

Александр Аузан. Институциональная экономика для чайников

Заведующий кафедрой прикладной институциональной экономики МГУ Александр Аузан доказывает, что мир — это сборище иррациональных и аморальных оппортунистов, и объясняет, как выжить нём. Книга весьма актуально с точки зрения понимания текущих российских проблем.

Институциональная экономика — отрасль экономики, которая изучает экономические отношения внутри и между общественными институтами. Отрасль довольно популярная в последнее время среди экономистов, среди которых немало нобелевских лауреатов. Тема вызывает у меня живой интерес, так что я решил собрать список литературы, основанный на упомянутых в книге персоналиях.

Александр Аузан. Институциональная экономика для чайников. — М.: Фэшн Пресс, 2011 г., 127 с.



Человек против Homo economicus. Когда мы слышим: «Этого требуют интересы фирмы», — надо всего лишь 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. То же самое происходит, когда мы говорим: «Домохозяйство получило доход». Да ведь тут начинается самое интересное! Потому что в семье идет свой сложный распределительный процесс. Вообще, существует ли в общественном мире что-нибудь, что не складывалось бы *из различных интересов людей*? Нет, не существует. Тогда надо понимать: а какой он, этот человек?

Отец всей политической экономии Адам Смит считается автором модели человека, которая гуляет по всем учебникам и называется Homo economicus — всеведущая эгоистичная сволочь, которая обладает сверхъестественными способностями по рационализации и максимизации своей полезности. Новая институциональная экономическая теория корректирует эти представления, вводя два положения, которые важны для всех прочих построений и рассуждений:

- положение об ограниченной рациональности человека;
- положение о его склонности к оппортунистическому поведению.

Человек против рациональности. Экономист и психолог [Герберт Саймон](#) получил Нобелевскую премию за решение вопроса о том, как проявляется ограниченная рациональность, как человек, не имея бесконечных способностей к добыванию информации и ее переработке, решает множество жизненных вопросов? Герберт Саймон утверждал, что решение принимается следующим образом: когда человек выбирает себе супруга, он делает несколько случайных испытаний, устанавливает шаблон, уровень притязаний, и первая персона, которая соответствует этому уровню притязаний, становится его супругой или супругом.

Человек против благих намерений. Нобелевский лауреат [Оливер Уильямсон](#) (получивший премию в 2009 году), автор идеи о склонности людей к оппортунистическому поведению,

определил его как поведение с применением средств хитрости и коварства, или поведение, не обремененное нормами морали.

Один из самых ярких примеров того, как работают эти механизмы, — модель рынка «лимонов», за которую экономист [Джордж Акерлоф](#) получил Нобелевскую премию еще в 2001 году. Модель «лимонов» описывает так называемое предконтрактное оппортунистическое поведение и построена на вполне реальной проблеме — торговле подержанными автомобилями в США. Главные критерии выбора покупателей: внешний вид и есть цена. Но, кто может сильнее опустить цену? Тот, кто продает не очень хороший автомобиль. 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. Приличные автомобили, начинают вытесняться с рынка. Из-за того, что покупатель ограниченно рационален и не может знать всего, а продавец скрывает часть информации — ведет себя оппортунистически, — конкуренция не ведет к экономическому процветанию. Больше того, она может просто схлопнуть этот рынок, потому что качество продавцов будет постоянно падать. Решить проблему может введение гарантии продавца. Но это уже решение проблемы с помощью введения определенных правил — институтов.

Человек против контракта. Однако оппортунистическое поведение может быть не только пред-, но и постконтрактным. Многие из нас, если не каждый, имели несчастье сменить зубного врача. Почти всегда первой фразой нового стоматолога будет: «А кто это вам пломбы ставил?» Он намекает на то, что все нужно переделывать, а когда переделка начинается и возникает необходимость дополнительных затрат, у вас нет ни критериев, ни возможности для того, чтобы сказать «нет». 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.

Очевидный вид постконтрактного оппортунистического поведения называется *shirking* — «отлынивание». Работник может соблюдать все формальные требования контракта, а того результата, на который работодатель рассчитывал, нет.

Человек против своих интересов. Люди могут себя вести и не эгоистически — это называется «слабое поведение», когда человек идентифицирует себя с какой-то общностью — с деревней, с кланом. Например, Южная Корея построила на основе кровнородственной лояльности чеболи — огромные бизнес-конгломераты, состоящие из отдельных, формально самостоятельных фирм. В результате корейцы получили крайне низкие издержки управления концерном, потому что использовали «слабое поведение», признание того, что ты есть часть чего-то большего. В России же подобное невозможно, потому что у нас уже давно нет традиционных сообществ и, соответственно, людям не с чем себя идентифицировать.

Человек против системы. Необходимо помнить, что представления об ограниченной рациональности и оппортунизме распространяются не только на взаимоотношения людей друг с другом, но и, на их взаимоотношения с государством. Уместно вспомнить знаменитую формулу: «не бойся, не надейся, не проси», которая впитала в себя довольно трагически полученное понимание ограниченной рациональности и оппортунистического поведения.

Оппортунистическое поведение возможно и внутри власти. А если она к тому же формируется с учетом эффекта ухудшающего отбора, то как раз очень вероятно, что во власти вы столкнетесь с людьми, которые не ограничены соображениями морали.

Опирайтесь надо скорее на правила, которые мы можем использовать в общении между собой. Опирайтесь надо на институты. Существует мнение, что институты — это не про Россию. Ведь институты — это некие правила. Великие русские философы Иван Ильин, Николай Бердяев говорили, что в России нет институтов, а есть персоны. С одной стороны, отрицание институтов связано с несомненным эгоизмом власти, которой, конечно, 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, то вам алгоритм не нужен. Почти полвека назад экономист и будущий нобелевский лауреат [Дуглас Норт](#) выдвинул лозунг «Институты имеют значение». Наверное, ни для одной страны мира он не звучит так спорно, как в России.

Институты как удобство. Сто лет назад основоположник институционализма [Торстейн Бунде Веблен](#) открыл три таких правила, которые впоследствии были подтверждены статистически и эконометрически и получили название «эффекты Веблена». Первый эффект называется «демонстративным потреблением»: вы покупаете то, что дороже, потому что считаете, что оно по определению лучше. Второй вариант — «присоединение к большинству»: все так делают, и я так делаю. Третий вариант — «феномен сноба»: вы покупаете то, чего не покупает никто. 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.

Институты как принуждение. Веблен говорил, что демонстративное поведение — это способ статусного утверждения, включенный в кредитные отношения, в денежную культуру в целом. Это выгодное поведение. Каждое сообщество навязывает свой набор правил и знаков, и когда эта система начинает работать, возникает соответствующий спрос и предсказуемость экономики. Возникает координационный эффект.

Институты как наказание. Любой институт являет собой не только набор правил, но и механизм, с помощью которого обеспечивается их исполнение. У формальных институтов этот механизм сводится к тому, что есть некие специально обученные люди — налоговые инспекторы, тюремщики, полицейские, военные, — которые занимаются принуждением. В рамках институтов неформальных принуждение обеспечивается за счет всего сообщества в целом — вам не подадут руки или перестанут выдавать кредиты.

Институты как борьба. Есть ли неформальные институты в России? Конечно, есть. При этом они вполне очевидным образом заточены на противостояние институтам формальным. Формальные и неформальные институты вообще-то могут жить в симбиозе, поддерживая друг друга, а могут находиться в состоянии войны. 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.

Любое правило имеет как координационное, так и распределительное значение. 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. 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.

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.

Институты как образ жизни. Я буду настаивать на том, что по правилам — даже по плохим правилам — жить лучше, чем без правил. Без правил жить можно только короткими горизонтами, планируя на несколько месяцев вперед — про 10 лет можно даже не задумываться. Второй

вывод, который я хотел бы предложить, касается того, откуда берутся институты. На первый взгляд, институты создает правительство, законодатели, но на самом деле их создает каждый из нас, причем каждый день. Мы все время выбираем между несколькими вариантами. Квартиру можно сдать по договору, а можно — без договора; в договоре можно указать всю сумму, а можно — меньшую, чтобы уйти от дополнительного налогообложения. Товар через таможеню можно завести и растаможить по-белому, по-серому или по-черному.

В институциональной теории есть такое понятие, названное по имени нобелевского лауреата [Джеймса Бьюкенена](#), — «бьюкененовский товар», который определяется как 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.

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 на ней, например, урожай 2011 года: брокеры заключают сделки, покупают фьючерсы и опционы, фиксируют прибыли, а будет ли урожай — неизвестно. 2011 год не наступил. Права собственности (и свободы, которые с ними неразрывно связаны) движутся отдельно от материального объекта.

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? Тем, что если мы не читаем приписку, она отражает обычное либеральное представление о функционировании рынка, который все расставляет на свои места. Но приписка все меняет. Основной вывод из теоремы Коуза: равновесие будет достигнуто, но это будет плохое равновесие, потому что силы трения не позволяют активам распределиться оптимальным образом.

Чем определялся первоначальный доступ тех или иных людей к активам в ходе приватизации в России? Тем, что у них были дополнительные возможности, которых не было у остальных: закрытые данные, связи, знакомства. Почему многие собственники, возникшие в ходе приватизации, оказались неэффективны? Все 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.*

Горизонтальные издержки. Известнейший экономист [Джон Коммонс](#) выделял три основных типа транзакций, и, как выяснилось в дальнейшем, каждому из которых свойственны свои издержки: *сделки* — то есть торговля, *управление* — то есть иерархическая система, и *рационирование* — 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 идет не об абстрактных фигурах, а о вполне реальных вещах, которые позволяют понимать, как устроена чикагская биржа, российская вертикаль власти или тайландский суд.

Начнем с *горизонтали* — сделки. Для юриста сделка выглядит очень просто: свобода договора, равенство сторон. Для экономиста это не так. Формально в равноправной, симметричной сделке у вас как у физического лица 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 вроде обязательств возмещения ущерба искусственно перекладывается на противоположную сторону. Это позволяет выровнять сделку, компенсировать те транзакционные издержки, которые велятся на голову потребителя.

Вертикальные издержки. С точки зрения институциональной теории попытка построить вертикаль (например власти) довольно забавна — потому что 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 — будь то правительство или работодатель.

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». Вы сидите за компьютером, но вместо того чтобы работать, то есть соблюдать контракт с работодателем, смотрите сайт «Одноклассники». Какой выход у работодателя? Если он поставит контролера у вас за спиной или запретит выходы на определенные сайты, это означает для него дополнительные издержки. Поэтому работодатель начинает внутрь транзакции управления вставлять сделку. Он говорит: «Старик, я знаю, что ты хотел бы в пятницу не выходить на работу, но я прошу, ты сделай вот это к вечеру четверга — и мы не заметим, что ты не придешь на работу в пятницу». И в этот момент гордая вертикаль начинает немножко наклоняться.

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. При определенном количестве звеньев и при наличии собственных интересов в каждом узле сигнал может исказиться с точностью до противоположного. Под воздействием ограниченной рациональности и оппортунистического поведения — причем как снизу, так и сверху — от вертикали остаются какие-то странные схемы. И это результат транзакционных издержек, которые свойственны такому способу транзакций, когда права собственности и свободы организованы через принцип команды.

Диагональные издержки. Третий вариант транзакций — рационирование. Есть, например, одна общая черта для Англии и Таиланда — работа автономной, независимой судебной системы. Когда инициатива на стороне одних, право принятия решений на стороне других. Например, парламенты принимают бюджет страны, но не они составляют проект бюджета, максимум — вносят поправки, а сам проект исходит от правительства.

Любой процесс может быть организован по любому из трех типов транзакций — горизонтальному, вертикальному или диагональному. Они конкурируют между собой, сочетаются друг с другом в разных пропорциях, определяя в итоге разнообразие современного мира. Например, независимая судебная система действует по принципам диагональных транзакций, но если ее нет, правосудие вершит правитель — то есть выстраивается вертикаль. Чтобы понять, как может работать суд, я сошлюсь на юриста, который стал великим экономистом и основал целое направление в институционально-экономической теории — [Ричарда Познера](#). Он специалист по антимонопольным делам и, анализируя теорему Коуза, сформулировал свою собственную теорему о том, как судья должен принимать решения, исходя из наличия транзакционных издержек. Смысл теоремы Познера состоит в следующем: суд должен сделать то, что из-за трюмов и заторов в виде положительных транзакционных 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.

Казалось бы, если мы хотим большего совершенства от этого мира, сверхзадачей должно быть снижение транзакционных издержек, сведение их к нулю. Но 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 объявляете мораторий на проверки малого и среднего бизнеса, вы уничтожили ущерб? Нет. Вы уничтожили ущерб от проверок для предпринимателя, но перекачали этот ущерб на потребителя, на бюджет, на потенциальных конкурентов. Новые люди уже не могут войти на рынок, потому что там

господствуют недобросовестные предприниматели. Принципиальная неустрашимость транзакционных издержек 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. На языке институциональной теории эта идея выбора между разными вариантами, которая следует из теоремы Коуза, называется выбором структурной институциональной альтернативы.

Если основываться на идеях транзакционных 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. В XIX веке в Америке любой иммигрант мог получить бесплатную землю на западе страны. 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. 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.

Все производимые блага можно условно разделить по уровню транзакционных издержек на три класса — *исследуемые, опытные и доверительные*. Когда вы приходите на рынок за яблоками, вы имеете дело с исследуемыми благами, качество которых легко проверить. В этой ситуации лучше всего работают институты, связанные с горизонтальными транзакциями — сделками. 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. 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. Когда имеешь дело с доверительным благом, нужны довольно сложные институты, чтобы избежать серьезных провалов. 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.

Мы можем сделать два практических вывода из великой теоремы Коуза и теории транзакционных издержек. Первый вывод заключается в том, что существуют издержки, которые мы часто не видим и не просчитываем, а надо бы. Второй вывод касается выбора транзакционных издержек. Оцените, сколько у вас вариантов, и не ищите варианты, в которых не будет минусов. Таких вариантов нет. Ущерб неустрашим.

Во всем мире **вопрос о собственности** — это, по сути, религиозный вопрос. 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. 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». Ответа на вопрос, какой режим собственности лучше, не существует.

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*».

Несобственность. 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. 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. И все же в большинстве случаев из режима свободного доступа необходим выход. Почему? Идет, как выражаются экономисты, рассеивание ренты, сверхиспользование ресурсов и подрыв воспроизводства.

Коммунальная собственность. За исследования в области коммунальной собственности [Элино́р О́стром](#) получила в 2009 году Нобелевскую премию по экономике. Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок исследовали этот вопрос в связи с зонированием городов — где в них должны находиться жилые, деловые и экономические районы, как они должны быть устроены. 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. Нередко оппозиция частной собственности в городах связана с тем, что привычные объекты коммунальной собственности попали в собственность частную.

Частная собственность. Пятьдесят 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 сформировавшаяся вокруг него сравнительно небольшая школа, которые говорили, что доминировать будет частная собственность. Звали этого экономиста Фридрих фон Хайек, а его школа называется австрийской,¹ 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 правой части его поля в апреле лужи собираются, 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 его 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 он будет использовать их на полную катушку.

У частной собственности есть не только скрытые преимущества, но и скрытые недостатки. Их очень хорошо определил перуанский экономист [Эрнандо де Сото](#), который показал, что частная собственность 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.

¹ Своеобразное толкование; традиционная точка зрения на [Австрийскую школу](#) изложена в Википедии.

Частная собственность довольно дорогой режим собственности. Если в коммунальный режим собственности 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 собственности, информационные базы и так далее. Зато частный режим, по сравнению с коммунальным, обладает несравненно меньшими издержками при принятии сложных инновационных решений.

Государственная собственность. 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.

В чем же уязвимость государственного режима? 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 движения. Поэтому, например, при планировании развития, если вы угадали — честь вам и хвала, но если вы промахнулись, то огромный государственный корабль еще долго будет плыть не в ту сторону.

Выбор собственности. Мы никуда не денемся от коммунальной, государственной, частной собственности и режима свободного доступа. Выбор режима собственности зависит от того, какой тип трансакционных 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 договороспособность низкая (как в России), придется пользоваться государственным режимом, потому что государство редко интересуется тем, насколько вы согласны с его действиями. Мне кажется, что человеку важно не творить из собственности кумира. Ведь это не что иное, как способы снижения тех или иных издержек.

Общественное развитие и социальный склероз. Экономисты очень долго не хотели обсуждать роль общества в экономике и обходились всего двумя понятиями: правительство и рынок. Там, где не справляется рынок, его прикрывает правительство. Но после того как в середине XX века в мире похозяничали тоталитарные режимы, стало ясно, что провалы, идущие от государства, гораздо тяжелее, чем провалы, идущие от рынка. Возникло даже специальное понятие «провалы бюрократии». Если провалы рынка закрывает бюрократия, кто же закрывает ее собственные провалы? Место осталось вакантным, и тогда экономисты стали предполагать, что у общества все же есть какие-то экономические функции.

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 — где экономическое чудо? 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, когда был накоплен так называемый *социальный капитал*, и начался резкий экономический рост. Однако возможны и обратные процессы: мелкие организованные группы тянут одеяло на себя, имеют достаточное влияние для того, чтобы распределить бюджет, и в итоге каждая из этих групп своих целей достигает, а страна движется все медленнее, медленнее и медленнее.

Общественное благо и «проблема халящика». Оказывается, от того, как устроено общество, может зависеть, будет ли страна форсированно 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](#). Если вы производите общественное благо, надо учитывать, что оно обладает двумя признаками: во-первых, оно неконкурентно в потреблении, а

во-вторых, оно не исключается из доступа. Все имеют равный доступ к общественному благу, при этом его не становится меньше от того, что все им пользуются. Однако в результате не очень понятно, как покрывать издержки производства этого общественного блага. Как же решается «проблема халявщика»? 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.

Общественные организации и селективные стимулы. Но как быть, если мы имеем дело не с малыми, а с широкими группами? 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. Что касается негативных селективных стимулов, то их действие хорошо знакомо всем, кто смотрел фильм «Крестный отец». Почему там, где действуют профсоюзы, немедленно появляется мафия? Потому что это выгодно обеим сторонам. Если не находится достаточных позитивных стимулов для того, чтобы большие сообщества людей производили общественные блага, соблюдали правила, поддерживали неформальные институты, то этим начинают заниматься организации, которые имеют преимущество в осуществлении насилия. Наиболее мощной такой организацией является государство — ближайший родственник мафии.

Социальный капитал и российские заборы. Почему же в одних странах различные группы производят много общественных благ, а в других — мало? 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 социологических опросов, в которых респонденты отвечают, насколько они доверяют другим людям: родным, близким, соседям, незнакомцам, жителям своего города, региона, страны. У нас сейчас 88% людей говорят, что другим доверять нельзя. А вот в конце 1980-х все было совершенно 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 на антиправительственные демонстрации, и это было в порядке вещей.

Второй способ измерения социального капитала практикуют американцы: бросаешь кошелек со сто долларовой купюрой и адресом хозяина и смотришь — сколько людей его вернут. Я могу предложить третий, типично российский способ мерять социальный капитал. Чем выше и плотнее забор, тем ниже уровень взаимного доверия в обществе.

Социальные связи и мосты вдоль рек. Когда растет социальный капитал, падают издержки коммуникации между людьми, коллективная деятельность становится более массовой, интенсивной, эффективной, и в итоге производится больше общественных благ. Есть два типа социального капитала, которые очень по-разному влияют на дальнейшую жизнь. Первый называется *бондингом*, от английского слова bond — «связь». Это своего рода огораживание внутри одной группы людей: я доверяю, но только своим. Но есть и другой тип капитала, *бриджинговый*, от английского слова bridge — «мост». Этот тип социального капитала в большей степени способствует экономическому росту, потому что позволяет выстроить связи между разными группами людей.

Что можно сделать для того, чтобы шло накопление бриджингового социального капитала? Я бы сказал, что тут требуются три вещи. Первое: поскольку в нашей стране формальные и неформальные институты противостоят друг другу, необходимо их сближать. Второй момент. Один российский предприниматель очень точно заметил: «Ничто так не укрепляет веру в человека, как стопроцентная предоплата». 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, кредитная история, как сказали бы банкиры. В общественных отношениях нужно пройти тот же самый путь. Нужно сказать: «Мы не доверяем друг другу»... И начать развивать доверие.

Право и экономика. 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.

Преступление и наказание. Когда [Гэри Беккер](#) сформулировал экономическую теорию преступления и наказания, согласно которой, преступная деятельность может рассматриваться как своего рода экономическая деятельность на рынке, где есть спрос и предложение, 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 понижаете издержки преступника. Но может быть и прямой — если вы покупаете нелицензионные программы или наркотики, заказываете киллеру конкурента. Отсюда возникает идея: возможно, часть преступлений удастся предотвратить, если воздействовать не на предложение, а на спрос.

Что же касается предложения в преступной деятельности, тут очень важны понятия рисков и 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. Как только у преступника появляются постоянные источники доходов и активы, которые он боится потерять, эти интересы начинают давить на его поведение, ведь обычная преступная деятельность — стохастическая, вероятностная, с провалами и выигрышами. И происходит постепенное вытеснение, легализация мафиози. Объяснить это оказалось возможным только через теорию преступления и наказания.

Строгость и неисполнение. 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. Во-вторых, дело не только в понимании, но и в честности поведения. 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».

Например, что проще сделать государству — повысить вероятность наступления наказания или усилить само наказание? Конечно, усилить наказание — для этого достаточно поменять закон. Это естественная тенденция, вытекающая из интересов власти, применяющей закон. А в чем заинтересовано общество? Вероятность наступления санкций гораздо важнее, чем уровень санкций. Важно, чтобы наказали того, кто совершил преступление. Но это очень дорого: нужно ведь потратиться на розыск, на следствие, на доказательство преступления в суде. Для государства — чистые издержки, зато для общества — выигрыш,

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. Получив возможность снизить свои 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.

Закон 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 и не имеет собственных интересов. И то, и другое, очевидно, неверно.

Нормы, которые производят правительства и парламенты, зачастую обременены сразу двумя болезнями: корыстными интересами и недопониманием того, где реальные проблемы. А вот с судом все немножко по-другому. Конечно, судья тоже не всеведущий, 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.

При этом я считаю, что слухи о продажности судов сильно преувеличены. 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.

Свобода и государство. Во-первых, каждый раз, когда происходит форс-мажор в сфере безопасности (а в России это не редкость) начинаются разговоры: давайте обменяем часть свобод на безопасность. Не меняйте свободу на безопасность — поторгуетесь. 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 страхе. 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.

Изменения и революция. Автор теории институциональных изменений Дуглас Норт не нашел в истории более крупного скачка, хорошо описанного и задокументированного, чем Октябрьская революция 1917 года. На ее примере Норт показал, что волны отрицательных последствий от сильной революции тянутся через весь век. 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.

При резком изменении законодательства возникает разрыв между формальными и неформальными институтами, который могут 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 правила начинают медленно подтягиваться, приспосабливаться к изменившимся векторам жизни, а правила формальные — откатываются назад, к более привычным формам.

В какой-то момент две эти линии пересекаются, и страна вступает в период экономического процветания и политической реакции. 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.

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 1980-е страна уже пережила эпоху тоталитарного государства, которое придушило неформальные институты.

Изменения и эволюция. Естественно, институциональная теория не ограничивается вопросом, «как происходят изменения». Необходимо понять, отчего они происходят. Есть две основные версии. Одна из них предполагает, что изменения не могут зародиться внутри системы, нужен внешний шок: похолодание, чума, наводнение, война. Вторую версию выдвинул Дуглас Норт, и она предполагает, что изменения зарождаются внутри системы, вытекают из самообучения людей. Роберт Фогель, вместе с которым Норт получил Нобелевскую премию по экономике, исследовал многие переломные моменты истории и показал, как это может работать.

Изменения и колея. Что мешает и даже блокирует изменения? «Эффект колеи». По сути, это институциональная инерция, которая удерживает страну в определенной траектории. Сама идея подобных траекторий, по которым движутся страны, получила свое развитие благодаря работам великого статистика [Ангуса Мэддисона](#). Когда экономисты увидели «таблицу Мэддисона», они ахнули. Стало очевидно, что большинство стран мира делятся на три 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.д.

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 подобных переходов крайне редки, чаще всего страны третьей группы прыгают вверх, но затем ударяются о потолок и снова съезжают вниз. Именно это и есть «эффект колеи». И именно к третьей группе стран относится Россия.

Но почему же повторяется этот застой, откуда берется блокировка? Существует как минимум три гипотезы, объясняющие эффект колеи: генетическое заболевание, хроническое заболевание, корь во взрослом возрасте».

Генетическая болезнь. Экономисты так называемой нешумпетерианской школы 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. Сама парадигма меняется крайне редко. Страна предпринимает разнообразные модернизационные усилия, картинка вроде бы меняется, но прыгнуть выше головы все равно не получится, пока не изменится парадигма.

Хроническая болезнь. Эта версия, которая сейчас является доминирующей 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 «Кли и экономическая теория QWERTY», вышедшей в середине 1980-х. При том, что расположение букв на QWERTY-клавиатуре далеко не оптимальное (существуют гораздо более эргономичные раскладки), менять ее никто не собирается — все уже слишком сильно к ней привыкли.

Дуглас Норт решил применить эту идею шире — к развитию в целом. Оперировав 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 происшедшее — 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

растранжирила 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. При этом 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.²

Корь во взрослом возрасте. Как остроумно отметил [Теодор Шанин](#), развивающиеся страны — это страны, которые не развиваются. Де Сото как раз и пытался показать, почему они не развиваются. Новизна подхода де Сото заключалась в том, что он смотрел на проблему не изнутри развитого мира, а извне. Оказалось, что все те проблемы, которые сейчас наблюдаются у развивающихся стран, были и у нынешних стран развитых — просто гораздо раньше.

Однако 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 — и у де Сото есть ряд методик, позволяющих это сделать. Что же касается компромисса, то одним из наиболее эффективных способов Сото считает различного рода амнистии, которые позволяют неформальным сообществам легализоваться

Революционное и эволюционное излечение. Выйти из колеи очень непросто. С одной стороны, очевидно, что застой и реакционный политический режим зажигают революционный огонь в душах. Но не надо желать революции! Я своим студентам все время 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 именно вывезет Россию ее нынешняя кривая, предсказать довольно просто. Есть такая страна — Аргентина. В первой половине XX века по валовому продукту на душу населения она была на одном уровне с США. Все дело в том, что страна росла на традиционных ресурсах — зерне и мясе. Во время Великой депрессии, когда в США Рузвельт резко менял курс, аргентинская элита решила, что она ничего менять не будет, ведь людям всегда будут нужны зерно и мясо (наша элита думает, что люди всегда будут жечь нефть и газ).

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 с тем, что происходило в мире с понятием «институт». Полвека назад, в 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.

Но оказалось, что это не так. Самые эффективные институты побеждают далеко не всегда. Ведь устранение неэффективных институтов — 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 институтами.

² Другое объяснение может быть связано с вероисповеданием; протестантство исповедует упорный труд и сбережения, опору **на себя** и на Бога, а католицизм — только на Бога; см., например, Макс Вебер. Протестантская этика и дух капитализма.

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. Необходимо найти неповторимое 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 страна начинает двигаться по более высокой траектории.

Почему же не удается «войти» в модернизацию? Главная проблема российской модернизации — спрос на изменения. 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 в порядке: нефтяных денег хватает, да и бюджеты поделить лучше до того, как они дойдут до реальных проектов, потому что больше достанется.

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» (см., например, [Стратегия ценообразования олигополий и дилемма заключенного](#)).

Так что же Россия? Какие ценности в дефиците у нас? Какие нормы необходимы, чтобы наш взгляд стал более «долгим» и переход к модернизации состоялся? Россия 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. Хорошо делается только то, что требует креативности и производится индивидуально — космические корабли, атомный проект, гидротурбины. Но массовое производство невозможно, потому что оно основано на стандарте.

Пока же мы имеем тромб — сакральное государство, 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 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*.

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 международные институты, они будут препятствовать 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.

Список работ на русском языке авторов, упомянутых в книге:³

- Акерлоф Д. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 91-104.
- Акерлоф Д., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. – М.: Карьера Пресс, 2010 г. – 224 с.
- Акерлоф Д., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. – М.: Юнайтед Пресс, 2010 г. – 280 с.
- Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М: Издательство ГУ ВШЭ, 2003 г. – 672 с.
- Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия. — СПб.: Экономическая школа, 2009. — 272 с.
- Бьюкенен Дж. Введение в конституционную экономическую теорию (отрывки) // Адам Смит, Джон М. Кейнс, Джеймс М. Бьюкенен. Учебное пособие. – М.: Издательство МГУ, 1996. С. 108-109.
- Бьюкенен Дж. Защита организованной преступности? [Реферат] // Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал. Вып. 1. Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности. М.: РГГУ, 1999. – С. 49-57.
- Бьюкенен Дж. Извлечение ренты и извлечение прибыли [Реферат] // Политическая рента в рыночной и переходной экономике. – М.: ИМЭМО, 1995. С. 22-25.
- Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики (Нобелевская лекция) // Вопросы экономики. 1994. №6. С. 104-113.
- Бьюкенен Дж. Минимальная политика рыночной системы // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. – М.: Catallaxy, 1993. С. 105-116.
- Бьюкенен Дж. Политическая экономия государства благосостояния (Лекция, прочитанная в Индустриальном институте экономических и социальных исследований) // Мировая экономика и международные отношения. 1996. №5. С. 46-52.
- Бьюкенен Дж. Сочинения. (Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1) – М.: Таурис Альфа, 1997. – 560 с. Собраны работы: Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики; Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии; Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном.
- Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Дело, 2007 г. – 288 с.
- Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Либроком, 2011 г. – 368 с.
- Коммонс Джон Р. Правовые основы капитализма. – М.: Высшая школа экономики, 2011 г. – 416 с.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело ЛТД (при участии Catallaxy), 1993. – 224 с.
- Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Вып. 2. С. 69-91.
- Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. – М.: Catallaxy, 1993. С.307 - 319.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
- Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа [Доклад на конференции по проблемам экономических реформ в России, Вашингтон] // Вопросы экономики. 1997. №3. С. 6-17.

³ Подготовлен автором сайта

Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М: – Издательство Высшей Школы Экономики, 2010 г. – 256 с.

Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. – М.: Издательство Института Гайдара, 2011 г. – 480 с.

Олсон М. Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. – М.: Новое издательство, 2012 г. – 212 с.

Олсон М. Возвышение и упадок народов. – М.: Новое издательство, 2013 г. – 324 с.

Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – М.: Экор, 1998 г. – 432 с.

Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. – М. Издательство: ИРИСЭН, Мысль, 2010 г. – 448 с.

Познер Р. А. Экономический анализ права (в двух томах). – СПб.: Экономическая школа, 2004 г. – 524 + 976 с.

Саймон Г. Методологические основания экономики // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1989 - 1990. – М.: Наука, 1991. С. 91-109.

Саймон Г. Науки об искусственном. – М.: Едиториал УРСС, 2009. – 144с. [1969]

Саймон Г. О применении теории следящих систем для изучения процессов регулирования производства // Процессы регулирования в моделях экономических систем. – М.: Издательство иностранной литературы, 1961.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С.16-38. [1978]

Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54-72. [1959]

Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: Олимп-Бизнес, 2004 г. – 272 стр.

Сото Э. де. Иной путь. Экономический ответ терроризму. – Челябинск: Социум, 2008 г. – 384 с.

Уильямсон О. И Частная собственность и рынок капитала // ЭКО, 1993, №5.

Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, 1993, вып.3.

Уильямсон О. И. Фирмы и рынки. В: Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1983.

Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996 г. – 702 с.