

МАНСУР ОЛСОН ОБ АВТОКРАТИИ, ДЕМОКРАТИИ И РАЗВИТИИ

Вскоре после Второй мировой войны, когда экономисты впервые обратили внимание на экономическое развитие, ключевым фактором, обуславливающим разрыв между бедными и богатыми странами, считалась приходящаяся на одного жителя величина физического капитала. Широко известной стала теория «порочного круга нищеты» американского экономиста эстонского происхождения Рагнара Нурксе (1907–1959), объяснявшего этот «круг» нехваткой капитала в слаборазвитых странах¹. Согласно его концепции, дефицит капитала приводит к низкой производительности труда, что, в свою очередь, обуславливает низкий уровень доходов. В результате покупательная способность — слабая и, как следствие, имеет место недостаток стимулов к инвестированию и ограниченность сбережений. В силу этих двух обстоятельств дефицит капитала воспроизводится вновь и вновь, возникает «порочный круг нехватки капитала»².

Отсюда казалось самоочевидным, что достаточно существенно увеличить норму сбережений и/или инвестиций в национальном доходе, чтобы встать на путь экономического роста. При этом считалось, что слаборазвитые страны самостоятельно не в состоянии обеспечить такое увеличение, поэтому иностранная помощь рассматривалась как важнейшее условие запуска устойчивого развития. Она должна была выполнить роль «большого толчка»³. Для модернизации освободившихся стран, согласно представлениям тех лет, необходимо было крупное вливание капитала, в результате которого начнется самоподдерживающийся экономический рост⁴.

В то же время уже в 60-е гг. XX в. проявился яркий контраст между успехом плана Маршалла в странах Западной Европы и разочаровывающими результатами примерно таких же действий в большинстве стран третьего мира. Высокая норма накопления в этом мире и щедрая экономическая помощь далеко не всегда вели к устойчивому экономическому росту. Объяснение этому стали искать в подоспевшей теории человеческого капитала⁵. Отсталая экономика не позволяет

¹ Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford, 1953.

² Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М., 2008. С. 38.

³ В основе данной теории «большого толчка» лежит кейнсианская модель экономического роста Харрода-Домара. Об этой модели и ее позднейших интерпретациях см.: Aghion P., Howitt P. The Economics of Growth. Cambridge, Mass., 2009. P. 48–52.

⁴ Нуреев Р. М. Указ. соч. С. 50. Попутно заметим, что одновременно развилась концепция активной промышленной политики, доказывавшая пользу государственного интервенционизма как в форме государственных инвестиций, так и в виде различного рода мер по стимулированию частных инвестиций (налоговых льгот, субсидируемых кредитов, защите рынков от конкуренции и пр.). Она логично вытекала из признания инвестиций универсальным источником экономического роста и игнорирования состояния институциональной среды.

⁵ Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. N. Y., 1964. «Сущностью человеческого капитала являются инвестиции в человеческие ресурсы с целью повышения их производительности» (Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997. С. 223).

выделить достаточные ресурсы на развитие образования, профессиональную подготовку и переподготовку кадров. В результате национальное хозяйство постоянно имеет дело с низкой квалификацией работников и нехваткой специалистов, что ведет к низкой производительности труда⁶. На последнюю же, как было показано выше, возлагалась ответственность за «порочный круг нищеты».

Однако, и подключение к анализу человеческого капитала не избавило от расхождения между теорией и практикой. Как отмечалось в совместной работе Кристофера Клейга и др. авторов, ряд исследований показали, что в 1960 г. охват средним образованием в некоторых медленно растущих странах Латинской Америки (Аргентине, Уругвае) превосходил таковой в ряде будущих восточноазиатских «драконов» (Корее, Малайзии, Таиланде и Гонконге), а образовательный уровень рабочей силы в Аргентине в 1965 г. был выше, чем в большинстве восточноазиатских стран двадцать лет спустя. Объяснение этому несоответствию между качеством трудовых ресурсов и темпами экономического роста было найдено в том, что плохая экономическая среда не может обеспечить эффективное использование квалифицированных работников и в конечном итоге снижает стимулы инвестировать в продуктивный человеческий капитал⁷. Под термином «экономическая среда» или, шире, «социальная среда» имелись в виду прежде всего институты.

«Институты — это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимодействие между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен»⁸.

Это столь часто цитируемое положение из книги Дугласа Норта дает краткое, но вместе с тем достаточно емкое представление о природе институтов и их роли в истории⁹. В другой своей работе Норт внутри институциональной среды

⁶ Нугеев Р. М. Указ. соч. С. 38.

⁷ Clague Ch., Keefer P., Knack S., Olson M. Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement // Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries / Ed. by Ch. Clague. Baltimore, 1997. P. 82. Например, как пишут перечисленные авторы, «высокий уровень коррупции делает рост экономического благополучия преимущественно результатом культивации политических связей, а не накопления общественно-продуктивных знаний и умений» (Ibid.). Во введении к цитируемой книге Клейг подчеркивает: «Коммунистические страны представляют драматическую иллюстрацию того, что высокой нормы накопления физического капитала и хорошо образованной рабочей силы недостаточно для устойчивого экономического роста в среде с неблагоприятными экономическими институтами» (Clague Ch. Introduction // Institutions and Economic Development. P. 2).

⁸ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 17.

⁹ Изучение институтов оказалось в центре внимания новой институциональной экономики (НИЭ). «НИЭ в своих различных областях представляет расширенную экономическую теорию в том смысле, что она ослабляет некоторые из жестких допущений традиционной экономики в отношении мотивации и информации, доступной принимающим решения индивидам, и расширяет сферу экономической теории, включая в нее политические явления и эволюцию институтов» (Clague Ch. Op. cit. P. 2).

выделяет следующие составляющие: во-первых, политическую структуру, которая специфицирует способ, которым мы развиваем и агрегируем политические опции; во-вторых, структуру прав собственности, которая определяет формальные экономические стимулы, и, в-третьих, социальную структуру — нормы и соглашения, которые определяют неформальные стимулы в экономике¹⁰.

В настоящее время ни одно из направлений экономической мысли, включая современный экономический мейнстрим, не проходит мимо анализа институтов¹¹. Уже достаточно традиционной для экономистов стала такая проблематика, как институты и их влияние на экономический рост¹². Если же взять политические институты, то они еще с 50–60-х гг. XX в. не воспринимаются экономистами как чуждый объект исследования¹³. Сегодня уже никого не удивляет «законность» рассмотрения экономистами проблем, которые традиционно считались чисто политологическими. Они полноправно вошли в экономический мейнстрим¹⁴. Очень широкое распространение получил анализ воздействия тех или иных политических институтов на динамику социально-экономических показателей¹⁵.

¹⁰ North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton, 2005. P. 49. К последней из структурных составляющих примыкает понятие «социальный капитал». «Социальный капитал имеет отношение к таким элементам институциональной среды, как ценности и нормы, в частности, обобщенное доверие, создающим условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды» (Институциональная экономика / Под общ. ред. А.Олейника. М., 2005. С. 700). Таким образом, социальный капитал — это гораздо более узкое понятие, чем институциональная среда в целом.

¹¹ «Институты невозможно увидеть, почувствовать, пощупать и даже измерить. Институты — это конструкции, созданные человеческим сознанием. Но даже самые убежденные представители неоклассической школы признают их существование и обычно в качестве параметров включают, в явном или неявном виде, в свои модели» (Норт Д. Указ. соч. С. 137).

¹² Aghion P., Howitt P. Op. cit. P. 237–286, 399–440.

¹³ В этой связи достаточно указать на так называемую теорию общественного выбора (виргинскую школу политической экономии). «Теорию общественного выбора можно определить как экономическое исследование принятия нерыночных решений или просто как применение экономической теории в политической науке. Предмет теории общественного выбора совпадает с предметом политологии: теория государства, правила голосования, поведение избирателей, политика партий, бюрократия и т. д. Однако методология теории общественного выбора есть методология экономической науки. Основной поведенческий постулат теории общественного выбора, как и всей экономической теории, гласит, что человек является эгоистичным и рациональным максимизатором полезности» (Мюллер Д. Теория общественного выбора III. М., 2007. С. 6).

¹⁴ Здесь достаточно просто указать некоторые работы одного из наиболее известных представителей экономического мейнстрима в области современной политической экономии. Речь идет о профессоре Массачусетского технологического института Дароне Асемоглу и его соавторах. Из статей по политико-экономической тематике стоит обратить внимание на следующие: Acemoglu D. Oligarchic Versus Democratic Societies // Journal of the European Economic Association. 2008. Vol. 6 (1). P. 1–44; Acemoglu D., Egorov G., Sonin K. Coalition Formation in Non-Democracies // Review of Economic Studies. 2008. Vol. 75 (4). P. 842, 987–1009; Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A. Persistence of Civil Wars (forthcoming). econ-www.mit.edu/files/4764 (доступ 11 января 2010 г.); Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A. A Theory of Military Dictatorships (forthcoming). econ-www.mit.edu/files/4765 (доступ 11 января 2010 г.).

¹⁵ В качестве лишь одного из многочисленных примеров подобного анализа приведем недавние исследования влияния конституций (политического устройства) и прав человека на экономику: Persson T., Tabellini G. The Economic Effects of Constitutions: What Do the Data Say? Cambridge, 2003; Blume L., Voigt S. The Economic Effects of Human Rights // Kyklos. 2007. Vol. 60 (4). P. 509–538; Blume L., Muller J., Voigt S., Wolf C. The Economic Effects of Constitutions: Replicating — And Extending — Persson and Tabellini // Public Choice. 2008. Vol. 139 (1–2). P. 197–225.

В то же время только в рамках новой институциональной экономической теории были выдвинуты фундаментальные теории, связывающие экономический подход к изучению эволюции институтов с развитием общества на протяжении человеческой истории. Одна из них принадлежит Мансону Олсону (1932–1998) — американскому экономисту и основателю Центра институциональных реформ и неформального сектора в Мэрилендском университете. Она разрабатывалась им, начиная со знаменитой работы «Возвышение и упадок народов», а затем в ряде статей и вплоть до последней его книги, изданной уже после смерти автора¹⁶.

Происхождение государственного порядка

Вопрос, который ставит Олсон, касается стимулов государственных лидеров делать выбор между хорошей и плохой политикой; между действиями, благоприятствующими экономическому росту и сокращению бедности, с одной стороны, и «хищническим поведением», стремлением захватить как можно больше активов — с другой. Иначе говоря, это можно сформулировать как выбор между деяниями Ли Куан Ю и Дювалье. При этом он оставляет в стороне такие аспекты, как идейный климат, особенности личностей лидеров и тому подобное. Исследование сосредоточивается исключительно на их корыстных мотивах. Поскольку и государственная власть, и действия преступников строятся на насилии, Олсон находит приемлемой и весьма наглядной использование «криминальной метафоры» в объяснении поведения властей. Впрочем, начинает он с преступника-одиночки.

Стимулы преступника-одиночки. Этому агенту гораздо комфортнее в богатом обществе: больше можно украсть. В то же время воровство делает общества менее богатыми, чем они были бы без такового. Время, потраченное на занятие воровством, не создает ничего, но снижает отдачу от производительного труда и инвестиций. Кроме того, оно требует отвлечения ресурсов из производства на охрану, замки, полицию, суды и тому подобное. Но останавливает ли это вора? Сокращает ли он свою воровскую деятельность в силу того очевидного для него факта, что он делает общество беднее?

Отрицательный ответ очевиден. Но в чем причина? Не наносит ли вор тем самым ущерб самому себе? Наносит. Однако экономисты всегда сопоставляют прирост ущерба с приростом выгоды. В обществе, состоящем из миллиона человек, вор несет одну миллионную ущерба от своей деятельности. А выгоду получает целиком. Последняя явно больше его доли в потерях общества.

¹⁶ Olson M. The Rise and Decline of the Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. New Haven, 1982. (В рус. пер.: Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагнация и институциональный склероз. Новосибирск, 1998); Olson M. Autocracy, Democracy, and Prosperity // Strategy and Choice, 2nd ed. / Ed. by R. J. Zeckhauser. Cambridge, 1991. P. 131–157; Olson M. Dictatorship, Democracy and Development // American Political Science Review. 1993. Vol. 87 (3). P. 567–576; Olson M. The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development // Institutions and Economic Development. P. 37–64; Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. N. Y., 2000.

Пример с вором — это случай предельно узких интересов. Для него рациональным поведением оказывается полное игнорирование благополучия общества.

Мафия (организованная преступность). Если предположить, что некая «мафиозная семья» монополизирует преступления на какой-то территории, то ее естественным побуждением становится охрана ее от других воров. Кроме того, она будет осуществлять так называемый охранный рэкет: брать с населения монополизированного ею региона не только за услуги по охране от посторонних грабителей, но и за собственное воздержание от воровства (по схеме «плати часть или отдай все»).

Принципиальное отличие монополизировавшей регион мафии от вора-одиночки заключается в том, что ее интерес не узкий, а охватывающий (*encompassing*): собирая дань со всего населения, мафия несет существенные потери от избыточного воровства, так как ее доля в совокупном доходе несравненно больше. Таким образом, рациональная мафия никогда не установит 100%-ный налог, ей выгоднее искать некую максимизирующую ее доход оптимальную меру «воровства» (в сущности, воровством здесь является лишь непосредственно охранный рэкет, а протекция от посторонних грабителей — плата за услуги).

От кочующего бандита к оседлому. Идея сопоставления двух типов бандитов — кочующего (*roving*) и оседлого (*stationary*) — возникла у Олсона при прочтении одной из книг о гражданской войне в Китае в 20-е гг. прошлого века¹⁷. Тогда значительная часть территории Китая находилась под контролем различных враждующих вооруженных группировок, живших за счет грабежа населения. И тем не менее лидеру одной из них население выказывало явное предпочтение. Закрепив свое присутствие на территории (став оседлым бандитом), он защищал ее от нападков других вооруженных группировок (кочующих бандитов)

«С монополизацией воровства, — пишет Олсон, — жертвы воровства могут ожидать, что они сохранят какой-либо накопленный из посленалогового дохода капитал. Следовательно, у них также есть стимул сберегать и инвестировать, увеличивая свои будущие доходы и налоговые поступления оседлому бандиту»¹⁸.

Оседлый бандит не поднимет процент «налогового воровства» выше той точки, в которой искажения от него снижают совокупный общественный доход настолько, что его доля в этих потерях окажется больше прироста его дохода от получения налоговых поступлений по более высокой ставке¹⁹.

¹⁷ Olson M. The New Institutional Economics. P. 42.

¹⁸ Ibid. Гипотетический пример выгод «слабых» от оседлого бандита по сравнению с кочующим («бродячим», в терминологии переводчиков) приводится в работе: Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления. М., 2009. С. 62–65.

¹⁹ Со строгой математической моделью поведения стационарного бандита и его налогового оптимума можно познакомиться в совместной статье Олсона и МакГира: McGuire V., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. XXXIV (1). P. 74–80. Кроме того, она достаточно подробно рассмотрена в учебниках по институциональной экономике: Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. А. А. Аузана. М., 2005. С. 241–248; Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М., 2010. С. 665–676.

Проиллюстрировать это можно простым примером. Предположим, что оседлый бандит использует плоский налог и что максимизирующая его налоговый доход налоговая ставка равна 50%. Тогда собранный в виде налогов последний юань сократил бы национальный доход на 2 юаня и на долю автократа пришлось бы половина потерь. Иначе говоря, он находился бы в точке безразличия (на вершине функции налоговых доходов).

В итоге оседлый бандит обнаруживает, что он не может выиграть от увеличения доли изымаемого национального дохода (S), которую он берет за пределами точки, в которой национальный доход снижается на $1/S$. Вытекающий из монополизации воровства его охватывающий интерес в данном обществе ведет к тому, что он в собственных корыстных интересах должен ограничить долю украденного.

Охватывающий интерес также подталкивает оседлого бандита не только к ограничению воровства, но и к предоставлению увеличивающих национальный доход общественных благ. Одним из таковых являются уже упоминавшиеся услуги по охране территории от кочующих бандитов. Он выигрывает от использования ресурсов на предоставление общественных благ вплоть до точки, где национальный доход увеличивается в $1/S$ раз от предельных затрат на общественные блага. Если оптимальный налоговый налог равен 50%, то выигрыш от расходования дополнительного юаня на эти блага имеет место до тех пор, пока последний юань не добавит два юаня к национальному доходу контролируемой территории.

Таким образом, рациональный бандит стремится утвердить контроль над определенной территорией, сделать себя правителем и обеспечивать мирный порядок и прочие общественные блага для населения, поскольку благодаря этому он получает значительно больший «воровской налог», чем мог бы иметь, будучи мигрирующим грабителем. Олсон назвал это превращение кочующего бандита в оседлого и последнего в автократического правителя «первым благословением невидимой руки»²⁰.

По Олсону, преодоление анархии кочующих бандитов возникает, подобно рыночному порядку, из эгоистических стремлений тех же бандитов к максимизации взимаемой с общества дани. Необходимые условия этой максимизации образуют принципиально новый порядок, власть оседлого бандита, становящегося автократом (автократическим правительством). Самоограничение в налогообложении и предоставление общественных благ приводят к гигантскому скачку в росте выпуска и, как результат, доходов самого автократа. С нашей точки зрения, по аналогии с неолитической революцией, этот переход к качественно новому порядку можно назвать государственной революцией, обеспечившей, возможно, не менее крупномасштабное расширение производственных возможностей общества, чем первая. Ниже, на рисунке, представлена схема, обобщающая изложенные идеи Олсона.

²⁰ Olson M. Dictatorship, Democracy and Development. P. 568–569.

Олсон — принципиальный противник любой договорной концепции происхождения государства. Из приводимой далее цитаты видно, что порождается оно «невидимой рукой» корыстных интересов «силовых предпринимателей» (условно можно назвать ее политической невидимой рукой), имеющих преимущества перед другими в организации насилия.

«Таким образом, правительства для групп больших, чем племена, обычно возникают не из общественных договоров или добровольных сделок любого вида, а скорее по причине рационального корыстного интереса у тех, кто способен мобилизовать наибольший потенциал насилия. Силовые предприниматели, естественно, не называют себя бандитами, но, напротив, дают себе и своим наследникам возвеличивающие их титулы. Иногда они даже заявляют, что правят по божественному праву. Поскольку история пишется победителями, происхождение правящих династий, конечно, обычно объясняется в терминах высоких мотивов, а не корыстными интересами. Автократы всех разновидностей заявляют, что их подданные желают, чтобы они ими правили, и тем самым подпитывают чуждое истории предположение о том, что государственная власть возникает из какой-либо разновидности добровольного выбора»²¹.



Рис. От анархии кочующих бандитов к государственному порядку автократа.

²¹ Ibid. P. 568.

Более того, Олсон видит отголосок подобных представлений самих автократов о благодати их правления во встречающейся в литературе традиции «транзакционных издержек», которая целиком или частично пытается объяснить возникновение различных типов государственной власти с помощью добровольных договоров и затратами на транзакции²². Правда, далее он оговаривается, что подобного рода литература наиболее конструктивна и интересна, но в той степени, в какой она пытается объяснить государственную власть в терминах добровольных транзакций, она не является убедительной. И здесь же проводится различие между Барцелем и Кизером, с одной стороны, и Нортом — с другой, который, делая упор на транзакционные затраты и контракты, в то же время в своей оценке государства использует понятие «хищническое государство» и логику коллективных действий²³.

Анархия, автократия и нестабильность оседлости бандита

Анархия — не мать порядка. Выгоды правления оседлого бандита-автократа особо заметны на фоне анархии. Последняя означала бы колоссальную растрату ресурсов. Как пишет Олсон, «в анархии общество теряет продукцию, не полученную от ресурсов, используемых для конфискации; продукцию, которая могла бы быть получена от ресурсов, выделенных на охрану активов; а также дополнительную продукцию, которую оно получило бы, не будь она задействована для предотвращения воровства...»²⁴. «Анархия не только влечет потерю жизней, но также усиливает стимулы воровать и защищаться против воровства, тем самым снижая стимулы к производству»²⁵.

Однако возможен ли выход из анархии через добровольное соглашение людей? Ведь таковое теоретически может принести выгоды всем. Олсон выдвигает два соображения, которые, по его мнению, делают его невозможным.

Во-первых, он отсылает к развитой им ранее теории коллективных действий²⁶. Она отвечает на вопрос, почему в данном случае невозможна коузианская сделка, когда выигрыш между сторонами делится таким образом, что каждый ее участник в итоге остается в плюсе²⁷. Да, соглашение о мире и согласии устраивает очень многих. Но в этом заключается и его слабость.

В больших группах интересов непреодолим хорошо известный экономистам эффект безбилетника, даже если транзакционные издержки отсут-

²² Ibid. P. 568–569. В частности, он указывает на статью Элгара Кизера и Йорама Барцеля (Kiser E., Barzel Y. The Origins of Democracy in England // *Rationality and Society*. 1991. Vol. 3 (4). P. 396–492), книгу Норта (North D. C. *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton, 1981.) и его совместную работу с Робертом Томасом (North D., Thomas R. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge, 1973).

²³ Olson M. Dictatorship, Democracy and Development. P. 575.

²⁴ Olson M. *Power and Prosperity*. P. 64.

²⁵ Ibid.

²⁶ Olson M. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, 1965 (В рус. пер.: Олсон М. *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*. М., 1995).

²⁷ В анархии, например, не склонные к насилию и неэффективные в силовом предпринимательстве индивиды теоретически могли бы выкупить у всех прочих их право на насилие по устраивающей их цене, но и сами остаться в выигрыше за счет выгод от мирного порядка.

ствуют²⁸. В больших группах возникают проблемы коллективных действий и «рациональное поведение индивидов подразумевает, что индивиды постараются исключить себя из коузианских сделок и тем самым зачастую препятствовать их заключению, даже когда трансакционные издержки равны нулю»²⁹.

Дело в том, что выгоды отдельного человека от неучастия в случае участия других в коллективных действиях выше, чем в случае его участия в них наряду с другими членами сообщества. Посему доминантной стратегией каждого (а следовательно, и всех) оказывается неучастие. В результате добровольное коллективное действие не состоится. Исключением из этого правила являются малые группы³⁰.

Во-вторых, «даже если каждый в анархическом сообществе подпишет общественный договор о создании мирного порядка, то анархия не будет устранена до тех пор, пока не будет принуждения к его исполнению»³¹. Иначе говоря, без государства неразрешима проблема достоверности обязательств³². Таким образом, и в гипотетическом случае преодоления эффекта безбилетника общественный договор обречен.

Итак, снизу, через добровольное горизонтальное взаимодействие мирный порядок достигается только в малых группах. Это подтверждают и исторические исследования, свидетельствующие о таком способе достижения данного порядка преимущественно в примитивных племенах, занятых собирательством и охотой. Вскоре после того, как оседлое земледелие генерировало рост и уплотнение населения, человеческая история представлена, главным образом, присутствием оседлого бандита, время от времени прерываемого кочующим бандитом³³. Таким образом, анархия вовсе не мать порядка.

²⁸ О проблеме безбилетника в больших сообществах см.: Хиллман А. Указ. соч. С. 800–807. «...По мере того как размер группы растет, она становится относительно менее эффективной в качестве добровольного производителя общественного блага» (Там же. С. 806).

²⁹ Olson M. Power and Prosperity. P. 84.

³⁰ В малых группах эффект безбилетника может преодолеваться как за счет развития доверия, так и в результате использования так называемых селективных стимулов к коллективным действиям (например, когда индивид в случае неучастия исключается из потребления коллективного блага). «Размер группы — это один из определяющих факторов в решении вопроса, возможно ли согласованное действие группы благодаря добровольному, рациональному, индивидуальному интересу участника группы. Малые группы лучше служат общим интересам, чем большие» (Олсон М. Логика коллективных действий. С. 46–47). Олсон неоднократно подчеркивает принципиальное различие между большими и малыми группами далее, например в работе «Власть и процветание». «Теория соответственно предсказывает, — пишет он, — что населенные популяции не будут способны получить мирный порядок через добровольные общественные договоры, которые часто обсуждают политические философы, или путем каких-либо иных добровольных коллективных действий, но малые группы часто обеспечивают мирный порядок путем консенсуса» (Olson M. Power and Prosperity. P. 90).

³¹ Ibid. P. 65.

³² Именно отсутствие достоверности обязательств, как показано несколько позднее в статье Асемоглу, ведет к отсутствию политической теоремы Коуза (Acemoglu D. Why Not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31 (4). P. 620–652).

³³ Olson M. Power and Prosperity. P. 65.

Изъяны автократии. В реальности, как мы теперь знаем, анархическое устройство нежизнеспособно. Выше были показаны преимущества оседлого бандита, связанные с его охватываемыми интересами. Не случайно, что на большем своем протяжении — от Саргона Аккадского (2316–2261 гг. до н.э.) и до революционных событий в Северной Америке и Франции в конце XVIII в. — история человечества связана с почти полным преобладанием господства оседлых бандитов. И нельзя утверждать, что в этот период не было прогресса.

В то же время, если обратиться к известному исследованию Ангуса Мэддисона, то невозможно пройти мимо того факта, что с 1 г. до 1000 г. среднедушевой ВВП в мировой экономике не изменился, а в 1820 г. он был выше, чем в 1000 г. лишь на 53%. Это означает, что его рост за последний из временных отрезков не превышал 0,02% в год. В 1999 году среднедушевой глобальный ВВП увеличился по сравнению с таковым в 1820 г. в 8 раз. За этот же период средняя ожидаемая продолжительность жизни выросла в мире с 26 лет до 66 лет³⁴.

Вряд ли такой радикальный переход в истории человечества никак не связан с происходившими изменениями в его политической организации. Очевидно, что «оседлые бандиты» были не столь уж продуктивны, как это может показаться из рассмотренной выше логической схемы. Надо признать, что она достаточно односторонняя: идеализирует автократию и не принимает во внимание ее глубоких изъянов. В чем же таковые заключаются?

Для выяснения этого вопроса необходимо обратиться к временному горизонту автократа. До сих пор он моделировался так, как будто располагал бесконечным временем пребывания во власти. Лишь в этом случае получается идеальный оседлый бандит. Если же автократ не уверен в своем будущем в качестве правителя, то положение дел сильно меняется. Короткий временной горизонт превращает его обратно в кочующего бандита. Иначе говоря, мотивы его поведения более не связаны с ожиданием выгод от процветания общества в длительном периоде.

«Когда неопределенность создает ему (автократическому правителю. — А. З.) краткосрочную перспективу, он обладает стимулом... забрать себе любой актив, чья суммарная стоимость превышает дисконтированную современную стоимость его налогового дохода, поступающего в течение его короткого временного горизонта. При достаточно коротком горизонте планирования для любого автократа оправданы не только конфискация всех пригодных к захвату активов, но также отказ от своих долгов и генерирование инфляции путем печатания денег для собственного использования, независимо от того, насколько велики будут издержки в длительном периоде. Другими словами, так же как и кочующий бандит, который прочно утвердился на территории, обладает стимулом сделать себя королем, так и любой автократ с коротким временным горизонтом обладает стимулом стать, в сущности, кочующим бандитом»³⁵.

³⁴ Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective. Paris, 2001. P. 28–30.

³⁵ Olson M. The New Institutional Economics. P. 47.

Итак, автократу присущ короткий временной горизонт при планировании своих действий, если он не уверен в своей способности долго сохранять свою власть. Эту неуверенность вносят ожидания всевозможных переворотов, революций, покушений на свою жизнь, внешних вторжений. Однако главная проблема любой автократии — это проблема преемственности, проблема передачи власти. Если автократ создаст некий орган, наделенный реальными полномочиями гарантировать тот или иной порядок передачи власти, то этот орган будет располагать властью большей, чем кто-либо другой в этом обществе, включая самого автократа. В результате автократ станет подчиняться закону и перестанет быть таковым, поскольку «автократия, согласно определению, это общество, где одна персона (или клика) выше закона»³⁶.

В ходе исторического процесса выработалась оптимальная форма передачи власти в автократии — династическая преемственность. Один из основателей теории общественного выбора — американский экономист Гордон Таллок писал, что для автократий с наследственной преемственностью характерно меньшее число заговоров, чем для тех, у которых преемственность открытая, и что автократии со временем испытывают тенденцию к замене ненаследственного правила преемственности на наследственное³⁷. Впоследствии эту гипотезу Таллока с помощью теоретико-игровой модели и анализа истории датской монархии подтвердил Питер Куррильд-Клитгаард³⁸.

Очевидно, что династическая преемственность дает наиболее длительную перспективу автократическому правителю, он как бы находит свое продолжение в своих законных наследниках. В этой связи Олсон замечает, что традиционное приветствие короля «Long live the king» («Да здравствует король!») наделено особым смыслом, «если король ожидает и ценит преемственность династии, что расширяет горизонт его планирования и есть благо для подданных»³⁹.

В то же время Олсон далек от того, чтобы идеализировать династическую монархию. Она отнюдь не исключает неопределенности в вопросе преемственности власти: кронпринцы часто организуют заговоры либо оказываются несовершеннолетними на момент наследования власти или же явно, по тем или иным причинам, непригодными для выполнения королевских обязанностей. Так, Брэдфорд де Лонг и Андрей Шлейфер показали, что в королевской Англии между 1006 и 1715 гг. что-то «шло не так», в 18 из 31 эпизода передачи верховной власти. Согласно их подсчетам, существовала лишь тринадцати-

³⁶ McGuire V., Olson M. Op. cit. P. 93.

³⁷ Tullock G. Autocracy. Dordrecht, 1987. Интересно заметить, что в своей статье, опубликованной в 2002 г., Таллок писал: «В моей книге (имеется в виду все та же «Автократия» 1987 г. — А. З.) я предсказывал (осторожно) превращение диктатур в наследственные монархии. Это началось с Северной Кореи, где имело место неоспариваемое наследование сыном прежнего диктатора, и Сирия, кажется, пойдет тем же путем. Азербайджан, так же как и Конго, сделал первые шаги к наследственной преемственности» (Tullock G. Undemocratic governments // Kyklos. 2002. Vol. 55 (1). P. 162). Надо сказать, что прогноз Таллока пока оправдывается.

³⁸ Kurriild-Klitgaard P. The Constitutional Economics of Autocratic Succession // Public Choice. 2000. Vol. 103 (1–2). P. 63–84.

³⁹ Olson M. Power and Prosperity. P. 28.

процентная вероятность того, что законный наследник, если он был внуком, внучкой, внучатым племянником или каким-либо еще родственником монарха, займет его место⁴⁰. И если серьезные конфликты при передаче власти были не редкостью в монархиях с самыми устоявшимися обычаями в этом вопросе, то во всех прочих автократиях они являлись чуть ли не правилом.

В итоге Олсон приходит к выводу, что автократии всех типов раньше или позже должны столкнуться с правителем, который прибегнет к конфискации, откажется платить долги и обесценит монеты (или валюту). Иначе говоря, существует почти 100%-ная вероятность обратного превращения автократа в кочующего бандита⁴¹. «Это лишает общества гарантий прав собственности, контрактов и уровня цен, который им требуется для развития»⁴². Тот факт, что автократии тормозили развитие, которое в рассматриваемый период было неразрывно связано с урбанизацией, можно увидеть из расчетов де Лонга и Шлейфера⁴³.

Мажоритарная демократия в сравнении с автократией

Сколько стоят общественные блага? Вернемся к автократу с длительным временным горизонтом. Несмотря на то что он характеризуется охватывающим интересом, мотивирующим его вводить самоограничения на налогообложение и поставлять общественные блага, его правление достается обществу дорогой ценой. Его целью остается максимизация извлекаемого им чистого дохода, что означает перераспределение значительной части национального дохода в его распоряжение. В ряде работ автократическое государство описывается как «хищническое» (*predatory*) и подчеркивается, что

⁴⁰ De Long B., Shleifer A. Princes and Merchants: European City Growth Before Industrial Revolution // Journal of Law and Economics. 1993. Vol. 30 (2). P. 671–702.

⁴¹ Попутно заметим, что Робертом Уинтроубом была предложена довольно логичная версия причины трансформации власти благонамеренного диктатора («тимократа», по Уинтроубу) в тиранию. Если тимократ (аналог олсоновского автократа с длительным временным горизонтом) успешен, то население все больше и больше полагается на его благотворительность. Это означает рост непродуктивного использования потенциально производительных ресурсов в виде погони за трансфертами (поиск ренты), что приводит к снижению национального дохода. Обратить этот процесс вспять может только усиление репрессий, которое, очевидно, снижает уровень лояльности правителю. Последнее требует нового витка репрессий. Так происходит превращение тимократа в тирана (кочующего бандита, по Олсону). Уинтроуб иллюстрирует это концом эпохи Антонинов в Древнем Риме, переходом власти от Марка Аврелия к Луцию Коммоду (Wintroub R. The Political Economy of Dictatorship. Cambridge, UK, 1998. P. 101–104).

⁴² Olson M. The New Institutional Economics. P. 48.

⁴³ Если бы каждый регион в Европе прошел через дополнительные 150 лет абсолютистского правления в период до 1650 г., то городское население, проживавшее в городах с населением в 30 тыс. человек и более, в 1650 г. сократилось бы с 4,7 до 2,6 млн. Вместо 40 или около того городов с населением в 30 тыс. человек и более, 10 городов с населением в 100 тыс. человек и более Европа в 1650 г. имела бы что-то около 22 городов с населением, превышающим 30 тыс. человек, 6 городов с населением в 100 тыс. человек и более – уровень урбанизации, которым Европа примерно располагала в 1200 г. и, возможно, недостаточным для поддержания торгового благосостояния и сети обмена, которые были необходимой предпосылкой промышленной революции (De Long B., Shleifer A. Op. cit. P. 675).

это государство собирает налоги для собственных целей правящей элиты⁴⁴, максимизирует ее потребление⁴⁵.

Можно сформулировать целевую функцию хищнического государства как максимизацию разности между мобилизованными в его распоряжение и использованными на действительные общественные нужды средствами (ограничениями функции). И хотя на практике в автократии провести четкое разграничение между средствами, идущими на удовлетворение амбициозных претензий правящей клики и финансирующими действительные нужды населения, далеко не всегда возможно⁴⁶, сам факт наличия такого раздвоения стоит признать. И если в демократических государствах с низким уровнем коррупции политическая элита организует поставку общественных благ, как говорится, «за одну зарплату», то в автократиях эта «зарплата» (включающая реализацию амбиций правящих клик) чрезвычайно высока. В силу столь завышенных издержек обеспечения общественными благами автократия (при прочих равных условиях) предоставляет их в стабильно менее оптимальном количестве⁴⁷.

Однако, как можно заметить, в данном случае речь идет о сравнении поставок общественных благ автократом не с демократией, а с определенным экономической теорией их оптимумом. Будет ли демократия в этом вопросе выглядеть лучше, чем автократия? Но прежде чем подойти к проблеме общественных благ, затронем уже поднимавшуюся нами ранее проблему перераспределения.

Перераспределение: оптимум автократа и большинства. Олсон начинает свои рассуждения с очень простого условного примера⁴⁸. Допустим, некий действующий полномочный политик ведет борьбу за переизбрание на его пост с другим кандидатом. Для завоевания голосов большинства он может «купить» голоса большинства посредством трансферта. Необходимые для этого налоги ослабят стимулы и снизят общественное производство. Однако

⁴⁴ «Правящая элита — это общее наименование любой группы, присваивающей чистые доходы государства. Роль правящей элиты как претендента на остаточный доход (residual claimant) аналогична роли собственников частного предприятия» (Grossman H. Make Us a King: Anarchy, Predation and the State // European Journal of Political Economy. 2002. Vol. 18 (1). P. 31).

⁴⁵ Moselle B., Polak B. A Model of a Predatory State // Journal of Law, Economics and Organization. 2001. Vol. 17 (1). P. 1–33; Grossman H. Op. cit. P. 31–46. При этом Олсон предостерегает от «буржуазного» понимания потребления в случае автократа. Иначе оно покажется крайне незначительным. В потребление автократа входят пирамиды, дворцы и даже удовлетворение собственного эго. В связи с последним Олсон приводит в пример распорядительную деятельность Фиделя Кастро (Olson M. Power and Prosperity, P. 13–14). Тут можно вспомнить и традиционное начало фразы из журнала «Корея» времен Ким Ир Сена: «Великий вождь товарищ маршал Ким Ир Сен на месте лично руководит...». «На месте лично руководить» он мог чем угодно: хоть созданием нового колхоза, хоть строительством электростанции или подъемом производительности труда ткачих на текстильной фабрике.

⁴⁶ Взять хотя бы такой вопрос: атомный проект Сталина-Берии — это общественное благо (защита населения от угрозы внешнего вторжения) или удовлетворение геополитических амбиций коммунистической клики (своеобразная форма ее потребления)?

⁴⁷ Простая математическая модель, показывающая неоптимальность предоставления общественных благ олсоновским оседлым бандитом, представлена в уже упоминавшейся выше работе Денниса Мюллера (Мюллер Д. Указ. соч. С. 539–542).

⁴⁸ Olson M. Power and Prosperity, P. 16–17.

весь вопрос в том, произойдет ли это снижение в той же или в меньшей мере по сравнению с рациональным автократом?

Предположим, политик не имеет интересов, отличных от интересов большинства (как бы полностью в нем растворяется). Тогда надо сравнивать интересы этого большинства и автократа. Оба (и автократ, и большинство) обладают охватывающим интересом, но большинство получает (в отличие от автократа) еще и значительную долю доходов непосредственно от рынка, что делает его более заинтересованным в общественной производительности (его интерес «более охватывающий», чем у автократа). В результате оно заинтересовано в меньшем объеме поступлений за счет трансферта, чем перераспределяет в свою пользу автократ. Оптимальная налоговая ставка для большинства будет меньше, чем для автократа.

Подтверждается это элементарным примером. Пусть налоговая ставка равняется $\frac{1}{3}$ национального дохода, а большинство зарабатывает $\frac{1}{3}$ национального дохода на рынке. Затем рациональный автократ обнаруживает, что в такой ситуации последний доллар (или, если угодно, юань или рубль), получаемый им в виде собираемого налога, снижает национальный доход на \$3, тогда $\frac{1}{3}$ потерь от этого снижения приходится на него. Следовательно, для него налоговая ставка в $\frac{1}{3}$ — оптимальна.

По-иному выглядит ситуация с точки зрения интересов большинства. Если бы оно выбрало такую налоговую ставку, то оно нанесло бы ущерб самому себе, так как потеряло бы \$2 (тот же \$1 от воздействия налогообложения на национальный доход и плюс \$1 от сокращения доходов на рынке) от полученного в виде налогов последнего доллара. Таким образом, большинство максимизировало бы свои налоговые поступления, снизив налоговую ставку по сравнению с оптимальной для автократа.

В общем случае здесь действует правило обратной величины. Властный субъект (при этом неважно, кто это — большинство или автократ) должен прекратить перераспределять доход в свою пользу в той точке, где национальный доход падает на величину, обратную доли получаемого национального дохода. Если максимизирующий доход автократа налог равен $\frac{1}{2}$ от величины национального дохода, то это означает, что он прекращает повышать налог тогда, когда последний полученный им от налога доллар сокращает национальный доход на \$2. Если большинство зарабатывает $\frac{3}{5}$ национального дохода на рынке и находит оптимальным для себя получать еще $\frac{1}{5}$ национального дохода в виде трансферта, то оно в своей перераспределительной активности останавливается там, где национальный доход падает на \$1,25 ($\frac{5}{4}$ от последнего перераспределяемого в его пользу посредством трансферта доллара).

В итоге Олсон формулирует следующий общий вывод: «Чем более охватывающим является интерес, то есть чем большая доля национального дохода получается в сумме из всех источников, тем меньше потери от перераспределения как такового»⁴⁹.

⁴⁹ Ibid. P. 18.

Общественные блага: оптимум автократа и большинства. То же самое правило обратной величины работает по отношению к общественным благам. Мы уже видели, что автократ выигрывает от расходов на общественные блага вплоть до момента, когда потраченный им на них последний доллар увеличивает национальный доход на доллар, умноженный на обратную налоговой ставке величину. Большинство, в свою очередь, будет увеличивать расходы на общественные блага до тех пор, пока последний потраченный доллар не увеличит национальный доход на доллар, умноженный на величину, обратную его доле в национальном доходе (если следовать предыдущему примеру, то этот прирост должен составить $\$5/4$).

«Подобно тому, как более охватывающий интерес перераспределяет меньше в свою пользу, также он и выделяет больше ресурсов на общественные блага, которые приносят выгоду обществу в целом»⁵⁰.

Суперохватывающее большинство как общественный оптимум. На основании приведенных выше сравнений оптимумов в перераспределении и предоставлении общественных благ у автократа и большинства можно прийти к следующему заключению. Чем большая доля в национальном доходе приходится на определяющих властные решения («правлящий интерес»), тем меньше дохода они перераспределяют в свою пользу и больше предоставляют общественных благ по сравнению с теми определяющими властными решениями («правлящий интерес»), на которых приходится меньшая доля общественного дохода.

Как показано далее Олсоном⁵¹, можно найти такое большинство, которое почти не заинтересовано в перераспределении дохода в свою пользу (например, если за ним стоят получатели 99% национального дохода, а перераспределительный налог снижает его пусть лишь на 2%). В итоге такое большинство не занимается перераспределением, а только заботится о предоставлении общественных благ. И поставляет оно их до тех пор, пока предельная потеря национального дохода от взимаемого ради их финансирования налога не сравняется с предельной выгодой от общественных благ. Иначе говоря, обеспечивает парето-эффективную (оптимальную) величину общественных благ. Такое большинство и получило название суперохватывающего, то есть большинства с суперохватывающими интересами (оно обеспечивает точно такие же решения, как и «общество», которое состояло бы из одного человека).

При этом расчеты показывают, что такое большинство — не чисто теоретическая конструкция и оно не требует едва ли не 100%-ной его доли в национальном доходе. Так, Мак-Гир и Олсон на основе применения разработанной ими модели показали, что если большинство представляет $3/4$ национального дохода и заинтересовано в расходовании $1/4$ его на общественные

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Ibid. P. 19–23.

блага, то когда предельные чистые потери от налога (с последнего доллара данной налоговой суммы), введенного сверх необходимого для покрытия стоимости этих благ, составят $1/3$ или более, то такое большинство не станет далее ничего перераспределять в форме трансфертов⁵².

В реальных демократиях в пользу приближения к суперохватывающему большинству работают такие механизмы, как система сдержек и противовесов и введение правил квалифицированного большинства, когда для принятия решений требуется больше чем 50% плюс 1 голос. Не случайно один из основателей теории общественного выбора и конституционной экономики Джеймс Бьюкенен и другие, близкие ему по взглядам, экономисты нередко предлагали расширить применение правила квалифицированного большинства, в первую очередь, в сфере фискальной политики⁵³. В этом они видят одно из главных условий устойчивости демократии, предотвращения ее скатывания в устойчиво дефицитную и все более и более финансово нестабильную экономику.

Итак, исходя из вышеизложенного, можно убедиться в стройности логической аргументации в пользу преимуществ мажоритарной демократии даже перед ориентированной на длительную перспективу автократией с охватывающим интересом. И в конечном итоге рассуждений она предстает идеальной системой. Однако, как нам предстоит убедиться далее, эта идеальная модель не учитывает одной, но принципиально важной вещи. А именно: разрушительного влияния относительно узких групп специальных интересов. Впрочем, эти группы отнюдь не являются чем-то присущим только рыночным демократиям; они могут быть, по меньшей мере, столь же разрушительны и в автократиях. Об этих группах и пойдет речь далее.

Проблема коллективных действий и «институциональный склероз»

Основы теории коллективных действий и групп интересов по Олсону. Настоящим прорывом в экономической теории групп интересов стала вышедшая в 1965 г. уже упоминавшаяся ранее работа Олсона⁵⁴. В ней автор обратил внимание не столько на результаты их действий, сколько на внутреннюю логику организации. Постараемся суммировать его основные выводы.

1. Результат деятельности группы является общественным благом для ее членов и, как следствие, порождает известный экономистам «эффект безби-

⁵² Математическое представление положений, изложенных в параграфе 1.3, см.: McGuire V., Olson M. Op. cit. P. 80–93.

⁵³ Так, Уильям Нисканен предлагал следующие конституционные поправки:

1. Конгресс вправе увеличивать предел общественного долга Соединенных Штатов только в результате одобрения $2/3$ голосов в каждой из палат.
2. Любой законопроект, вводящий новый налог или увеличивающий ставку, или расширяющий базу существующего налога, становится законом только в результате одобрения $2/3$ голосов в каждой из палат (Niskanen W. A. Policy Analysis and Public Choice: Selected Papers by William A. Niskanen. Cheltenham, 1998. P. 370).

⁵⁴ Olson M. The Logic of Collective Action.

летника»⁵⁵. Это обстоятельство — главное препятствие организованным коллективным действиям участников группы.

2. Отсюда последовало заключение о преимуществе малых групп перед большими в силу того факта, что первые легче преодолевают эффект безбилетника, поскольку ожидаемый индивидуальный выигрыш от активного участия в них гораздо выше⁵⁶.

3. Вследствие указанного преимущества малой группы перед большой появляется то, что Олсон называет «*уникальной тенденцией к эксплуатации «сильных мира сего» слабыми*»⁵⁷. Малые (меньшинства) могут перераспределять национальный продукт в свою пользу, несмотря на мажоритарные принципы демократического процесса. Наиболее явно это проявляется в успехах аграрных лобби в развитых странах⁵⁸.

4. Олсон конкретизировал три фактора, которые мешают большой группе работать в общих интересах. Во-первых, это малая доля отдельного индивида в общей выгоде; во-вторых, чем меньше доля в выгоде, тем меньше вероятность того, что любая подгруппа этой группы и тем более отдельный ее участник получают достаточное количество общего блага, чтобы взять на себя издержки по его получению; в-третьих, чем больше число участников группы, тем выше первоначальные или минимальные издержки по созданию организации⁵⁹.

5. Олсон представил таксономию (классификацию) групп интересов. Он разделил их на привилегированные, промежуточные и латентные. К первым относятся такие группы, в которых каждый или хотя бы один из членов имеет мотив к добыванию коллективного блага, даже если необходимо взять все издержки на себя. В промежуточной группе ни один из участников не получает настолько значительной доли общей выгоды, чтобы иметь мотивацию обеспечивать это благо только самостоятельно. В то же время число ее

⁵⁵ «Безбилетник» (по-английски — *free-rider*) — это «потребитель, который сознательно преуменьшает свои потребности в отношении коллективного блага в надежде на то, что ему удастся получить этот продукт, не заплатив за него его полную экономическую цену» (Словарь по экономике. СПб., 1998. С. 164). В группе интересов «безбилетничество» может проявляться в форме отлынивания от участия в коллективных действиях.

⁵⁶ «Наиболее важным в данном контексте является то, что малые группы могут легко обеспечивать себя коллективным благом просто потому, что это коллективное благо притягательно для индивидов группы. Эти малые группы отличаются от больших. Чем больше группа, тем дальше она будет находиться от оптимума и тем менее вероятно, что она будет проявлять активность для обеспечения себя оптимальным и даже минимальным количеством блага. Короче говоря, чем больше группа, тем меньше вероятность того, что она сможет удовлетворять общие интересы» (Олсон М. Логика коллективных действий. С. 32–33).

⁵⁷ Там же. С. 32.

⁵⁸ В Евросоюзе на сельское хозяйство приходится 2% ВВП и 4,4% занятых; в США — 0,6 и 0,9% соответственно. Однако поддерживающие идеи «защитить отечественных фермеров» проходят в парламенты развитых стран и успешно лоббируют выделение огромных субсидий для местных производителей. Так, на аграрные субсидии в ЕС тратится 44% общеевропейского бюджета (по текущему курсу — \$68 млрд). В США на эти же цели с 2000 по 2007 г. в среднем расходовалось около \$16 млрд (Кокшаров А. Дохийский кризис ВТО // Эксперт. 2008. № 31. С. 32).

⁵⁹ Олсон М. Логика коллективных действий. С. 43.

участников не настолько велико, чтобы никто не заметил, что один из них отказался взять какую-то долю издержек на себя. В такой группе коллективное благо в равной степени может быть, а может и не быть обеспечено. И наконец, латентной названа очень большая группа. Здесь как действия отдельного участника ради обеспечения коллективным благом, так и его бездействие не отражается на других участниках в такой степени, чтобы у них появились причины реагировать⁶⁰.

6. «Только *персональный “селективный” мотив* может побудить рационального индивида, принадлежащего к латентной группе, действовать в ее интересах»⁶¹. Селективным мотивом участия в коллективных действиях может быть как поощрение, так и принуждение. Классическим примером являются профсоюзы, использующие тот и другой одновременно. Однако в очень больших группах создать организации трудно (см. выше о прямой зависимости издержек организации от величины группы), а следовательно, и создать систему селективных стимулов в отношении ее участников.

7. Завершает книгу Олсон указанием на еще одну категорию групп интересов, которые он называет «забытыми». «Это неорганизованная группа, у которой нет лобби и которая не предпринимает никаких действий»⁶². Налогоплательщики являются характерным примером такой группы. Массы людей заинтересованы в предотвращении инфляции, но у них также нет организации для выражения этого интереса. И наконец, «многие люди хотят жить в мире, но не существует лобби для продвижения их интересов в противовес “особым интересам” тех людей, которые выгадают в случае начала войны»⁶³.

Рациональное невежество и эффективное меньшинство. Олсон, следуя собственной теории групп интересов и коллективных действий, двойно оценивает разработанную им же концепцию охватывающих интересов и большинства. С одной стороны, «охватывающий и иногда даже суперохватывающий интерес большинства очень важен в объяснении того, почему многие демократии показывали столь хорошие результаты»⁶⁴. С другой же стороны, анализ охватывающих и суперохватывающих интересов большинства, взятый сам по себе, оставляет нас со слишком розовым взглядом»⁶⁵. Слишком «розовый» этот взгляд потому, что моделирование большинства так, как если бы оно было неким «оптимизирующим монолитом», не учитывает одного принципиально значимого обстоятельства: а именно так называемого рационального невежества избирателя как одного из проявлений эффекта безбилетника.

⁶⁰ Там же. С. 45.

⁶¹ Там же. С. 46.

⁶² Там же. С. 154. Олсон прямо на это не указывает, но легко можно предположить, что так называемая забытая группа – это большая латентная группа, оказавшаяся неспособной создать организацию для продвижения своих интересов.

⁶³ Там же. С. 155.

⁶⁴ Olson M. Power and Prosperity. P. 92.

⁶⁵ Ibid.

Дело в том, что типичный гражданин получает лишь микроскопическую часть выгод от более эффективной политики и руководства; прочие резиденты страны получают их практически целиком. Отсюда возникает своеобразная разновидность эффекта безбилетника: у каждого гражданина в отдельности нет стимулов посвящать время изучению политики и ее последствий. Это и называется рациональным невежеством избирателей.

«Рациональное невежество электората — и, таким образом, большинства — означает, что большинство часто не в состоянии увидеть свои истинные интересы. Оно может быть жертвой хищничества, которое оно не замечает. Оно может быть убеждено внешне правдоподобными аргументами, что данная политика — в интересах большинства или общества в целом, в то время как реально она служит только неким специальным интересам»⁶⁶.

Итак, если на рынке рациональность индивида в большинстве случаев под вопрос не ставится (поскольку здесь обычно выгоды и ущерб от его действий выпадают только на него лично и целиком), то в политике избиратель принимает на себя только ничтожно малую часть последствий собственного голосования, а поэтому он не склонен инвестировать свое время в приобретение необходимой для правильного выбора информации.

Однако ситуация коренным образом меняется, если речь идет об узкой группе интересов (например, каком-нибудь профессиональном или отраслевом сообществе). Предположим, доля таковой в ВВП равна 1%. В этом случае ей имеет смысл настаивать на перераспределении в свою пользу до тех пор, пока общественные потери от таких действий не превысят в 100 раз полученного ими трансферта. Очевидно, типичная группа специальных интересов обладает скорее очень узкими, чем охватывающими интересами. А ожидаемый чистый выигрыш каждого члена группы в случае успешного лоббирования может быть настолько велик, что заинтересует его в участии в коллективных действиях (преодолевается эффект безбилетника).

Однако как все-таки добиваться успеха таким группам в условиях мажоритарной демократии? Вот тут-то и пригодится рациональное невежество рядового избирателя. «Они убеждают рационально невежественный электорат, что протекционизм в отношении их отрасли усиливает национальную экономику или что регулирование, которое ограничивает вход в отрасль и конкуренцию в ней, есть благо для потребителя, или они получают налоговые лазейки и субсидии, о которых рядовой избиратель не имеет понятия»⁶⁷.

Таким образом, они побеждают, привлекая на свою сторону голоса рационально невежественных избирателей, которых в данном случае правильнее

⁶⁶ Ibid. P. 94. Совсем недавно в наделавшей много шума работе американский экономист Брайан Каплан доказывал, что массовый избиратель делает систематические ошибки. (Caplan B.D. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies?* Princeton, 2007). Об этом же говорят и достижения современной когнитивной психологии, включая работы Нобелевского лауреата по экономике Даниэля Канемана (обзор взаимодействия экономической теории и психологии см.: *Rabin M. Psychology and Economics // Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. XXXVI (1). P. 11–46).

⁶⁷ Olson M. *Power and Prosperity*. P. 95.

было бы назвать индоктринированными избирателями, то есть избирателями, голосующими вопреки собственным интересам под воздействием доводимой до них ложной информации.

«Институциональный склероз». В работе «Возвышение и упадок народов» Олсон использовал теорию групп интересов как инструмент сравнительной экономической теории, раскрывающий причины различий в динамике экономического роста и развитии стран.

Группы интересов рассматривались им как «перераспределительные коалиции», вовлеченные в поиск ренты. По крайней мере, большая часть их деятельности сводится к этому поиску. В результате «чем больше энергии затрачивается на раздел пирога, тем меньше становится сам пирог»⁶⁸. Во-первых, они сдвигают границу производственных возможностей общества внутрь из-за вносимых ими искажений; во-вторых, в силу присущей им неоперативности в принятии решений, замедляют реакцию общества на изменяющиеся внешние условия и научно-технический прогресс, что тормозит расширение этой границы.

Рассуждения Олсона строятся в соответствии с логикой традиционного экономического анализа, но приводят к противоположному выводу по сравнению с анализом рынков, где «невидимая рука» конкуренции обеспечивает эффективность. Погоня групп интересов за обеспечиваемыми политиками преимуществами ведет к появлению импортных квот, легализованных монополий, лицензий и фиксированных цен — всего, что служит для перераспределения рент от неорганизованных групп (потребителей и налогоплательщиков) к организованным интересам. И в результате, чем лучше политическое устройство представляет интересы организованных групп, тем хуже для экономики и общества в целом (в частности, чем выше активность групп интересов, тем меньше производственные возможности общества и тем ниже темпы экономического роста).

Однако, не этот вывод стал самым известным положением из работы Олсона. Согласно Олсону, периоды политической и социальной стабильности, отсутствия потрясений благоприятствуют возникновению новых групп интересов и укреплению уже существующих, поскольку спокойная окружающая среда способствует преодолению эффекта безбилетника: она предоставляет достаточно времени, которое, естественно, необходимо для выработки селективных стимулов, обнаружения новых комбинаций коллективных выгод и т. п. Это явление было впоследствии названо «институциональным склерозом»: чем больше политической стабильности и чем дольше она длится, тем сильнее и больше числом препятствующие развитию институты.

Приводимый Олсоном классический пример послевоенной Германии, вскоре опередившей по экономическому развитию страну-победительницу Великобританию, должен был подкреплять этот теоретический вывод: в Германии в результате войны традиционные организованные группы интересов были сведены на нет, тогда как в Великобритании они только укрепились. Ссылаясь на примеры быстрого развития Тайваня, Кореи, Сингапура, Чили

⁶⁸ Мюллер Д. Указ соч. С. 745.

и Китая, автор формулирует следующий вывод: «Экономически наиболее успешные автократы не только имели тенденцию к длительным горизонтам планирования, но также сопротивлялись группам специальных интересов или подавляли их: они стремились иметь “жесткие” государства, которые обычно не приспособливали свои политики к организованным группам интересов в конкретных профессиях и отраслях»⁶⁹.

В этой связи Олсон негативно оценивает демократические программы гражданского общества — те, что стремятся развивать лоббистскую и картельную силу отдельных отраслей или профессий во втором и третьем мире. В действительности они больше задерживают, чем ускоряют, экономическое и демократическое развитие стран-реципиентов⁷⁰.

Деволуция социализма. Небезынтересно заметить, что свою теорию «институционального склероза» через организацию и деятельность групп с узкими интересами Олсон применяет и к объяснению краха советской автократии. «С течением времени все больше и больше небольших групп явно или молчаливо договаривались, что они будут выполнять меньший объем работ, размещать больше ресурсов под своим контролем в своих собственных целях и делить больше государственной собственности между собой»⁷¹. Этот процесс он окрестил как «сколачивание в банды против бандита»⁷².

Участниками этого процесса были как предприятия, так и региональные сообщества, и даже этнические группы. На смену бюрократическому соревнованию за выполнение планов приходил бюрократический сговор. Его участники были заинтересованы прилагать меньше усилий и уводить ресурсы из-под автократа. Центру трудно было это предотвратить, поскольку он не имел достоверной информации о происходящем, так как единственным ее источником были все те же вовлеченные в этот заговор подчиненные и, естественно, меньше всего заинтересованные в ее раскрытии.

Постепенно барьеры на пути организации горизонтального сговора внутри советской системы преодолевались, в него вовлекались все новые и новые участники, и он становился массовым⁷³. Узкие интересы, несовместимые с ростом производительности системы в целом, начинали превалировать и, таким образом, строй деградировал и в перспективе был обречен. Перефразируя знаменитое изречение Джона Кейнса, Олсон делает вывод: «В длительном периоде Сталин был мертв»⁷⁴.

⁶⁹ Olson M. Power and Prosperity. P. 100.

⁷⁰ Olson M. The New Institutional Economics. P. 61.

⁷¹ Olson M. Power and Prosperity. P. 151.

⁷² Ibid.

⁷³ В этой связи интересна оценка Олсоном сталинских «чисток» как незаменимого средства поддержания системы на плаву через бюрократическое соревнование. «Если жесточайшие наказания применяются даже в случае малейшего подозрения, тогда необходимое системе бюрократическое соревнование может поддерживаться еще какое-то время, так что сталинские чистки не столь вредны для системы как это предполагалось и даже могут заставлять ее работать лучше» (Ibid. P. 152–153).

⁷⁴ Ibid. P. 134.

В дальнейшем Олсон использует выдвинутую им концепцию упадка социализма для объяснения различий в китайской и прочих постсоциалистических рыночных реформах⁷⁵. В Китае они начались вскоре после смерти Мао, который проводил чистки «красных мандаринов». Культурная революция уничтожила узкие интересы, нацеленные на сохранение статус-кво. Дэн Сяопин в результате оказался автократом с охватывающим интересом, рыночно ориентированным реформам которого не мог оказать эффективного сопротивления ни отраслевой, ни региональный лоббизм.

И совсем иной была ситуация у Михаила Горбачева, да и в выходящих из коммунизма европейских странах. Реформаторам противостояли многочисленные организованные группы интересов, представлявшие преимущественно нежизнеспособные в условиях рыночной конкуренции предприятия, продление существования которых требовало сохранения мягких бюджетных ограничений. Так, в дискуссиях о приватизации речь шла на самом деле не о форме собственности, а о том, как долго предприятия будут пользоваться государственной поддержкой, какой будет скорость их ликвидации. Из логики Олсона можно сделать вывод о том, что в период рыночных реформ старые лоббисты социалистической эпохи превратились в градуалистов.

Тестирование теории. Что касается эмпирического тестирования теории Олсона, то, как пишет Мюллер, с одной стороны, в целом и общем, при использовании межстрановых данных исследователи склоняются к ее подтверждению, с другой же, несмотря на многократное тестирование, теория эта все еще нуждается в дополнительном тестировании⁷⁶.

Необходимо учитывать противодействующие «институциональному склерозу» факторы. Так, в той же работе Мюллера показано, что Швейцария формально имеет очень высокий индекс «институционального склероза» (специальный показатель, изобретенный для эмпирической проверки теории Олсона), но этому противостоят как федеративный характер государства, так и прямая демократия («особым интересам» трудно пройти через референдумы). Во многом благодаря этому она имела один из самых низких уровней тарифной защиты среди стран ОЭСР. Пример Швейцарии не идет вразрез с концепцией Олсона, но он демонстрирует ее пробел, заключающийся в том, что акцент надо делать не только на самих группах интересов, но и на политических институтах, которые, как в случае с этой страной, могут эффективно противостоять их давлению⁷⁷.

Вытекающие из теории групп интересов Олсона выводы для развития стран прямо противоречат подходу Роберта Патнэма⁷⁸. Последний связывает с этими группами более динамичное развитие. Правда, Олсон и Патнэм говорят о разных группах. У первого это, прежде всего, профсоюзы, профессиональные ас-

⁷⁵ Ibid. P. 166–167.

⁷⁶ Мюллер Д. Указ. соч. С. 749, 752.

⁷⁷ Там же. С. 750–751.

⁷⁸ Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, N. J., 1994. (В рус. пер.: Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: Гражданские традиции в современной Италии. М., 1996).

социации, политические группировки. У второго — религиозные (церковные) организации, ассоциации в области образования, культуры и искусства, молодежные объединения. Впоследствии даже появились соответствующие термины: *o-groups* (группы Олсона) и *p-groups* (группы Патнэма). Однако, как замечает Рустем Нуреев⁷⁹, одно из проведенных тестирований данных концепций принесло довольно неожиданные результаты. Группы Олсона несущественно влияют на экономический рост и инвестиции, тогда как деятельность групп Патнэма негативно сказывается на инвестиционном климате⁸⁰. Это заключение, конечно, не есть истина в последней инстанции, но масса противоречивых заключений, которые обнаруживаются при сравнении и многих других исследований влияния групп интересов, говорят о больших трудностях в разработке этого вопроса.

Почему некоторые растут быстрее прочих?

«Крупная купюра на тротуаре». Традиционная неоклассическая экономическая теория так или иначе придерживается концепции «эффективных рынков». Экономисты любят иллюстрировать ее одной анекдотической историей.

Профессор экономики и его ассистент идут по улице и вдруг видят лежащую на тротуаре 100-долларовую купюру. Ассистент нагибается, чтобы ее поднять, но профессор удерживает его от этого со словами: «Если бы это были настоящие \$100, то кто-нибудь уже давно бы ее поднял».

Смысл тут заключается в том, что при наличии конкуренции оптимизирующие свое поведение рыночные акторы исключают возможность получения очень высоких прибылей. Крупные купюры не роняют на тротуар, а если все-таки роняют, то их практически мгновенно подбирают.

Разработки неоклассической теории последней четверти прошлого века базируются на идее, что любые выгоды, которые могут быть получены в принципе, получены фактически. Возражения против активистской кейнсианской фискальной и монетарной политики строились на том основании, что рациональное поведение экономических акторов само решает те проблемы, которые эта политика призвана решать. Их взаимовыгодные сделки исчерпывают все выгоды, которые стоят того, и никаких банкнот на тротуаре не остается. *Laissez-faire* автоматически гарантирует парето-эффективность. Каким бы парадоксальным на первый взгляд не выглядело дальнейшее развитие теории неоклассиков, но факт остается фактом. Позиция *laissez-faire* оказалась мощным рычагом оправдания государственного интервенционизма. Здесь задействованной оказалась теорема Коуза, точнее, применение ее к политике демократического государства. Если выбрана неверная экономическая политика, то, поскольку существует альтернативная правильная политика, стремящиеся к выгоде, рациональные акторы так или иначе ее выберут. А если они ее не выбирают, то на самом деле проводимая политика не так уж и плоха. Таким образом из представленной выше логики неоклассиков следует, что проводись

⁷⁹ Нуреев Р. Указ. соч. С. 405.

⁸⁰ Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 122 (4). P. 1251–1288.

политика *laissez-faire* или, напротив, активного государственного интервенционизма, мы все равно находились бы в лучшем из всех возможных миров⁸¹.

Однако какое отношение все эти дискуссии экономистов имеют к развитию тех или иных стран?

На границе производственных возможностей или не достигая таковой? Дело в том, что если мы примем «панглоссианский взгляд на мир» чикагской школы, то национальные хозяйства будут всегда находиться на границе производственных возможностей или, в худшем случае, где-то рядом с ней. Это означает, что бедные страны бедны потому, что у них просто не хватает ресурсов (см. «Введение»). Это могут быть природные ресурсы, оборудование, технологии, человеческий капитал. Их надо увеличить количественно и/или качественно, тогда граница производственных возможностей сдвинется так, что область производственных возможностей расширится и начнется экономический рост. А так ничто другое ему не мешает. Для бедных стран также нет крупных банкнот на тротуаре.

Но есть и другой подход, в частности, характерный для НИЭ. Значение имеет не столько обеспеченность стран ресурсами, сколько проводимая ими государственная политика и, особенно, имеющиеся у них институты. Их качество может быть столь низким, что они не создают надлежащие стимулы, и страны с плохими институтами застревают далеко до достижения границы производственных возможностей, что, естественно, негативно сказывается на доходах. Олсон подчеркивает, что «наиболее значимое объяснение различий в доходах между странами заключается в различии их экономической политики и институтов»⁸². Развивая далее аналогию с крупной купюрой на тротуаре, можно сказать, что у стран с плохими институтами просто нечем ее поднять.

Две разновидности человеческого капитала. Олсон убедительно полемизирует с традиционными теориями экономического роста, показывая, что обеспеченность факторами производства не может рассматриваться как его конечная причина (говоря языком экономистов, как экзогенная причина)⁸³. Нужно искать причину причин. Так, например, согласно традиционной экономической теории, с ростом количества того или иного фактора убывает его предельный продукт, в том числе и в стоимостном выражении. И действительно, в странах, испытывающих дефицит капитала, в отдельные пери-

⁸¹ Такой взгляд очень характерен для политической экономии чикагской школы (*Wittman D. The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions Are Efficient? Chicago, 1995*). Он был окрещен не согласными с ним экономистами «панглоссианским взглядом» (по имени одного из героев вольтеровского «Кандида» доктора Панглосса, утверждавшего, что все прекрасно в этом лучшем из миров). «Политическая теорема Коуза» критикуется, в частности, тем же Олсоном (*Olson M. Power and Prosperity. P. 45–67*) и в уже упомянутой ранее статье Асемоглу (*Acemoglu D. Why Not a Political Coase Theorem?*). Естественно, что самыми решительными противниками политической теоремы Коуза являются представители виргинской школы политической экономии и близкие к ним представители австрийской школы (*Boettke P., Coyne Ch., Leeson P. Saving Government Failure Theory from Itself: Recasting Political Economy from an Austrian Perspective // Constitutional Political Economy. 2007. Vol. 18 (2). P. 127–143*).

⁸² *Olson M. Big Bills Left on Sidewalk // A Not-So-Dismal Science: A Broader View of Economies and Societies / Ed. by M. Olson and S. Kahkonen. Oxford, 2000. P. 43.*

⁸³ *Ibid. P. 42–51.*

оды отдача от него может быть несравненно выше, чем в развитых рыночных демократиях. Но почему же тогда во времена кризисов капитал устремляется из бедных капиталом стран в насыщенные им страны, где отдача от его вложений в такие времена едва ли не нулевая? Ответ, разумеется, стоит поискать, обратившись к анализу институтов.

В своем анализе Олсон очень скептически относится к попыткам объяснять развитие ролью культуры. В частности, он пишет: «Аргумент, что культура важна для экономического развития, хотя и правдоподобный, но пустой: слово “культура”, несмотря на то, что оно широко используется в различных дисциплинах, не было определено точно или же таким образом, который позволяет сравнение с другими переменными в агрегированной производственной функции»⁸⁴.

Вместо оперирования термином «культура» он предлагает разделить это понятие на две разновидности человеческого капитала, что в дальнейшем позволяет ему очень наглядно показать роль институтов. Итак, часть его составляет то, что Олсон называет частным или «маркетизируемым человеческим капиталом». Сюда относятся те элементы культуры, которые увеличивают количество и/или качество человеческого капитала (склонность трудиться, приобретать знания, предпринимательские навыки). Из определения следует, что все эти культурные составляющие можно продать на рынке, обменять на деньги. Они как бы приватизируются индивидом и приносят ему доход.

Второй тип культуры, составляющий вторую разновидность человеческого капитала, Олсон называет «человеческий капитал как общественное благо» или, более знакомым термином, «гражданская культура». В основном это знание того, какая государственная политика будет успешной, как «правильно» голосовать. Если отдельный индивид обретет такие знания, то он не сможет их «маркетизировать», они не отразятся на его персональном доходе и благосостоянии. «Человеческий капитал как общественное благо или гражданская культура обычно не маркетизируется и затрагивает доходы только посредством влияния на общественную политику и институты»⁸⁵.

В дальнейшем Олсон обращается к грандиозному эксперименту, который ставит сама жизнь, а именно массовой миграции работников из слаборазвитых стран в развитые⁸⁶. Ясно, что приносимая ими туда вторая разновидность человеческого капитала до поры до времени не имеет значения (они либо не имеют права голоса, либо составляют меньшинство, не влияющее на выбор политики). Значение имеет только первая разновидность. И что мы видим?

Зарплата недавних иммигрантов оказывается значительно выше, чем в странах, откуда они прибыли. При этом нанимающие их фирмы вряд ли занимаются благотворительностью. «Максимизирующие прибыль фирмы не наняли бы этих мигрантов, если бы их предельный продукт не был бы, по меньшей мере, столь же большим, как и их зарплата»⁸⁷. В то же время, как

⁸⁴ Ibid. P. 51–52.

⁸⁵ Ibid. P. 52.

⁸⁶ Ibid. P. 52–55.

⁸⁷ Ibid. P. 53.

показывают сравнения их зарплат с зарплатами иммигрантов из развитых стран в развитые же страны, они отстают от последних. Это говорит о том, что их человеческий капитал первого вида хуже.

Однако тут как раз тот случай, когда все дело в деталях. Олсон приводит пример с переселенцами из Западной Германии и Гаити. Первый получает в США примерно в 2 раза больше, чем второй, однако у бывшего жителя Гаити зарплата в пять раз выше, чем на родине. Таким образом, теоретически ничто не мешало ему и в Гаити получать зарплату, равную половине зарплаты немецкого иммигранта. Ведь его персональный человеческий капитал был тем же самым. Так бы и было, если бы не институты. Или если бы качество институциональной среды на Гаити не отличалось от ее качества в США. Таким образом, разрыв в качестве персонального человеческого капитала определяет лишь сравнительно небольшую долю разрыва между развитыми и слаборазвитыми странами. Все остальную разность в зарплатах можно приписать, главным образом, различиям в качестве институтов.

Что могут новые теории экономического роста? Олсон приходит к выводу, что «большая разность между подушными доходами по странам не может быть объяснена различиями в доступе к глобальным запасам производительных знаний или к рынкам капитала, различиями в отношениях работников к земельным или природным ресурсам или различиями в качестве маркируемого человеческого капитала или персональной культуре»⁸⁸.

А может быть, с задачей объяснения этой разности смогут справиться новые теории эндогенного экономического роста?⁸⁹ Они, в частности, говорят о положительных экстерналиях, которые нарастают по мере накопления запасов физического и, особенно, человеческого капитала⁹⁰. В результате они могут объяснить, почему страны с большим подушным доходом растут так же быстро, как страны с низким доходом, или даже быстрее. Однако ни старые, ни новые теории роста не могут объяснить одну реально наблюдаемую и привлекающую всеобщее внимание ситуацию: наиболее быстро растущие страны никогда не являются странами с наивысшим подушным доходом; напротив, они всегда представляют подгруппу низкодходных стран. Причем растут последние быстрее любой страны с высокими подушными доходами.

В то же время разрыв между развитыми и слаборазвитыми странами в целом по показателю подушных доходов имеет тенденцию к увеличению. Это прямо противоречит идее конвергенции уровней развития, вытекающих из старых, традиционных теорий экономического роста и международной торговли.

⁸⁸ Ibid. P. 56.

⁸⁹ Как с кратким, так и более полным их описанием можно познакомиться в уже известной нам работе Агийона и Ховитта (*Aghion P., Howitt P. The Economics of Growth*. P. 13–18; 47–103).

⁹⁰ Например, шумпетерианские теории роста придают большое значение положительному эффекту прошлых инноваций в будущем. «Имеются два основных вклада в инновации, а именно: частные расходы, производимые перспективным инноватором, и запас инноваций, которые уже были произведены инноваторами прошлого. Последний вклад составляет общественно-доступный запас знаний, который надеются расширить инноваторы настоящего» (Ibid. P. 16).

Олсон видит разрешение парадокса в различных структурах стимулов, являющихся результатами существенных различий в институтах.

Кто подбирает купюру? «Лучшее, что может сделать общество для увеличения своего благосостояния, это поумнеть»⁹¹.

Потенциал слаборазвитых стран измеряется колоссальными располагаемыми ресурсами⁹². Их величина показывает, насколько эти страны не дотягивают до своей границы производственных возможностей, не реализуют свой потенциал. Прибегая к неоднократно использованному образу, можно сказать, что она показывает номинал той самой купюры, что лежит на тротуаре.

Слаборазвитые страны не могут реализовать множество потенциальных выгод от специализации и торговли, ибо эта реализация не достигается никакими индивидуальными усилиями на примитивных рынках. Она обеспечивается лишь сложным взаимодействием множества рыночных акторов, для которого нужны качественные институты.

Эти страны не располагают институтами, которые непредвзято принуждают к соблюдению контрактов, и, таким образом, они теряют большинство выгод от сделок, которые требуют такого принуждения третьей стороны. У них нет институтов, которые гарантировали бы права собственности в длительном периоде, следовательно, они теряют большинство выгод от капиталоемкого производства. Производство и торговля страдают от неправильной политики как частного, так и государственного «хищничества». «Развернутое социальное сотрудничество появляется там, где имеется набор сложных рынков, требующих гораздо лучших институтов и политики, чем располагает большинство стран»⁹³.

Таким образом, Олсон ответил на вопрос, кто не подбирает купюру и почему. В то же время, он отвечает и на вопрос о том, кто подбирает купюру. Это те низкодоходные страны (их немного), которые активно и последовательно внедряют у себя эффективные институты, в первую очередь защищенные права собственности и гарантии соблюдения контрактов. И, что немаловажно, они растут быстрее, чем высокодоходные страны, ибо у последних гораздо меньше возможностей расширять свой потенциал роста за счет улучшения институтов⁹⁴. Им приходится раздвигать свои границы производственных возможностей, что, естественно, дается нелегко, ибо требует принципиально новых научно-технических достижений.

⁹¹ Olson M. Big Bills Left on Sidewalk. P. 58.

⁹² «Если бы Соединенные Штаты решили довести бюджет иностранной помощи до рекомендуемого ООН уровня — 0,7% от национального дохода, — богатейшей стране мира понадобилось бы более 150 лет, чтобы закачать в беднейшие страны мира ресурсы, которыми те уже располагают» (de Coto Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001. С. 18).

⁹⁴ «Когда правительство высвобождает энергию и предпринимательство людей и обеспечивает хотя бы сносные институты, которые позволяют им получать выигрыш от общественного сотрудничества через торговлю и специализацию, это генерирует чрезвычайно быстрый экономический прогресс (принимая во внимание технологию и возможности нашего века)» (Olson M. The New Institutional Economics. P. 56).