, что же произошло, выяснилось, что дело в транзакционных издержках защиты собственности. В начале XIX века вы получали участок земли, но пока вы растили урожай, по нему проносились мустанги, а если после них что-то и сохранялось, то осенью приходили мрачные джентльмены, от которых воняло виски, и все забирали. Потом появились два технических изобретения — колыт и колючая проволока, — и издержки удержания собственности резко упали. Колючая проволока позволила оградить урожай от мустангов, а великий уравнитель колыт — от мрачных джентльменов. Поскольку эффективность землепользования стремительно выросла, подорожало и само право на землю. Таким образом, на уровень транзакционных издержек могут влиять самые неожиданные факторы, которые не связаны напрямую с системами правил и нашими сознательными решениями, как устроить общественную жизнь.

Издержки по нарастающей

Однако от нашего осознанного выбора зависит очень многое. Уровень издержек может определять, какой тип транзакций мы используем и какие институты вводим в нашей повседневной жизни. Приведу пример: все производимые блага можно условно разделить по уровню транзакционных издержек на три класса — исследуемые, опытные и доверительные. Когда вы приходите на рынок за яблоками или огурцами, вы имеете дело с исследуемыми благами, качество которых легко проверить. Вы пробуете один огурец и решаете, покупать четыре килограмма или нет, — вам не нужно пробовать все четыре килограмма. В этой ситуации лучше всего работают институты, связанные с горизонтальными транзакциями — сделками. Вам не нужны иерархии, сложные процедуры и присутствие федерального судьи при покупке меда. Конечно, может дойти и до судьи, но если у вас есть возможность исследовать благо перед тем, как его приобретать, если вы обладаете достаточной информацией, вероятность этого крайне мала. Причем, если вы попытаетесь создать иерархию для того, чтобы вас кормили огурцами, яблоками и медом, то сначала исчезнет мед, а потом и огурцы с яблоками. Пытаясь снизить транзакционные издержки, вы страшно их повысили, потому что применили не тот институт: как мы знаем из советского опыта, вертикальная распределительная система приводит к дефициту.

Все становится немного сложнее, если вы имеете дело с опытными благами, качество которых становится очевидно лишь по прошествии определенного времени. Например, покупая подержанный автомобиль, вы не знаете точно, сколько он протянет. Таких опытных благ, про которые вы понимаете, работают они или нет, только попользовавшись ими, когда уже след простыл от продавца, очень много. Здесь уже нужно вводить какие-то

дополнительные институты — вам понадобится посредник, эксперт, какие-то сертификаты или страховщик. Это по-прежнему может быть вполне рыночная схема, но она будет сложнее, чем в первом случае, потому что в ней появятся элементы саморегулирования отрасли или законодательство о страховании.

Самая головокружительная ситуация возникает, когда вы сталкиваетесь с доверительными благами, качество которых, строго говоря, вообще нельзя проверить. Самые яркие примеры — лечение и образование. Конечно, иногда вы можете постфактум выяснить, что лечиться надо было по-другому. Был такой опыт, когда швейцарских врачей опросили, какими лекарствами они лечат членов своей семьи и какие рекомендуют пациентам, — списки не совпали. То есть в некоторых случаях можно понять, где искать истинное качество. Но иногда это невозможно. Скажем, человек окончил МГУ и в течение пяти лет сделал карьеру. Почему это ему удалось? Потому что мы его хорошо учили? Потому что он сам очень талантливый? Потому что он общался со студентами, которые образовали сильную среду подготовки? Потому что много выпускников МГУ работают на известных позициях и берут своих? Вариантов много, и определить качество образования практически невозможно — даже по последствиям.

Когда имеешь дело с доверительным благом, нужны довольно сложные институты, чтобы избежать серьезных провалов. Это очень наглядно продемонстрировал финансовый кризис 2009 года. Обвал мирового рынка как раз и был связан с тем, что на нем появились сложнейшие производные страховые продукты — даже не опытные, а доверительные блага, качество которых было крайне туманно. В такой ситуации нужно множество институтов: и самоконтроль профессионалов, и регулятор, который пускает на рынок одних игроков и не пускает других, и законодательство по открытию и проверке информации. В зависимости от уровня

и типа издержек вам придется пользоваться совершенно разными институтами, и если вы ошибетесь, то транзакционные издержки не понизятся, а повысятся, силы трения возрастут.

Издержки по выбору

Впрочем, рассуждения о кризисе скорее относятся к тому, что делать и чего не делать правительствам. Что до индивидуального человека, он может сделать минимум два практических вывода из великой теоремы Коуза и теории транзакционных издержек. Первый вывод заключается в том, что это издержки, которые мы часто не видим и не просчитываем. А видеть их стоило бы, если вы не хотите иметь искаженную картину мира. Когда мы пытались исследовать, какие существуют издержки легализации крупных торговых сетей, и говорили с их владельцами, выяснилось, что, скажем, взятки они, конечно, засчитывают в транзакционные издержки. А время, которое тратят их топ-менеджеры на ресторан и баню с чиновниками, они издержками не считают. Когда мы им на это указали, они схватились за голову: «Боже мой, ведь действительно я за час этим людям плачу бешеные деньги! Ведь принудительное развлечение с чиновниками — это затраты, которые мы несем и которые мы не досчитываем». При этом нередко учесть и оценить издержки не может никто, кроме нас самих. Пример: за морем телушка — полушка, да рубль перевоз. Вы понимаете, что в оптовом магазине за городом можно купить нечто дешевле. Но ведь кроме цены бензина или билета есть еще затраты вашего личного времени. Оно может что-то стоить, если для покупки вы жертвуете работой, или не стоит ничего, потому что вы хотели попутешествовать и для вас эти затраты времени не издержки, а удовольствие. Тут могут возникать самые причудливые ситуа-

ции. Например, стояние в очереди в принципе — издержка, но не всегда. Для некоторых, я бы сказал, дееспособных пенсионеров, которые лишены достаточного общения, организация системы, где они вообще не задерживаются и моментально получают некую бумагу, — это минус, а не плюс: как же, а с людьми поговорить?

Второй вывод касается выбора транзакционных издержек. Как известно, «каждый выбирает по себе щит и латы, посох и заплаты. Мерию окончательной расплаты каждый выбирает по себе». Это выбор из множества дискретных альтернатив, каждая из которых имеет плюсы и минусы. Стихотворение Юрия Левитанского заканчивается так: «Каждый выбирает для себя. Выбираю тоже, как умею. Ни к кому претензий не имею: каждый выбирает для себя». Человек вынужден выбирать, и выбирать непрерывно. Главное — оцените, сколько у вас вариантов, и не ищите варианты без минусов. Таких вариантов нет. Ущерб неустранимы.

Глава 4

ГОСУДАРСТВО

Попробуйте перевести русское слово «государство» на другие языки, например на английский. Вряд ли у вас что-нибудь получится. Ведь «государство» — это не «state», потому что «state» — это некое территориальное образование. Это не «government», потому что «government» — это «правительство». Это не «authority», потому что «authority» — это «власть». Государство — это все сразу. Отсюда возникает мощное искажение в русском общественном сознании. Задайте любому человеку вопрос:

- Что может чиновничество?
- Ой, да они ничего не могут!
- Что может правительство?
- Да они там только своими разборками занимаются!
- А что может государство?
- Государство может все!
- Что должно делать государство?
- Государство должно делать все!

Ведь государство — это и чиновники, и правительство, и местные администрации, и граждане страны. А поскольку оно включает в себя всех, то и должно заниматься всем. Начиная с уровня языка, идет трансляция таких ценностей, которые не позволяют разобраться в вопросе. Государство в России сакрализировано.

Государство как излишество

Но что если поставить вопрос самым страшным образом: а нужно ли вообще государство? Лет двести на него отвечали определенно: да, государство безусловно нужно — для того чтобы строить дороги, печатать деньги, обеспечивать порядок, а иначе кто будет всем этим заниматься? Двести лет для экономистов государство фактически было естественной монополией по производству общественных благ. Но в последние десятилетия этот вопрос не имеет столь очевидного ответа. Дуглас Норт как-то сказал: «По вопросу о необходимости государства для экономики суд удалился на сощание и пока не вернулся».

Почему вопрос вдруг оказался открытым, причем не только для экономики? Дело в том, что не только в российском, но и в мировом общественном сознании существовало множество мифов, связанных с государством. И в какой-то момент эти мифы стали проверять. Например, все великие британские экономисты — Давид Рикардо, Джеймс Милль, Джон Мейнард Кейнс — приводили один и тот же пример в пользу государства: если бы не правительство, кто бы строил в Англии маяки? А ведь нации нужны маяки — чем была бы Англия без судоходства? И вот экономист Рональд Коуз пошел в архив Британского адмиралтейства и стал смотреть, кто же в действительности строил маяки. Выяснилось, что ни один маяк в Англии не был построен правительством.

Кто их только не строил — гильдии капитанов, местные общины, корпорации судовладельцев, но только не правительство. Потом маяки передавались в управление адмиралтейству, потому что всю систему необходимо было координировать, но само строительство было исключительно негосударственным. Коуз написал статью под названием «Маяк в экономической теории» и на этом поставил точку, не делая никаких глобальных выводов. Он просто показал, что двести лет люди исходили из неправильных фактов.

Затем Фридрих фон Хайек проверил, как обстоят дела с денежными системами. Выяснилось, что, разумеется, разные государства в разное время создавали свои казначейские системы денежных ассигнаций, но все они погибли. Денежные знаки, которыми мы пользуемся сейчас, — это так называемые банкноты, то есть системы частных расписок между банками. Стали смотреть на полицию, пожарную охрану, армию, и опять неоднозначные ответы. Кто создал современную систему уголовного розыска?

Агентство Пинкертона в США — частное детективное агентство второй половины XIX века. Конан Дойль, конечно, придумал Шерлока Холмса, но именно в то время стало ясно, что расследованиями может заниматься отнюдь не только государственная полиция. Что же касается пожарной охраны, то она может быть государственной, может быть добровольной, то есть гражданской организацией, а может быть и страховой, то есть, по сути, происходящей от бизнеса. Частные армии сейчас не только воюют по всему миру и в первую очередь — в Ираке и Афганистане, но и на вполне законных основаниях существуют в России — у Газпрома, у Роснефти. А ведь есть еще частные армии, которые закон не разрешает.

Вывод, который можно из всего этого сделать, таков: если государство и нужно, то вовсе не для того, для чего считалось раньше. У государства всюду есть заменители. Любой вопрос,

который решает государство, можно решить без его участия. Причем существует множество исследований и примеров, которые показывают, как это делается на практике. Удивительная история произошла в Калифорнии в XIX веке. Присоединение этой территории к североамериканским Соединенным Штатам совпало с открытием там золота, и в результате этого совпадения в течение 18 лет крупнейший штат США жил вообще без государственной власти. Происходило там вот что: приезжал назначенный из Вашингтона губернатор с федеральными войсками; через неделю он обнаруживал, что у него нет солдат — они разбежались мыть золото; он еще неделю управлял так, без солдат, а потом отправлялся мыть золото сам. Раза три федеральное правительство посылало в Калифорнию людей, но потом перестало — так же можно всю армию перекачать за государственный счет на золотые прииски. В таком режиме Калифорния жила с 1846 по 1864 год. Но это не было какое-нибудь первобытное общество. Мы хорошо знаем по документам, как в этот период там решались вопросы собственности, каким образом люди закрепляли права на участки, как происходил суд. Когда жителям Калифорнии стало ясно, что нужна защита торговых путей и размещение денежных средств, штат сам сказал Вашингтону: присылайте вашего губернатора, уже можно. Но ведь почти 20 лет Калифорния жила без государства — и ничего страшного.

Масса подобных примеров есть и в России — от староверских общин до обширнейших территорий, до которых центральное правительство попросту не добирается. Да и в общемировом масштабе довольно много случаев, когда люди прекрасно обходились и продолжают обходиться без государства. Классический пример — это китобойный промысел. Государства не могли его регулировать: во-первых, потому что все происходило в мировом океане, а во-вторых, потому что правительства попросту были

очень далеки друг от друга и были очень разными. И ничего — китобои сами выработали систему правил для своего сообщества: как считать, кто загарпунил, кому принадлежит добыча и тому подобное. А ведь есть еще такие вещи, как интернет — криптоанархия, живущая в значительной степени без госрегулирования. Там есть свое, внутреннее регулирование, общественные блага в виде правил производятся, и это крайне плодотворная среда для появления инноваций, ведь она предполагает огромное количество схем и вариантов решения различных задач.

Государство как бандит

Надо менять саму постановку вопроса: если государство необязательно, то оно должно существовать по запросу — там, где оно сравнительно эффективнее остальных. Этот запрос, собственно, и называется общественным договором или социальным контрактом. Однако тут нет твердых формул, которые позволяют одинаково для всех решить этот вопрос. В разные периоды и в разных экономиках это будет разный спрос, и определяется он необходимым количеством общественных благ. Чем больше вам нужно общественных благ, тем больше вы делаете государство. Сравним, к примеру, ситуацию в Северной Европе и США.

В скандинавских странах огромное перераспределение налогов, государства там вроде бы много, но почему его много? Потому что на вопрос «Сколько мне нужно общественных благ?» — скандинавы ответили: «Много». Для этого нужно немало денег, а собрать их с помощью налогов легче, чем с помощью пожертвований или лотереи.

Но вот кто будет эти бюджетные деньги тратить на производство услуг — это уже другой вопрос. Может быть, их нужно

передавать частным компаниям или некоммерческим организациям, и производить услуги будут они, а не государство. Скажем, в Нидерландах 17% ВВП создается некоммерческим сектором, потому что он наиболее эффективен в оказании бюджетных социальных услуг. В Скандинавии и Нидерландах государство во многом используется как машина для сбора налогов — это оно делает эффективнее. А с инвалидами и пенсионерами чиновники работают неэффективно, поэтому эти деньги должны от них перейти в аутсорсинг.

У американцев все устроено не так. Долгие века они говорили: «Мне от государства не нужно ничего, кроме обеспечения правопорядка. Я готов платить небольшие налоги, чтобы был правопорядок, а уж остальные проблемы — образование, здравоохранение и прочее — я решу сам». Так было до прихода Барака Обамы. Драматизм ситуации, в которой США оказались, связан с тем, что президент ломает традиционный социальный контракт. Он говорит: «Американцам нужно больше общественных благ». И потому не очень значительный, на первый взгляд, спор о том, например, насколько широка и обязательна должна быть система медицинского страхования, вызывает дискуссии по всей стране — происходит принципиальная перемена взгляда на то, что нужно от государства.

Не существует чисто либерального ответа: маленькое государство — хорошо, большое государство — плохо. Плохо — это когда государство не соответствует спросу на общественные блага. Потому что тогда начинается принуждение. Ведь у государства есть ровно одно конкурентное преимущество: еще Макс Вебер сто лет назад писал, что государство — это организация со сравнительным преимуществом в осуществлении насилия. Поэтому государство хорошо не тем, что оно заботится о людях, а тем, что оно эффективнее, чем кто-либо другой, может принуждать

или угрожать. Именно поэтому его родной сестрой является мафия. Организованная преступность — это ближайший конкурент государства, потому что она тоже специализируется на применении насилия. Больше того, в подавляющем большинстве случаев государство возникало из организованной преступности. И только по прошествии времени оно было вынуждено вступать в определенный контракт с населением, а потом вертикальный социальный контракт превращался в горизонтальный, возникали демократические режимы, разнообразные методы контроля над государством и так далее.

Согласно неоинституциональной теории, государство выводится из модели так называемого «стационарного бандита». Это очень убедительно доказывали как исторически, так и математически Мансур Олсон и Мартин Макгир на примере Китая первой половины XX века. С 1899 года, когда началось восстание боксеров, до 1949 года, когда закончилось военное противостояние между коммунистами и гоминьдановцами, страна жила в состоянии непрерывных гражданских войн. В течение десятилетий по Китаю бродили воинские части — с генералами, но без правительств. Когда какой-нибудь полк захватывал город, обычно он грабил его дочиста, понимая, что никогда туда не вернется. Но вот некая воинская часть запирается конкурентами в городе, и солдаты понимают, что им там придется задержаться. Именно в этот момент начинается переход от модели бандита-гастролера к стационарному бандиту, который осознает, что грабить некоторую территорию ему нужно будет регулярно. А чтобы это можно было делать, нужно, чтобы люди, которые занимаются хозяйственной деятельностью, имели некоторые гарантии. Попадая в ситуацию запертого уезда, те же самые грабительские полки вынуждены создавать государственность — чтобы изымать свою ренту, они вынуждены создавать общественные блага в виде правил, правопорядка, судов.

Зарождение российской государственности, кстати, происходило ровно по той же модели — в роли стационарных бандитов выступали варяги. Впрочем, так далеко уходить в историю ради российских примеров вовсе не обязательно, достаточно вспомнить недавние события в Чечне. Вторая война там началась с конфликта между бандитом-гастролером по имени Шамиль Басаев, который говорил о необходимости продвижения на новые территории, и формирующимся стационарным бандитом — президентом Ичкерии Асланом Масхадовым, который говорил: нас все равно запрет федеральные войска, и нам на этой территории надо что-то сделать, чтобы тут можно было жить.

Государство как ресурс

Теория Олсона-Макгира ставит и другой весьма интересный для современной России вопрос: как от режима стационарного бандита происходит переход к более цивилизованным формам государства? Вся история российской приватизации в терминах теории институциональной экономики выглядит так: группы интересов, приближенные к правительству или, говоря по-русски, использующие административный ресурс, делят активы. Когда все уже поделено, они оказываются перед развилкой. Первый путь — они могут захватывать активы друг у друга. Но это совсем не то же самое, что забирать активы у государства или у населения. Это война, это тяжело, это очень дорого. Второй путь — надо менять систему правил, и от тех правил, которые способствуют захвату, переходить к правилам, которые способствуют эффективному использованию ресурсов.

То, что происходило в России в 1999–2003 годах и что должно было произойти в 2008 году, мне представляется именно такой развилкой, когда те, кто захватил активы, начинают думать: так, чтобы

их эффективно использовать, нужна автономная судебная система (потому что необходимо как-то защитить свои права собственности от новых претендентов), долгосрочные правила (потому что надо инвестировать), защита контрактов. И все это нужно, заметьте, тем людям, которые выросли из вполне бандитской ситуации. Однако олигархические группы в России повели себя по-разному. Если ЮКОС и, например, «Альфа-Групп» пытались предъявить спрос на некие новые правила, то другие группы осторожно оставались в прежней системе, и было понятно, что конфликт неизбежен. С одной стороны, ЮКОС произвел совершенно фантастическую операцию: он стоил \$500 млн в 1999 году и \$32 млрд летом 2003 года, то есть вырос в шестьдесят с лишним раз, причем за счет перехода на новые правила, а не только за счет роста цен на нефть. А с другой стороны, как раз в силу этих изменений платить ренту чиновникам прежним способом он уже не мог.

В теории Олсона-Макгира есть одна оговорка: переход от одного типа социального контракта к другому происходит, только если не появляется новых голодных групп. Но в России 2003–2004 годов такие группы появились, и они начали новый передел. Передел закончился в 2008 году, и перед бывшими голодными группами встал вопрос об установлении новых правил. Однако кризис вызовет еще один передел: захватывать чужие активы во время стагнации не интересно, нужно, чтобы стагнация подошла к концу — тогда и завершаются переделы.

Государство как договор

Чередой переделов собственности, которая продолжается в России с начала 1990-х годов, завязана на то, как устроена российская государственность и как в стране формировался общественный

договор. В конце 1980-х — начале 1990-х общественного договора у нас не было вовсе, внешним проявлением чего и стал распад государства — Советского Союза. Есть известное стихотворение Окуджавы:

*Вселенский опыт говорит,
что погибают царства
не оттого, что тяжек быт
или страшны мытарства.
А погибают оттого
(и тем больней, чем дольше),
что люди царства своего
не уважают больше.*

Этот надлом произошел, когда была исчерпана советская модель общественного договора. В СССР таких моделей было две, причем совершенно разные. В тоталитарном сталинском обществе был очень мощный механизм общественного договора. Состоял он в том, что люди отдают практически все свои личные права, включая личную свободу, в обмен на возможность роста — личного роста и роста страны. При этом сам человек в результате может быть уничтожен или, скажем, увезен из столицы на Колыму, но таковы условия договора. В СССР разрушалось русское крестьянское общество, зато крестьянский сын мог сделать карьеру и взлететь до генерала или члена политбюро — а потом попасть там под нож, и тогда другой крестьянский сын становился красным генералом или членом политбюро.

В более позднее советское время общественный договор был принципиально иной: людям фактически вернули права жизни и при этом предложили социальные гарантии. Однако в период

с 1960-х по 1980-е годы эти гарантии выхолащивались: формально они росли, но фактического наполнения у них не было. В итоге социальный контракт между советским государством и советским народом выветрился, как горная порода. Кухонные обсуждения ситуации в стране, вынесенные на съезд народных депутатов, показали, что он уже не работает, люди не намерены его защищать. И потому великая империя без особых конвульсий сошла с исторической арены в 1991 году.

Разумеется, новое государство требовало нового общественного договора. Его фиксация произошла при принятии конституции 1993 года, но кто заключал этот договор? Согласно теории общественного выбора, которую еще 30–40 лет назад разрабатывали Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок, конституционный договор — это сговор элит. Даже миллион граждан, не говоря уже о ста пятидесяти миллионах, не в состоянии о чем бы то ни было непосредственно договориться. Поэтому изначально в заключении пакта участвуют небольшие, организованные и влиятельные группы, которые имеют разные взгляды и интересы. Этот пакт элит всегда выражается в некоем проекте конституции, который потом показывают народу и говорят: вот, мы договорились до этого. Вы в принципе согласны жить на таких условиях? Будем считать, что граждане России одобрили этот договор на референдуме 1993 года. Но конституция была компромиссной, и при внимательном прочтении хорошо заметен ее пограничный характер: Россия одновременно либеральное государство и социальное, с разделением властей и суперпрезидентской властью.

В принципе проект был вполне работоспособен — вопрос был в том, смогут ли президент, правительство, парламент дальше организовать такое применение этой конституции, чтобы условия компромисса были выполнены, чтобы были обеспечены не только свободы, но и общественные блага. А общественные

блага для постсоветского населения — это, прежде всего, доступ к образованию и здравоохранению. Из Советского Союза мы вышли с довольно образованным и, в общем, имущим населением. Именно поэтому оно и предъявляло спрос на демократию в конце 1980-х — начале 1990-х. Образованный и хотя бы слегка обеспеченный человек склонен к тому, чтобы, во-первых, принимать довольно сложные решения (ему для этого хватает образования), а во-вторых, заботиться о том, чтобы эти решения реализовывались, потому что у него есть имущество, судьба которого ему не безразлична.

Но дальше практически все 1990-е годы общественного договора в России не было. По теории общественного выбора социальный контракт существует на двух уровнях: во-первых, конституционный договор о распределении прав и свобод, который решает, как устроено государство, как принимаются решения, как устанавливаются налоги; во-вторых, постконституционный договор, который устанавливает, какие общественные блага должны производиться, и меняется от одного политического цикла к другому. И вот как раз постконституционный договор сложиться не мог — именно поэтому страну так лихорадило, и она проходила кризис за кризисом, сначала политический, потом экономический. Фактически столкнулись две идеи: одна из них шла от президента и формулировалась как «свобода в обмен на поддержку», а другая шла от большинства в парламенте и формулировалась как «социальные блага в обмен на поддержку». Две группы «расщепили» статьи конституции о либеральном и социальном государстве и находились в непрерывной конкуренции.

Результатом этой конкуренции было то, что по принятым на себя обязательствам государство было, несомненно, социальным. Либералы, которые контролировали президентскую власть, и коммунистическая оппозиция, которая контролировала

парламент, принимали на себя все больше и больше нереалистичных обязательств. А общественные блага при этом не производились: образование проседало, здравоохранение проседало, доступность того и другого падала. Вместе с этим наступало естественное разочарование в демократии, потому что демократия приводила к холостому ходу. Сколько раз можно провести своего избирателя? Ну два избирательных цикла, ну три. Фактически произошло очередное выхолащивание общественного договора, и тогда возникла формула, с которой часть ельцинской элиты шла на выборы вместе с Владимиром Путиным: «налоги в обмен на порядок».

Это было начало формирования постконституционного договора, которое было зафиксировано в преамбуле программы Германа Грефа, то есть программы реформ первого путинского срока. Думаю, для того времени формула была вполне востребованная — после революции всегда появляется запрос на порядок, под которым, в принципе, понимают безопасность и правосудие. Кое-что для того, чтобы порядок был налажен, делалось: Путин убирал феодальные барьеры между губерниями, пытался убрать административный барьер для бизнеса в виде чиновников. Одновременно, между прочим, рос уровень реального налогообложения, и вовсе не из-за кампании «заплати налоги и спи спокойно». Налоги — это плата за общественные блага. А «заплати налоги и спи спокойно» — это типичный лозунг стационарного бандита, который понимает налоги как ренту: «Ты нам ренту заплатил — и мы отвязались». Мы тогда у себя в институте даже сделали майки, которые пользовались большой популярностью: «Я плачу налоги — а что взамен?» Потому что взамен-то требовались те самые общественные блага в виде правосудия и безопасности. Не получилось. После конфликта вокруг ЮКОСа оказалось, что, если действительно наводить правопорядок, чужое захватывать

будет нельзя — у тебя его отнимут по суду. Значит, с точки зрения новых голодных групп, наладить правопорядок нельзя. С безопасностью тоже не получилось — Беслан показал, что государство не справляется с этой задачей.

Но именно после Беслана социологические опросы свидетельствовали о том, что за безопасность люди готовы отдавать свои личные свободы. На мой взгляд, в этот момент, в 2003–2004 годах, в России произошел пересмотр общественного договора. Новый договор носил не столько политический, сколько символический, идеологический характер. Так называемый «пакет Путина» (отмена губернаторских выборов, реформа избирательного законодательства) основывался уже на другом размене: вы нам свои политические права (вы их депонируете, ими не пользуетесь), а мы вам — экономическую стабильность. И обе стороны — во всяком случае, до кризиса 2008–2009 года — выполняли этот договор. Социологические опросы показывали, что большая часть населения России была против отмены губернаторских выборов, однако смирилась с этим. В то же время в 2004 году реальные доходы населения выросли на 11% и продолжали расти такими темпами в дальнейшем.

Проблема в том, что стабильность и порядок — это очень разные вещи. Правопорядок предполагает предсказуемость, а в условиях 2003–2008 годов никакой предсказуемости у нас не было, потому что было непонятно, почему один сидит в тюрьме, а другой, точно такой же, — нет. Единственное правило: моим друзьям — все, моим врагам — закон. Фактически в ходе тучных лет в России действовал общественный договор о стагнации, о застое, и именно поэтому у нас не произошло ни диверсификации, ни модернизации. Голодные группы, заинтересованные в разделе активов, размывают правила и каждый раз возвращают игру к исходной точке.

Государство как передел

В новейшей истории России их было не так много: первое поколение новых голодных групп появилось в начале 1990-х, второе — в начале 2000-х. Возникает естественный вопрос: а откуда они берутся и будут ли появляться снова?

Нельзя считать, что новые голодные группы возникают автоматически, как чертик из табакерки. Разумеется, люди, которые хотели бы получить большой кусок пирога и при этом связаны с первыми лицами государства, существуют всегда. Но из этого совершенно не следует, что всегда будут появляться новые влиятельные группы, которые способны участвовать в полномасштабной дележке активов. Они должны быть достаточно массовыми и консолидированными — например, должны представлять определенные корпорации (скажем, спецслужбы) или большие города. При этом ресурс корпораций и городов исчерпаем — скажем, сделать еще один призыв во власть из Питера, я думаю, практически невозможно. Город дважды сбросил десанты в Москву — в начале 1990-х и в начале 2000-х, — и все, кто хотел оттуда передвинуться, уже передвинулись, остались только те, кто либо не может, либо принципиально не хочет этого делать. Чтобы появились новые голодные группы, нужно, чтобы появились новые корпорации или города, способные дать большие массы людей — минимум 500 управленцев, которых можно расставить на самых разных позициях.

Сейчас в России, пожалуй, осталась только одна корпорация, которая не участвовала в карусели власти и может произвести новую голодную группу. В 2008 году было проведено знаменитое исследование российской элиты под руководством Михаила Афанасьева. Когда обсуждались результаты этого исследования, известный социолог, математик, глава фонда «Индем» Георгий Сатаров

сказал на публичном обсуждении: «Если бы я по-прежнему был помощником президента, то, обработав результаты этого исследования, я бы немедленно позвонил президенту и сказал: у нас с вами проблема — это военные».

Военные — весьма амбициозная группа, которая категорически недовольна своим положением. Причем исследование Афанасьева было проведено еще до грузинской кампании, а ведь понятно, насколько сильно успешная война могла поднять самооценку военных. У людей, которые сейчас находятся во власти, есть два варианта: либо искать способы расколоть эту группу, либо пойти с ней на сделку и дать возможность участвовать в дележе активов. Судя по тому, как развивается военная реформа, выбран все же первый вариант — раскол военных.

Однако вероятность попадания новых голодных групп в процесс раздела активов очень сильно зависит от устройства власти. Почему в 1990-е годы это было очень сложно, а в начале 2000-х это оказалось намного проще? Когда реально действует разделение властей, для того чтобы добраться до ресурсов, мало просто сгруппироваться вокруг главы государства — вам нужно каким-то образом пробиться в правительство, которое не вполне контролируется президентом, потому что вынуждено оглядываться на парламент.

Потом вы наткнетесь на границы закона о бюджете или какие-нибудь законодательные ограничения, и вам будет нужна поддержка в Госдуме, где полно других лоббистов. Затем вы столкнетесь с интересами губернаторов и их представителей в Совете Федерации. Короче говоря, это бег со многими препятствиями — нужно перепрыгивать очень много барьеров. Технически это возможно, но очень маловероятно, что все барьеры удастся преодолеть. А вот если вы свернули все это разделение властей в один комок — то, что у нас называется «консолидацией российской

государственности», в этом случае, добравшись до его центра, то есть до фигуры президента, вы уже решили все свои проблемы.

С одной стороны, шанс появления новых голодных групп падает — откуда им взяться? Но с другой стороны, он совсем не нулевой, потому что в России сейчас все очень просто с барьерами. В отсутствие нормальной системы разделения властей доступ к первому лицу автоматически означает пропуск к перелому активов.

При этом общественный договор середины 2000-х стремительно исчерпывает себя. Путинская формула «политические свободы в обмен на экономическую стабильность» может реализовываться, пока у государства есть резервы. Можно, конечно, идти на внешние займы, но это меняет всю формулу. Договор середины 2000-х был не простой покупкой населения, а естественной реакцией на то, что стало главными ценностями людей после тяжелых 1990-х — выживание и безопасность. Пока путинский договор жив, но его придется переформулировать по одной из двух причин. Либо потому, что кончатся ресурсы его поддержания, либо потому, что всерьез заниматься модернизацией в условиях консервирующего договора, который обеспечивает застой, невозможно. Многие кросскультурные исследования, скажем, Мичиганской школы, показывают, что модернизация происходит там, где доминируют ценности самореализации, самовыражения. Там, где доминируют ценности безопасности и выживания, хорошо строить огромные заводы и иметь авторитарный режим.

Речь идет о так называемых надконституционных ценностях, неформальных правилах, которые оказываются сильнее любых правил формальных и выражением которых по большому счету и является общественный договор. В теории все более или менее понятно, но как их обнаружить? В первой половине 1990-х в Вашингтоне была международная экономическая конференция,

и американский профессор делал доклад, смысл которого сводился к тому, что есть три кита, на которых основывается любая успешная экономика: индивидуальная свобода, частная собственность и конкуренция. Иллюстрировалось это все примерами из развития американской экономики. Надо сказать, этого профессора довольно крепко отбомбили вопросами, но самое интересное на любой конференции всегда происходит в кулуарах. Мы стоим с немцами и вместе смеемся над американским профессором. Немцы говорят: «Нет, ну конечно, индивидуальная свобода — это правильно, про конкуренцию тоже все верно, но ведь еще же нужен *Ordnung*, организованность нужна». Я отхожу от немцев к англичанам, рассказываю, что сказали немцы, — англичане смеются: «Ну конечно, немцы вспомнили про *Ordnung*, хотя на самом деле нужно говорить об индивидуальной свободе, о частной собственности и о традициях». Я говорю: «Слушайте, господа, вы владели самой большой империей в истории человечества. Вы мне сами скажете, как индийский или китайский экономист ответит на вопрос об этих трех китах, на которых стоит успешная экономика?» Они говорят: «Александр, мы, наверное, могли бы сказать, как ответит индус или китаец. Но как ответит русский экономист?» Я ушел думать — и думаю до сих пор.

Российские надконституционные ценности пока не выявлены. Как это сделать? Очень часто подобные шаблоны можно обнаружить, например, в преамбулах конституций. И французы, и американцы — либеральные нации, но у них по-разному формулируются эти вещи. Если во Франции это «свобода, равенство, братство», то в Америке человек обладает правом на «свободу, собственность и стремление к счастью». Причем это не просто фраза, которую написал какой-то умник два века назад, а теперь ее повторяют в школах. Этот шаблон работает в реальной жизни. В Калифорнии, которая почти 20 лет прожила без государства, вроде бы

не действовала конституция Соединенных Штатов, но действовали две системы раздела найденного золотого песка — долевая, если старатели действовали вместе, и поземельная, если каждый столбил свой участок. Так вот, даже при долевого системе, если кто-нибудь из старателей находил самородок, он не поступал в раздел. Почему? Потому что каждый американец имеет право на счастье. Он же слиток нашел! Никакие системы регистрации прав здесь уже не действуют, в силу вступают надконституционные ценности.

Можно попробовать почитать преамбулу к нашей конституции. Между прочим, там записано примерно следующее: ценности, которые разделяли наши предки, а именно ценности добра и справедливости, мы дополняем ценностями современной демократии. То есть какое-то рассуждение в конституции есть, нужно только посмотреть, насколько оно соответствует российским реалиям. Но существует также некоторое количество косвенных методов — например, о надконституционных ценностях очень многое могут сказать язык и игры.

Когда американские друзья как-то раз затащили меня смотреть бейсбол, мне он показался игрой дико занудной. И вот я сидел несколько часов, смотрел на это все — и вдруг понял, что бейсбол прекрасно иллюстрирует американские надконституционные ценности, потому что там каждый имеет возможность сыграть и имеет шанс выиграть. После этого я стал спрашивать наших бизнесменов и студентов, какая игра выражает российские ценности? Ответы были самые разные. Одни говорили — «стенка на стенку», что правда, возьмите хотя бы «Песню про купца Калашникова». Другие говорили — прятки, что тоже не лишено оснований.

Если же говорить о языке, то в первую очередь нужно обращать внимание на слова, которые очень трудно перевести с русского. Например, слово «государство» или слово «воля», которое имеет

полный спектр значений от делания чего угодно до не делания вообще ничего или от неограниченной свободы (по крайней мере, пространственной — «вышли на волю») до решения первого лица выстроить всех в ряд и поносить им головы. Слово «воля» в известном смысле является предметом национального консенсуса. Однако российскому обществу этого оказывается далеко не достаточно, чтобы консолидироваться и сформулировать надконституционные ценности.

Глава 5

ОБЩЕСТВО

Экономисты очень долго не хотели обсуждать роль общества в экономике. Практически любое экономическое построение обходилось двумя понятиями — правительство и рынок. Там, где не справляется рынок, его прикрывает правительство. Но после того, как в середине XX века в мире похозяйничали тоталитарные режимы, стало ясно, что провалы, идущие от государства, могут быть гораздо более тяжелыми, чем провалы, идущие от рынка. Возникло даже специальное понятие «провалы бюрократии». Но если именно бюрократия закрывает провалы рынка, кто же закрывает ее собственные провалы? Место осталось вакантным. Тогда-то экономисты и стали предполагать, что какие-то экономические функции все же есть у общества.

Общество и склероз

Чтобы было понятно, насколько непосредственное отношение все это имеет к недавнему прошлому и современности нашей страны, я приведу спор, который возник в 1990-е годы между автором теории общественного выбора Джеймсом Бьюкененом и автором теории коллективных действий Мансуром Олсоном. Они обсуждали следующий исторический парадокс: в середине XX века ликвидируются тоталитарные режимы в Центральной Европе и Восточной Азии — и через 10–15 лет происходит немецкое и японское экономическое чудо; в конце 1980-х годов ликвидируются авторитарные режимы в Восточной Европе и Северной Азии — но где экономическое чудо, спрашивал Бьюкенен у Олсона? Где же, в самом деле, русское экономическое чудо?

Ответ, который дал автор теории коллективных действий, был связан с тем, что происходит не в экономике, а в обществе. Дело в том, что как перед японским, так и перед немецким экономическим чудом в этих странах происходили очень важные общественные изменения. Резко выросли уровни взаимного доверия людей и увеличились масштабы общественной деятельности, начали действовать крупные организации, возникли переговорные площадки. После этого всплеска и начался резкий экономический рост. Однако возможны и обратные процессы: мелкие организованные группы тянут одеяло на себя и при этом имеют достаточное влияние для того, чтобы распределить бюджет. В итоге каждая из групп своих целей достигает, а страна движется все медленнее, медленнее и медленнее. Олсон назвал этот феномен «социальным склерозом», или «британской болезнью», поскольку обнаружил его в послевоенной Великобритании. В 1960–70-е годы в этой стране-победителе фашизма начали происходить странные вещи: темпы экономического развития катастрофически падают, фунт перестает

быть одной из мировых резервных валют... Оказалось, что различные группы интересов в британском обществе настолько замкнули все на себя, что фактически перераспределением пирога остановили развитие страны. Только железные действия правительства Тэтчер вывели Великобританию из этого тупика.

То, что происходило после распада СССР в России, Олсон считал крайней формой «британской болезни» — «красным склерозом». Олсон смог ответить на вопрос, почему не случилось российского экономического чуда, проследив, как на протяжении всего XX века — с 1920-х по 1990-е годы — в России эволюционировал менеджмент. Сталин создал очень мощный менеджмент, но справиться с ним мог только одним способом — террором, который приводил к ротации. Когда был остановлен террор, началось срастание внутри менеджмента, и группы интересов в итоге стали сильнее первых лиц государства. Когда же было уничтожено авторитарное государство, связи менеджеров не только не ослабли, они усилились, и их группы стали делить бюджеты, замыкать на себя ренты и тормозить развитие страны. Исчезли последние ограничения — узкие перераспределительные группы не сдерживались ни государством, ни широкими коалициями.

Общество и халявщик

Оказывается, от того, как устроено общество, может зависеть, будет ли страна форсировано развиваться или остановится в своем развитии. И дело здесь не в схемах государственного управления, не в политике правительства, а в том, насколько активны в обществе различные группы интересов, широкие и малые. Механизмы функционирования этих групп как раз и изучает теория коллективного действия, сформулированная Мансуром Олсоном. В отличие

от Джеймса Бьюкенена, этот выдающийся экономист, к сожалению, не дожил до присуждения ему Нобелевской премии — он умер, номинируясь. Но он ее безусловно заслужил — самой постановкой вопроса о том, почему и как существует общественная деятельность. Ведь на самом деле это абсолютная загадка.

Приведу пример, который, думаю, будет очевиден любому человеку, сталкивавшемуся с проблемой коллективных действий. Вы живете в многоквартирном доме, вдруг происходит скачок напряжения в сети, и у всех сгорают техника — видеоманитофоны, телевизоры, холодильники. Вместе с несколькими людьми из вашего дома вы идете в общество потребителей, пишете претензии организациям, ответственным за поставку электроэнергии, при необходимости идете в суд. Если все эти действия в итоге заканчиваются успехом, кто получает компенсацию за сгоревшую технику? Компенсацию получают все жители вашего дома. Потом начинается вырубку деревьев рядом с домом. Вместе с несколькими людьми из вашего дома вы идете в «Гринпис», Социально-экологический союз, экологическую милицию, прокуратуру. Если вырубку удастся остановить, для кого растут деревья? Деревья растут для всех жителей дома, даже для тех, кто и не думал идти в «Гринпис». Поэтому когда рядом начинается уплотнительная застройка и все ожидают, что вместе с несколькими людьми из вашего дома вы займетесь и этим вопросом, вы спрашиваете себя: «Доколе? Сколько можно заниматься тем, что приносит результаты всем, а издержек требует от меня? Разве я родился для того, чтобы нести издержки общественной деятельности? Мне что, больше делать нечего?»

В институциональной экономической теории этот феномен называется *freerider problem* — «проблема безбилетника» или «проблема халявщика». Если вы производите общественное благо, надо учитывать, что оно обладает двумя признаками: во-первых, оно неконкурентно в потреблении, а во-вторых, оно неисключаемо

из доступа. Все имеют равный доступ к общественному благу, при этом его не становится меньше от того, что все им пользуются. Но в итоге не очень понятно, как покрывать издержки производства этого общественного блага. Если вы, скажем, печете пирожки, то, когда вы их продаете, на вырученные деньги вы можете купить муку и опять испечь пирожки. А если вы занимаетесь общественной деятельностью, то все происходит иначе. Вы сделали что-то хорошее для людей, они этим попользовались — и все, никакой материальной отдачи и личной выгоды вы не получаете. Как обеспечивается воспроизводимость всей этой деятельности, совершенно непонятно. Между тем она воспроизводится, причем в огромных масштабах — причем очень многое из того, что мы привыкли считать результатом действий правительства, на самом деле является результатом именно общественной деятельности.

Как же решается «проблема халявщика», одно из главных препятствий для общественной деятельности? Единого решения нет, зато существует множество решений частных, которые определяются тем, что, во-первых, сами общественные блага бывают очень разными, а во-вторых, их производством занимаются очень разные группы: большие, малые, однородные, разнородные. Давайте попробуем разобраться, как именно это происходит.

К счастью, жизнь устроена немного сложнее, чем теория, и не вполне понятно, существуют ли в реальности абсолютно чистые общественные блага. Возьмем мост через реку — казалось бы, чем не чистое общественное благо? Он нужен всем. Но вряд ли это благо можно считать совсем уж неконкурентным — ведь не могут же все одновременно по этому мосту проехать. Или возьмем ядерное оружие — казалось бы, оно должно обеспечивать безопасность всех без исключения жителей той или иной ядерной державы. Но проблема в том, что существует такая штука, как пояса противоракетной обороны, и они обычно покрывают страну не вполне равномерно:

Москва, допустим, таким поясом окружена, а Омск — нет. Академик Сахаров рассказывал историю о том, как генеральный секретарь Брежнев научил его, что надо думать про всех людей. Обсуждалась возможность ядерного контрудара со стороны КНР, и Сахаров объяснял, что китайские ракеты все равно дальше Омска не долетят, на что Брежнев сказал: «А в Омске, между прочим, тоже советские люди живут». Выясняется, что общественные блага не такие уж неисключаемые и неконкурентные, и даже если они и достаются всем, то не в одинаковой пропорции.

Не менее сложно устроены группы, которые производят эти общественные блага. Возьмем такую социальную группу, как жители одного подъезда. Допустим, это интеллигентные старушки, которые обсуждают установку домофона. Найдут они консенсус по поводу того, нужен ли им домофон, какой домофон дорогой, а какой приемлемый? Думаю, да — у них близкие представления о том, что в подъезде лучше, когда там чистота и герань на окнах, а не общественный туалет, и понимание ценности денег у них тоже очень близкое. А теперь представим, что в этом подъезде живут еще двое «новых русских». Будет найдено решение по производству общественного блага — домофона? Тоже да. Конечно, на собрании жильцов будет полчаса или час крика, но потом один «новый русский» скажет другому: «Слушай, Петь, мы уже тут с тобой потеряли больше времени, чем стоит этот проклятый домофон. Давай пополам скинемся и уже поставим его наконец». В этой ситуации частная выгода превышает общественные издержки.

Нечто очень похожее я видел неоднократно при принятии решений в различных российских бизнес-ассоциациях. Обычно в такие ассоциации входят очень разные по обороту компании, у которых есть некие общие представления о том, что нужно содержать минимальный аппарат, раз в год выпускать красивый отчет по ситуации в отрасли, проводить пару выставок и конференций.

Вдруг возникает вопрос о создании какого-нибудь серьезного блага, необходимого всем членам ассоциации, — например законодательного продукта. Для этого нужно довольно много денег: разработка, маркетинговые исследования, лоббирование. И тут начинается крик: как скидываться — по обороту, не по обороту, кто дает больше, кто меньше... Чем это все обычно кончается? В перерыве в курительной комнате встречаются представители трех-четырёх крупнейших компаний, потом они возвращаются в зал совещаний и говорят: «Предлагаем вопрос по законопроекту закрыть. Мы решили, что четыре компании делают специальный взнос на эту программу, она будет обеспечиваться не в общем, а в специальном порядке». В итоге выясняется, что сравнительно небольшие, но более или менее однородные группы способны производить даже такие сложные и затратные общественные блага, как, например, законы. При этом, если законопроект будет реализован, каждая из скинувшихся компаний все равно получит гораздо больше, чем потратила на разработку. Здесь частные выгоды тоже превышают общественные издержки.

Общество и организация

Но как быть, если мы имеем дело не с малыми, а с широкими группами, с миллионами людей, которые физически не могут решить все свои проблемы на общем собрании? В этой ситуации «проблема халявщика» становится гораздо более острой, поскольку у всех этих людей, разумеется, больше надежды на то, что, если благо нужно всем, кто-нибудь произведет его без их участия. Мансур Олсон предложил решение, которое сам он назвал положительными и отрицательными «селективными стимулами».

Помните, когда Остап Бендер при знакомстве пытается угостить Шуру Балаганова пивом и сталкивается с надписью «Пиво только членам профсоюза»? Это типичный случай положительного селективного стимула. Приведу еще два примера, уже из реальной жизни — американской и российской. На протяжении всего XX века одной из самых широких групп американского общества, его символической группой, были фермеры. Но им очень долго не удавалось создать сколь-нибудь массовую организацию по производству законодательных общественных благ, которые были им необходимы, — фермеров было слишком много, и каждый из них думал, что общие проблемы решит кто-нибудь другой. Какое было найдено решение? Допустим, фермер хочет уйти в отпуск — кому доверить корову? Другому фермеру. Тут уже возникает не общественное благо, а частная услуга. На принципе взаимных частных услуг, доступных только членам общественного объединения, и были созданы большие фермерские ассоциации. Каждый фермер, платящий взносы, получил для себя несомненную частную выгоду — возможность уйти в отпуск от коровы. А все вместе они получили выгоды в виде создания общественных благ: взносы позволили фермерским ассоциациям создавать законы и крайне успешно лоббировать свои интересы в конгрессе США.

В качестве российского примера того, как действуют положительные селективные стимулы, приведу общество «Мемориал». Оно производит несомненное общественное благо — восстанавливает и поддерживает историческую память нации. Именно для этого 20 лет назад собралась небольшая группа людей с очень сильными профессиональными возможностями. Но, с другой стороны, «Мемориал» — организация, в которой состоят около миллиона людей, потому что она оказывает правовую и гуманитарную помощь репрессированным и членам их семей. Получается, что эта система одновременно обеспечивает оказание взаимных услуг

и создание общественного блага. Причем функционирует она отнюдь не на бюджетные деньги.

Что касается негативных селективных стимулов, то их действие хорошо знакомо всем, кто читал книгу Марио Пьюзо или хотя бы смотрел фильм «Крестный отец». Почему там, где действуют профсоюзы, немедленно появляется мафия? Потому что это выгодно обеим сторонам. В конце 1940-х годов в США был принят закон Тафта-Хартли, который был направлен против засилья в профсоюзах организованной преступности и ставил их под контроль правительства. Однако вскоре он был отменен, и произошло это по одной простой причине: закон Тафта-Хартли не был нужен профсоюзам, они вовсе не возражали против мафиозного присутствия. Мафия гарантировала их существование, она была эффективным инструментом поддержания коллективного договора. Допустим, идет забастовка. Как не допустить на завод штрейкбрехеров? Очень просто: поставить у проходной людей с бейсбольными битами, не очень симпатичными физиономиями и не очень добрым взглядом. Аналогичный пример из российской практики — различные организации ветеранов Афганистана. С одной стороны, вроде бы социальная организация, с другой — криминальные войны, взрывы на кладбищах и тому подобное.

Подобное сосуществование добра и зла, когда группы людей объединяются при помощи насилия или угрозы применения насилия, — это и есть использование негативных селективных стимулов. Если не находится достаточных позитивных стимулов, чтобы большие сообщества людей производили общественные блага, соблюдали правила, поддерживали неформальные институты, то этим начинают заниматься организации, которые имеют преимущество в осуществлении насилия (в том числе государство).

Общество — а вернее, различные группы внутри него — в состоянии производить самые разные общественные блага.

Но на ранних фазах развития общественной активности негативные стимулы найти легче, чем позитивные. «Мемориал» и американские фермерские ассоциации — это креативные решения. Если же подобных креативных наработок не хватает, в общественную деятельность вплетаются нити насилия. При этом из самого факта существования тех или иных групп, которые теоретически могут производить общественные блага, совершенно не следует, что они будут это делать.

Общество и капитал

Почему же в одних странах различные группы производят много общественных благ, а в других — мало? Иными словами, что определяет конструктивность коллективной общественной деятельности? Почему в Скандинавии около 80% людей состоят минимум в одной общественной организации, а в России процент людей, участвующих в деятельности неполитических общественных организаций, примерно равен проценту европейцев, которые состоят в политических движениях (а это, замечу, очень специфический вид общественной деятельности)? Все это обусловлено тем, насколько высоки транзакционные издержки коммуникации, контактов между людьми. Эти издержки — переменная величина, которая фиксируется специальным индикатором под названием социальный капитал, свидетельствующим об уровне взаимного доверия и честности в обществе.

Социальный капитал можно измерять двумя способами. Первый — с помощью соцопросов, в которых респонденты отвечают, насколько они доверяют другим людям: родным, близким, соседям, незнакомцам, жителям своего города, региона, страны. У нас такие опросы первым начал проводить лет двадцать назад Юрий Левада,

но в Европе они проводятся уже больше полувека, а это вполне достаточный срок, чтобы можно было рассуждать о различных тенденциях и влиянии социального капитала на жизнь страны. Например, мы знаем, что в послевоенной Германии уровень взаимного доверия в обществе был рекордно низким: на вопрос, можно ли доверять другим людям, «нет» отвечали больше 90% респондентов. И это понятно, у немцев за спиной было 13 лет нацистского режима, военный разгром, очень тяжелая послевоенная депрессия. Зато в конце 1950-х уже больше половины немцев отвечали на аналогичный вопрос положительно.

Современная Россия поразительно похожа на послевоенную Германию: у нас 88% людей говорят, что другим доверять нельзя, — очень близко к абсолютному рекорду немцев. А вот в конце 1980-х все было иначе: 74% людей говорили, что доверять другим можно. И мы видим, как это проявляется: сейчас, когда 10 тысяч человек выходят на митинги в Калининграде или во Владивостоке, все страшно удивляются, а 20 лет назад по полмиллиона выходило на улицы Москвы, и это было в порядке вещей. Все дело в социальном капитале — тогда его уровень был несравненно выше, и люди были гораздо больше готовы к коллективным действиям.

Второй способ измерения социального капитала практикуют американцы: бросаешь кошелек со стоцолларовой купюрой и адресом хозяина и смотришь, сколько людей его вернут. Правда, если учитывать данные социологии, в России проводить такой эксперимент довольно рискованно: так можно все наши валютные резервы по улицам раскидать. Поэтому я могу предложить третий, типично российский способ мерить социальный капитал.

Один мой знакомый лет десять назад построил дом в Подмосковье, позвал посмотреть, говорит: «Смотри, я по английскому проекту строил». А я ему говорю: «Понимаешь, в Англии это была

бы либо тюрьма, либо психбольница». Потому что дом-то он, конечно, сделал по английскому проекту, но одновременно построил еще и забор высотой в четыре метра, в Англии совершенно невозможный. Если где-нибудь в Литве или на Кипре вы видите дом с забором, можно не сомневаться: русские купили. Это и есть третий способ измерения социального капитала: чем выше и плотнее забор, тем ниже уровень взаимного доверия в обществе.

Общество и связи

Но что будет, если в России, как в середине XX века в Германии, начнет внезапно расти уровень взаимного доверия? Когда растет социальный капитал, падают издержки коммуникации между людьми, коллективная деятельность становится более массовой, интенсивной, эффективной, и в итоге производится больше общественных благ. Первые признаки положительной динамики экономисты и социологи определяют как рост плотности социального капитала. Возьмем то же самое общее собрание жильцов. Если люди после него сразу же разошлись, плотность социального капитала низкая. Если они пошли по пиву, значит, у них формируются более плотные социальные связи. Ну а если они все вместе пошли репетировать домашний спектакль, значит, плотность социального капитала уже очень высока, у людей есть множество связей. В этот момент начинается интенсивный процесс накопления социального капитала, который в итоге прорывается наружу.

Правда, прорываться он может по-разному. Есть два типа социального капитала, которые влияют на дальнейшую жизнь очень по-разному. Первый называется бондингом, от английского слова «bond» — «связь». Это своего рода огораживание внутри одной группы людей: я доверяю, но только своим. Бондинг свойственен,

например, представителям преступных группировок: есть мои братки, я им доверяю всецело, они мне спину прикрывают — а есть братки чужие, им я совсем не доверяю, с ними я воюю. Но это могут быть не только бандиты, но и представители одной этнической группы, жители одного города или двора. Бондинговый капитал по-своему хорош, потому что позволяет легко функционировать таким вещам, как кредитный потребительский кооператив, когда люди сберегают деньги и выдают кредиты другим, или больничные страховые кассы, или общества взаимного страхования (а в криминальных группах — знаменитый «общак»).

Но есть и другой тип капитала, бриджинговый, от английского слова «bridge» — «мост». Он в гораздо большей степени способствует экономическому росту, потому что позволяет выстроить связи между разными группами людей. Но накопить и реализовать бриджинговый социальный капитал очень трудно. Если идет спонтанный процесс, гораздо легче накапливается бондинговый капитал, ведь мосты гораздо приятнее строить не поперек реки, а вдоль — не нужны никакие водолазы, опоры тоже не нужны, можно сэкономить массу сил и времени. В России социальные мосты так и стоят — вдоль реки: у нас пенсионеры Москвы доверяют пенсионерам Челябинска и не доверяют бизнесменам Москвы, а бизнесмены Екатеринбурга, может быть, и доверяют бизнесменам Пскова, но не доверяют профсоюзам Свердловской области. Единственный мост, который ведет в России через реку, находится под охраной кремлевских курсантов. Государство становится ключевым элементом общественной и экономической жизни, потому что в обществе накоплены только бондинговые капиталы. Доверие, в принципе, будет восстанавливаться, но при этом вы можете получить ситуацию «холодной» гражданской войны в стране, разделенной на группы с сильнейшими внутренними связями.

Что можно сделать, чтобы шло накопление бриджингового социального капитала, росло доверие между группами и, соответственно, количество продуктов общественной деятельности? Тут требуются три вещи. Первое: поскольку в нашей стране формальные и неформальные институты воюют друг с другом, люди боятся оказаться под преследованием закона и жмутся к своим, к родным, к близким. Как только удастся гармонизировать институты, люди начнут наводить понтоны через реки.

Второй момент очень практический. Когда социологические данные показали, что у населения России такой высокий уровень недоверия, Андрей Яковлев и Тимоти Фрай провели опрос среди бизнесменов: можно ли доверять контрагентам по бизнесу? И получили обратную картину: 84% респондентов ответили да. Но почему? Ведь бизнесмены явно не самые доверчивые в мире люди. Все дело в том, что в бизнес-среде недоверие институционализировано, оно высказано вслух. Один российский предприниматель очень точно заметил: «Ничто так не укрепляет веру в человека, как стопроцентная предоплата». И это правильно, это огромный шаг к выработке доверия. Сначала предоплата будет 100%, потом — 50%, потом — 25%, а потом можно будет вообще без предоплаты, потому что накопилась история отношений, хорошая кредитная история, как сказали бы банкиры. В общественных отношениях нужно пройти тот же самый путь, для начала сказав: «Мы не доверяем друг другу». Тогда налаживать связи станет гораздо проще.

И последнее. Юрий Лотман говорил о том, что архетип нашей культуры — это не договор, а вручение себя. У нас очень неразвито такое качество, как договороспособность. Сейчас буквально на триколоре можно написать самую популярную в России фразу: «Я с этими на одном поле не сяду». Почему? Ведь людям не предлагают любить друг друга, дружить, соглашаться — им предлагают

поговорить. Но лозунгом является отказ от общения. К чему приводит этот лозунг? К доносу: эй, власть, ты с этими разберись, они там ерунду говорят, поэтому их в тюрьму, а нас — в правительство. Или наоборот. В такой ситуации социальный капитал либо накапливается медленно, либо способствует огораживанию, строительству мостов вдоль рек. Нужно понять, что договороспособность — это не проявление слабости, а «одежда на вырост», формула, по которой живут наиболее успешные страны. Это должно сменить потенциальную надпись на российском триколоре.

Глава 6

СОБСТВЕННОСТЬ

Во всем мире вопрос о собственности — это, по сути, религиозный вопрос. В свое время Карл Маркс написал очень точную фразу: «Когда дело касается вопроса о собственности, священный долг повелевает поддерживать точку зрения детского букваря как единственно правильную для всех возрастов и всех ступеней развития». Собственность сакральна, и ее сакрализация очень тесно связана с проблемой трансакционных издержек: самый эффективный способ снижения издержек защиты и поддержания прав собственности — выработать в обществе консенсусную идеологию по поводу того, что имеющаяся собственность идеальна, легитимна и должна признаваться всеми. И тогда для защиты собственности не нужно нанимать охранников, строить заборы, заниматься розыском похищенного имущества и нести прочие подобные издержки.

В России вопрос о легитимности пока остается открытым, это гноящаяся рана. Об этом свидетельствует множество фактов — например, колоссальное количество людей, занятых в охранных структурах. Авторитаризм российской власти — тоже следствие

того, что люди не очень признают легитимность существующей собственности. У авторитарного политического режима есть очень простые методы убеждения в отношении бизнеса. Он говорит: «Я вот сейчас отойду в сторону — и тебя порвут, как тузик грелку, потому что ты же народное используешь, ты же набил себе карманы за счет народа! А я тебя защищаю от народа, и поэтому мне отдашь столько, сколько скажу».

Но для того чтобы разобраться, что же есть на самом деле собственность и какие пути ее легитимизации существуют, нам приходится отбрасывать распространенное (и, в общем, полезное) представление о ней как о естественной норме отношений. Ведь на самом деле ответа на вопрос, какая собственность лучше, не существует. Представьте: в гардеробе у вас висят шуба, джинсовый костюм, смокинг и купальный костюм. Что лучше? Это зависит от того, что вы собираетесь делать. Скажем, дороже всего, вероятно, шуба. Но если вы собираетесь плавать, шуба — вряд ли наилучший вариант. То же самое относится и к разным режимам собственности, каждый из которых имеет свои плюсы и имеет свои минусы. Так между чем мы выбираем? Традиционная экономическая парадигма предусматривает три режима собственности — частную, государственную и коммунальную. Главная новация институциональных экономистов заключается в том, что они добавили в эту модель еще один вариант — режим «несобственности» или так называемый «режим свободного доступа».

Собственность для любого

Почему никто до институциональных экономистов не мог разглядеть и объяснить режим свободного доступа? Потому что обычно считалось, что в свободном доступе могут быть вещи, которые

очень широко распространены. Скажем, никто не устанавливает права собственности на воздух — пока его хватает на всех. Но оказывается, что в режиме свободного доступа могут появляться и экономические блага, то есть вещи вполне редкие — например компьютерные программы, или музыкальные произведения, или скамейка в парке. Объяснить этот феномен можно только с помощью ключевого для институционалистов понятия трансакционных издержек: если издержки по закреплению прав собственности на тот или иной актив выше, чем выгоды, которые вы получаете, он оказывается в свободном доступе. Вы просто потеряете больше, пытаясь доказать, что это ваше, и наказать того, кто этим свободно пользуется.

Размеры свободной территории, где собственности не существует, постоянно меняются — она сужается и расширяется в зависимости от целого ряда обстоятельств. Скажем, от того, какие существуют моральные ограничения — например можно ли пользоваться нелегальными программами или нельзя. Или от того, насколько развиты те или иные технологии — вроде качественных средств копирования. Ведь еще 30–40 лет назад проблемы нелегального копирования программных продуктов, аудио- и видеопроизведений попросту не существовало, слишком сложной и профессиональной была сама техника копирования.

А дальше возникает ситуация, когда то, что формально является частной собственностью, перестает быть таковой. Куда этот актив попадет дальше — совершенно непонятно. Например, в России, чтобы как-то решить проблему незаконного копирования произведений, еще в 1998 году был принят указ президента о том, что с каждого носителя — видеокассеты, аудиокассеты, ввозимой на территорию страны, — взимается специальный платеж в пользу Фонда защиты авторских прав. Но ведь фактически это означает,

что институт частной собственности не справляется со своими задачами — и нужно вводить государственный режим, брать налоги, а на эти налоги производить фильмы и писать песни. Возможны, правда, и другие варианты восстановления зоны частной собственности: например производители софта, аудио- и видеопроизведений могут вложиться в какие-то технические решения, или в изменение неформальных институтов в обществе, или в более эффективное применение судебного преследования (как это делали в Microsoft, когда добрались аж до пермского учителя, который пользовался их нелегальными программами).

При этом развитие технологий привело к тому, что очень многие вещи становится выгодно оставлять в режиме свободного доступа. Например, писатель Стивен Кинг сам выкладывал одну из своих книг в интернет — по одной главе — и предлагал читателям заплатить за нее столько, сколько они сами посчитают нужным. То же самое делают многие музыканты. По существу это попытки формирования механизма координации, который позволил бы сохранять режим свободного доступа. Производство творческих продуктов связано с определенными типами взаимодействия людей, и поэтому здесь могут быть найдены решения, которые не предполагают возвращения в государственный режим или усиления частной собственности.

И все же пока в большинстве случаев из режима свободного доступа необходим выход. Почему? Приведу такой пример. На территории МГУ растут одичавшие яблони. Формально это собственность Московского университета, фактически же они находятся в режиме свободного доступа. Все пороки этого режима и его вредоносность для активов проявляются здесь очень четко. Идет, как выражаются экономисты, рассеивание ренты, сверхиспользование ресурсов и подрыв воспроизводства. Что такое рассеивание ренты? Яблоки, конечно, рвут зелеными, им не дают дозреть: если

ты не сорвешь сегодня, завтра уже ничего не будет. Почему идет сверхиспользование? Потому что никто не думает о том, как будут возобновляться запасы. И если для того, чтобы сорвать яблоко, нужно сломать ветку, ломается ветка. В итоге сверхиспользование и рассеивание ренты приводит к подрыву воспроизводства, и яблок с каждым годом становится меньше. При этом совершенно не факт, что не будет найден какой-либо выход в другой режим собственности. Например, появится человек, который скажет, что, согласно данным многолетних исследований, у абитуриента, который съел яблоко с Воробьевых гор, в два раза выше шансы поступления в университет. Этот человек организует торговлю яблоками, и на основе его идеи и дефицитности этих самых яблок актив фактически перейдет в режим частной собственности, если он выкупит или арендует сады у МГУ, направив доходы на защиту собственности, табличка «Не рвать» вряд ли кого-нибудь остановит: тут нужна минимум колючая проволока под током, а это уже слишком высокие издержки, обычные яблоки того не стоят.

Но выход из режима свободного доступа — это отдельная проблема. Далеко не всегда понятно, в какую именно сторону он происходит. Пути к режимам собственности связаны вовсе не с тем, что написано в законах или, например, на складе. Запись в конституции или в Гражданском кодексе, определяющая и разграничивающая режимы частной и государственной собственности, вовсе не свидетельствует о том, что эти режимы работают. Это очень точно выразил журналист, литературовед и экономист Кирилл Рогов, когда описывал различия между двумя последними десятилетиями российской истории. В 1990-е была дана команда «нести мешки из амбара». Все несут мешки и немножко отсыплют по дороге. В 2000-е годы была дана другая команда — «нести мешки в амбар». Все несут мешки в амбар и немножко отсыплют по дороге. И вопрос не в том, куда все несут мешки, а в том,

сколько отсыпают по дороге. Как идея создания частной собственности в 1990-е годы, так и идея усиления госсобственности в 2000-е годы на самом деле не приводили к формированию эффективного частного или государственного режима. Просто элементы режима свободного доступа позволяли перераспределить активы. Потому что для того, чтобы возникла эффективная частная собственность, нужны многие дополнительные условия — например работающая судебная система. А для того чтобы возникла реальная и эффективная государственная собственность, нужны другие условия — например работающая обратная связь, система бюджетного контроля. Надпись «государственная собственность» может свидетельствовать о том, что на самом деле это собственность правителя или его агентов, чиновников, как это было в позднесоветское время. А может быть, это просто режим свободного доступа: «Тащи с завода каждый гвоздь, ты здесь хозяин, а не гость».

Собственность для общины

Когда речь в России заходит о выборе между разными режимами собственности, спорят в основном о частном и государственном. Но у нас оказывается резко недооценен еще один режим — коммунальный. Между тем именно за исследования в области коммунальной Элинон Остром получила в 2009 году Нобелевскую премию по экономике. Феномен коммунальной собственности изучается уже довольно давно: так, блестящие экономисты Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок исследовали его в связи с зонированием городов — где в них должны находиться жилые, деловые и экономические районы, как они должны быть устроены (кстати, очень актуальная для современной России проблема). Обычно при городском зонировании рассматривалось только два варианта — либо

государственная собственность, либо частная. Но коммунальная собственность для города не менее важна. Она нужна там, где вы не можете чего-то сделать без согласования с жителями.

Наши исследования в России показали, что нередко оппозиция частной собственности в городах связана с тем, что привычные объекты коммунальной собственности попали в собственность частную. Это вовсе не означает, что у людей есть какие-то предубеждения против мелких и средних бизнесменов, которые владеют этими объектами. Но если Дворец пионеров, в который вы привыкли ходить с детства, вдруг превратился в казино, в которое вы не можете зайти, или — еще хуже — в закрытый клуб, и вы даже не можете пройти через парк, в котором он расположен, вы чувствуете себя ущемленным в каких-то неотъемлемых вроде бы правах. Вы, может, вовсе не против того, чтобы там был клуб или казино, но вы хотите принимать участие в решении судьбы бывшего Дворца пионеров, потому что это объект коммунального режима собственности, который можно использовать как угодно, но с вашего согласия и с учетом ваших интересов.

Коммунальный режим собственности существует очень давно, и он наложил очень сильный отпечаток на жизнь людей, на их поведение. Приведу один пример из азиатской истории. Когда в 1970-е годы распался Пакистан и восточная часть страны превратилась в Бангладеш, туда бросились западные инвесторы, чтобы строить предприятия в Восточной Бенгалии, где много дешевой рабочей силы. Однако сами трудящиеся стали вести себя очень странно: они охотно нанимались на работу, работали до первой зарплаты, а потом немедленно увольнялись, покупали мешок риса и до тех пор, пока этот рис не кончался, не работали. Все дело в том, что это были люди, привычные к определенному типу коммунального режима собственности, в котором живет азиатская община. Не работать в азиатской общине нельзя, потому

что иначе все погибнут. Много работать в азиатской общине тоже нельзя, потому что при уравнительном распределении ты будешь надрываться, но больше, чем остальные, все равно не получишь. Самое мудрое поведение в такой ситуации: поработал немного, обеспечил свое существование — прервись.

Подобные свойства общины у нас в стране использовал сталинский режим в ходе послевоенного восстановления народного хозяйства. Ведь колхозы были пусть и не прямым продолжением классической русской общины, но ее своеобразным отпечатком. Когда у колхозников изымали не только семенной фонд, но вообще все под метелку, их все время ставили в положение борьбы за выживание, и они непрерывно находились в фазе интенсивного труда всех, потому что иначе — смерть. Это было в определенном смысле хищническое использование тех свойств, которые несет в себе коммунальный режим собственности. Наиболее эффективен он в ситуации, когда нужно выживать. Если происходит какая-то крупная катастрофа (пусть даже экономического характера), конкурентоспособными сразу оказываются предприятия, которые работают в коммунальном режиме. Ведь там не надо платить собственникам, там люди готовы работать ради выживания. И потому коммунальный режим будет жить в экономике до тех пор, пока будут сохраняться риски каких-либо катастроф, в том числе экономических кризисов. Это не только прошлое человечества, но и его будущее.

Собственность для личности

Несмотря на то что частную собственность вроде бы изучают давно и проповедуют уже лет триста, штука это довольно таинственная. В первую очередь потому, что очень трудно предсказывать ее развитие.

50 лет тому назад практически все экономисты на вопрос, какая собственность будет преобладать в конце XX века, отвечали более или менее однозначно: государственная. Был только один ученый и сравнительно небольшая школа, сформировавшаяся вокруг него, которые говорили, что доминировать будет частная собственность. Звали этого экономиста Фридрих фон Хайек, а его школа называется австрийской, и именно они в итоге и оказались правы. Хайеку удалось увидеть свойство частной собственности, которое позволило ей так резко распространиться во время телекоммуникационной и информационной революции 1970–80-х. Связано это свойство с так называемыми «скрытыми знаниями». Каждый человек знает довольно много такого, что нелегко передать другому человеку. Например, крестьянин знает, что на южной части его поля в апреле собираются лужи, а сажать овощи надо сначала на левой грядке, а потом на правой. Это многолетний опыт. Теперь представьте себе, сколько нужно людей и усилий, чтобы всю сумму знаний вербализовать и сделать понятными другому человеку. А ведь он может что-нибудь забыть, чего-нибудь не сказать нарочно... Поэтому, когда возникает ситуация, в которой знания становятся важным фактором функционирования некоего предприятия (будь то ферма, фирма или завод), наиболее вероятный и эффективный выбор — сделать обладателя знаний собственником предприятия. Тогда — и только тогда — он будет использовать их на полную катушку.

Однако вот незадача — большинство прогнозов о бурном развитии частной собственности в 1990-е, и 2000-е тоже, потерпели крах. Когда развалился соцлагерь, странам, которые в него входили, были даны вполне четкие рекомендации, куда им двигаться, но частная собственность не дала обещанных фантастических эффектов. В равной степени это относится и к странам третьего мира. У частной собственности есть, видимо, не только скрытые преимущества, но и скрытые недостатки. Их очень хорошо определил

перуанский экономист Эрнандо де Сото, который показал, что частная собственность очень малопродуктивна, когда она нелегальна или полунелегальна.

Дело в том, что частная собственность дробит активы. А скомбинировать их и привлечь ресурсы на развитие можно, только если все эти активы выявлены. Однако выявлять нелегальные активы собственники, разумеется, не хотят. В книге «Загадка капитала» де Сото доказал, что в странах третьего мира существуют нелегальные средства, превышающие все суммы, которые отправляет им в качестве помощи мир развитый. Но сама нелегальность этих средств не позволяет им превратиться в капитал. Самый простой выход из ситуации, который предложил де Сото, — амнистия капиталов. И надо сказать, что, когда такая амнистия была проведена в том же Перу, буквально в одну ночь легальные активы в стране удвоились, а за последующие 10 лет выросли в 15 раз.

Люди заинтересованы в легализации своей частной собственности еще и потому, что это помогает решить очень многие проблемы, связанные с наследованием. Ведь частная собственность не сводится к простому набору физических объектов, она предполагает встроенность в довольно сложную систему правил. Эти правила действуют на формальном уровне, если собственность легализована, и на уровне личных отношений, если нет. Во втором случае вы фактически должны передать в наследство отношения с санитарным врачом, пожарным, чиновником мэрии. Если это и возможно, то очень трудно. Гораздо труднее, чем передать титул собственности и данные в базе. Потери такого рода очень хорошо описаны в книгах де Сото, и мне кажется, он многое объясняет в том, что происходит не только в Латинской Америке, где он родился, но и у нас.

В общем, при всей своей простоте частная собственность — штука довольно таинственная. Но необходимо учитывать, что это еще и довольно дорогой режим собственности. Если в коммунальный

режим войти можно довольно быстро, то для того, чтобы войти в эффективный режим частной собственности, нужно сначала потратиться на огромное количество вещей: легализацию, кадастры, учет, титулы, информационные базы и так далее. Зато частный режим по сравнению с коммунальным обладает несравненно меньшими издержками при принятии сложных, инновационных решений. Именно поэтому надежды социалистов на то, что коммунальная собственность станет доминирующей в западных обществах, не оправдались: чем больше и неоднороднее группа, которая принимает решения, тем выше издержки поиска согласия.

Собственность для государства

Есть ли какие-нибудь конкурентные преимущества у государственной собственности? Да, конечно. Когда реализуется мобилизационное, экстенсивное развитие, ничего более эффективного, чем госсобственность, не придумаешь. Она позволяет быстро мобилизовать огромное количество ресурсов, причем ресурсов бесплатных. Именно поэтому первая половина XX века прошла под знаком тотального усиления государственных режимов. Понятно, что в сталинском СССР, нацистской Германии и рузвельтовских США режимы эти были совершенно разные. Например, американское правительство использовало мобилизационные инструменты вроде моратория на изъятие средств из банков, но это не было прямым установлением государственного контроля за теми или иными объектами. В очередной раз действенность государственного режима была доказана в условиях кризиса 2008–2009 годов, когда правительства ряда стран пошли на такие меры, как беззалоговые кредиты и тому подобные вещи. Они утверждали, что традиционные коммерческие механизмы в кризисных условиях

не справятся с предоставлением средств, поэтому кредиты начали выдавать либо под нулевую ставку процента (правительство компенсирует), либо без залога (правительство гарантирует). Ну а для России вопрос о государственном режиме сейчас приобрел дополнительную актуальность еще и потому, что у нас, как только речь заходит о модернизации, всегда первым делом говорят о том, как ее запустить при помощи государственного рычага.

Проблема однако состоит в том, что, по существу, это такая «малая мобилизация», которая идет путем перераспределения ресурсов. Есть олигархи, которым говорят: сюда нужно положить деньги и усилия. Есть бюджетные деньги, которые будут распределяться и перераспределяться. И при этом совсем нет тех институтов, которые давали бы основание для того, чтобы задержать здесь ресурсы хотя бы лет на десять. Что может служить для этого стимулом? Персональные гарантии? О чьих гарантиях может идти речь через 10 лет? Конечно, если мы договоримся и достигнем национального консенсуса в том, что Владислав Сурков должен всегда быть замглавы администрации президента РФ и исполнять эти функции, а когда он физически не сможет это делать, это будут делать его сын и внук, возможны персональные гарантии.

Во многом поэтому Сколково — это технический проект, который может быть интересным, но дело закончится выставкой достижений народного хозяйства. А ведь такие выставки — это штука довольно дорогая. В советские времена бывало, что один космический аппарат мог стоить годового жилищного строительства в стране. Может обнаружиться довольно неприятная вещь: мы сделали что-то, что может служить предметом мирового внимания, но страна-то от этого никак и никуда не продвинулась. Так уже было в позднесоветские времена, когда единичные выставочные экспонаты создавать было можно, а создать персональные компьютеры или пищевую промышленность почему-то не удавалось.

Но в чем же государственный режим более всего уязвим? В том, что здесь очень высоки издержки принятия и проведения решений, потому что действует иерархия. Частный собственник может сказать, как любит говорить Джордж Сорос: «I changed my mind» — «Я передумал». В государственной иерархии такое невозможно, там действует огромная инерция. И если при планировании развития вы угадали — честь вам и хвала, но если промахнулись, огромный государственный корабль еще долго будет плыть не в ту сторону.

Собственность для выбора

В итоге ответ на вопрос, что нам нужно выбрать из гардероба, что надевать в российских условиях, будет непростой. Во-первых, мы должны понять, что нам понадобятся и джинсовый костюм, и шуба, и купальные принадлежности, а может быть, даже и смокинг. Кому, как не жителям России, знать, что существует такая вещь, как сезонность — условия постоянно меняются. Мы никуда не денемся от коммунальной, государственной, частной собственности и режима свободного доступа, который будет отнимать из каждого из этих режимов то, с чем они не справляются, а потом через этот переходник собственность будет уходить в какой-то другой режим. Это зона поиска. Не надо считать, что есть готовые решения: пока волны свободного доступа продолжают прокатываться через экономику, понятно, что проблемы не решены. Находки в области техники, общественных отношений, правил поведения, моральных ограничений могут сильно повлиять на картину того, как распределена собственность в стране, с какими головными болями сталкиваетесь, какие выгоды от распределения получаете.

Во-вторых, выбор режима собственности зависит от того, какой тип транзакционных издержек вам удастся понизить и на что вы способны пойти. Скажем, если договороспособность людей высокая, вы можете легче пользоваться как коммунальным, так и частным режимом. Если низкая, придется пользоваться государственным режимом, потому что государство редко интересуется тем, насколько вы согласны с его действиями. Если институциональная среда сложная, то выше вероятность, что вы можете использовать государственный и частный режим. Если она примитивная, то проще будет использовать режим коммунальный. Если население неоднородное, использовать коммунальный режим трудно, потому что люди отягощены разными неформальными институтами и они не могут договориться, принимая решения. И так далее.

Фактически все мы находимся в ситуации непрерывного выбора. Разумеется, выгодно иметь консенсусную идеологию, которая основана на принципе священности того или иного режима собственности. Но мне кажется, что человеку важно не творить из собственности кумира. Ведь это не что иное, как способы снижения издержек и достижения результатов. Я бы призвал все-таки не класть жизни за торжество того или иного режима собственности. Все равно выживет и то, и другое, и третье, и четвертое — только в разных пропорциях. Правда, сакральность того или иного режима нередко подкрепляется реальными человеческими интересами. В этом смысле очень живуч режим частной собственности. Вы можете мирно перейти от государственного режима собственности к частному, но в истории нет случаев мирного перехода от частного режима к государственному. Люди будут защищать свое. И это, наверное, правильно, потому что мы не должны позволять правительствам легко реформировать не их, а нашу жизнь.

Глава 7

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

Казалось бы, зачем экономистам соваться в право — сферу, где давно и не без успеха работают юристы, правоведы, теоретики государства и права? Как показывает опыт, это может быть как минимум бесполезно. Дело в том, что у нас немного разные взгляды на право: если для юриста может представлять интерес неработающий закон, то экономиста интересует закон работающий, который по сути своей является формальным институтом. Экономисты понимают работающие законы как совокупность определенных барьеров, издержек, которые направляют массовое поведение. Один из исследователей институциональных изменений Роберт Фогель, рассуждая об оценке издержек, сказал, что свобода высказываний существовала всегда, просто цена была разной: за одно и то же высказывание в XVI веке сжигали, в XVIII — отлучали от церкви, в XIX — вызывали на дуэль, а в XX — критиковали в газетах. Именно поэтому возникло направление экономической теории права (Law and Economics), в рамках которого

интерес для экономистов представляет не только и не столько собственно экономическое, налоговое или таможенное законодательство, сколько и гражданское, и уголовное.

Экономика и преступление

Начнем с последнего, а именно — с экономической теории преступления и наказания, согласно которой преступная деятельность может рассматриваться как своего рода экономическая деятельность на рынке, где есть спрос и предложение. Когда экономист Гэри Беккер сформулировал эту теорию, она перевернула многие подходы и оценки в реальной правоохранительной политике.

Что такое спрос на преступную деятельность? Спрос может быть опосредованный — когда вы не запираете двери, держите открытыми окна, вы снижаете издержки преступника. Но может быть и прямой — если вы заказываете киллеру конкурента, покупаете нелегальные программы или наркотики. Отсюда возникает идея: возможно, часть преступлений удастся предотвратить, если воздействовать не на предложение, а на спрос.

Впрочем, тут есть свои сложности. Нужно очень тщательно анализировать рынок, понимать, откуда и как берутся спрос и предложение. Например, когда российский Госнаркоконтроль предлагает наказывать потребителей наркотиков все более жестко, чтобы тем самым задуть спрос, это не очень работает. Во-первых, потребитель в данном случае — больной человек, у него есть зависимость, и он не может вести себя рационально. Во-вторых, крупные структуры, которые создают рынок, способны сами формировать спрос. А наркобизнес — это очень крупная структура.

Что же касается предложения в преступной деятельности, тут очень важны понятия рисков и склонности к риску. Например,

многие говорят о том, что введение смертной казни — отличный метод борьбы с коррупцией. Однако два обстоятельства противоречат этому утверждению. Первое — так называемая «китайская пирамида». В Китае, где действует смертная казнь за наркоторговлю и коррупцию, из года в год расстреливают все больше людей. Это вызывает серьезные сомнения в эффективности метода. Подобные последствия суровых мер известны давно: больше всего краж в средневековых городах совершалось в момент проведения публичных казней, когда отрубали руку за кражу. Почему? Это очень тесно связано с понятием склонности к риску. Есть виды деятельности, где доход прямо зависит от уровня риска: чем выше риск, тем выше доход. Если этими видами деятельности занимаются люди азартные, то повышение риска означает для них повышение привлекательности этой сферы.

Второй факт, который нужно учитывать при анализе предложения преступной деятельности, как происходит легализация мафии?

Воровской закон не случайно запрещает авторитетному вору иметь семью и имущество. Обычная преступная деятельность по природе своей стохастическая, вероятностная, с провалами и выигрышами. Но как только у преступника появляются постоянные источники доходов и активы, которые он боится потерять, эти интересы начинают давить на его поведение. И происходит постепенное вытеснение, легализация мафиози. Объяснить это оказалось возможным только через теорию преступления и наказания.

Экономика и наказание

Впрочем, чтобы эта теория работала правильно, необходимо внести две поправки, которые вытекают из положений институциональной экономики. Во-первых, не надо считать преступную

деятельность чисто рациональной — иначе получается анекдот. Государство вводит определенные меры по борьбе с преступностью, на следующий месяц или даже год замеряет их эффект, выясняется, что никакого эффекта нет, — и власти начинают искать новые меры. А с чего вы взяли, что преступники собирали тренинговые семинары и нанимали аналитиков, чтобы оценить эффективность этих мер? В жизни ведь все работает несколько иначе. Человек садится по новой статье, отсидживает срок и только потом возвращается к своим и говорит: «Слушайте, а теперь все не так, как было пять лет назад». Есть лаг, и этот лаг связан с ограниченной рациональностью преступной деятельности.

Во-вторых, дело не только в понимании, но и в честности поведения. Великий спор между Европой и Америкой по поводу смертной казни имеет эконометрическую сторону, измеряемую экономическими моделями. В теории преступления и наказания есть знаменитая «модель Саха», которая показывает, что применение смертной казни эффективно — каждая смертная казнь спасает от 5 до 15 жизней. При этом создавшие эту модель американцы, разумеется, учитывают возможность судебной ошибки. Чего они не учитывают, так это то, что помимо случайной ошибки возможна ошибка намеренная, результат оппортунистического поведения, применения хитрости и коварства. Ведь казнь можно использовать, скажем, для устрашения или для заметания следов (расстрелял человека — и концы в воду). В отличие от Америки Европа имеет печальный и обширный опыт манипулирования устрашением.

Памятуя о двух этих поправках, можно переходить к главной формуле, которую выдвигает экономика в отношении уголовного права и правоприменения: уровень сдерживания преступности определяется главным образом двумя факторами — мерой наказания и вероятностью его наступления. На самом деле ничего

особенно нового для русского читателя здесь нет, ведь еще Петр Вяземский говорил: «В России суровость законов умеряется их неисполнением». Однако, если мы добавим, что за каждым множителем этой формулы стоят разные интересы государства и общества, которые не совпадают между собой, и разные издержки для государства и общества, то выясняется, что могут возникать достаточно парадоксальные эффекты.

Например, что проще сделать государству — повысить вероятность наступления наказания или усилить само наказание? Конечно, усилить наказание — для этого достаточно поменять закон. К тому же государство может сильно сэкономить, если введет смертную казнь (не нужно содержать человека в тюрьме), или заработать, если назначит за определенные виды преступлений большой денежный штраф или конфискацию имущества. Это естественная тенденция, вытекающая из интересов власти, применяющей закон. А в чем заинтересовано общество? Вообще-то давно посчитано и довольно очевидно, что вероятность наступления санкций гораздо важнее, чем уровень санкций. Важно, чтобы наказали того, кто совершил преступление. Но это очень дорого: нужно ведь потратиться на розыск, следствие, доказательство преступления в суде. Для государства — чистые издержки, зато для общества — выигрыш, потому что это позволяет посадить того, кто виноват.

Именно из-за этого перекоса интересов возникает довольно много неожиданных последствий. Ведь это относится не только к борьбе с обычной преступностью, но и, например, борьбе с терроризмом. Как показывает опыт России, США, Израиля, для государства зачастую легче применить армейскую операцию там, где нужно было бы применить полицейскую. Почему? А это дешевле! Окружили район, подогнали и ударили по дому с террористами. Конечно, долгосрочные последствия таких действий оказываются

отрицательными, но сама операция для государства оказывается очень дешевой. Ведь какой бы стремительной ни была полицейская операция, ее нужно долго готовить, участвовать в ней должны высококвалифицированные люди, а не призывники, которые приехали к террористам на танке. Кстати, по тем же причинам зачастую отодвигаются в сторону дипломатия и спецслужбы — очень дорогие с точки зрения государственных издержек.

При этом теория преступления и наказания дает функциональный ответ на вопрос, зачем нужна такая выдумка Европы, как права человека. Они задают стандарт, который заставляет заниматься следствием, розыском, вести объективное судебное разбирательство, чтобы найти и наказать реального преступника. Когда правоохранительные органы вынуждены учитывать все эти барьеры, они начинают работать эффективнее. Когда же эти барьеры исчезают, на первый план выходят личные интересы и стремление понизить личные издержки. Государство находит самый простой для себя путь к цели, который зачастую вовсе не предполагает, что реальное преступное поведение будет сдерживаться. В результате издержки растут у нас с вами.

Экономика и прецедент

Однако не меньшее значение, чем уголовное право, для экономики имеет право гражданское. И тут сразу возникает очень интересный вопрос: откуда должна браться норма гражданского права? Вообще-то есть два пути появления закона: либо его принимают законодатели (континентальная система), либо он рождается в ходе судебного конфликта (англосаксонская).

Экономисты довольно дружно считают гораздо более эффективной англосаксонскую систему. Почему? Давайте опять введем

те два ограничения, о которых постоянно говорим, — о том, что люди не боги и не ангелы, что они не всеведущи и не склонны соблюдать все моральные правила. Когда законодатель принимает какие-то нормы гражданского права, мы интуитивно исходим из того, что законодатель все знает и понимает, а к тому же еще не имеет собственных интересов. И то, и другое, и третье, очевидно, неверно. Нормы, которые производят правительства и парламенты, зачастую обременены сразу двумя болезнями: корыстными интересами и недопониманием того, какие реальные проблемы необходимо решать.

А вот с судом все немножко по-другому. Конечно, судья тоже не всеведущ, и ошибки суда тоже случаются. Но гражданский суд не может рассматривать дела по своей инициативе. Нет конфликта — нет суда, а если нет конфликта, то, может быть, и норма не нужна. Если все решается в рамках неформальных институтов, к чему вводить институты формальные? В итоге получается гораздо менее избыточная система, чем, например, в России, где Госдума считает показателем своей эффективности количество принятых законов. Суд производит нормы там, где не справилась неформальная жизнь, межчеловеческие отношения, обычаи делового оборота. Понятно, что юристы, работающие в континентальной системе, категорически против введения судебного формирования гражданского закона — ведь это означает, что вся юридическая корпорация просто потеряет работу (есть только один видный юрист, который мне сказал, что он тоже предпочитает англосаксонскую систему, но он очень просил никому и никогда не называть его фамилию).

Как ни странно это прозвучит, Россия — страна, исторически использующая континентальную систему права, — имеет реальный опыт того, как суд производит нормы, важные для граждан. Появился он в сфере, которую я очень хорошо знаю, — в защите

прав потребителей. Когда мы только начинали эксперименты в этой области на рубеже 1980-х и 1990-х, человека приходилось буквально за руку тащить в суд, давать ему бесплатного адвоката, а он все равно ежился и говорил: «Не пойду... Вдруг засудят?» Тогда мало кто мог поверить, что уже через несколько лет в судах будут сотни тысяч исков о защите прав потребителей.

Почему это произошло? Оказалось, что при проектировании судебного применения закона очень правильно была выстроена система издержек и выгод. Вход в систему был очень легкий: нулевая судебная пошлина, гибкая территориальная подсудность, закон прямого действия (то есть можно, в принципе, прочесть закон и самому идти в суд, без всякого адвоката). Издержки минимальны, а выгода потенциально очень велика: это и компенсации огромной инфляции 1990-х, и возмещение материального ущерба, и, самое интересное, возмещение морального вреда.

Именно оценка морального вреда — пример того, как суд начал формировать гражданскую норму. Как формализовать уровень компенсации физических и нравственных страданий? Для судей это была очень непростая задачка. Сначала они попытались привязаться к зарплате истца или ответчика. Но Верховный суд постановил, что никакой связи тут нет. И это правда — больше того, нравственные страдания, скажем, от поломки телевизора для человека с низким достатком могут быть куда сильнее, чем для человека богатого. Тогда попытались привязаться к размерам материального ущерба, но это тоже неверно, ведь материальный ущерб может быть ерундовый, а моральный вред — колоссальный. Случаи бывали очень непростые. Например, в 1994 году в Туле человек заказал себе дверь с глазком. Роста он был очень маленького и, естественно, заказал глазок на низком уровне — а ему поставили стандартный. Его представитель в суде от Общества потребителей утверждал, что каждый раз, забираясь на табуретку,

возвышаясь на ней, этот человек вспоминал о своем маленьком росте, испытывал унижение и моральные страдания. И вот суду нужно было определять размер компенсации — и он определял. Причем на протяжении всех 1990-х годов норма возмещения росла, то есть фактически росла оценка человеческой жизни и достоинства.

При этом ни в коем случае нельзя забывать, что для судей тоже может быть характерно оппортунистическое поведение. Про судебную коррупцию сейчас не говорит только ленивый. При этом размер бедствия для судов сильно преувеличен. В институциональной экономической теории есть так называемый «эффект Ольденбурга»: в индийском обществе слухи о коррупции раздуваются посредниками, которые тем самым увеличивают свой доход, — ведь в итоге неизвестно, передают они взятки судьям или нет. Например, в России, чтобы обосновать свой гонорар, адвокат говорит: «А судья? Я ему должен занести». Клиент говорит: «Ну, что ж поделаешь... Конечно». И даже если потом дело не решается в пользу клиента, адвокат говорит: «А оттуда занесли больше». Что, впрочем, далеко не всегда соответствует действительности.

Однако в сфере защиты прав потребителей, как мне кажется, случайным образом был открыт метод, который резко ограничил коррупцию, — конкуренция судов, когда вы можете обратиться в суд по месту жительства или по месту пребывания ответчика. Знаете, о чем более всего горевали олигархические банкиры в 1998 году? О том, что они не могут сосредоточить рассмотрение судебных дел вкладчиков по своим банкам в одном суде. Потому что один суд можно купить. Даже судебную вертикаль купить сложно, но, в общем, можно. А вот вертикаль вместе с горизонталью — нельзя. Тем более что наверняка будет конкуренция — найдутся другие группы, заинтересованные в покупке.

Таким образом, некоторые встроенные институты способны понижать угрозы оппортунистического поведения — например, в виде коррупции. Хотя свести на нет этот вид преступного поведения вряд ли возможно. Здесь действуют те же законы, связанные со спросом и предложением преступной деятельности и предельными издержками ликвидации. Ведь на самом деле полную ликвидацию, например, уличной и организованной преступности в состоянии провести только тоталитарное государство. Подобная операция стоит так много, что для ее осуществления нужно аккумулировать все возможные средства. Но общество в этом случае исчезает, а государство попросту замещает преступность и начинает совершать преступления в гораздо больших масштабах. Лекарство оказывается страшнее самой болезни.

Экономика и суд

Из всего вышесказанного я бы предложил сделать два вывода, которые мне кажутся существенными для жизни. Во-первых, каждый раз, когда происходит форс-мажор в сфере безопасности (а в России такое, к несчастью, бывает нередко), начинаются разговоры: давайте обменяем часть свобод на безопасность. Не меняйте свободу на безопасность — проторгуетесь. Причина проста: когда вы меняете свободу на безопасность, вы снимаете тот уровень притязаний к государству, который заставляет работать наиболее эффективную часть формулы, — вероятность наступления наказания. Вы получите меры наказания, которые будут применяться как устрашение, а не как возмездие за реально совершенное преступление, эффект будет дважды отрицательный: преступники не понесут наказание, а невинные граждане будут жить в атмосфере страха. Как писал Бенджамин Франклин,

«те, кто готов пожертвовать неотъемлемой свободой ради временной безопасности, не заслуживают ни свободы, ни безопасности».

Во-вторых, нельзя недооценивать роль судов для общества и государства. Мне вообще кажется, что исторически правильное использование государства начинается не с парламентов, а с судов. Еще в Великой хартии вольностей был заложен принцип: никто не может быть осужден иначе как судом, и судом равных. Судебные власти — это то, что вы приводите в действие непосредственно. Не через депутата, не через министра, а гражданским иском. Другое дело, что вы можете отстаивать свои интересы разными способами, и это определяет лицо политического режима. Вы можете использовать связи, взятки, адвокатов, гражданские организации (скажем, правозащитников). И в зависимости от того, какой из этих методов является наиболее массовым и признанным в обществе, получается соответствующая политическая картина — от корпоративного государства, в котором используются связи с властью, до социального демократического государства, в котором вы используете гражданские институты. Но и гражданское общество тоже может довольно дорого обходиться стране (см. главу 5). Простых, совершенных решений нет, каждое будет иметь свои отрицательные последствия. Но ваше решение о том, как именно вы будете отстаивать свой интерес и обеспечивать право, определит лицо того политического режима, который будет формироваться в России под воздействием многих малых векторов.

Глава 8

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

В науке есть явление, которое социологи, юристы, психологи, историки, политологи называют «экономическим империализмом», а сами мы, экономисты, — «новой политической экономией». Суть его в том, что экономисты вторгаются на «чужие поля» и начинают изучать неэкономические объекты, применяя собственные методы исследований. Как это происходит в случаях государства и права, я уже рассказывал, теперь — об истории. Экономистам удалось нащупать в этой сфере довольно много закономерностей и в принципе изменить постановку вопроса: вместо того чтобы говорить об историческом развитии, они говорят об институциональных изменениях. И это неслучайно.

Вообще-то в массовом сознании естественным считается взгляд на историю, который возник в XVIII веке. Замечательные философы французского Просвещения принесли идею о том, что человек прекрасен и разум его всемогущ, а вместе с ней — идею прогресса. История движется от худшего к лучшему, революции — это

хорошо, потому что они ускоряют прогресс. Прошедшие с тех пор 250 лет заставляют серьезно задуматься и начать ревизию всех этих идей. Вопрос, существует ли в принципе такая вещь, как прогресс, гипотетический и, прямо скажем, неоднозначный. Вот показательный пример: есть такой французский город — Арль, который после так называемых «темных» веков был одним из центров экономического восстановления и процветания Южной Франции. Но что на пике своего развития этот экономический центр использовал вместо городских стен? Трибуны древнеримской арены.

О каком прогрессе по сравнению с Римской империей тут говорить? Или возьмем производительность в сельском хозяйстве: в начале нашей эры она была гораздо выше, чем тысячу лет спустя. Можно, конечно, измерять уровень прогресса по степени гуманизации человечества, но если посмотреть на количество убитых людей, то и тут динамика может получиться совсем неутешительной: технические усовершенствования или усиление государства на протяжении человеческой истории часто приводили к «неаккуратным» последствиям.

Изменения как революция

В истории происходят изменения, но вот вопрос о направленности этих изменений очень спорный. Не менее спорен вопрос о способах этих изменений. Возьмем революции. Когда экономисты взялись за их изучение, в первую очередь их интересовало то, что никогда не интересовало историков — движение формальных и неформальных институтов. Автор теории институциональных изменений Дуглас Норт не нашел в истории более крупного скачка, описанного и хорошо задокументированного, чем Октябрьская революция 1917 года. На ее примере Норт показал, что волны

отрицательных последствий от сильной революции тянутся через весь век. И это его наблюдение актуально для разговора не только про XX, но и про XXI век. Ведь в 1991–1993 годах в России опять произошла революция — конечно, гораздо более мягкая, но и она имеет свой хвост последствий, в которых мы живем и будем жить еще довольно долго. То же самое относится к революциям 2000-х на Украине, в Грузии, Киргизии.

Как же объясняются революции с точки зрения теории институциональных изменений? Понятно, что изменить формальные институты (законы) можно быстро. А вот неформальные институты — это обычаи, они не могут меняться скачками. Что произошло с обычаями 25 октября 1917 года? Ничего. И 30 октября — тоже ничего, да и в феврале 1918-го — еще ничего. При резком изменении законодательства возникает разрыв между формальными и неформальными институтами, который может иметь два последствия. Во-первых, высокая криминализация: обычаи требуют одного, законы требуют другого, и в этом разломе возможен взлет преступности. Во-вторых, свобода творчества: революции нередко сопровождаются резким внедрением инноваций, культурным взрывом, творческими поисками.

Но напряжение между полюсами формальных и неформальных институтов растет, и это приводит к двусторонней реструктуризации: неформальные институты начинают медленно подтягиваться, приспосабливаться к изменившимся векторам жизни, а институты формальные откатываются назад, к более привычным формам. В какой-то момент две эти линии пересекаются, и страна вступает в период, для которого, с одной стороны, характерно экономическое процветание, а с другой — политическая реакция. Реакция происходит из-за отказа от установок предшествующей революции, процветание — из-за того, что возникает гармония между формальными и неформальными институтами, а это хорошо

для жизни и для экономики. Если говорить о самой крупной революции в истории России, то для нее такая эпоха — нэп, а для революции 1990-х это первые путинские годы, когда установился реакционный в историческом измерении режим, утверждавший порядок, и в то же время начались продуктивные экономические реформы, которые дали восстановительный рост, начавшийся, заметим, еще до изменения нефтяной конъюнктуры.

Но что происходит дальше? Начинается следующая волна: формальные и неформальные правила продолжают движение и расходятся. В стране начинается своеобразная реставрация предыдущего, старого порядка, неэффективных институтов. И такое волнообразное движение, цепочка системных отрицательных эффектов, затухая, может идти довольно долго. Чем сильнее революция, тем более радикальный разрыв получается между институтами и тем дольше чувствуются негативные последствия. Кроме того, чем сильнее революция, тем выше вероятность того, что обычная диктатура переродится в режим репрессивный, тоталитарный. Сила колебания сказывается на силе торможения. А если страна входит в тоталитарную фазу, то выжигается слой неформальных институтов, и впоследствии ей очень трудно восстанавливаться. Почему во время нэпа экономический взлет был, а при Горбачеве — нет? Потому что в 1930–50-х годах страна пережила тоталитаризм, который придушил неформальные институты.

Изменения как эволюция

Естественно, институциональная теория не ограничивается вопросом «как происходят изменения». Необходимо понять, отчего они происходят и почему, единожды начавшись, они далеко не всегда завершаются?

Что касается причин, по которым начинаются изменения, то здесь есть две основные версии. Одна из них — ее выдвинул Гарольд Демсец — предполагает, что изменения не могут зародиться внутри системы, нужен внешний шок: похолодание, чума, наводнение, война. Систему толкнуло — она начинает шататься, и в этих условиях необходимо, а иногда хотя бы просто возможно изменить какие-то правила и обычаи.

Вторую версию выдвинули нобелевские лауреаты Дуглас Норт и Роберт Фогель, и она предполагает, что изменения зарождаются внутри системы, вытекают из самообучения людей. Например, в школьных учебниках по истории до сих пор пишут, что рабство в США отменили, потому что оно стало экономически невыгодным, и капиталистический Север оказался мощнее рабовладельческого Юга. Фогель доказал, что в середине XIX века рабство было очень выгодным и, скажем, в Бразилии продержалось гораздо дольше, чем в США. При этом в Гражданской войне европейские государства были на стороне южан-конфедератов. То есть отмена рабства была экономически и геополитически нецелесообразна. Но изменились вкусы и предпочтения людей: если в начале XIX века рабство было вполне нормальным явлением, то в его середине многие на Севере стали считать его недопустимым — и пришли к выводу, что нужно иначе выстраивать ценности.

Как вы понимаете, вопрос о генезисе изменений для России отнюдь не праздный. Экономический кризис 2008–2009 годов был внешним шоком, который, согласно первой версии, мог бы вывести Россию из застойного состояния, заставить людей и даже власти что-то делать. В конце 2008 — начале 2009 года были очень серьезные ожидания по этому поводу и споры между различными группами экономистов, прежде всего Егором Гайдаром и его коллегами с одной стороны и экономистами группы СИГМА, к которой принадлежу и я, — с другой. Покойный Егор Гайдар оказался

прав в предсказании того, насколько серьезным окажется удар для России. Он утверждал, что волатильность в переходных экономиках очень высока — они сильнее поднимаются в благоприятных условиях, но и сильнее падают. Однако мои коллеги по группе СИГМА, видимо, оказались правы в другом: расчет на то, что внешний шок поменяет траекторию, по которой движется страна, не оправдывается. Гайдар считал, что неизбежное снижение нефтяных цен нанесет настолько сильный удар по системе, что заставит перестроить институты. Сейчас более или менее очевидно, что этого не случилось. Внешний шок не сработал — так что придется рассчитывать на изменение вкусов и предпочтений людей.

Изменения как колея

Но что в таком случае блокирует изменения? Для того чтобы это объяснить, в институциональной теории существует термин, который по-английски называется *path dependence*, а на русский я предлагаю его переводить как «эффект колеи». По сути, это институциональная инерция, которая удерживает страну в определенной траектории.

Сама идея подобных траекторий, по которым движутся страны, получила развитие благодаря работам статистика Ангуса Мэдисона. Он реализовал очень простую вещь. Во многих странах статистика существует довольно давно: в Англии — больше 200 лет, во Франции — чуть меньше 200 лет, в Германии и России — больше 150 лет. Мэдисон взял основные показатели — валовый продукт, количество населения и, соответственно, уровень валового продукта на душу населения — и свел все эти данные в единую таблицу (причем сводил-то он данные за два тысячелетия,

однако достоверными стоит признавать все же данные последних 200 лет). Поскольку в XIX и XX веках большую часть земного шара контролировали несколько империй, фактически мы получили единую статистическую картину мира.

Когда экономисты увидели «таблицу Мэдисона», они ахнули. Стало очевидно, что большинство стран мира делятся на группы, причем деление это очень четкое. Первая группа идет по высокой траектории и стабильно показывает высокие экономические результаты. Вторая группа столь же стабильно идет по низкой траектории: в нее зачастую входят традиционные страны, которые попросту не ставят задачу иметь высокие экономические результаты, а делают упор на другие ценности — семейные, религиозные и т.п. Получается, что есть своего рода первая космическая скорость, которая позволяет держаться на орбите, но не более того, и вторая космическая скорость, которая позволяет выйти в открытый космос. Но есть и третья, наиболее волатильная группа стран, которые все время пытаются перейти из второй группы в первую. Они вышли из состояния традиционности, но никак не могут завершить модернизацию. Примеры успешных переходов крайне редки, чаще всего страны прыгают вверх, но затем ударяются о потолок и снова съезжают вниз. Именно это и есть «эффект колеи». И именно к такому типу стран относится Россия (а также, например, Испания, которая довольно давно находится в этом состоянии и пока не решила проблемы, потому что последний кризис опять выталкивает ее из западноевропейской макроэкономической траектории). Несмотря на множественные российские прорывы, в среднем мы идем с 50-летним отставанием от Германии и Франции. То есть сейчас у нас, соответственно, начало 1960-х в Париже, совсем не лучшие времена для Франции: на излете война за независимость в Алжире, действует Секретная армейская организация (ультраправая террористическая группа,

выступавшая против отделения Алжира), а впереди еще очень много всего интересного вплоть до студенческой революции.

Однако не будем увлекаться прямыми аналогиями. Главное — не разница в экономических показателях, а то, ставит ли страна своей задачей перейти из одной группы в другую и почему у нее это не получается, и возникает блокировка, колея. Диагностировать наличие этой колеи можно по трем симптомам: принадлежность к низкой траектории, попытки ее покинуть и — низкий уровень счастья. Как-то раз украинские экономисты спросили меня, почему и украинцам, и россиянам свойственен индекс счастья на уровне экваториальной Африки, хотя мы явно более успешны, чем подавляющее большинство африканских стран? Я на это ответил, что, по определению одного из крупнейших философов XX века Джона Ролза, счастье есть ощущение успешности реализации жизненного плана. И страна, которая не может реализовать свой жизненный план по модернизации, оказывается несчастлива.

Все попытки перехода с низкой траектории развития на высокую в России вот уже несколько столетий неизменно срываются, и страна раз за разом возвращается к застою. Жить в стране, которая заклинивается в развитии, — очень непростая задачка. Опыт российского застоя родил две формулы отношения к эмиграции. Одна из них принадлежит Виктору Некрасову, замечательному писателю, который, увидев над Крещатиком лозунг «Поднимем еще выше роль женщины в социалистическом сельском хозяйстве», сказал: «Лучше умереть от тоски по родине, чем от злобы на родных просторах». Так певец Сталинградской битвы уехал из СССР. Вторая формула принадлежит Владимиру Высоцкому: «Не волнуйтесь, я не уехал. И не надейтесь — я не уеду!» Я не знаю, какая из этих формул правильная, но знаю, что обе рождены переживанием застоя и ощущения заклинивания страны.

Но почему же повторяется этот застой, откуда берется блокировка? Вопрос остается открытым. Существует минимум три гипотезы, объясняющие «эффект колеи». Представьте медицинский консилиум. Первый врач говорит: «Это генетическое заболевание, здесь ничего поделать нельзя». Второй врач говорит: «Что вы, коллега! Это хроническое заболевание. Излечить его очень трудно, но возможно». А третий врач говорит: «Нет, это не то и не другое. Это корь во взрослом возрасте». Некоторые страны болеют теми болезнями, которыми болели и другие страны, но на более позднем этапе своей истории, уже будучи взрослыми, и потому очень тяжело их переносят.

Колея как генетическая болезнь

Первый врач, предлагающий самое мрачное объяснение, — это экономисты так называемой неошумпетерианской школы. Они распространили на экономическую историю стран теорию «творческого разрушения», которую австро-американский экономист Йозеф Шумпетер сформулировал для развития техники. Согласно этой теории то, что мы обычно принимаем за развитие, есть не что иное, как рекомбинация элементов: их перетасовка дает подобие новых картинок, но все они лежат в рамках одной парадигмы, которая меняется крайне редко. Применительно к странам парадигма — это национальная идентичность, которая задает жесткие границы развития. Страна предпринимает разнообразные модернизационные усилия, картинка вроде бы меняется, но прыгнуть выше головы не получится, пока не изменится парадигма.

Главный аргумент сторонников шумпетерианского объяснения блокировки — история, случившаяся с Японией, одной из немногих стран, которым удалось вырваться из колеи и прочно обосноваться в группе развитых стран. В 1850-е годы Япония — умирающая

восточная страна, которая изо всех сил пытается закрыться, чтобы тихо уйти в небытие. Но Европа не дает ей этого сделать — не из какого-то абстрактного гуманизма, а из вполне практической нужды в японских рынках. Флот европейских держав принудительно открывает страну для торговли, и она вынужденно начинает реформы Мэйдзи. Результаты этих реформ вскоре ощутили на себе наши с вами предки при Цусиме. В военно-техническом сражении, где важнее всего были такие вещи, как дальнобойная артиллерия и оптика, малопримечательная восточная страна вдребезги разбила великую морскую державу — Российскую империю. Затем была Вторая мировая война, которая, напомним, закончилась не 8, и даже не 9 мая 1945 года, а 2 сентября. Четыре месяца весь мир воевал с одной страной — Японией. И понадобилась атомная бомбардировка, чтобы она капитулировала. А потом случилось японское экономическое чудо 1960-х. За 100 лет страна прошла через всю таблицу Мэдисона и с низкой траектории развития уверенно вышла на высокую. Неошумпетерианцы утверждают: для того чтобы совершить этот скачок, страна пожертвовала своей парадигмой — национальной идентичностью. Японцы перестали быть японцами. Признаки этого действительно есть. Например, в Японии уже лет десять всерьез обсуждается вопрос об отказе от национального языка в делопроизводстве и переходе на английский (потому что латиница гораздо удобнее для компьютера, чем иероглифы). При этом в Японии крайне высок уровень суицида — то есть страна в целом вроде бы вполне успешна, но что-то все равно не так. Неошумпетерианцы объясняют это так: чтобы стать успешной страной, нужно отказаться от того, что институциональные экономисты называют надконституционными правилами. Это неформальные институты самого высокого ряда, выше, чем конституция или любой другой формальный институт. Именно они определяют специфику национальных ценностей страны, и их

изменение — чудовищно сложная задача, которая может обернуться очень травматичными последствиями.

Но мне-то кажется, что неошумпетерианское объяснение блокировки в случае России не работает просто потому, что в России не сформировалась нация со своими надконституционными ценностями. 500 лет мы жили в империи, и сейчас мало кто может перечислить, причем так, чтобы с ним не заспорили, три-четыре национальные особенности, которые конституируют русских как нацию. Это вроде бы неплохо, потому что самый пессимистичный прогноз для нашей страны оказывается неактуален, но что же в таком случае является причиной блокировки?

Колея как хроническая болезнь

Второй врач, который на нашем консилиуме дает пациенту пусть призрачную, но все же надежду на излечение, — экономисты, которые придерживаются нортианской точки зрения на блокировку. Эта версия, которая сейчас доминирует в экономической мысли, основывается на теории институциональных изменений, принесшей в 1993 году Дугласу Норту Нобелевскую премию. Как и теория «творческого разрушения», она выросла из наблюдений за развитием техники, а точнее — из статьи Пола Дэвида «Клио и экономическая теория QWERTY», вышедшей в середине 1980-х.

Если вы посмотрите на клавиатуру вашего компьютера, в левом верхнем углу вы увидите буквы QWERTY. Знаете, откуда взялось это сочетание? Когда в 1870-е годы изобретатель пишущей машинки Кристофер Шоулз совершенствовал раскладку клавиатуры, он поместил в верхний ряд буквы QWERTYUIOP, чтобы продавцы могли эффектно выбивать название устройства — TYPE WRITER, — поражая покупателей. С тех пор прошло много лет,

фирмы Remington, которая первой использовала изобретение в массовом производстве, давно нет, да и с самими пишущими машинками проблемы, но вот название осталось, а вместе с ним — соответствующая раскладка. Это при том что расположение букв на QWERTY-клавиатуре далеко не оптимальное, существуют гораздо более эргономичные раскладки вроде «клавиатуры Дворака». Но менять ее никто не собирается — все слишком к ней привыкли.

Другой пример — ширина железнодорожного полотна. Технологи пришли к радостному для нас заключению, что правильной, более безопасной является ширина железнодорожного полотна в России. Следует ли из этого, что весь мир перестроит свои железные дороги по российскому образцу? Нет. Скорее уж Россия будет строить дороги с узким, неправильным полотном, чтобы не тратить время и деньги на замену вагонных колес в Бресте. Это тоже проявление «эффекта QWERTY», когда ошибочное техническое решение закрепляется, потому что все к этому привыкли.

Дуглас Норт решил применить эту идею шире — к развитию в целом. Опираясь вместо технических решений понятием институтов, он предположил, что страны, которые тщетно пытаются выйти на высокую траекторию развития, совершили ошибки первоначального институционального выбора. Доказывал он это на примере Англии и Испании. К XVI веку эти страны находились на абсолютно равных стартовых позициях. Обе были примерно равны по численности населения и структуре занятости, обе осуществляли внешнеполитическую экспансию. Любой макроэкономист сказал бы, что они будут находиться на близких уровнях и через сто лет, и через триста. Но уже в XIX веке Англия без всяких оговорок была главной мировой державой, а Испания — одной из самых отсталых стран Европы. В чем же дело?

Норт показал, что произошедшее — случайность. Просто так сложилось, что в XVI веке в Англии вопрос о распределении

налогов попал в сферу компетенции парламента, а в Испании — короля. В итоге Испания, которая вывезла из колоний куда больше богатств, чем Англия, очень быстро растранижила свои сокровища — потому что короли любят войны и дырявые бюджеты. Нет никакого смысла инвестировать в экономику, если король может в любой момент конфисковать эти инвестиции. В Англии же, напротив, сложились условия для накопления и инвестиций. Осознание ошибки приходит, по историческим меркам, довольно быстро. Однако на неверно выбранном пути нарастает такое количество институтов и интересов, работающих против кардинальных изменений, что Испания уже двести лет движется через революции и гражданские войны, пытаясь выскочить из колеи, в которую попала, но пока не очень понятно, удалось ей это или нет.

Насколько применима идея случайной ошибки первоначального институционального выбора к России? В принципе, конечно, применима. Многие исследователи русской истории утверждают, что, во-первых, в России эффект возврата в колею действует. Николай Бердяев очень точно охарактеризовал ситуацию 1917 года, когда с февраля по октябрь перед удивленным русским взглядом парадом прошли все возможные партии и идеи. Что же выбрал русский народ? Да то же самое, что было до февраля. Схожая картина — в 1613 году обанкротившееся государство восстанавливается силами общества, народного ополчения. Но что дальше? Реставрация самодержавия и усиление крепостного права.

Таким образом, мы можем наблюдать не только колею, по которой движется Россия, но даже и точку, в которой была совершена ошибка первоначального институционального выбора, — XIV–XV века, когда начали зарождаться институты самодержавия и крепостничества. Как совершенно справедливо писал Георгий Федотов, эти явления не тождественны абсолютизму и феодальной зависимости, это уникальное российское решение. И тот же

Федотов вывел формулу: Россия придумала способ осуществлять прогресс, не расширяя свободы. В экономике это нашло совершенно парадоксальное выражение. Поскольку в России в дефиците всегда была не земля, а люди, то, по идее, цена человека должна была постоянно расти. Но нашлось другое решение: если дефицитного человека силой прикрепить к земле, вы получаете дешевый труд. Одновременно вы получаете государство, которое не может уйти из экономики, государство, которое является самодержавной, а не просто абсолютной монархией. И в каком-то смысле последствия этой ошибки первоначального институционального выбора ощущаются до сих пор: наши традиционные вооруженные силы — это, по сути, крепостничество, со своими вариантами барщины и оброка. Да и отношения гастарбайтеров с нанимателями в принципе напоминают крепостнические. Конечно, сейчас «крепостнический» сектор не играет в экономике такую огромную роль, как в XVII, XVIII или середине XX века, но несколько миллионов человек в нем заняты.

Таким образом, нортианский диагноз гораздо точнее описывает российскую ситуацию, чем неошумпетерианский. И прогноз в данном случае, конечно, более оптимистичный, поскольку блокировку вызывают не надконституционные ценности, которые лежат в основе общества, а ошибочно выбранные институты. Но этот диагноз, хоть и не предполагает неизлечимость больного, простого и быстрого излечения тоже не обещает. Какие же еще варианты есть у России?

Коля как корь во взрослом возрасте

Третий врач, утверждающий, что взрослый больной попросту очень тяжело переносит детскую болезнь, — это блестящий перуанский экономист Эрнандо де Сото. Как остроумно отметил

Теодор Шанин, развивающиеся страны — это страны, которые не развиваются. Де Сото как раз и пытался показать, почему они не развиваются. Новизна его подхода в том, что он смотрел на проблему не изнутри развитого мира, а извне. Оказалось, все те проблемы, которые сейчас наблюдаются у развивающихся стран, были и у нынешних стран развитых — просто гораздо раньше. В Англии XVII века города пытались ввести институт, который по-русски я бы назвал «пропиской», — так они боролись с конкуренцией приезжих. В конце XVIII — начале XIX века в США практически не признавались права собственности, положение было гораздо хуже, чем, например, в современной России, а сейчас это — одна из надконституционных американских ценностей, которая мучительно рождалась в бесконечной череде судебных тяжб и законодательных решений штатов. Но нынешние поколения в развитых странах уже забыли о том, как в свое время решались эти проблемы, а потому решения, которые они предлагают странам развивающимся, зачастую не работают.

В чем же причины детских болезней у взрослых стран? По версии де Сото, все дело в разрыве формальных и неформальных институтов, за которыми стоит борьба доминирующих групп, стремящихся законсервировать выгодный для себя status quo. Есть несколько процветающих центров, которые живут в рамках закона и доступ в которые ограничивается доминирующими группами. А вся остальная страна живет по правилам неформальным, которые конфликтуют с законами и поддерживаются такими группами влияния, как мафия. Излечение от этой болезни возможно, если найти компромисс между формальными и неформальными институтами, подключив к нему максимальное количество групп — и в частности мафию. Для этого в первую очередь нужно выявить самые эффективные неформальные институты. Например, чтобы укрепить институт собственности в Индонезии, де Сото предложил

следующее: рисовые поля в стране никак не ограждены, но, гуляя по Бали, он заметил, что каждый раз, когда он пересекал границы фермы, он слышал лай новой собаки. «Прислушайтесь к собакам, господин министр», — сказал перуанский экономист во время семинара в Джакарте. Что же касается компромисса, то одним из наиболее эффективных способов де Сото считает различного рода амнистии, которые позволяют неформальным сообществам легализоваться (см. главу 6).

В случае с Россией проблема сотианской — самой оптимистичной — теории заключается в том, что де Сото рассматривает в первую очередь страны с богатым традиционным слоем, где хорошо работают обычаи. В России с этим, к сожалению, плохо.

Понятно, что выйти из колеи очень непросто. Но теория институциональных изменений дает пищу для размышлений в том, что касается поведения и взглядов людей. С одной стороны, очевидно, что застой и реакционный политический режим зажигает революционный огонь в душах. Но не надо желать революции! Анализ институциональных изменений показывает, что это худший из всех вариантов выхода из колеи, и прелести, связанные с последствиями революций, придется расхлебывать внукам. Студентам, которые в принципе склонны к революционному мышлению (впрочем, в России меньше, чем в других странах), я повторяю фразу Станислава Ежи Леца: «Ну, допустим, пробьешь ты головой стену. И что ты будешь делать в соседней камере?» Прекрасная метафора революции. С другой стороны, не доверяйтесь эволюции — не считайте, что кривая сама вывезет. Куда вывезет Россию ее нынешняя кривая, предсказать несложно. Есть такая страна — Аргентина. В первой половине XX века по ВВП на душу населения она была на одном уровне с США и уверенно держалась в первой десятке стран мира, а теперь кривая завела ее далеко от десятки. Россия сейчас довольно точно повторяет эту траекторию.

Что же произошло с Аргентиной? Страна росла на традиционных ресурсах — зерне и мясе. Во время Великой депрессии, когда в США Рузвельт резко менял курс, аргентинские элиты решили, что они ничего менять не будут, ведь людям всегда будут нужны зерно и мясо (наши элиты думают, что люди всегда будут жечь нефть и газ). И действительно, люди до сих пор с удовольствием едят аргентинское мясо, только вот выяснилось, что один этот ресурс не позволяет Аргентине быть ведущей страной мира. Когда в Аргентине это осознали, начались конвульсии: страна прошла через популистскую диктатуру Перона, которая сопровождалась политическим террором и человеческими жертвами. Некоторые черты перонизма в России уже присутствуют, а в основе, повторю, лежит нежелание элит сменить траекторию, их надежда на то, что кривая вывезет. Но кривая не вывозит.

Глава 9

МОДЕРНИЗАЦИЯ (ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ)

Как-то так получается в истории России, что наша страна вот уже четыре века стоит на распутье между застоем и модернизацией. Мы вроде бы хотим покинуть ту инерционную траекторию движения страны, которая нас не очень устраивает и не обеспечивает того положения в мире, которое мы считаем для себя достойным, но выйти на более высокую траекторию развития почему-то не очень получается. Проблема институциональных изменений для России, таким образом, упирается в проблему модернизации. За последние 50 лет сама постановка вопроса о модернизации сильно изменилась. И в первую очередь это связано как раз с тем, что происходило в мире за это время с понятием «институт».

Полвека назад, в прекрасные 1960-е, модернизацию понимали как более или менее неизбежный процесс. Американский экономист Армен Альберт Алчиан оформил эти представления в эволюционную гипотезу: институты конкурируют друг с другом,

и в этой борьбе должны побеждать наиболее эффективные из них, следовательно, с течением времени в самых разных странах будут распространяться одни и те же институты, и они будут становиться все более и более похожими. С этой точки зрения, допустим, Гана проходит те же этапы модернизации, что и, допустим, Советский Союз — просто несколько позже, надо просто подождать, и автоматический процесс приведет ее к тем же результатам. Но оказалось, что это не так. Хотя бы потому, что самые эффективные институты побеждают далеко не всегда. Ведь устранение неэффективных институтов требует довольно серьезных затрат: это трудная работа, поскольку любое правило, каким бы плохим оно ни было, несет не только издержки для одних, но и выгоды для других. И заинтересованные группы далеко не всегда готовы расстаться с выгодными для себя и неэффективными для страны в целом институтами.

Тогда модернизацию стали понимать как задачу. Что это означает? У вас есть формула, куда нужно подставить необходимые значения, и задача будет решена. Единственная проблема, которая может у вас возникнуть, — это дефицит ресурсов, но если, например, у вас есть деньги, чтобы купить технологии, лицензии, мозги в конце концов, то дальше никаких проблем не будет. Действуйте по формуле, и она даст вам модернизацию. Я бы сказал, что это представление продержалось по крайней мере до конца XX века. Но вот незадача: десятки стран занимались модернизацией, а успеха добились пять или семь. Только единицы смогли перейти с нижней траектории развития на верхнюю. И потому следует признать, что модернизация — это не задача.

Модернизация — это проблема, и вовсе не факт, что проблема имеет решение. Во всяком случае, не приходится говорить о каких-то универсальных решениях. Национальная формула модернизации в каждом случае будет уникальна. Необходимо найти непо-

вторимое сочетание формальных институтов, которые мы можем вводить более или менее сознательно, с институтами неформальными, которые свойственны ровно этой стране, связаны с ценностями этой страны. Если соединить первое и второе, то энергетика страны повышается, и она начинает двигаться по более высокой траектории. При этом Россия сейчас еще даже не решает проблему соединения формальных и неформальных институтов, а всего лишь стоит у входа в модернизацию. И здесь нас ожидает то, что американский экономист Дуглас Норт называет эффектом блокировки, а российский академик Виктор Полтерович — институциональной ловушкой. Мы стоим на входе, но дверь заперта. Почему же не удается «войти» в модернизацию?

Споры о том, какой должна быть модернизация в России — авторитарной или демократической, проектной или институциональной, — сейчас упираются в один и тот же момент. Сторонники проектного подхода к модернизации, для которых знаменем является Сколково и 38 инновационных проектов в пяти направлениях, пытаются продвинуть эти начинания с немалой энергией. Я им периодически говорю: «Если вы с такой силой будете пропихивать проект в страну, вы сломаете либо проект, либо страну». Потому что спроса на изменение, которое пытаются провести проектным методом, в стране нет. Но в ответ я получаю вполне резонный и очень похожий аргумент: «Вы считаете, что нужно менять институты, но как именно вы хотите это сделать?» Поменять законы в России — пара пустяков, тем более что никто их не исполняет и в лучшем случае это сигналы: а теперь пошли налево, а теперь — направо. В реальной жизни от изменения законов мало что меняется. При этом, напомним, с точки зрения экономистов, неработающий закон вообще не является институтом, правило может работать только в том случае, если кому-то нужно, чтобы

оно работало. Мы опять приходим к тому, что должен существовать спрос на определенные институты.

Таким образом, главная проблема российской модернизации — спрос на изменения. Означает ли это, что сейчас в России никому не нужны изменения? Вовсе нет. Изменения нужны почти всем, но только если мы думаем о долгосрочной перспективе, о наших детях и внуках. Если же мы думаем в пределах одного года, то изменения нам абсолютно не нужны — в этом году у нас и так все должно быть в порядке: нефтяных денег хватает, да и бюджеты поделить лучше до того, как они дойдут до реальных проектов, потому что больше достанется. Оказывается, именно от «долготы» взгляда зависит существование спроса на изменения и модернизацию, на проекты, и на институты у одних и тех же людей.

Давайте посмотрим, к примеру, на доминирующие группы: заинтересованы ли они в том, чтобы существовал суд? Да, конечно. В первую очередь потому, что не они первые управляют страной. Они пришли к власти в результате того, что оттеснили другие доминирующие группы и перераспределили их имущество. И они прекрасно понимают, что может прийти следующая волна и, чтобы защищать свою собственность, надо иметь на нее легальные права и автономный суд, который будет эти права защищать. Иначе тот, кто в следующий раз захватит власть, захватит и суд, и имущество.

Идея судебных институтов как важного шага в модернизации абсолютно понятна и лишена какого бы то ни было идеализма. Достаточно вспомнить, откуда возник один из главных принципов Великой хартии вольностей, гласящий: «Ни один свободный человек не будет арестован или заключен в тюрьму, или лишен владения, или объявлен стоящим вне закона, или изгнан, или каким-либо иным способом обездолен, и мы (английский король. — А.А.) не пойдём на него и не пошлём на него иначе, как

по законному приговору равных его (его пэров) и по закону страны». Этот принцип возник из довольно некрасивого конфликта, когда зарвавшийся король Иоанн Безземельный вешал направо и налево своих невежественных баронов, и невежественные бароны сказали: «Ну нельзя же так, давайте договоримся, что вешать и отбирать имущество можно, только когда двенадцать других баронов, то есть нас же самих, скажут, что да, этот человек несомненно виновен перед королем и Богом». Эта была нормальная самозащита жизни и имущества, к которой, кстати, прибегли не очень просвещенные и образованные люди.

Поэтому, несмотря на то что в России есть критические ситуации, самой вопиющей из которых, пожалуй, является дело Ходорковского, элиты вообще-то понимают, что им нужно защищаться от подобных дел, что им нужен независимый суд. Но только в средней или длинной перспективе. А мы живем в этом, 2011 году, и нам нужно решать текущие задачи имущественного и личного толка.

Когда все думают в короткую, получается, что самая правильная игра — это игра, основанная на недоверии. Нужно максимально быстро удовлетворить свои нужды, поделить все средства, а вот инвестировать что-либо куда-либо вовсе не стоит. В теории игр подобное поведение было просчитано несколько десятилетий назад в рамках модели, которая именуется «дилеммой заключенного». Специалисты RAND Corporation изначально разрабатывали ее для того, чтобы описать отношения СССР и США, их взаимные страхи, связанные с нанесением ядерного удара, и возможность поверить в то, что удар нанесен не будет. Но модель получилась полезная, и ее стали использовать в самых разных областях, например анализируя поведение игроков на рынке. Суть дилеммы в следующем: в тюрьме сидят два преступника, предположительно — сообщники, и каждому предлагают дать показания против

другого. Если один из них свидетельствует против другого, а тот хранит молчание, то первый заключенный получает свободу за помощь следствию, а второй получает максимальный срок — десять лет. Если показания дают оба, то оба получают по два года — за преступление, совершенное в сговоре. Если оба молчат, то оба получают по полгода — за преступление, совершенное в одиночку. Так вот, из теории игр точно известно, что, если вы имеете одноходовую игру, то никакая кооперация не имеет смысла, доверять никому не следует и самое эгоистичное и корыстное поведение (сдать сообщника) является самым правильным. Но это если вы имеете одноходовку, а жизнь все-таки представляет собой игру многоходовую. Получается, что появление «долгого» взгляда и спроса на изменения зависит от того, удастся ли нам преодолеть разрыв между одноходовым рассуждением и многоходовостью жизни.

Я бы сказал, что есть два фактора, которые способны сделать взгляд более «долгим», и оба связаны с институтами. Первый связан с формальными институтами, и тут все просто: даже плохой институт, когда он устойчив, создает так называемый координационный эффект — вы начинаете думать надолго. Именно поэтому жители России, которые, как показывает социология, в последние годы все меньше и меньше склонны планировать свою жизнь, начинают думать аж на 18 лет вперед, когда в семье рождается мальчик: они знают, что в стране есть институт воинского призыва — скверный, но работающий. Координационный эффект налицо.

Куда сложнее дело обстоит со вторым фактором, который связан с неформальными институтами — ценностями. Когда у человека есть ценности, он выходит из ловушки одноходовой игры, начинает мыслить более широко, планировать надолго. Конечно,

если речь идет о личных ценностях конкретного человека, экономисту тут рассуждать особо не о чем — это к другим специалистам. Но если мы понимаем, что ценности конкретного человека поддерживаются определенным кругом его общения, приняты в качестве правила поведения в этом круге, тогда мы имеем дело с неформальным институтом. Напомню, главное отличие неформального института от формального в том, что его поддерживают не специально обученные люди с применением принуждения, а все окружающие человека, любой из которых может и пальчиком погрозить, а может добиться вашего изгнания из круга. И вот тогда подобные неформальные институты оказываются в поле наших институциональных и модернизационных рассуждений.

Что же можно сделать для того, чтобы ценности не размывались, а, наоборот, укреплялись и при этом работали на модернизацию? В последнее время эта проблема очень активно обсуждается в сфере кросскультурных исследований, которые сравнивают страны по ценностям, смотрят, как те или иные ценности способствуют или препятствуют развитию и укреплению тех или иных институтов и влияют на экономические результаты.

Когда мы говорим о том, что для модернизации необходимы те или иные ценности, в первую очередь нужно понять, откуда они вообще берутся. Виднейший представитель мичиганской школы социологии Рональд Инглхарт выдвинул две гипотезы происхождения ценностей. Первая называется гипотезой дефицитности: ценности — это редкость, они возникают, когда чего-то не хватает. Симптомом того, что новые ценности вот-вот появятся, служит ощущение удушья, темени, нехватки чего-то очень важного. В последнее время, как мне кажется, именно такое ощущение в России возникает постоянно. При этом то, чего не хватает, — это не то, что нам давно и хорошо известно, это то, без чего дальше невозможно жить. Вторая гипотеза Инглхарта описывает, как быстро

возникают ценности, с помощью понятия социализационного лага. Это не происходит в один год, редко происходит в пять лет. Ценности приходят с каждым новым поколением: где-то до 25 лет оно осваивает новые ценности, а потом, как правило, продвигает их в общество.

При этом, если мы понимаем, что формула национальной модернизации в России должна быть уникальна, важно понять, какие именно ценности нам нужны, чтобы они не только раздвинули взгляд, но и сдвинули страну на более высокую траекторию. Поэтому здесь я бы добавил третью гипотезу происхождения ценностей, которую для себя я называю принципом дополнительности: модернизационные нации избирают те ценности, которые находятся в формальном противоречии с их предыдущими, с их культурной традицией и инерцией, и которые приносят то, чего нации не хватает, чтобы полноценно ходить, — ведь на двух ногах можно передвигаться гораздо быстрее, чем прыгая на одной.

Приведу несколько примеров того, как это подтверждается жизнью некоторых лидирующих стран. Ценности американской нации очевидным образом либеральны. Следует ли это из того, что американцы по своей традиции либералы? Вовсе нет. Американцы как нация рождались из весьма агрессивных групп, нередко с криминальным прошлым, происходивших из разных стран, а следовательно, порвавших со своей этнической средой либо сталкивающихся разные этнические среды. До сих пор социопсихологические исследования показывают, что американцы поразительным образом сочетают в себе нетерпимость (это видно, скажем, по их крестовым походам против холестерина, ожирения или курения) с подчеркнутыми либеральными принципами терпимости и принятия других. Именно это взаимодополнение позволило нации не только самосохраниться, но и очень быстро двинуться вперед.

Является ли Ordnung принципом, по которому немцы живут тысячелетиями? Нет, конечно. Германия 150 лет тому назад была раздроблена на мелкие княжества, и понятно, что Ordnung — это скорее мечта человека, который вынужден постоянно перемещаться между землями с разной религией, разной валютой и разными налогами. Эта мечта о порядке прошла через очень разные способы воплощения, и слава богу, что сейчас найден такой вариант, как Евросоюз (на мой взгляд, именно немецкое стремление к порядку в своем мирном варианте оказалось очень важным для строительства институционально сложной структуры ЕС). Я не буду подробно говорить о французах, для которых «свобода, равенство, братство» точно не отражали иерархичности этой страны, или об англичанах, у которых традиция и приверженность эволюционному пути — это достояние последних трех веков, а до этого были, например, война Алой и Белой розы и казненный король, которые свидетельствуют о том, что раньше нация двигалась совершенно иначе.

Оказывается, что те принципы, которые мы считаем природными для некоторых успешных наций, отнюдь не являются таковыми. В свое время их — более или менее осознанно — продвигали элиты, чтобы решить модернизационные задачи и успешно конкурировать с другими странами. Так что же Россия? Какие ценности в дефиците у нас? Какие нормы необходимы, чтобы наш взгляд стал более «долгим» и переход к модернизации состоялся?

Чтобы ответить на этот вопрос, для начала нужно определиться с тем, какие ценности у нас уже есть. Например, тестирование школьников, как и тот факт, что многие наши соотечественники делают успешные карьеры за рубежом, показывает, что Россия регулярно, из поколения в поколение рождает талантливых и креативных людей. Хорошо это или плохо? Вроде бы хорошо,

и осмелюсь утверждать, что это может послужить гораздо более значимым источником модернизации страны, чем углеводороды. Однако креативность находится в очевидном противоречии с такими качествами, как уважение к стандартам и законам, то есть правилам технических и общественных действий. Мы же понимаем, как наш соотечественник обычно относится к стандарту. Он говорит: «Ну что это такое? Да я сам сделаю гораздо лучше». И делает. При этом каждый делает по-своему, и никакой координационный эффект в таких условиях невозможен (см. главу 2).

Для российской модернизации это может иметь очень серьезные последствия. Например, я полагаю, что именно установка на креативность определяет парадоксальную промышленную историю России в XX веке. Почему за сто лет Россия не смогла освоить автомобильную промышленность так, чтобы выпускать конкурентоспособные машины? Это вполне объясняется структурой неформальных институтов в стране: хорошо делается только то, что требует креативности и производится индивидуально, штучно. Пусть это космические корабли, атомный проект или гидротурбины, которые конкурентоспособно производились даже в 1990-е годы, но массовое производство невозможно, потому что оно основано на стандарте. Я вполне верю, что Фоменко с партнерами может сделать 20 замечательных, может, лучших в мире суперкаров, ни один из которых не будет похож на другой, но в то, что страна сможет сделать два миллиона автомобилей, я не верю (зато их могут сделать узбеки, которые повезут в Россию UzDaewoo и другие машины). Получается, что экономия на масштабе нам не грозит. Мы не можем организовать конкурентоспособной крупной промышленности, пока стандарт, а вместе с ним и закон, не является ценностью.

Другой пример. Амбиции, связанные с нашей историей, с возможностью и готовностью человека «штурмовать небеса», вроде бы требуют некоего прорыва. Но о каком прорыве может идти

речь, если никакая кооперация — ни гражданская, ни экономическая — невозможна или во всяком случае оказывается неэффективной из-за того, что в нашей стране не является ценностью договороспособность? В России само слово «компромисс» имеет очевидно негативные коннотации. Мы говорим «вынужден пойти на компромисс» вместо «достиг компромисса». Пока соглашение с другим человеком считается поражением, очень сложно говорить об эффективном продвижении к модернизации.

Наконец, возьмем духовность и особую роль русской культуры в жизни нашей страны. Меня всегда поражало, что русская культура, с одной стороны, является несомненным национальным достоянием, а с другой — несомненно не является нормой, по которой ведут себя люди. Да, мы соотечественники великих русских писателей, композиторов и танцовщиков, но вот убирать за собой мусор мы до сих пор не научились. Культура в России — это несомненное достояние, которое мы бы очень хотели капитализировать, но культура — это не ценность, не набор установок, по которым живет общество. Мне кажется, чтобы входить в модернизацию, необходимо дополнить наше трепетное отношение к духовности и культуре некоторой долей рационализма и прагматизма, которые позволят хотя бы не сорить и убирать улицы. При этом надо помнить, что модернизация не происходит автоматически, даже если ждать ее очень долго. И уравнивающие ценности, которые помогут компенсировать нашу тотальную креативность, полную недоговороспособность и заикленность на духовности, вовсе не обязательно появятся сами собой. Но что можно сделать, чтобы уравнивающие ценности появились?

Начнем с культуры. Можно ли говорить о том, что при наших духовных традициях мы можем быть прагматиками? Легко. Потому что, на мой взгляд, важнейшее достижение последних 20 лет — это

невиданный в истории скачок от экономики дефицита к обществу потребления. Если посмотреть на прочие завоевания 1990-х, то окажется, что и с демократией, и с собственностью, и с рынками дела у нас обстоят, мягко говоря, не идеально. А вот общество потребления есть, и именно его развитие является, как мне кажется, стремниной российской истории и трансформаций последних десятилетий. Это единственная сфера, в которой Россия имеет полный набор институтов: от гламура и потребительского кредита (пусть недолгого и несовершенного) до законодательства о защите прав потребителей (возможно, лучшего в Европе).

Как это получилось? Все дело в том, что у миллионов людей, которые выходили из СССР, было одно несомненное и горячее желание — иметь возможность выбора (не только колбасы, но и книг, фильмов, информации). Что для этого нужно? — рассуждали они. — Демократия? Пусть будет демократия. Рынок и частная собственность? Пусть будут и они тоже. При этом и рынки, и частная собственность, пусть и своеобразные, в Советском Союзе были: потому что можно было, например, статусы обменять на трубы, трубы на алмазы, алмазы на деньги, а директор завода фактически имел контрольный пакет своего предприятия. А вот общества потребления точно не было, потому что вершиной этого самого потребления, тщательно скрываемой за заборами цеховских дач, был уровень европейского среднего класса.

Если посмотреть на политику, можно обнаружить, что каждый режим в последние десятилетия был крепок до тех пор, пока он вел к обществу потребления. В чем была проблема Горбачева? Он довольно успешно справлялся с идеологическими и политическими преобразованиями, а вот с экономикой дефицита не справился — и потерял поддержку. При этом Ельцин получил огромный кредит доверия в абсолютно катастрофических условиях. Почему? Он все время двигался в сторону общества потребления.

А на чем получил поддержку Путин? На «путинской стабильности», на расширении рынков, когда общество потребления выросло за пределы Москвы и Петербурга, а торговые сети шагнули в областные и районные центры.

Возьмем политическое поведение 1990-х годов. Оно отлично укладывается в потребительские «эффекты Веблена» — демонстративное поведение, присоединение к большинству и феномен сноба. Что такое партии интеллигенции в 1990-е годы? Типичный феномен сноба: я поддерживаю эту партию, потому что кроме меня ее никто не поддержит. Когда обыватели говорят: нам не нужна своя партия — мы всегда поддерживаем победителя, — это типичное присоединение к большинству. Ну а демонстративное потребление — это когда бизнесмены партию покупают: да, у нас есть партия в Госдуме, пусть не самая важная, зато наша собственная, можем себе позволить такую роскошь.

Я вовсе не пою осанну обществу потребления — это далеко не самая красивая штука в мире, у него есть множество издержек. Но именно его нужно взять за точку отсчета. Рациональная потребительская традиция, сложившаяся за последние десятилетия, уже распространилась на политическую сферу — просто теперь ее необходимо развернуть в сторону потребления государства. Пока же мы имеем тромб — сакральное государство (см. главу 4), которое является ценностью, препятствующей развитию, потому что невозможно улучшить то, что нельзя трогать руками. Когда вы начинаете относиться к государству прагматически, как к производителю публичных услуг, вы, опираясь на рациональную потребительскую традицию, выступаете как граждане, которые потребляют государство.

Чтобы эта аналогия стала более явной, можно сделать одну простую вещь: дайте людям на руки их 13% подоходного налога, и пусть они каждый месяц относят эти деньги государству.

Они очень быстро начнут задавать вопросы: где школы? где дороги? где больницы? на что потратили наши деньги? Сейчас, когда подоходный налог за людей платит работодатель, у них возникает перевернутая картина мира: они считают, что государство, хотя, конечно, и ворует, но при этом их благодетельствует, а вот бизнес — химичит. Из-за этого странного рудимента советской практики люди не могут прийти к простой мысли о том, что не они обязаны государству, а государство обязано людям — платя налоги, они вправе требовать тех услуг, которые нужны им.

При этом нельзя забывать о том, что крупнейший массовый производитель неформальных институтов — это школа. Именно она прививает представления о том, что хорошо, а что плохо, какие ценности совместимы, а какие — нет. В постоянных спорах о начальном и среднем образовании, как мне кажется, теряются два принципиальных момента.

С одной стороны, как бы нам ни хотелось оставить все как есть, чтобы не сделать хуже, менять школу мы просто вынуждены. Результаты международных тестирований показывают, что Россия не просто отстает в сфере образования — у нас от начальной школы к университету у человека падает креативность. Мы тушим ту креативность, которая рождена в России культурой и семьей (чего не было раньше, потому что советская школа давала в этом смысле очень высокий результат). Значит, что-то надо делать.

С другой стороны, не стоит винить во всех бедах российского образования правительство, потому что школа — всегда в большей мере продукт общества, чем государства. Правительство мало что может сделать, если не существует учительского сообщества, если родители не участвуют в жизни школы. Многие сейчас сокрушаются: «Ах, власть хочет, чтобы семьи платили школе».

Я на это отвечаю: «Семьи и должны платить — но не деньгами, а вниманием и участием». Как раз с образовательным бюджетом проблемы бы не было, если бы под ним не скрывались совершенно не образовательные траты. Рассуждения о том, что в Южной Корее на образование тратится 16,5% ВВП, в Финляндии — 13%, а у нас — 3,5%, и от этого все наши беды, на самом деле не вполне оправданны. Допустим, мы поднимем расходы до 8% — я вполне за, — но что произойдет с этими деньгами? Две трети нашего образовательного бюджета — это оплата услуг, поэтому деньги попросту уйдут обратно в трубу (плюс какое-то их количество достанется производителям компьютеров и программного обеспечения). Можно ли считать это образовательным бюджетом? Я не уверен. Для того чтобы деньги расходовались на образовательные нужды, внутри школы должны существовать силы, которые были бы в состоянии администрировать бюджет, управлять им. Автономию нельзя дать школьному зданию, ее можно дать кому-то в школьном здании — учителям или родителям, а в идеале тем и другим вместе.

Главная проблема школы — это проблема общественного взаимодействия, причем не только учителей и родителей, но и, например, университетов. Приведу пример: мне кажется, что одной из самых главных находок 1990-х годов была идея Соросовского учителя, авторство которой принадлежит замечательному биологу Валерию Николаевичу Соيفеру. Идея очень простая: вознаграждение лучших учителей определяется не школой, не родителями, не министерством, а долголетними итогами. У выпускников сильных университетов спрашивали: «Кто в школе, 7–8 лет тому назад, больше всего повлиял на ваше формирование?» Именно так выявляются люди, которые заведуют человеческим капиталом нации, а дальше уже их могли бы поддерживать те же самые продвинутые университеты.

Будучи крупнейшим производителем неформальных институтов, школа и сама является институтом, который нужно обустроить. Как? На мой взгляд, через сообщества субъектов, которые принимают непосредственное участие в образовательном процессе. Школа станет площадкой общественной коммуникации и сможет успешно прививать необходимые нам ценности — уважение к стандартам, законам и компромиссам. Договороспособность должна утверждаться путем объяснения детям, что компромисс — это хорошо, это решение комбинаторной задачи, это оптимизация.

Что же касается стандартов и законов, то здесь едва ли не главную роль играет такой институт, как суд. Ведь если суд в принципе работает, то работает он по единым правилам. Вы можете творчески осмысливать свою ситуацию в рамках стандарта, но вы не можете выходить за эти рамки, потому что иначе суд просто не сможет принять решение. При этом независимый суд как институт обустроить на удивление легко.

Прежде всего потому, что у нас много хороших, нормальных судей — гораздо больше, чем кажется. Они опытнее, чем были в 1990-е годы, они лучше знают действующие законы и проще осваивают новые. Проблема в том, что ими манипулируют. Хотят ли этого судьи? Нет. Никакой конкурентоспособный человек не хочет, чтобы его решения манипулировались, потому что тогда его конкурентоспособность никому не нужна — на его место можно посадить любого человека с минимальным (или номинальным) юридическим образованием. Точно так же в управляемом суде не заинтересованы хорошие следователи. Зачем они нужны, если можно взять оперативника с хорошими кулаками, который будет выбивать показания для необходимого судебного решения?

В таких вещах, как независимый суд, нормальное состязательное разбирательство дела или, например, суд присяжных, заинтересованы и хороший судья, и хороший адвокат, и хороший следователь,

и хороший прокурор. Эти люди есть сегодня, но они маргинализованны. Как сделать так, чтобы они вышли на первый план? Я на это намекал, когда говорил о потребительском законодательстве (см. главу 7): создайте условия для конкуренции, когда можно выбирать, в каком суде вести дело — по месту пребывания истца или ответчика, когда ответчиком можно считать торговца, а можно — производителя. Эта конкуренция гарантировала успех судебного применения закона о защите прав потребителя в 1990-е годы. Попробуйте сделать то же самое с уголовными и административными делами, и сразу же возникнут очень высокие издержки контроля судов, манипулирования со стороны исполнительной власти. И это далеко не единственный способ реформировать судебную систему. Например, ректор Академии народного хозяйства и госслужбы Владимир Мау предлагает пускать в судьи людей не моложе 50 лет, имеющих опыт адвокатской деятельности и заплативших налогов на значительную сумму. И тогда судьями будут становиться не для того, чтобы заработать, а для того, чтобы сделать себе имя и реализовать свои возможности.

Таким образом, преобразование судебной системы не трудно технически. Оно трудно скорее потому, что многие считают эту проблему незначительной: мол, какая разница, что там в судах происходит, когда у нас машиностроительная промышленность слабая! При этом доминирующие группы как раз понимают, что автономный суд — это очень важно. И они вполне успешно используют этот институт, только на стороне, например в Англии. Здесь мы упираемся в проблему спроса на институты, которая свойственна по большому счету любой стране. В отличие от среднего класса элиты могут использовать заграничный набор институтов и выбирать из них лучшие: техническое регулирование в Германии, банковскую систему в Швейцарии, суд в Англии, финансовые рынки в США. И пока у элит есть возможность

использовать эти международные институты, они будут препятствовать нормальному институциональному строительству внутри страны, чтобы выдавливать из нее доходы, которые потом можно использовать на международных рынках. Но когда элиты оказываются в жесткой зависимости от остальных жителей страны, которые предъявляют спрос на институты, у них не остается иного выбора, кроме как взяться за строительство институтов. Им придется инвестировать в страну, копировать какие-то опыты, искать свои решения. Институты появятся и будут работать, потому что мы, жители страны, предъявим на них спрос.

Однако нам всем необходимо отдавать себе отчет в том, что на самом деле есть спрос. Во-первых, это не просто «хотелки», которые с такой легкостью выявляют социологи, спрашивая людей: а вы хотели бы, чтобы у нас в стране был работающий суд или демократическое устройство государства? Разумеется, на такой вопрос люди охотно отвечают да. Но если мы хотим получить адекватное представление о спросе, нужны другие формулировки: что вы готовы сделать, от чего отказаться или чем заплатить за то, чего хотите достичь. Готовы ли вы отдать хотя бы билет на хоккей или поездку на Кипр для достижения такой цели, как, скажем, независимый суд? И картинка сразу будет несколько сложнее. В отличие от желания, спрос должен быть платежеспособным — и речь не о деньгах, а о понятиях гораздо более широких: люди должны иметь возможность и быть готовыми чем-то отвечать за то, что они хотят получить от развития страны.

Во-вторых, спрос — это сочетание желаний и возможностей разных людей. Я вообще годам к сорока понял, что все люди разные, а годам к пятидесяти понял, что это очень хорошо. Потому что именно разность людей, как это ни парадоксально звучит, создает возможность для связи между ними, для коллективных действий. Когда я очень хочу чего-то одного, а мой сосед чего-то

другого, это позволяет нам достичь наших целей без чрезмерной драки, потому что наши желания могут быть определенным образом скомбинированы. Именно так возникает общественный спрос, который позволяет нам обмениваться возможностями.

Наконец, спрос подразумевает выбор. И здесь нужно учитывать, что, принимая решения о том, как нам жить, мы никогда не выбираем между двумя вариантами. Нас очень долго учили тому, что ты должен быть либо по ту, либо по другую сторону баррикады. Но вариантов всегда больше, чем два, и это хорошо, потому что общественная жизнь есть не столько борьба между красными и белыми, зелеными и черными, правыми и левыми, сколько поиск довольно разных дорог в будущее. Мы выбираем не между плохим и хорошим, а между множеством очень разных и зачастую не вполне понятных вариантов, в каждом из которых есть свои плюсы и минусы, но ни один из которых не идеален. От вашего выбора будет в итоге зависеть, по какому пути пойдет страна, — и как бы вы ни пытались уклониться от этого «голосования», из этого вряд ли что-нибудь получится. Даже покинув страну и вроде исключив себя из сферы принятия решений, вы, на самом деле, делаете едва ли не самый сильный из всех возможных выборов, потому что исключаете возможность того, что страна пойдет по одному из множества путей — вашему пути. Выбор — это индивидуальный акт, и мне кажется, что было бы очень хорошо осознать, что этот выбор делает не история за нас, а мы за историю.

ОБ АВТОРЕ



Александр Аузан — декан экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор, публицист, заведующий кафедрой прикладной институциональной экономики, общественный деятель, президент Института национального проекта «Общественный договор», член различных коллегиальных органов управления.

Автор более 130 научных работ, в том числе четырех монографий, университетского учебника по институциональной экономике и многочисленных статей.

Александр Аузан

Экономика всего

Как институты определяют нашу жизнь

Ответственный редактор *Римма Болдинова*
Редакторы *Филипп Бахтин, Дмитрий Голубовский*
Оформление обложки *Сергей Хозин*
Верстка *Надежда Кудрякова*
Корректор *Любовь Линникова*

Подписано в печать 15.10.2013.
Формат 70×90 ¹/₁₆. Гарнитура Миньон.
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 11,67.
Тираж 4000. Заказ

ООО «Манн, Иванов и Фербер»
mann-ivanov-ferber.ru
facebook.com/mifbooks

Отпечатано с готовых файлов заказчика
в ОАО «Первая образцовая типография», филиал «Ульяновский дом печати».
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, д. 14