

Александр Александрович Аузан

Институциональная экономика для чайников



Аузан А.А. Институциональная экономика для чайников. – М.: Фэшн Пресс, 2011

Часть 1 Человек против Homo economicus

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 скрытые под псевдонимом «домохозяйство». Но я сразу хочу высказать еретический взгляд: никаких фирм, государств и домохозяйств нет — есть разные комбинации людей. 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. Но в любом случае нет никаких абстрактных интересов фирмы — есть интересы конкретных людей. 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, 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, 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. 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. Однако 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 экономических расчетов поведения. В огромной степени на нее повлияла французская просветительская философия XVIII века, которая сказала, что сознание человеческое беспредельно, разум — всемогущ, сам человек прекрасен, и если его освободить, то все кругом процветет. И вот в результате адюльтера великого философа и экономиста Смита получился Homo economicus — 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 нереальное существо. Новая институциональная экономическая теория корректирует эти представления, вводя два положения, которые важны для всех прочих построений и рассуждений: положение об ограниченной рациональности человека и положение о его склонности к оппортунистическому поведению.

Человек против рациональности

На самом деле, представление о том, что человек обладает неограниченными рациональными способностями, опровергается жизненным опытом каждого из нас. Хотя мы явно недоучитываем свою и чужую ограниченную рациональность в собственной жизни. Экономист и психолог Герберт Саймон получил Нобелевскую премию за решение вопроса о том, а как именно проявляется ограниченная рациональность, как 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. Он встает и, прежде чем позавтракать, должен решить такую минимальную оптимизационную задачку: заложить все возможные виды йогуртов, творогов, 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 в Москве — а не в Сингапуре, яйца — а не авокадо, в таком-то магазине и по такой-то цене. Есть подозрение, что, если человек не привлекает для подобных расчетов парочку институтов, он в этот день не позавтракает и даже не поужинает. Так каким же образом он решает эту задачку?

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 притязаний, становится его супругой или супругом (ну а дальше, конечно же, брак заключается на небесах). Ровно так же — методом случайных испытаний и установления уровня притязаний — решается задачка, чем позавтракать или, например, какой купить костюм. Поэтому из положения об ограниченной рациональности людей вовсе не следует, что они глуповатые. Это означает, что они 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. Свежий 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. Опять же, в специальных доказательствах это вряд ли нуждается. Но новизна идеи Уильямсона состоит в том, что, как и в случае с ограниченной рациональностью, мы можем сказать, а как люди обходят те или иные ограничения? Один из самых ярких примеров того, как работают эти механизмы, — модель рынка «лимонов», за которую экономист Джордж Акерлоф получил Нобелевскую премию еще в 2002 году.

Модель «лимонов» описывает так называемое предконтрактное оппортунистическое поведение и построена на вполне реальной, животрепещущей проблеме — торговле поддержанными автомобилями в США. Вот приходит человек покупать поддержанную машину. Все они приведены в надлежащий вид, все блестят, но вот насколько эти автомобили хорошо ездят, проедут ли они 500 метров и встанут или будут ездить еще сто тысяч километров, неизвестно — выглядят они все одинаково. Какой критерий выбора у покупателя? Есть внешний вид и есть цена. Кто может сильнее опустить цену? Тот, кто продает достаточно хороший автомобиль, или 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. А «сливы», то есть достаточно приличные автомобили, начинают вытесняться с рынка, они не продаются.

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 — ведет себя оппортунистически, — конкуренция не ведет к экономическому процветанию. Больше того, она может просто схлопнуть этот рынок, потому что качество продавцов будет постоянно падать. Кстати, 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 уже решение проблемы с помощью введения определенных правил — институтов. А не имея этих правил, 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 карьеру будет делать не тот, кто лучше производит блага — ухудшающий отбор работает везде, где потребитель не в состоянии оценить качество продукта.

Человек против контракта

Однако оппортунистическое поведение может быть не только пред-, но и постконтрактным, и ситуации, в которых оно проявляется, для нас тоже не очень новы. Думаю, что многие из нас, если не каждый, имели несчастье сменить зубного врача. Почти всегда первой фразой нового стоматолога будет: «А кто это вам пломбы ставил?» У меня даже был случай, когда я годы спустя пришел к тому же зубному врачу, который уже ставил мне пломбы, но в другой клинике. И когда он произнес искомую фразу, я сказал: «Не поверите, Анатолий Константинович, но это были вы». Но так или иначе, 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 для того, чтобы сказать «нет». Ведь, придя к новому зубному врачу, вы получите ту же самую проблему.

Предприниматели эту ситуацию хорошо знают по строительной сфере. Когда в 1991 году я в первый раз приехал в США, я был поражен контрастом. В СССР строительство считалось очень почтенной деятельностью, а торговля — низменной. В Америке же я обнаружил, что 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 вполне очевидный вид постконтрактного оппортунистического поведения называется *shirking* — «отлынивание». Он хорошо понятен и работнику, и работодателю: если работник четко соблюдает контракт, приходит в 9 утра, включает компьютер, сидит и смотрит в монитор, совершенно неочевидно, что он не находится, например, на сайте «Одноклассники» или же не смотрит порнуху. При этом все формальные требования контракта могут выполняться, а того результата, на который работодатель рассчитывал, нет. И ему приходится искать какие-то другие пути реализации контракта, идти на сделки с работником, говорить: «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.

Человек против своих интересов

Для чего говорить о человеке такие не очень украшающие его вещи? 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, и даже 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. Именно поэтому, например, Сократ отказался покинуть свое сообщество и предпочел принять смерть.

При этом 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. 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. 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». Именно ради этого «народа» или этой «новой всемирности» надо жертвовать собой или кем-то еще.

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 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 и 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. Например, мы можем считать, что нас непрерывно записывают специальные службы, которые контролируют нашу жизнь. А вы никогда не пробовали посчитать, сколько средств будет стоить такого рода отслеживание? Лет десять назад я был в немецком ведомстве, где содержится архив «Штази», восточногерманской политической полиции. Там был полный зал, усыпанный нерасшифрованными магнитными лентами — прослушкой 1970-х годов. За 40 лет существования «Штази» провела около миллиона дел-наблюдений, которые при этом далеко не всегда заканчивались арестом или, тем более, осуждением. Их ведением занимались семь миллионов человек, то есть на одно только дело-наблюдение приходилось семь человек. Так что не будьте слишком высокого мнения о стоимости собственной особы. Если вам кажется, что специальные службы вами действительно интересуются, поймите, что им приходится тратить очень немаленькие ресурсы на эту операцию. То же самое, кстати, касается организованной преступности: 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. Поэтому — не бойся. Посчитай, сколько стоит борьба лично с тобой, и ты убедишься, что очень многие страхи преувеличенны. Но и не надейся. Поразительная вещь: в 1970-е годы

замечательные советские экономисты, основываясь на работах одного из двух наших нобелевских лауреатов по экономике, академика Канторовича, сделали систему оптимального функционирования экономики. Но кому они адресовались? Ведь они, в общем, понимали, что страной управляет политбюро, со всеми его внутренними интересами, с внутренней конкуренцией, с не всегда полным средним образованием... Но у людей, которые создавали систему оптимального функционирования советской экономики, было представление, что есть некий субъект, разумный и всеблагой, — государство, которое 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 нереалистичном представлении о том, что у власти находятся боги, а это не так.

Но власть не является и всеблагой, и потому известный тезис «не проси» тоже по-своему обоснован. Понятно, что оппортунистическое поведение возможно вовне власти, но 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.

Можно ли при такой мрачной картине жить в этом мире? Можно. Просто надо понимать одну вещь: 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.

Часть 2 Институты

О том, как институты помогают людям с ограниченной рациональностью и оппортунистическим поведением, Александр Аузан расскажет в следующей части.

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? Однако очевидное соблюдение таких правил характерно там, где есть сообщества людей со своими нормами или обычаями 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 еще с 1950-х вся страна слушает уголовную лирику). Конечно, «понятия» — тоже институт, неформальные правила, которые сформированы и поддерживаются преступным сообществом. Причем в России это сообщества, которые возникли и выжили в период тоталитаризма, в 1930–1940 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, потому что 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: 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, 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. Креативность людей в России не миф, она подтверждается социометрическими замерами, например, среди детей,

которые идут в школу. Но 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. Так имеют ли для нас значение институты, или мы живем в каком-то внеинституциональном пространстве?

Институты как удобство

Мы, конечно, используем институты, причем очень активно. В первую очередь, потому что это удобно. Возьмем для примера сферу принятия потребительских решений в условиях ограниченной рациональности (см. прошлый номер. — Esquire): нам нужно сделать выбор, притом у нас совершенно точно нет возможности проанализировать все множество вариантов. Тут нам на помощь приходят некоторые простые правила, которые облегчают нашу задачу. 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. 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: «А чего дают?» Таким образом, 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 реже всего встречается.

Третий вариант — «феномен сноба»: вы покупаете то, чего не покупает никто. И здесь вы опять резко снижаете для себя издержки, потому что вам не надо преодолевать очереди, тратить свое 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 задачку.

Институты как принуждение

Однако институты не сводятся к удобству. Ведь то же самое демонстративное потребление, потрясшее Россию 1990-х — вспомните анекдоты про новых русских, которые расстраиваются из-за того, что продешевили с галстуком, который за углом стоит вдвое дороже, — это не просто выбор одной из трех возможных моделей поведения. Веблен говорил, что демонстративное поведение — это 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 свою торговую марку, хотя вам, может быть, эта желтая кофта надоела до смерти. Недаром же Маяковский говорил: «Это вам была нужна моя желтая кофта, а не мне». Если бы у него был импресарио, он бы говорил: «Нет-нет-нет, только желтая кофта, и ничего больше». И Жванецкий всегда будет ходить со своим потертым портфелем, а если с портфелем что-нибудь случится, то 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 какие-то вещи. Причем этот 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. Даже самое плохое общее правило хоть как-то работает, и с его помощью вы можете сказать: вот этот человек, наверное, сотрудник банка, а вон тот, скорее всего, играет на рояле.

Институты как наказание

Любой институт являет собой не только набор правил, но и механизм, с помощью которого обеспечивается их исполнение. При этом существуют два совершенно 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, — которые занимаются принуждением. Кстати, это могут быть «быки» в мафии, принципиального отличия организованной преступности от государства в этом смысле нет. 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 Бэрром (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 всё 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, потому что 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 этих правил настаивают люди, которые постоянно вас окружают, с которыми вы дышите одним воздухом. Во-вторых, остракизм — высшая мера наказания, предусмотренная 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 есть пожизненная изоляция от тех 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. Там рассказывали, чем они 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 вашим 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 вполне 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 хозяйева 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 доносов 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; когда приходите в супермаркет — не торгуетесь. А почему, собственно? По закону в магазине действует свобода договора, вы можете торговаться сколько угодно. Так почему же вы не торгуетесь в супермаркете? Как ни странно, здесь действует не формальный, а неформальный институт, причем мы довольно точно знаем, когда и где он появился: в 1854 году в городе Париже. 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 при этом в России бывают случаи, когда неформальный институт вытесняет соответствующий институт формальный. Самый очевидный пример: инспектор ГАИ берет деньги с нарушителя, и мы не убеждены, что они пойдут в государственный бюджет. Мы согласились с тем, что эти деньги будут непосредственно образовывать зарплату гаишника, вместо того чтобы проходить через Минфин, казначейство и прочие бюджетные инстанции. Но ведь санкция за нарушение правил дорожного движения произошла. 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.

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 всех этих 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 мы 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, что 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 вещь довольно забавная: 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 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 таможеню можно завести и растаможить по-белому, по-серому или по-черному, и каждый раз мы делаем выбор, будем завозить компьютеры как зеленый горошек или нет. При этом понятно, что каждый вариант имеет свои плюсы и минусы. Скажем, когда товар идет через таможеню по-черному, вы практически ничего не платите государству, зато имеете огромные риски, если нужно будет защищать контракт или начнется уголовное преследование. Завозя товар по-белому, вы имеете меньшие риски, но, например, в России они вовсе не нулевые — вас все равно могут ждать проблемы на таможене. Именно поэтому выбор белых схем у нас в стране — далеко не очевидное решение.

В начале 2000-х я помогал наладить диалог владельцев торговых сетей с администрацией президента и правительством по поводу экспортно-импортного законодательства. 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 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. Это своеобразное голосование, и вы голосуете за определенные институты 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.

Часть 3 Трансакционные издержки

Автор в этой части объясняет, что такое транзакционные издержки и насколько пагубно они могут влиять на государственную иерархию, судебную систему и ваши личные взаимоотношения с прагматичной.

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. 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 объясняет в последнее время в Хамовническом суде Михаил Ходорковский. Когда он рассуждает о хищении нефти, он предлагает разграничивать две разные вещи: реальное движение нефти и документальное. Что такое хищение реальной нефти? Это как было в свое время в Ичкерии: в нефтепроводе делают дырочку, отливают нефть, ставят в овраге маленький нефтеперегонный завод, делают «левый» бензин и его продают. Такое невозможно в Ханты-Мансийском или Ямало-Ненецком автономном округе — 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 — хищение 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? 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.

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 хуже, другие — лучше, тот, кто 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, любимая фраза которой: «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 трансакционных 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? Совсем 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 трансакционные 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, гораздо проще становится 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 получить с них не меньше того, что пришлось заплатить.

Горизонтальные издержки

Известнейший довоенный экономист Джон Коммонс выделял три основных типа трансакций, и, как выяснилось в дальнейшем, каждому из которых свойственны свои издержки: сделки — то есть торговля, управление — то есть иерархическая система, и рacionamento — сложные способы принятия решений, при которых инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая сторона. Если описывать эти типы трансакций 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. 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 с прачечной. Вы ведь не идете в Сбербанк со своим проектом договора об открытии депозитного счета — вы получаете его на месте. Право первого хода здесь 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, что вы хотите этот договор поменять — пожалуйста. Вы вступаете в переговоры, но против вас выступает 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 вроде обязательств возмещения ущерба искусственно перекладывается на противоположную сторону. Это позволяет выровнять сделку, компенсировать те транзакционные издержки, которые валятся на голову потребителя.

Вертикальные издержки

Перекошенность отношений с потребителями и монополизм — очень важные для России проблемы, особенно в последние 5–7 лет, когда контроль за многими структурами перешел в руки представителей силовых ведомств, которые ориентированы 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 — 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. 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. Когда мы отдали свое рабочее время работодателю, это вовсе не означает, что он может использовать нас для оказания мелких 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». 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 внутри 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. Ну а самая масштабная иерархия — это, конечно, государство. В начале 2000-х годов, когда мы занимались дебюрократизацией 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 это не какая-то русская специфика, а общая закономерность. При определенном количестве звеньев и при наличии собственных интересов в каждом узле сигнал может исказиться с точностью до противоположного.

Государственная иерархия — это игра в испорченный телефон. Разница в том, что в

игре нет давления корыстного интереса, а в государственной иерархии — 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 трансакционных издержек, которые свойственны такому способу трансакций, когда права собственности и свободы организованы через принцип команды.

Диагональные издержки

Третий вариант трансакций — 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 в Таиланде, 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 тип диагональных трансакций, 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, а сам проект исходит от правительства. Это очень сложно устроенные отношения, построить такую трансакцию 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. Это обнаружил еще Джон Коммонс, когда анализировал в 1940-е годы экономики СССР, нацистской Германии, США, Англии и Австралии, где хозяйственные процессы были устроены прямо противоположным образом. Понятно, что сделки противопоставляются управлению: можно строить горизонтальную систему торговли, а можно — вертикальную систему государственного распределения. Но управление и рационализация — 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 тут 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. Он специалист по антимонопольным делам и, 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 трюмов и заторов в виде положительных трансакционных издержек не может сделать рынок. В своем решении суд должен симитировать 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.

В следующей части Александр Аузан расскажет, почему идеальное устройство мира недостижимо, а трансакционные издержки — непобедимы, и нам остается только одно:

научиться оценивать множество зол и выбирать наименьшее из них.

Часть 4 Трансакционные издержки

Профессор Александр Аузан рассказывает об экономических преимуществах стояния в очереди и объясняет, как колючая проволока может существенно увеличить стоимость окружающей ею земли.

Казалось бы, если мы хотим большего совершенства от этого мира, сверхзадачей должно быть снижение трансакционных 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 трансакционных 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 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, которых никто не ловит. Понижая трансакционные 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 исключительно 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. Издержки останутся теми же, но если мы их перераспределили в пользу компании, они будут эффективнее исполняться. 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, Северо-Американские 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 — кольт и колючая проволока, и издержки удержания собственности резко упали. Колючая проволока позволила оградить урожай от мустангов, а Великий Уравнитель кольт — 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.

Однако от нашего осознанного выбора зависит очень многое. Ведь 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 федерального 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 и вовсе 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, как в случае с образованием. Скажем, человек закончил МГУ и в течение пяти лет сделал карьеру — нормальная вещь для наших выпускников. Но вот 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, было ли образование этого человека качественным, практически невозможно — даже по последствиям.

Когда имеешь дело с доверительным благом, нужны довольно сложные институты, чтобы избежать серьезных провалов. Это очень наглядно продемонстрировал последний финансовый кризис. 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 определенная роль регулятора, 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.

Впрочем, рассуждения о кризисе скорее относятся к тому, что делать и чего не делать правительствам. Что же касается индивидуального человека, то он может сделать по крайней мере 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». Так что даже достаточно крупные собственники не всегда в состоянии просчитать многие вещи.

При этом нередко учесть и оценить эти издержки не может никто, кроме нас самих. Пример: за морем телушка — полушка, да рубль перевоз. Вы понимаете, что на другом конце города или 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, например, жертвуете работой — или не стоить ничего, потому что вы хотели попутешествовать и для вас эти затраты времени не издержки, а удовольствие. Никто кроме вас не может определить, это издержки или не издержки. Тут могут возникать самые причудливые ситуации. 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 бумагу, заключение и так далее, это минус, а не плюс: как же, а с людьми поговорить?

Второй практический вывод касается выбора транзакционных издержек. Как известно, «Каждый выбирает по себе щит и латы, посох и заплаты. Мету 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, в которых не будет минусов. Таких вариантов нет.

Ущербы неустранимы.

В следующей части Александр Аузан расскажет, как выбирать между разными режимами собственности — частной, коммунальной, государственной и несобственностью вообще.

Часть 5 Виды собственности

Профессор Александр Аузан объясняет, чем друг от друга отличаются разные виды собственности на примерах платяного шкафа, бангладешской промышленности и яблок, растущих на Воробьевых горах.

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 транзакционных 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, какой режим собственности лучше, не существует. Представьте: в гардеробе у вас висит 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».

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. 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. Например, от того, какие существуют моральные ограничения, — можно ли пользоваться нелицензированными 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 нелицензированными программами).

При этом развитие технологий привело к тому, что очень многие вещи становятся 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 яблочек 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 отсыпают по дороге. В 2000-е годы была дана другая команда — «нести мешки в амбар». Все несут мешки в амбар и немножко отсыпают 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 эффективного 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».

Коммунальная собственность

Когда речь в России заходит о выборе между разными режимами собственности, спорят в основном о частной собственности и государственной. Но у нас оказывается резко недооценен еще один режим — коммунальный. Между тем именно за исследования в области коммунальной Элинор Остром получила в 2009 году Нобелевскую премию по экономике. Впрочем, феномен коммунальной собственности изучается уже довольно давно. Например, 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 хоть и не были прямым продолжением классической русской общины, но были своеобразным ее 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.

В следующей части Александр Аузан объяснит, почему частная собственность хороша для инноваций, а государственная — для мобилизации.

Часть 6 Частная собственность

Автор объясняет, в чем преимущества режима частной собственности, в чем недостатки режима государственной собственности и почему, тем не менее, людям придется жить и с тем, и с другим

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.

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, 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.

Однако вот ведь 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 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 десять 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 это еще и 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. 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.

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. Например, американское правительство использовало мобилизационные инструменты вроде моратория на изъятие средств из банков, но это не было прямое установление 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 на десять лет, потому что каковы эти стимулы? Персональные гарантии? Чьи гарантии — через 10 лет? Конечно, если мы договоримся, достигнем национального консенсуса в том, что Владислав Сурков должен всегда быть заместителем руководителя администрации президента России и исполнять эти функции, а когда он физически не сможет это делать, это будут делать его сын и его внук, тогда возможны персональные гарантии. «Сколково» — это технический проект, который может быть интересным, но дело закончится выставкой достижений народного хозяйства, или, говоря современным языком, ВВЦ-2: будет один ВВЦ в Останкино, а другой — в «Сколково», причем это довольно дорогие вещи. Бывало, что один космический аппарат мог стоить годового жилищного строительства в стране. Может обнаружиться такая неприятная вещь, что мы сделали что-то, что может служить предметом мирового внимания, но страна-то от этого никак и никуда не продвинулась, ровно так же, как это было в позднесоветские времена, когда единичные выставочные экземпляры создавать было можно, а создать персональные компьютеры или пищевую промышленность почему-то не удавалось.

Но 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

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 понадобится и джинсовый костюм, и шуба, и купальные принадлежности, а может быть, 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 какие-то готовые решения: пока волны свободного доступа

продолжают прокатываться через экономику, понятно, что проблемы не решены. Какие-то находки в области техники, общественных отношений, правил поведения, моральных ограничений могут очень сильно повлиять на картину того, как распределена собственность в стране и, соответственно, с какими головными болями вы 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 договороспособность 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 коммунальный режим. Если население неоднородное, трудно использовать коммунальный режим, потому что люди отягощены разными неформальными институтами и им трудно договориться, принимая решения. И так далее. Поэтому фактически все мы находимся в непрерывной ситуации большого 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 тех или иных издержек и достижения определенных результатов. Поэтому 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 перейти мирным путем от государственного режима собственности к частному, но в истории нет случаев мирного перехода от частного режима к государственному. Люди будут сопротивляться, они будут защищать свое. И это, наверное, правильно, потому что мы не должны позволять правительствам легко реформировать не их, а нашу жизнь.

В следующей части Александр Аузан расскажет, как люди могут принимать решения любой сложности и создавать общественные блага без всякой помощи государства.

Часть 7 Общественное развитие и социальный склероз

Автор рассказывает о красном склерозе, проблеме халявщика, отрицательных селективных стимулах и других общественно-экономических расстройств.

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 похозяйничали тоталитарные режимы, стало ясно, что провалы, идущие от государства, гораздо тяжелее, чем провалы, идущие от рынка. Возникло даже специальное понятие «провалы бюрократии», которое, кстати, было сформулировано экономистом Гордоном Таллоком не на тоталитарном примере, а на примере американского чиновничества. 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.

Чтобы было понятно, насколько непосредственное отношение все это имеет к недавнему прошлому и современности нашей страны, я приведу довольно неожиданный 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 — 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, 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. 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» — так называемым «красным склерозом». Олсон проследил, как на протяжении всего XX века — с 1920-х по 1990-е года — в России эволюционировал менеджмент, и его ответ на вопрос, почему не случилось российского экономического чуда, вкратце можно передать так: когда 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. Сталин создал очень мощный менеджмент, но справиться с ним мог только одним способом — террором, который приводил к ротации. Когда был остановлен террор, начался процесс срастания связей внутри менеджмента, и группы интересов в итоге стали сильнее первых лиц государства. Когда же авторитарный режим рухнул, исчезли последние ограничения — узкие перераспределительные группы не сдерживались ни государством, ни широкими коалициями.

Общественное благо и «проблема халывщика»

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. В отличие от Джеймса Бьюкенена, этот выдающийся экономист, к сожалению, не дождался 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 сгорает техника — видеомэгагнитофоны, 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. В результате все жители вашего дома получают компенсацию. Потом начинается вырубка 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? Можно ведь читать книжки, писать стихи, ездить в путешествия и вообще есть масса других способов разумно потратить время.

В институциональной экономической теории этот феномен носит название *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. Однако в результате 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. Дальше вы снова что-то делаете хорошее, люди опять этим пользуются, но как обеспечивается воспроизводимость всей этой деятельности, совершенно непонятно. Между тем она воспроизводится, причем в огромных масштабах — 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 пояс 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 тому, 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 и группы, которые производят эти общественные блага. Возьмем, например, такую социальную группу, как жители одного подъезда. Допустим, это интеллигентные старушки, которые обсуждают установку домофона в своем подъезде. Найдут они консенсус по поводу того, нужен ли им домофон, какой домофон дорогой, а

какой приемлемый? Думаю, да — потому что у них близкие представления о том, что в подъезде лучше, когда там герань на окнах, а не общественный туалет, и понимание ценности денег у них тоже очень близкое. А теперь представим, что в этом подъезде кроме интеллигентных старушек живет еще пара «новых русских». Будет в этом случае найдено решение по производству общественного блага — домофона? Тоже да. Конечно, на общем 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 поставим этот чертов домофон». 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 законодательного продукта, нужны деньги на разработку, 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-четырех 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.

Общественные организации и селективные стимулы

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 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, теперь уже из реальной жизни — американской и российской. На протяжении всего XX века одной из самых широких групп американского общества, его символической группой были фермеры. Однако им очень долго не удавалось создать сколь-нибудь массовую организацию по производству необходимых им законодательных общественных благ — 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 — но ведь его корова в отпуск не уходит. Кому ее доверить? Другому фермеру. Тут уже возникает не общественное благо, а частная услуга. Именно на принципе частных взаимных услуг, доступных только членам некоего 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». 2010 год стал временем его триумфа: многолетние исследования Катynского дела и их пропаганда привели к тому, что российские власти

формально признали происшедшее. «Мемориал» 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 это одновременно система взаимных услуг и создания 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. Действовал он недолго — потому что был не нужен профсоюзам, они вовсе не возражали против мафиозного присутствия. Для них это гарантия существования, эффективный способ 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 российский пример — 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 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.

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 того, что те или иные группы могут теоретически производить всякие общественные блага, совершенно не следует, что они будут это делать.

Социальный капитал и российские заборы

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 состоит 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 социологических опросов, 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, однако 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 них 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 сейчас 88 % людей говорят, что другим доверять нельзя — очень близко к абсолютному рекорду немцев. 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. Все дело в социальном капитале — тогда его уровень был несравненно выше и люди были гораздо больше готовы к коллективным действиям, чем сейчас.

Второй способ измерения социального капитала практикуют американцы: бросаешь кошелек со сто долларововой купюрой и адресом хозяина и смотришь — сколько людей его вернут. Правда, с нашими социологическими данными это довольно рискованный эксперимент: так можно все наши валютные резервы по улицам раскидать. Поэтому я могу предложить третий, типично российский способ мерять 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 невообразимый. 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.

Социальные связи и мосты вдоль рек

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 вместе 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 различных социальных связей. В этот момент начинается интенсивный процесс накопления социального капитала, который в итоге прорывается наружу.

Правда, наружу он может прорываться по-разному. 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. Он, например, свойственен 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 не обязательно должны быть братки, это могут быть 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». Этот тип социального капитала в большей степени способствует экономическому росту, потому что позволяет выстроить связи между разными группами людей. Но это очень трудно. Если идет спонтанный процесс, то гораздо легче накапливается бондинговый капитал, ведь мосты гораздо приятнее строить не поперек реки, а вдоль — не нужны никакие водолазы, опоры тоже не нужны, массу сил и времени можно сэкономить. 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, которые с огромным недоверием относятся ко всем остальным группам.

Что можно сделать для того, чтобы шло накопление бриджингового социального капитала, росло доверие между разными группами и, соответственно, количество продуктов общественной деятельности? Я бы сказал, что 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 практичный. Когда социологические данные показали, что у населения России такой высокий уровень недоверия, одновременно Андрей Яковлев и Тимоти Фрай провели опрос среди бизнесменов: можно ли доверять контрагентам по бизнесу? И получили почти обратную картину: 84 % 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». 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». После этого налаживать связи станет гораздо проще.

И последнее. 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 с другими. Но лозунгом является отказ от общения. К чему приводит этот лозунг? К доносу: эй, правительство, ты с этими разберись, они там ерунду какую-то говорят, поэтому их в тюрьму, а нас в правительство. Или наоборот. В такой ситуации социальный капитал либо накапливается очень медленно, либо способствует огораживанию, строительству мостов вдоль рек. Нам нужно понять, что договороспособность — это не проявление слабости, а как бы одежда на вырост, формула, по которой живут наиболее успешные страны. Мне кажется, что это должно стать закономерным и сменить потенциальную надпись на российском триколоре.

Часть 8 Право и экономика

Автор объясняет, как экономика помогает понять преступников, защитить малорослых людей и определить политическое лицо государства.

Казалось бы, зачем экономистам соваться в право — сферу, где давно и не без успеха работают юристы, правоведаы, теоретики государства и права? Но дело в том, что у нас немного другой взгляд 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, но и гражданское, и уголовное.

Преступление и наказание

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 понижаете издержки преступника. Но может быть и прямой — если вы покупаете нелегальные программы или наркотики, заказываете киллеру конкурента. 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 на этом основании говорит: а давайте начнем наказывать потребителей наркотиков все более жестко и тем самым задушим 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, когда речь идет о крупных структурах, которые создают рынок, они сами формируют спрос. А наркобизнес — это очень крупный бизнес.

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 этому утверждению противоречат два обстоятельства. 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 кражи. 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. 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 — 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, нанимали аналитиков, чтобы оценить эффективность этих мер? В жизни ведь все не так. 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 для заметания следов (расстрелял человека — и концы в воду) или, скажем, для устрашения. 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 в результате 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 те или иные преступления большой денежный штраф, конфискацию имущества. Это естественная тенденция, вытекающая из интересов власти, применяющей закон.

А в чем заинтересовано общество? Вообще-то давно посчитано, 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, на следствие, на доказательство преступления в суде. Для государства — чистые издержки, зато для общества — выигрыш, потому что это позволяет посадить того, кто виноват, и не сажать того, кто не виновен.

Именно из-за этого перекоса интересов возникает довольно много неожиданных последствий. Ведь это относится не только к борьбе с обычной преступностью, но и, например, к 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 танки к дому с террористами и ударили по этому дому. Конечно, долгосрочные последствия таких действий оказываются сильно 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 правоохранные 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, 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 прецеденту 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, прочитать 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 лица? 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 человека с низким достатком, скажем, от поломки телевизора могут быть значительно сильнее, чем для человека богатого. У состоятельного человека телевизор есть и в гостиной, и на кухне, и в спальне, а у пенсионера или инвалида он один, и зачастую это его единственное окошко в мир. 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, году 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. Кстати, размер этого 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, судебную вертикаль купить сложно, но, в общем, можно, а вертикаль вместе с горизонталью — нельзя. Тем более что покупка будет конкурентная.

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. Операция настолько дорогостоящая, что для ее осуществления нужно аккумулировать все возможные средства. Но общество в этом случае исчезает, а государство попросту замешает преступность и начинает совершать преступления в гораздо больших масштабах. Лекарство оказывается страшнее самой болезни.

Свобода и государство

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 это не редкость) 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 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. 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, вы можете давать взятки, вы можете использовать адвокатов, вы можете использовать гражданские организации. 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. прошлый номер *Esquire*). 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.

В следующем номере Александр Аузан с помощью институциональной экономики поставит России диагноз, выбирая между хроническим расстройством, генетическим заболеванием и корью во взрослом возрасте.

Часть 9 Институциональные изменения

Экономист Александр Аузан объясняет, почему революция — это плохо, а также зачем американцы отменили экономически эффективное рабство и в какую институциональную колею угодила Россия.

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, на этот раз речь пойдет 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, которую мы уже обсуждали, 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. Приведу довольно яркий пример постановки проблемы: 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 уровню 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 и революция

Таким образом, можно утверждать однозначно, что в истории происходят изменения, но вот вопрос о направленности этих изменений очень спорный. Не менее спорен вопрос о способах этих изменений. Возьмем все те же революции: Когда экономисты взялись за их изучение, в первую очередь их интересовало то, что никогда не интересовало историков — движение формальных и неформальных институтов. Причем изучалось оно на российском материале. Автор теории институциональных изменений Дуглас Норт не нашел в истории более крупного скачка, дискретного изменения, 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 совсем недавним революциям 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 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, приспособливаться 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. Реакция происходит из-за отказа от установок предшествующей революции, процветание — из-за того, что возникает гармония между формальными и неформальными институтами, а это очень хорошо для жизни и для экономики. Для самой крупной революции России такая эпоха — НЭП, для революции 1990-х — 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 еще до изменения нефтяной конъюнктуры.

А 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, авторитарный режим

переродится в режим репрессивный, тоталитарный. Сила колебания сказывается на силе торможения. При этом, 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 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 предполагает, что изменения не могут зародиться внутри системы, нужен внешний шок: похолодание, чума, наводнение, война. Систему толкнуло — она начинает шататься, и в этих условиях становится необходимым, а иногда хотя бы возможным изменить какие-то правила и обычаи. 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.

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. Однако 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 политики были на стороне южан-конфедератов. То есть отмена рабства была одновременно экономически и геополитически нецелесообразна. Но, как сказано у Булгакова, «разруха не в клозетах, а в головах». Изменились вкусы и предпочтения: если в начале XIX века рабство было вполне нормальным явлением, то в его середине многие люди на Севере стали считать его недопустимым — они пришли к выводу, что нужно принципиально иначе выстраивать ценности. Это была внутренняя эволюция, приспособление людей к реалиям меняющегося мира.

Как вы понимаете, вопрос о генезисе изменений для России отнюдь не праздный. Последний экономический кризис 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. Кризис был предметом очень серьезных споров между различными группами экономистов, прежде всего Егором Гайдаром и его коллегами — с одной стороны, и экономистами группы «Сигма», к которой принадлежу 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 (он, правда, полагал, что оно произойдет в 2012-13 годах) 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 и колея

Но что в таком случае блокирует изменения? Для того чтобы это объяснить, в институциональной теории существует термин, который по-английски звучит как 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 свое развитие

благодаря работам великого статистика Ангуса Мэддисона. Он реализовал на практике очень простую вещь, которую до него поразительным образом никто не делал. Во многих странах подробная статистика показателей существует довольно давно: в Англии — больше 200 лет, во Франции — чуть меньше 200 лет, в Германии и России — больше 150 лет. Мэддисон 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 веке большую часть земного шара контролировали всего несколько статистических держав, фактически мы получили единую статистическую картину мира.

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. 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 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 (а также, например, Испания, которая довольно давно находится в этом состоянии и пока не решила проблемы, потому что последний кризис вывел ее из западноевропейской траектории). Несмотря на множественные российские прорывы, в среднем мы идем с 50-летним отставанием от Германии и Франции. То есть сейчас у нас, соответственно, 1961 год 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. — Esquire), а впереди еще очень много всего интересного вплоть до студенческой революции.

Однако не будем увлекаться прямыми аналогиями. Главное — не разница в экономических показателях, а в том, 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? Почему он у нас такой низкий, 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.

В следующем номере Александр Аузан расскажет о том, считать ли диагноз «колея» генетической болезнью, которую нельзя излечить, хронической болезнью, которую излечить очень трудно, или просто корью во взрослом возрасте.

Часть 10 Генетическая болезнь

Экономист Александр Аузан диагностирует состояние современной России: является ли наш застой генетической болезнью, хроническим заболеванием или корью во взрослом возрасте

Почему, в то время как одни страны развиваются и стабильно показывают высокие экономические результаты, другие способны преодолеть свою экономическую отсталость и присоединиться к первым, а у третьих, сколько бы они ни пытались, это не получается? Почему третьи страны застревают в колее, прыгают вверх, но затем ударяются о потолок и снова съезжают вниз? Для нас этот вопрос далеко не праздный, потому что Россия относится как раз к третьему типу стран — все попытки перехода с низкой траектории развития на высокую вот уже несколько столетий неизменно срываются, и страна раз за разом возвращается к застою.

Но почему же повторяется этот застой, откуда берется блокировка? Вопрос пока остается открытым. Существует как минимум три гипотезы, объясняющие эффект колеи. Представьте себе 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 теоретически 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. Давайте рассмотрим все три варианта чуть более подробно.

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. Сама парадигма меняется крайне редко. Применительно к странам парадигма — это национальная идентичность, которая задает очень жесткие границы развития. Страна предпринимает разнообразные модернизационные усилия, картинка вроде бы меняется, но прыгнуть выше головы все равно 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 — это мало кому известная (во всяком случае в Европе) умирающая восточная страна, которая изо всех сил пытается закрыться, чтобы тихо уйти в небытие. Но Европа не дает ей этого сделать. Не из 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. 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 сто лет страна прошла через всю таблицу Мэдисона и с нижней траектории развития уверенно вышла на верхнюю.

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 — наверное,

единственной из стран первого ряда — уже лет десять всерьез обсуждается вопрос об отказе от национального языка в делопроизводстве и переходе на английский (потому что он 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 трагичными последствиями.

Но мне-то кажется, что нео-шумпетерианское объяснение блокировки в случае России не работает — просто потому, что в России не сформировалась нация со своими надконституционными ценностями. Пятьсот 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?

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 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 «Клио и экономическая теория QWERTY», вышедшей в середине 1980-х.

Если вы посмотрите на клавиатуру вашего компьютера, в левом верхнем углу вы увидите буквы, образующие слово QWERTY. Знаете, откуда это слово? В конце 90-х годов XIX века в Лондоне существовала одноименная фирма, которая производила пишущие машинки и решила поместить на клавиатуру свою рекламу. Фирмы давно нет, с пишущими машинками тоже 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. И менять ее никто не собирается — все уже слишком сильно 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. 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 большие богатства, чем Англия, очень быстро растранила 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.

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? А дальше восстанавливается самодержавие и усиливается крепостное право.

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 обнаружила 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 со своими нанимателями 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?

Корь во взрослом возрасте

Третий врач, утверждающий, что взрослый больной попросту очень тяжело переносит детскую болезнь, — это Эрнандо де Сото, блестящий перуанский экономист. 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. 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. 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. Например, чтобы укрепить институт собственности в Индонезии, он предложил следующее: рисовые поля в стране никак не ограждены, но, гуляя по Бали, де Сото заметил, что каждый раз, когда он пересекал границы фермы, он слышал лай новой собаки. «Прислушайтесь к собакам, господин министр», — сказал де Сото во время семинара в Джакарте. Что же касается компромисса, то одним из наиболее эффективных способов он считает различного рода амнистии, которые позволяют неформальным сообществам легализоваться (о том, насколько действенной была амнистия капиталов в Перу, родной стране де Сото, см. Esquire № 60).

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.

Революционное и эволюционное излечение

Что же получается в итоге? 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 зажигают революционный огонь в душах. Но не надо желать революции! Анализ институциональных изменений показывает, что это худший из всех вариантов выхода из колеи. И если не найти другого выхода, потом все прелести, связанные с долгими

последствиями революций, придется расхлебывать внукам. Студентам, которые в принципе склонны к революционному мышлению (впрочем, в России, пожалуй, меньше, чем в других странах), я 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 и уверенно держалась в первой десятке стран мира. А теперь кривая завела ее далеко от десятки, и Россия сейчас довольно точно повторяет эту траекторию. Что же произошло с Аргентиной? 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). 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 реальными человеческими жертвами. Некоторые черты перонизма в России уже присутствуют, а в основе, повторю, нежелание элиты сменить траекторию, ее надежда на то, что кривая вывезет. Но кривая не вывозит.

В следующем номере Александр Аузан расскажет, какая модернизация может вывезти Россию из ее кривой колеи.

Экономист Александр Аузан объясняет, почему в России модернизация нужна всем, но не сейчас, и почему российские элиты стоят перед «дилеммой заключенного».

Часть 11 Какая модернизация нам нужна

Как-то так получается в истории России, что наша страна вот уже четыре века стоит на распутье между застоём и модернизацией. Мы вроде бы хотим покинуть ту инерционную траекторию движения страны, которая нас не очень устраивает и не обеспечивает 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 с тем, что происходило в мире 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. 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. 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.

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. 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 оказывается, что 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. Но, напомню, 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 в порядке: нефтяных денег хватает, да и бюджеты поделить лучше до того, как они дойдут до реальных проектов, потому что больше достанется. Оказывается, что именно от «долготы» взгляда зависит существование спроса на изменения и модернизацию, на проекты и на институты у одних и тех же людей. Возьмем, к примеру, доминирующие группы: заинтересованы ли они в независимом суде? Да, конечно. Ведь 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 им нужно иметь легальные права на собственность и автономный суд, который будет эти права защищать. Иначе тот, кто в следующий раз захватит власть, захватит и суд, и имущество. 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-м, 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». Суть ее в следующем: в тюрьме сидят два преступника, предположительно — сообщники, и каждому предлагают дать показания против другого. Если X из них свидетельствует против Y, а Y хранит молчание, то X получает свободу за помощь следствию, а Y 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 так или иначе 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 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 заключается в том, что его поддерживают не специально обученные люди с применением принуждения, а все окружающие, 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? 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. 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. 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 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 противоречии с предыдущими, с их культурной традицией и инерцией, и которые привносят то, чего нации не хватает.

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 этической средой либо сталкивающихся разные этические 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 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?

Часть 12 Ценности, школа, суд

В своей заключительной части экономист Александр Аузан объясняет, какие ценности мешают российской модернизации и как школа, суд и общество потребления могут ей помочь

Какие ценности нужны России, чтобы все мы стали мыслить в долгосрочной перспективе, могли бы успешно конкурировать с другими странами и перешли наконец к модернизации? 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 карьеру за рубежом, показывает, что 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. У нас каждый норовит все сделать по-своему, и потому невозможен координационный эффект.

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 — космические корабли, атомный проект, гидротурбины. Но массовое производство невозможно, потому что оно основано на стандарте. 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, вроде бы требуют некоего прорыва. Но о каком прорыве может идти речь, если никакая кооперация — ни гражданская, ни экономическая — невозможна или во всяком случае неэффективна из-за того, что в нашей стране не является ценностью договороспособность? Само слово «компромисс» имеет очевидно негативные коннотации. Мы говорим «вынужден пойти на компромисс» вместо «достиг компромисса».

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 ценностью, нормой, набором установок, по которым живет общество. Чтобы входить в модернизацию, необходимо дополнить наше трепетное отношение к духовности и культуре некоторой долей рационализма и прагматизма, которые позволят нам хотя бы не сорить и убирать улицы.

При этом надо помнить, что модернизация не происходит автоматически. И уравнивающие ценности, которые помогут компенсировать нашу тотальную креативность, полную недоговороспособность и заикленность на духовности, не обязательно появятся сами собой. Что же можно сделать, чтобы такие 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 общество потребления — единственная сфера, в которой Россия имеет полный набор институтов: от гламура до законов о защите прав потребителей (возможно, лучших 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. Если посмотреть на политику, можно обнаружить, что каждый режим в последние десятилетия был крепок до тех пор, пока он вел к обществу потребления. А политическое поведение 1990-х 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».

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, 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.

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 тестирований показывают, что Россия не просто отстает в сфере образования — у нас от начальной школы к университету у человека падает креативность. С другой стороны, не стоит винить во всех бедах нашего образования правительство, потому что школа всегда в большей мере продукт общества, чем государства. Правительство мало что может сделать, если нет учительского сообщества, а 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.

Будучи крупнейшим производителем неформальных институтов, школа и сама является институтом, который нужно обустроить. Как? На мой взгляд, через сообщества субъектов, которые принимают самое непосредственное участие в образовательном процессе. Школа станет площадкой общественной коммуникации и сможет успешно прививать необходимые нам ценности — уважение к стандартам, законам и компромиссам.

Что же касается самих стандартов и законов, то здесь едва ли не главную роль играет суд. Ведь если он в принципе работает, то работает он по единым правилам. 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 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 решениями манипулировали, потому что тогда его конкурентоспособность никому не нужна — на его место можно посадить любого человека с минимальным (или номинальным) юридическим образованием. 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 маргинализированы. Как сделать так, чтобы они вышли на первый план? Я на это намекал, когда говорил о потребительском законодательстве: 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 и манипулирования со стороны исполнительной власти.

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 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.

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 здесь 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, от истории.

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. Именно разность людей, как это ни парадоксально звучит, создает возможность для связки 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, комбинируя наши желания, позволяет нам обмениваться нашими 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 на самом деле 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.