

УДК 330.34
ББК 65.013
1190

Пути модернизации: траектории, развилки и тупики : Сборник статей / 1190 под ред. В. Гельмана и О. Марганя. — СПб. : Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2010. — 408 с.
ISBN 978-5-94380-104-4

Почему одним странам удается решать задачи модернизации, а другим — нет? Какие уроки для России можно извлечь из международного опыта преодоления барьеров на пути модернизации? Какова роль институтов в процессах политического и экономического развития и в чем секреты успехов и неудач в процессе их создания? Поиск ответов на эти и другие вопросы посвящен сборник научных трудов Центра исследований модернизации Европейского университета в Санкт-Петербурге (М-Центр). В фокусе внимания его авторов — экономистов, политологов, специалистов по международным отношениям — теоретические перспективы анализа, сравнительные измерения модернизационных процессов, изучение российской и постсоветской политической динамики.

УДК 330.34
ББК 65.013

ISBN 978-5-94380-104-4

© Коллектив авторов, 2010
© Европейский университет
в Санкт-Петербурге, 2010

Научное издание

**ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ:
траектории, развилки и тупики**
Сборник статей

Под редакцией Владимира Гельмана и Отара Марганя

Утверждено к печати Ученым советом
Европейского университета в Санкт-Петербурге

Редактор, корректор *Е.И. Васильковская*
Дизайн *А.Ю. Ходот*
Верстка *А.Б. Левкиной*

Подписано в печать 01.11.2010. Формат 60×88 1/16.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 25,5. Тираж 800 экз.

Издательство Европейского университета
в Санкт-Петербурге
191187 Санкт-Петербург,
ул. Гагаринская, 3
WWW.EU.SPB.RU/PRESS
e-mail: BOOKS@EU.SPB.RU
тел.: +7 812 579 2133
Интернет-магазин Издательства: WWW.EUPRESS.RU

Отпечатано в типографии
издательско-полиграфической фирмы «Репоме»,
192007 Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, д. 40
тел./факс (812) 766-05-66
e-mail: renome@comlink.spb.ru
www.renomespb.ru

Содержание

Отар Марганя. Модернизация общества —
важнейшая задача России 7

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Андрей Заостровцев. Новая институциональная экономика
о развитии и стагнации 13
Владимир Гельман. «Подрывные» институты
и неформальное управление в современной России 64
Андрей Стародубцев. «Прыжок вниз»: научные дискуссии
и политическая практика децентрализации 89

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ

Дмитрий Травин. Модернизация общества
и восточная угроза России 111
Андрей Заостровцев. Модернизация и институты:
количественные измерения 151
Александр Сотниченко. Особенности модернизации в Турции 184
Николай Добронравин. «Глобально лишние»: негосударственные
народы и сырьевое государство 225
Александр Балаян. Роль интеллектуалов в процессе модернизации
Франции, Японии и Польши 261

**РОССИЙСКАЯ И ПОСТСОВЕТСКАЯ
ПОЛИТИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА**

Владимир Гельман. Динамика субнационального авторитаризма:
Россия в сравнительной перспективе 297

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
О РАЗВИТИИ И СТАГНАЦИИ

ВВЕДЕНИЕ: ОТ АНАЛИЗА КАПИТАЛА
К АНАЛИЗУ ИНСТИТУТОВ

В ранний период 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 странах.¹ 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 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

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

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

роль «большого толчка».³ Для модернизации освободившихся стран, согласно представлениям тех лет, необходимо было крупное вливание капитала, в результате которого начнется самоподдерживающийся экономический рост.⁴

В то же время уже в 60-е годы XX века 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 капитала.⁵ Отсталая экономика не позволяет 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 труда.⁶ 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 других авторов, ряд исследований показали, что в 1960 году число людей, имеющих среднее образование в некоторых медленно растущих странах Латинской Америки (Аргентине, Уругвае), превосходило таковое в ряде будущих восточноазиатских «драконов» (Корея, Малайзия, Таиланде и Гонконге), а образовательный уровень рабочей силы в Аргентине в 1965 году был вы-

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 Нурцев Р.М. Экономика развития. 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 проч.). 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. New York, 1964. «Сущностью человеческого капитала являются инвестиции в человеческие ресурсы с целью повышения их производительности» (Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997. С. 223).

⁶ Нурцев Р.М. Экономика развития. С. 38.

ше, 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 капитал.⁷ Под термином «экономическая среда» или, шире, «социальная среда» подразумевались 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 Дулгаса Норта дает краткое, но вместе с тем достаточно емкое представление о природе институтов и их роли в истории.⁹ В другой своей работе Норт внутри институциональной среды выделяет следующие составляющие: во-первых, политическую структуру, специфицирующую способ, которым мы

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. Introduction. P. 2).

развиваем и агрегируем политические опции; во-вторых, структуру прав собственности, которая определяет формальные экономические стимулы; в-третьих, социальную структуру — нормы и соглашения, которые определяют неформальные стимулы в экономике.¹⁰

В настоящее время ни одно из направлений экономической мысли, включая современный экономический мейнстрим, не проходит мимо анализа институтов.¹¹ Уже достаточно традиционной для экономистов стала такая проблематика, как институты и их влияние на экономический рост.¹² Если же взять политические институты, то они еще с 50–60-х годов XX века не воспринимаются экономистами как чуждый объект исследования.¹³ Сегодня уже никого не удивляет «законность» рассмотрения экономистами проблем, которые традиционно считались чисто политологическими. Они полноправно вошли в экономический мейнстрим.¹⁴ Очень широкое распространение получил анализ воздей-

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. Институты... С. 137).

¹² Aghion P., Howitt P. The Economics of Growth. P. 237–286, 399–440.

¹³ В этой связи достаточно указать на т. н. 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

ствия тех или иных политических институтов на динамику социально-экономических показателей.¹⁵

Во же время только в рамках НИЭ были выдвинуты фундаментальные теории, связывающие экономический подход к изучению эволюции институтов с развитием общества на протяжении человеческой истории. Одна из них принадлежит Мансуру 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 автора.¹⁶

Вторая же теория появилась несколько позже. Она развивается одним из основателей т. н. новой экономической истории,¹⁷ лауреатом Нобелевской премии по экономике 1993 года Дуэгласом Нортотом. Отталкиваясь

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. 987–1009; Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A. 1) Persistence of Civil Wars (forthcoming). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econ-www.mit.edu/files/4764> (доступ 11 января 2010 г.); 2) A Theory of Military Dictatorships (forthcoming). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econ-www.mit.edu/files/4765> (доступ 11 января 2010 г.).

¹⁵ В качестве лишь одного из многочисленных примеров подобного анализа приведем недавнее исследование 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).

¹⁶ Olson M. 1) 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); 2) Autocracy, Democracy, and Prosperity // Strategy and Choice, 2nd ed. / Ed. by R.J. Zeckhauser. Cambridge, 1991. P. 131–157; 3) Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. Vol. 87 (3). P. 567–576; 4) The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development // Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries / Ed. by Ch. Clague. Baltimore; London: The John Hopkins University Press, 1997. P. 37–64; 5) Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. New York, 2000.

¹⁷ О новой экономической истории как направлении в институциональной экономике см.: Нуреев Р.М., Ламов Ю.В. Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М., 2005. С. 242–289.

развиваем и агрегируем политические опции; во-вторых, структуру прав собственности, которая определяет формальные экономические стимулы; в-третьих, социальную структуру — нормы и соглашения, которые определяют неформальные стимулы в экономике.¹⁰

В настоящее время ни одно из направлений экономической мысли, включая современный экономический мейнстрим, не проходит мимо анализа институтов.¹¹ Уже достаточно традиционной для экономистов стала такая проблематика, как институты и их влияние на экономический рост.¹² Если же взять политические институты, то они еще с 50–60-х годов XX века не воспринимаются экономистами как чуждый объект исследования.¹³ Сегодня уже никого не удивляет «законность» рассмотрения экономистами проблем, которые традиционно считались чисто политологическими. Они полноправно вошли в экономический мейнстрим.¹⁴ Очень широкое распространение получил анализ воздей-

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. Институты... С. 137).

¹² Aghion P., Howitt P. The Economics of Growth. P. 237–286, 399–440.

¹³ В этой связи достаточно указать на т. н. 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

ствия тех или иных политических институтов на динамику социально-экономических показателей.¹⁵

Во же время только в рамках НИЭ были выдвинуты фундаментальные теории, связывающие экономический подход к изучению эволюции институтов с развитием общества на протяжении человеческой истории. Одна из них принадлежит Мансуру 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 автора.¹⁶

Вторая же теория появилась несколько позже. Она развивается одним из основателей т. н. новой экономической истории,¹⁷ лауреатом Нобелевской премии по экономике 1993 года Дуэгласом Нортотом. Отталкиваясь

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. 987–1009; Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A. 1) Persistence of Civil Wars (forthcoming). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econ-www.mit.edu/files/4764> (доступ 11 января 2010 г.); 2) A Theory of Military Dictatorships (forthcoming). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econ-www.mit.edu/files/4765> (доступ 11 января 2010 г.).

¹⁵ В качестве лишь одного из многочисленных примеров подобного анализа приведем недавнее исследование 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).

¹⁶ Olson M. 1) 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); 2) Autocracy, Democracy, and Prosperity // Strategy and Choice, 2nd ed. / Ed. by R.J. Zeckhauser. Cambridge, 1991. P. 131–157; 3) Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. Vol. 87 (3). P. 567–576; 4) The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development // Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries / Ed. by Ch. Clague. Baltimore; London: The John Hopkins University Press, 1997. P. 37–64; 5) Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. New York, 2000.

¹⁷ О новой экономической истории как направлении в институциональной экономике см.: Нуреев Р.М., Ламов Ю.В. Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М., 2005. С. 242–289.

от своих более ранних работ,¹⁸ Норт с соавторами (Барри Уэйнгастом и Джоном Уоллинсом) предприняли попытку периодизации истории человечества на основе эволюции и качественных изменений институтов.¹⁹

В представляемой нами работе в центре внимания находится экономика развития, разработанная в рамках исследовательской парадигмы НИЭ. Первая ее часть представляет подход Олсона; вторая — Норты и его соавторов.

1. ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ, ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА

1.1. 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 т. п. Исследование сосредоточивается исключительно на их корыстных мотивах. Поскольку и государственная власть, и действия преступников строятся на насилии, Олсон находит приемлемым и весьма наглядным использование «криминальной метафоры» в объяснении поведения властей. Впрочем, начинается он с преступника-одиночки.

Стимулы преступника-одиночки. Этому агенту гораздо комфортнее в богатом обществе: больше можно украсть. В то же время воров-

¹⁸ North D.C. 1) Structure and Change in Economic History. New York, 1981; 2) Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, 1990 (в рус. пер.: Норт Д.); 3) Understanding the Process of Economic Change.

¹⁹ North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. 1) The Natural State: The Political Economy of Non-Development. March 2005 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.international.ucla.edu/ems/files/PERG.North.pdf>; 2) A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. 2006. (NBER Working Paper; no. 12795); North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. Limited Access Order in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. World Bank. 2007. (Policy Research Working Paper no. 4359). Выказанные в этих предварительных работах идеи обобщены в книге: North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. Violence and Social Orders: A Conceptual Framework For Interpreting Recorded Human History. Cambridge, 2009.

пировок, 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 нападок других вооруженных группировок (кочующих бандитов).

«С монополизацией воровства, — пишет Олсон, — жертвы воровства могут ожидать, что они сохраняют 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».²¹

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 ставке.²² 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), забрав ее 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 ограничивать долю украденного.

Охватывающий интерес также подталкивает оседлого бандита не только к ограничению воровства, но и к предоставлению увеличиваю-

²¹ Olson M. The New Institutional Economics. P. 42. Гипотетический пример выгоды «слабым» от оседлого бандита по сравнению с кочующим («бродячим»), в терминологии переводчиков) приводится в работе: Хилман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления. М., 2009. С. 62–65.

²² Со строгой математической моделью поведения стационарного бандита и его налогового оптимума можно познакомиться в совместной статье Олсона и Мак-Гира: McGuire Y., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34 (1). P. 74–80. Кроме того, она достаточно подробно рассмотрена в одном из учебников по институциональной экономике (см.: Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. А.А. Аузана. М., 2005. С. 241–248).

ство делает общества менее богатыми, чем они были бы без такового. Время, потраченное на занятия 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 т. п. 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.

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» монополизует преступления на какой-то территории, то ее естественным побуждением становится охрана ее от других воров. Кроме того, она будет осуществлять т. н. 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 века.²⁰ Тогда значительная часть территории Китая находилась под контролем различных враждующих вооруженных групп-

²⁰ Olson M. The New Institutional Economics. P. 42.

лиц 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 оптимальная налоговая ставка равна 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 обеспечить 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».²³

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 рис. 1, представлена схема, обобщающая изложенные идеи Олсона.

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.

²³ Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development. P. 568–569.



Рис. 1. От анархии кочующих бандитов к государственному порядку автократа

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...».²⁷ «Анархия не только влечет потерю жизней, но также усиливает стимулы воровать и защищаться против воровства, тем самым снижая стимулы к производству».²⁸

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 такое соглашение невозможным.

Во-первых, он отсылает к развитой им ранее теории коллективных действий.²⁹ 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 плюсе.³⁰ 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»,³¹ даже если транзакционные издержки отсутствуют.³² В больших группах возникают проблемы коллек-

²⁷ Olson M. Power and Prosperity. P. 64.

²⁸ Ibid.

²⁹ 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.)

³⁰ 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 выход от мирного порядка.

³¹ «Безбилетник» (по-английски — *free-rider*) — это «потребитель, который сознательно пренебрегает 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.

³² О проблеме безбилетника в больших сообществах см.: Хиллман А. Государство и экономическая политика. 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).

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. Силловые предприниматели, естественно, не называют себя бандитами, но, напротив, дают себе и своим наследникам возмечивающие 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 историю предположение о том, что государственная власть возникает из какой-либо разновидности добровольного выбора.²⁴

Более того, Олсон видит отголосок подобных представлений самих автократов о благости 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 затрат на транзакции.²⁵ 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 проводит различие между Барцелем и Кизером, с одной стороны, и Нортон — 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 действий.²⁶

1.2. Анархия, автократия и нестабильность оседлости бандита

Анархия — не мать порядка. Выгоды правления оседлого бандита-автократа особо заметны на фоне анархии. Последняя означала бы

²⁴ Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development. P. 568.

²⁵ Ibid. P. 568–569. В частности, он указывает на статью Эдгара Кизера и Йорана Барцеля (Kiser E., Barzel Y. The Origins of Democracy in England // Rationality and Society. 1991. Vol. 3 (4). P. 396–492), а также упомянутую нами выше книгу Норты (North D. C. Structure and Change in Economic History) и его совместную работу с Робертом Томасом (North D., Thomas R. The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, 1973).

²⁶ Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development. P. 575.

тивных действий и «рациональное поведение индивидов подразумевает, что индивиды постараются исключить себя из коузианских сделок и тем самым зачастую препятствовать их заключению, даже когда транзакционные издержки равны нулю».³³

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 группы.³⁴

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».³⁵ Иначе говоря, без государства неразрешима проблема достоверности обязательств.³⁶ 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

³³ Olson M. Power and Prosperity. P. 84.

³⁴ В малых группах «эффект безбилетника» может преодолеваться как за счет развития доверия, так и в результате использования т. н. 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 поселения 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» (Олсон М. Power and Prosperity. P. 90).

³⁵ Olson M. Power and Prosperity. P. 65.

³⁶ 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).

племенах, занятых собирательством и охотой. Вскоре после того, как оседлое земледелие генерировало рост и уплотнение населения, для человеческой истории стало характерным главным образом присутствие оседлого бандита, время от времени прерываемого кочующим бандитом.³⁷ Таким образом, анархия вовсе не мать порядка.

Изыяны автократии. В реальности, как мы теперь знаем, анархическое устройство нежизнеспособно. Выше были показаны преимущества оседлого бандита, связанные с его охватывающими интересами. Не случайно 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 века — история человечества связана с почти полным преобладанием господства оседлых бандитов. Но 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 до 1000 года среднедушевой ВВП в мировой экономике не изменился, а в 1820 году он был выше, чем в 1000-м, 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 году в 8 раз. За этот же период средняя ожидаемая продолжительность жизни выросла в мире с 26 до 66 лет.³⁸

Вряд ли такой радикальный переход в истории человечества никак не связан с происшедшими 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 вновь превращает его в кочующего бандита. Иначе говоря, мотивы его поведения более не связаны с ожидаемым выгод от процветания общества в длительном периоде.

³⁷ Olson M. Power and Prosperity. P. 65.

³⁸ Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective. Paris, 2001. P. 28–30.

теоретико-игровой модели и анализа истории датской монархии подтвердил Питер Куррильд-Клитгаард.⁴²

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».⁴³

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 годами что-то «шло не так» в 18 из 31 эпизода передачи верховной власти. Согласно их подсчетам, существовала лишь 13%-ная вероятность того, что законный наследник, если он был внуком, внучкой, внучатым племянником или каким-либо еще родственником монарха, займет его место.⁴⁴ 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

«Автократия» (1987). — А.3.) 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.

⁴² Kurriild-Klitgaard P. The Constitutional Economics of Autocratic Succession // Public Choice. 2000. Vol. 103 (1–2). P. 63–84.

⁴³ Olson M. Power and Prosperity. P. 28.

⁴⁴ 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.

Когда неопределенность создает ему (автократическому правителю. — А.3.) 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.³⁹

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 его 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 и 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».⁴⁰

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 кого преемственность открытая, и что автократии со временем испытывают тенденцию к замене ненаследственного правила преемственности на наследственное.⁴¹ Впоследствии эту гипотезу Таллока с помощью

³⁹ Olson M. The New Institutional Economics. P. 47.

⁴⁰ McGuire V., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule. P. 93.

⁴¹ Tullock G. Autocracy. Dordrecht, 1987. Интересно заметить, что в своей статье, опубликованной в 2002 году, Таллок писал: «В моей книге (имеется в виду все та же

превращения автократа в кочующего бандита.⁴⁵ «Это лишает общества гарантий прав собственности, контрактов и уровня цен, который им требуется для развития».⁴⁶ Тот факт, что автократии тормозили развитие, которое в рассматриваемый период было неразрывно связано с урбанизацией, можно увидеть из расчетов де Лонга и Шлейфера.⁴⁷

1.3. 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 это государство собирает

⁴⁵ Попутно заметим, что 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 (Wintrobe R. The Political Economy of Dictatorship. Cambridge, 1998. P. 101–104).

⁴⁶ Olson M. The New Institutional Economics. P. 48.

⁴⁷ Если бы каждый регион в Европе прошел через дополнительные 150 лет абсолютистского правления в период до 1650 года, то городское население, проживавшее в городах с численностью в 30 тыс. человек и более, в 1650 году 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 году 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 году, и, возможно, недостаточный для поддержки торгового благосостояния и сети обмена, которые были необходимы для предпосылки промышленной революции (De Long B., Shleifer A. Princes and Merchants. P. 675).

налоги для собственных целей правящей элиты,⁴⁸ максимизирует ее потребление.⁴⁹

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 средствами финансирующими действительные нужды населения, далеко не всегда возможно,⁵⁰ 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» (включая реализацию амбиций правящих клик) чрезвычайно высока. В силу столь завышенных издержек обеспечения общественными благами автократии (при прочих равных условиях) предоставляет их в количестве, стабильно меньшем, чем оптимальное.⁵¹

⁴⁸ «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.*)

⁴⁹ См.: *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. Make Us a King. P. 31–46.* При этом Олсон предостерегает от «буржуазного» понимания потребления в случае автократии. Иначе оно покажется крайне незначительным. В потребление автократа входят пирамиды, дворцы и даже удовлетворение собственного эго. В связи с последним Олсон приводит в качестве примера распорядительную деятельность Фиделя Кастро — 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.

⁵⁰ 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)?

⁵¹ Простая математическая модель, показывающая неоптимальность предоставления общественных благ олоновским оседлым бандитом, представлена в уже упомянутой выше работе Мюллера (*Мюллер Д. Теория общественного выбора. С. 539–542.*)

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 доле получаемого национального дохода. Если максимизирующий доход автократа налог равен $1/2$ 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 $3/5$ национального дохода на рынке и находит оптимальным для себя получать еще $1/5$ национального дохода в виде трансферта, то оно в своей перераспределительной активности останавливается там, где национальный доход падает на \$1,25 ($5/4$ 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».⁵³

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 процент 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».⁵⁴

⁵³ *Olson M. Power and Prosperity. P. 18.*

⁵⁴ *Ibid.*

Однако, как можно заметить, в данном случае речь идет о сравнении поставок общественных благ автократом не с демократией, а с определенным экономическим 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 примера.⁵² Допустим, некий действующий полномочный политик ведет борьбу с другим кандидатом за переизбрание на свой пост. Для завоевания голосов большинства избирателей он может «купить» их голоса посредством трансферта. Необходимые для этого налоги ослабят стимулы и снизят общественное производство. Однако 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 $1/3$ национального дохода, а большинство зарабатывает $1/3$ 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 $1/3$ потерь от этого снижения приходится на него. Следовательно, для него налоговая ставка в $1/3$ — 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 (тогда же \$1 от воздействия налогообложения на национальный доход и плюс \$1 от сокращения

⁵² *Olson M. Power and Prosperity. P. 16–17.*

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 («правящий интерес»), тем меньше дохода они перераспределяют в свою пользу и больше предоставляют общественных благ по сравнению с теми определяющими властные решения («правящий интерес»), на которые приходится меньшая доля общественного дохода.

Как показано далее Олсоном,⁵⁵ 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 хотя бы лишь на 2 %). В итоге такое большинство не занимается перераспределением, а только работает 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, т. е. 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 примененной разработанной ими модели показали, что если большинство представляет $3/4$ национального дохода и заинтересовано в расходовании $1/4$ его на общественные 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 трансфертов.⁵⁶

В реальных демократиях в пользу приближения к суперохватывающему большинству работают такие механизмы, как система сдержек и противовесов и введение правил квалифицированного большинства,

⁵⁵ *Ibid. P. 19–23.*

⁵⁶ Математическое представление положений, изложенных в параграфе 1.3, см.: *McGuire V., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule. P. 80–93.*

когда для принятия решений требуется больше чем 50 % плюс 1 голос. Нестабильность конституционной экономики Джеймс Бьюкенен и другие, близкие ему по взглядам, экономисты нередко предлагали расширить применение правил квалифицированного большинства, в первую очередь в сфере фискальной политики.⁵⁷ 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, на основании 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 она предстает теоретически 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.

1.4. 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 году уже упоминавшаяся ранее работа Олсона.⁵⁸ 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 «эффект безбилетника». Это

⁵⁷ Так, Уильям Нисканен предлагал следующие конституционные поправки:

1. Конгресс вправе увеличивать предел общественного долга Соединенных Штатов только в результате одобрения $\frac{2}{3}$ 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 $\frac{2}{3}$ голосов в каждой из палат (*Niskanen W.A. Policy Analysis and Public Choice: Selected Papers by William A. Niskanen. Cheltenham, 1998. P. 370.*)

⁵⁸ *Olson M. The Logic of Collective Action.*

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 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 коллективного благом, так и его бездействие не отражаются на других участниках в такой степени, чтобы у них появились причины реагировать.⁶³

6. «Только персональный «селективный» мотив может побудить рационального индивида, принадлежащего к латентной группе, действовать в ее интересах».⁶⁴ Селективным мотивом участия в коллективных действиях может быть как поощрение, так и принуждение. Классическим примером являются профсоюзы, использующие оба принципа одновременно. Однако в очень больших группах трудно создать как организации (см. выше о прямой зависимости издержек организации от величины группы), так, следовательно, и систему селективных стимулов в отношении ее участников.

7. Завершает книгу Олсон указанием еще на одну категорию групп интересов, которые он называет «забытыми». «Это — неорганизованная группа, у которой нет лобби и которая не предпринимает никаких действий».⁶⁵ 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 выигрывают в случае начала войны».⁶⁶

Рациональное невежество и эффективное меньшинство. Олсон, следуя собственной теории групп интересов и коллективных действий, двояко оценивает разработанную им же концепцию охватывающих ин-

⁶³ *Olson M. Логика коллективных действий. С. 45.*

⁶⁴ Там же. С. 46.

⁶⁵ 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.

⁶⁶ Там же. С. 155.

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 выше.⁵⁹

3. Вследствие указанного преимущества малой группы перед большой появляется то, что Олсон называет «уникальной тенденцией к эксплуатации «сильных мира сего» «слабыми».⁶⁰ 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 странах.⁶¹

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 получат 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 организации.⁶²

5. Олсон представил таксономию (классификацию) групп интересов. Он разделил их на привилегированные, промежуточные и латентные. К первым относятся группы, в которых каждый или хотя бы один из

⁵⁹ «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» (*Olson M. Логика коллективных действий. С. 32–33.*)

⁶⁰ Там же. С. 32.

⁶¹ В Евросоюзе на сельское хозяйство приходится 2% ВВП и 4,4% занятых; в США — соответственно 0,6 и 0,9%. 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 год в среднем расходовалось около \$16 млрд (*Кокшиаров А. Дюхиский кризис ВТО // Эксперт. 2008. № 31. С. 32.*)

⁶² *Olson M. Логика коллективных действий. С. 43.*

тересов и большинства. С одной стороны, «охватывающий и иногда даже суперохватывающий интерес большинства очень важен в объяснении того, почему многие демократии показывали столь хорошие результаты».⁶⁷ С другой же стороны, «анализ охватывающих и суперохватывающих интересов большинства, взятый сам по себе, оставляет нас со слишком розовым взглядом».⁶⁸ Слишком «розовым» этот взгляд потому, что моделирование большинства так, как если бы оно было неким «оптимизирующим монолитом», не учитывает одного принципиально значимого обстоятельства: а именно т. н. рационального невежества избирателя как одного из проявлений «эффекта безбилетника».

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.⁶⁹

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 лишь ничтожно малую часть послед-

⁶⁷ *Olson M. Power and Prosperity. P. 92.*

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ *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 свидетельствуют 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. 36 (1). P. 11–46.*)

ствий 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».⁷⁰

Таким образом, они побеждают, привлекая на свою сторону голоса рационально невежественных избирателей, которых в данном случае правильнее было бы назвать индоктринированными избирателями, т. е. 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».⁷¹ Во-первых, они сдвигают границу производственных возмож-

⁷⁰ Olson M. Power and Prosperity. P. 95.

⁷¹ Мюллер Д. Теория общественного выбора. С. 745.

свои политики к организованным группам интересов в конкретных профессиях и отраслях».⁷²

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-реципиентов.⁷³

Революция 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».⁷⁴ Этот процесс он окрестил как «сколачивание в банды против бандита».⁷⁵

Участниками этого процесса были как предприятия, так и региональные сообщества, и даже этнические группы. На смену бюрократическому соревнованию за выполнение планов приходил бюрократический спор. 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 договора внутри советской системы преодолевались, в него вовлекались все новые и новые участники, и он становился массовым.⁷⁶ Узкие интересы, несовместимые с ростом производительности системы в целом, начи-

⁷² Olson M. Power and Prosperity. P. 100.

⁷³ Olson M. The New Institutional Economics. P. 61.

⁷⁴ Olson M. Power and Prosperity. P. 151.

⁷⁵ Ibid.

⁷⁶ 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, то необходимые 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).

ностей 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, лицензированных 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 его мнению, 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 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 приспосабливались

или 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».⁷⁷

В дальнейшем Олсон использует выдвинутую им концепцию упадка социализма для объяснения различий в китайской и прочих постсоциалистических рыночных реформах.⁷⁸ 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, 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 общине, при использовании межстрановых данных исследователи склоняются к ее подтверждению, с другой же, несмотря на многократные проверки, теория эта все еще нуждается в дополнительном эмпирическом подтверждении.⁷⁹

Необходимо учитывать противодействующие «институционально-му 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»

⁷⁷ Ibid. P. 134.

⁷⁸ Ibid. P. 166–167.

⁷⁹ Мюллер Д. Теория общественного выбора. С. 749, 752.

трудно пройти через референдум). 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 давлению.⁸⁰

Вытекающие из теории групп интересов Олсона выводы для развития стран прямо противоречат подходу Роберта Патнэма.⁸¹ Последний связывает с этими группами более динамичное развитие. Правда, Олсон и Патнэм говорят о разных группах. У первого это, прежде всего, профсоюзы, профессиональные ассоциации, 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 Нуреев,⁸² 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 климате.⁸³ 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.

1.5. 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.

⁸⁰ Мюллер Д. Теория общественного выбора. С. 750–751.

⁸¹ 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).

⁸² Нуреев Р. Экономика развития. С. 405.

⁸³ 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.

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

На границе производственных возможностей или не достигнув 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 таким образом, что область производственных возможностей расширится и начнется экономический рост. А так ничто другое ему не мешает. Для бедных стран также нет крупных банкетов 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, и это, естественно, негативно сказывается на доходах. Олсон подчеркивает, что «наиболее значимое объяснение различий в доходах между странами заключается в различиях их экономической политики и институтов». 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 polemизирует с традиционными теориями экономического роста, показывая, что обеспеченность факторами производства не может рассматриваться как его конечная причина (говоря языком экономистов, как экзогенная причина).⁸⁶ Нужно искать причину причин. Так, например, согласно традиционной экономической теории, с ростом количества того или иного фактора убывает его предельный продукт, в том числе

экономики и близкие к ним представители австрийской школы (см.: 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).

⁸⁵ Olson M. Big Bills Left on Sidewalk // A Not-So-Dismal Science: A Broader View of Economics and Societies / Ed. by M. Olson and S. Kahkonen. Oxford, 2000. P. 43.

⁸⁶ Ibid. P. 42–51.

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 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. Политика *laissez-faire* оказалась мощным рычагом оправдания государственного интервенционизма. Здесь была задействована 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 проводимая политика на самом деле не так уж и плоха. Таким образом, из предельной выгоды логики неоклассиков следует, что проводилась политика *laissez-faire* или, напротив, активного государственного интервенционизма, мы все равно находились бы в лучшем из всех возможных миров.⁸⁴

⁸⁴ Такой взгляд очень характерен для политической экономии чикагской школы (см.: 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 вольтеревского «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 теории Коуза являются представители виргинской школы политической

в стоимостном выражении. И действительно, в странах, испытывающих дефицит капитала, в отдельные периоды отдачи от него может быть несравненно выше, чем в развитых рыночных демократиях. Но почему тогда во времена кризисов капитал устремляется из бедных капиталистских стран в насыщенные им страны, где отдачи 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 объяснить 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 регрессированной производственной функции».⁸⁷

Вместо оперирования термином «культура» он предлагает разделить 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».⁸⁸

В дальнейшем Олсон обращается к грандиозному эксперименту, который ставит сама жизнь, а именно массовой миграции работников

⁸⁷ Ibid. P. 51–52.

⁸⁸ Ibid. P. 52.

из слаборазвитых стран в развитие.⁸⁹ Ясно, что приносимая ими трудом 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».⁹⁰ В то же время, как 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 здесь 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 зарплат немецкого иммигранта. Ведь его личный 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 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 отношении работников к земельным или природным ресурсам или различиями в качестве маркетизируемого человеческого капитала или персональной культуре».⁹¹

⁸⁹ Olson M. Big Bills Left on Sidewalk. P. 52–55.

⁹⁰ Ibid. P. 53.

⁹¹ Ibid. P. 56.

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 принимают 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».⁹⁶

Таким образом, Олсон ответил на вопрос, кто не подбирает купюры и почему. В то же время он отвечает и на вопрос о том, кто подбирает купюры. 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 расширить свой потенциал роста за счет улучшения институтов.⁹⁷ Им приходится раздвигать свои границы производственных возможностей, что, естественно, дается нелегко, ибо требует принципиально новых научно-технических достижений.

⁹⁶ Olson M. Big Bills Left on Sidewalk. P. 59.

⁹⁷ «Когда правительство высвобождает энергию и предпринимательство людей и обеспечивает хотя бы сносные институты, которые позволяют им получать выгоды 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).

А может быть, с задачей объяснения этой разности смогут справиться новые теории эндогенного экономического роста?⁹² Они, в частности, говорят о положительных экстерналиях, которые нарастают по мере накопления запасов физического и особенно человеческого капитала.⁹³ 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 низкодоходных 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, вытекающей из старых, традиционных теорий экономического роста и международной торговли.

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

Како подбирает купюры? «Лучшее, что может сделать общество для увеличения своего благосостояния, это — поумнеть».⁹⁴

Потенциал слаборазвитых стран измеряется колоссальными располагаемыми ресурсами.⁹⁵ Их величина показывает, насколько эти страны не дотягивают до своей границы производственных возможностей, не

⁹² Как с кратким, так и с более полным их описанием можно познакомиться в уже упоминавшейся работе Агйона и Ховитта (Aghion P., Howitt P. The Economics of Growth. P. 13–18; 47–103).

⁹³ 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).

⁹⁴ Olson M. Big Bills Left on Sidewalk. P. 58.

⁹⁵ «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» (Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001. С. 18).

2. ОБЪЯСНЯЯ ИСТОРИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

2.1. «Порядок ограниченного доступа» и «естественное государство»

Создание рент государственной властью, согласно новой фундаментальной концепции Норта и его соавторов, имеет принципиальное значение в понимании развития цивилизации. Их трактовку как прогресса, так и его последующего торможения в системе т. н. порядка ограниченного доступа и «естественного государства», которое формирует условия для рента и распределяет их среди элиты, безусловно, следует выделить как важнейший шаг в развитии экономической интерпретации истории.

Норт, Уоллис и Уэйнгаст сделали попытку дать ответ на важнейшие для объяснения развития человечества вопросы. Почему горстка стран обеспечила устойчивые темпы роста и развития в конце XVIII — начале XIX века? Почему большинству стран не удалось достичь такого роста на протяжении последних трех столетий? Почему в этой самой «горстке стран» исторический процесс генерировал институты, способные поддерживать устойчивое развитие в XX столетии, тогда как большинству стран все еще не удается обеспечить процветающие рынки, конкурентоспособную и стабильную политику, а также культуру, которая благоприятствует значительному накоплению человеческого капитала большинством населения?

В своих исследованиях, стремясь раскрыть природу как прогресса, так и застоя в развитии обществ, авторы выделили три общественных порядка (уклада).⁹⁸

- 1) примитивный порядок;
- 2) порядок ограниченного доступа;
- 3) порядок открытого доступа.

Примитивный порядок — это порядок, присущий сообществам охотников-собирающих. Механизм, лежащий здесь в основе обмена, — это персонифицированный обмен в узком сообществе, реализуемый

⁹⁸ «Общественный порядок охватывает политическую, экономическую, культурную, религиозную и образовательную системы. Общественный порядок определяет характерное организационное устройство составляющих его систем. В особенности общественные порядки различаются своей способностью создавать и поддерживать договорные организации» (North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework... P. 24).

через повторение ролей. Примитивный порядок был не в состоянии обеспечивать развитие специализации, и этот факт в сочетании с мелкими размерами сообществ поставил жесткие преграды для экономики.

Его сменяет порядок ограниченного доступа, который связан с образованием т. н. естественных государств. Первые из них возникли около 10 тыс. лет назад. С тех пор этот порядок остается широко распространенным, несмотря на зарождение около 300 лет назад более высокоорганизованных — порядка открытого доступа.

Что же представляет собой порядок ограниченного доступа? Для его характеристики обратимся к цитированию авторов концепции. «Порядок ограниченного доступа создает границы доступа к ценным политическим и экономическим функциям как способу создания рент. Ренты создаются как путем ограничения доступа к ресурсам и функциям — таким как богослужение, торговля, образование и военное дело, — так и путем ограничения доступа к формам общественной организации... Облеченные властью индивиды обладают привилегиями и рентами, и поскольку насилие угрожает рентам или снижает их, то риск потерять делает этих индивидов и их группы заинтересованными скорее в сотрудничестве во властной коалиции, чем в столкновениях. Привилегированные индивиды обладают привилегированным доступом к социальным инструментам, позволяющим им, и только им, создавать наделенные властью организации. В порядках ограниченного доступа политическая система манипулирует экономикой с тем, чтобы создать ренты как средство решения проблемы насилия».⁹⁹

Обращаясь к теории государства, Норт и его соавторы возражают против постулата Йорама Барцеля и Олсона¹⁰⁰ о том, что правители, максимизируя свою долю, попутно создают универсальные права собственности. Ведь это предполагает, что все государства должны развиваться, в то время как большинство государств репитительно проваливаются с решением задачи экономического развития.¹⁰¹

Первейшей задачей «естественного государства» авторы провозглашают его собственное выживание, в процессе которого оно и обеспечивает описанный выше порядок ограниченного доступа. «Естественное государство — это особый способ структуризации политической и

⁹⁹ North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. Limited Access Order... P. 3.

¹⁰⁰ Barzel Y. A Theory of the State: Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State. New York, 2002; Olson M. Power and Prosperity.

¹⁰¹ North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. The Natural State... P. 3.

В то же время Норт с соавторами отмечают, что «естественное государство» создает два важнейших по отношению к примитивному порядку преимуществ, хотя каждое из них одновременно несет в себя и свой изъян.¹⁰⁵

Во-первых, снижая уровень насилия, «естественное государство» приносит огромные общественные выгоды. Каждый член общества улучшает свое положение. Однако оно лишь снижает, но не устраняет насилие. Внутренняя динамика доминирующей коалиции базируется на постоянной оценке силы ее участников. По мере изменения условий всегда возможны реконфигурации коалиции, предоставляющие какой-то другой группе шанс контролировать общественный порядок. В результате хотя «естественное государство», обеспечивающее долгосрочную стабильность, в состоянии обеспечить и необходимую для экономического роста среду, но при этом всегда в наличии изъян в виде непреодолимой опасности насилия и гражданских войн.¹⁰⁶

Во-вторых, «естественное государство» заключает в себе стимулы к содействию специализации и разделению труда. Элиты способствуют им, по мере того как вместе с общественным выигрышем увеличиваются и получаемые ими ренты. Однако тут заложено и внутреннее противоречие. Некоторые формы расширения специализации требуют повышения свободы входа и открытости в экономической системе. В свою очередь, это увеличение свободы сокращает ренты, что может угрожать стабильности всего общественного порядка в целом. Таким образом, перед «естественным государством» всегда встает необходимость сопоставления выгод от специализации, с одной стороны, и угроз порядку — с другой.

«Естественное государство» обременено и другими противоречиями. Как мы видели, оно зиждется на своеобразной сделке: ренты от дарованных эксклюзивных прав (= привилегий) в обмен на лояльность.

¹⁰⁵ North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework... P. 15–16.

¹⁰⁶ «Любой шок, который меняет распределение потенциала насилия, может вынудить к возобновлению переговоров о распределении рент; и реальное насилие есть постоянная возможность, поскольку члены доминирующей коалиции могут потерять неудачу в переговорах о перераспределении. По этой причине мы заявляем, что порядки закрытого доступа стабильны как общественные порядки, но они не статичны. Они часто изменяются в плане состава доминирующей коалиции и распределения рент, но при всех своих изменениях они остаются порядками закрытого доступа» (North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. Limited Access Order... P. 10).

экономической систем, так что экономические ренты, создаваемые благодаря ограниченному доступу, служат обеспечению достоверности обязательств среди политически влиятельных групп».¹⁰²

И, развивая характеристику этого типа государства, они пишут:

«Естественные государства» ограничивают экономический вход в целях создания рент, а затем используют эти ренты для того, чтобы надежно обязать влиятельные группы поддерживать государство. Другими словами, «естественные государства» используют экономическую систему как инструмент для скрепления стабильности правящей коалиции.¹⁰³

В «естественных государствах» создаются права собственности на ценные ресурсы и функции (например, занятие торговлей). Однако права эти доступны только членам могущественной коалиции. Эти ограничения, выражающиеся в эксклюзивности (отсутствии универсальности) прав, увеличивают экономические ренты, которые привязывают конкретную группу привилегированных правообладателей к правителю, так как им есть что терять в случае его замены. Правитель, с одной стороны, защищает эти права-привилегии от покушений со стороны аутсайдеров (не входящих в указанную коалицию), с другой — обладает стимулами уважать эти права, поскольку доминирующие группы, чьи права нарушены, могут наказать правителя путем отказа в поддержке, снижая тем самым вероятность его выживания.

«Естественное государство» потому является естественным, что оно базируется на персонифицированном обмене: привилегии даются конкретным группам, и они различны для разных групп. Эти обмены обеспечиваются механизмами того же типа, что и в примитивном порядке, а именно механизмами повторяющегося личностного общения. Более того, экономический обмен также строится на персональных механизмах обмена: «естественное государство» не в состоянии поддерживать неперсонифицированный обмен, ассоциирующийся с порядками открытого доступа.¹⁰⁴

¹⁰² Ibid.

¹⁰³ Ibid. P. 4.

¹⁰⁴ Ibid. Норт с соавторами рассматривают выстраивание персональных отношений как «внутреннее свойство человеческой природы» (North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework... P. 32), отсюда и происходит термин «естественное государство» (по-английски — *natural state*).

При этом «ренты должны быть достаточно велики, чтобы создать самоподдерживающиеся стимулы, которые имеют место тогда, когда современная стоимость потока рент каждому члену коалиции превышает ценность неповиновения и противостояния государству».¹⁰⁷

Расширение доминирующей коалиции увеличивает вероятность выживания государства, но с убывающей отдачей: предельная ценность поддержки его каждым новым членом коалиции снижается по мере ее расширения. Одновременно это расширение неизбежно снижает и способность коалиции создавать ренты для каждого ее отдельного участника, так как они будут выпадать на все большее их число.

Кроме того, в «естественном государстве» каждый индивид или каждая группа в составе коалиции опасаются, что правитель заберет назад данные им права. Противоядием этому должна служить возможность для каждого участника коалиции нанести своим неповиновением больший ущерб правителю, чем потенциальные выгоды, которые правитель может получить от экспроприации ренты. Однако расширение коалиции сокращает ущерб, который отдельный ее участник может причинить государству в случае несоблюдения его прав.

«Естественное государство» сталкивается с фундаментальной проблемой отсутствия безопасности. Она заставляет эти государства стремиться контролировать все создающие ренты виды деятельности, что позволяет включить большее число подданных в коалицию поддержки и, таким образом, укрепить свою стабильность. Контроль за каким-либо еще одним видом деятельности создает новый источник рент и, следовательно, политический ресурс, с помощью которого можно включить в коалицию еще одну группу.

Подводя итоги обсуждению феномена «естественных государств», Норт и его соавторы делают ряд важных обобщений, характеризующих их главные особенности.¹⁰⁸

Во-первых, «естественные государства» создали основы общественного порядка (снижение насилия), который поддерживает специализацию и обмен.

Во-вторых, поскольку в центре деятельности этих государств находится создание рент, то они заинтересованы в содействии специализации и торговле, но в то же время необходимость создавать ренты требует контроля за рынками в форме ограничения доступа, что препятствует развитию.

¹⁰⁷ North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. The Natural State... P. 12.

¹⁰⁸ Ibid. P. 14–18.

В-третьих, «естественное государство» не может предоставить универсальные права для всех, поскольку обмен потока рент на политическую поддержку эффективен только в том случае, когда в него вовлечены не только часть общества. Эта неспособность уважать права собственности как таковые порождает еще одно серьезное препятствие экономическому развитию, ограничивая инвестиции в физический и человеческий капитал. Аутсайдеры (находящиеся вне доминирующей коалиции) не в состоянии ничего сделать, чтобы предотвратить экспроприацию, а изъятые у них ренты ценны для правителей, так как повышают их выживаемость.

В-четвертых, подобно тому, как «естественное государство» контролирует рынки, оно стремится контролировать политические свободы, в особенности свободу собираться и создавать организации. Любая («частная») организация может быть использована для формирования «организаций сотрудничества», способных угрожать государству.

В-пятых, персонафицированный обмен лежит в основе как политического, так и экономического обмена. Политические и экономические права, предоставляемые отдельным группам, являются персонафицированными в том смысле, что они зависят от особых отношений с теми, кто обладает властью.¹⁰⁹

И наконец, в-шестых, «естественные государства» не способны к развитию, поскольку конкурентные рынки с открытым доступом находятся в фундаментальном противоречии с политической логикой «естественного государства».

В этой связи авторы концепции особо подчеркивают еще одно препятствие, которое «естественное государство» создает развитию рынков и которое они считают самым значимым. Оно заключается в том, что порядок ограниченного доступа препятствует рыночным ценам размещать ресурсы между конкурирующими целями.¹¹⁰

Свою идею они иллюстрируют, прибегая к элементарному графическому построению (рис. 2). На рисунке представлена простая монополия, сталкивающаяся с кривой спроса (MB), производящая продукцию в объеме Q_M и назначающая цену P_M , которая приносит ренту на единицу

¹⁰⁹ «Права никогда не являются неперсонафицированными в естественном государстве, они всегда подвержены ревизии» (North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework... P. 32). Таким образом, персонафицированные права в своей природе нестабильны.

¹¹⁰ North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. 1) The Natural State... P. 18–21; 2) A Conceptual Framework... P. 35–36.

выпуска, равную $(P_M - P_B)$.¹¹¹ Однако монополист, находящийся в рамках «естественного государства», может быть вынужден продать продукцию по иной цене (например, P_B) и получить ренту от его потребителей/партнеров в форме сотрудничества: отказ поддержать государство грозит отказом в поставке ресурсов по субсидируемым ценам. Государство может построить систему водоснабжения и продавать воду по цене P_B , но поставлять воду только тем, кто готов обменять неполученную государственную ренту на политическую поддержку.

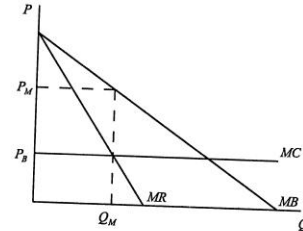


Рис. 2. Цены не отражают редкость ресурсов и препятствуют их эффективному использованию

«В естественном государстве» наиболее ценные ресурсы и рынки контролируются политически связанными элитами, чье владение ресурсами или доступ к ним и рынкам вытекают из взаимосвязанного множества сделок внутри этих элит и подчиняются цели совместной максимизации пула или ренты.¹¹² В этих обществах некоторые монополисты могут продавать по цене P_M , другие по P_B , а третьи временами просто отдавать продукцию в обмен на политическую поддержку. В любом случае результатом оказывается неспособность цен координировать поведение людей. Цены не отражают редкости, а, следовательно, препятствуют эффективному использованию ресурсов.

¹¹¹ P_B — это т. н. вероятностная цена. На графике она совпадает с ценой совершенной конкуренции ($P_B = MC$), но ее уровень, как увидим далее, строго не закреплен, а определяется спецификой персонафицированных отношений монополиста с правителем.

¹¹² North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. The Natural State... P. 20.

2.2. От рентоориентированного общества к «порядку открытого доступа»: проблемы перехода

Норт с соавторами подчеркивают, что порядки ограниченного доступа охватывают огромное разнообразие человеческих сообществ.¹¹³ К ним относятся Древнеримская республика и империя, Месопотамия в третьем тысячелетии до нашей эры, Британия при Тюдорах, современные Нигерия, Боливия и Россия. При этом следует обратить внимание на то, что рассматриваемый порядок есть «генеральная стратегия организации общества», а не специфический набор политических, экономических или религиозных институтов. Некоторые из них представляют почвенные авторитарные режимы (Уганда при Иди Амине), в то время как другие проводят выборы (Аргентина); некоторые представляют провалившиеся государства (Центрально-Африканская Республика), в то время как другие демонстрируют длительную стабильность (Мексика). Сюда же относятся социалистические государства (бывший СССР). Но при всем перечисленном разнообразии «все разделяют базовый принцип манипулирования экономикой с целью создания рент, стабильности и предотвращения насилия».¹¹⁴

На сегодняшний день выделяют три типа порядков ограниченного доступа:

- 1) хрупкий;
- 2) базовый;
- 3) зрелый.¹¹⁵

К первой группе отнесены Гаити, Ирак, Афганистан, Сомали и некоторые страны в Африке южнее Сахары. В ней каждая фракция в доминирующей коалиции имеет прямой доступ к насилию и потенциал насилия — главная детерминанта распределения рент и ресурсов. Если распределение рентных потоков не отвечает балансу военной силы, то фракции могут открыть военные действия.

Вторая группа включает такие страны, как Бирма, Куба, Северная Корея, а также отдельные арабские страны и страны южнее Сахары. Как правило, в отличие от первой группы, они демонстрируют способность предотвращать вспышки насилия. Принципиальным здесь является то, что единственной длительно существующей организацией оказывается

¹¹³ North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. Limited Access Order... P. 9.

¹¹⁴ Ibid.

¹¹⁵ Ibid. P. 11–15.

само государство; права и привилегии элиты тесно с ним идентифицированы. Любая частная организация рассматривается как потенциальная угроза доминирующей коалиции.

Третья группа объединяет большинство стран Латинской Америки, Южную Африку и Индию. Здесь, в отличие от второй группы, государство поддерживает широкое разнообразие неправительственных организаций, однако для каждой из них требуется санкция государства. Это позволяет государству ограничивать конкуренцию и создавать ренты для поддержания доминирующей коалиции.

Далее Норт с соавторами делают очень любопытное заключение о необязательности прогресса. Несмотря на то, что эти три последовательно рассмотренных типа могут быть представлены как шаги по пути прогресса, прогресс этот вовсе не предопределен: нет ничего внутренне присущего порядку ограниченного доступа, что принуждало бы перемещаться от хрупкой к базовой и от базовой к зрелой стадии. Государства могут как прогрессировать, так и регрессировать, а многие стагнируют десятилетиями или даже столетиями.¹¹⁶

Авторы проводят принципиальное различие между экономическим ростом и развитием. Экономический рост вполне может происходить в рамках порядка ограниченного доступа за счет развертывания специализации и обмена и/или адаптации полученных извне новых технологий. Но это еще не есть развитие.¹¹⁷

Более того, они не согласны и с видением экономического развития современной экономической теории. Их концепция отвергает взгляд на него как процесс приращения, такой как повышение уровня образования, накопление капитала или даже маргинальные улучшения в обеспечении верховенства права. Все это может происходить и внутри порядка

¹¹⁶ Ibid. P. 15. В качестве примера приводятся Боливия, Венесуэла и Россия, которые, по всей видимости, регрессируют по мере того, как они национализуют, контролируют или ставят вне закона однажды независимые организации. Аналогично странам, которые скатываются к насилию (такие, как Руанда, Сомали и бывшая Югославия), также регрессируют. Германия в 1920–1930-е годы регрессировала из зрелой стадии, находившейся на пороге открытого порядка в 1913 году, до базовой при нацистах.

¹¹⁷ «... Ярлык «развивающиеся страны» есть неправильное употребление термина. Эти страны не являются развивающимися; скорее наша точка зрения подразумевает, что они противостоят развитию. Более точное определение заключается в том, что эти страны являются неразвивающимися» (North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. The Natural State... P. 18). Этот вывод, по мнению Норта и его соавторов, подтверждается фактом растущего разрыва между промышленно развитыми странами и большинством стран из т. н. развивающегося мира.

ограниченного доступа, продвигая его в направлении пороговых условий открытого порядка, но, тем не менее, не заменяя его последним.

Процесс экономического развития, согласно Нурту с соавторами, есть продвижение от порядка ограниченного доступа к порядку открытого доступа.¹¹⁸ Эта трансформация происходит через то, что было названо ими пороговыми условиями. Таковых три, и все они взаимосвязаны. Во-первых, верховенство закона для элиты; во-вторых, бессрочные формы организаций для элиты (включая само государство);¹¹⁹ в-третьих, политический контроль над вооруженными силами. Каждое из них способствует специализации и обмену, приросту выгод от них и в то же время формирует условия для расширения персонифицированного обмена и свободного доступа, которое подталкивает основу порядка ограниченного доступа — создание рент посредством вводимых государством входных барьеров.

Однако авторы отнюдь не обольщаются легкостью задачи реформирования порядка ограниченного доступа. Напротив, они всячески подчеркивают устойчивость и высокую сопротивляемость ренитоориентированного общества к переменам. Ограничивая доступ, этот порядок создает ренты, которые, как уже отмечалось, служат не только группам интересов. Они еще решают и проблему насилия. Большая конкурентность, открытость, свободные рынки могут разрушить систему создания рент, которая скрепляет порядок ограниченного доступа. Так что эти реформы угрожают основам общественного уклада и несут с собой риски насилия.

Аналогичным образом попытки устранить коррупцию, создать верховенство закона, институты демократии с конкурирующими партиями также могут дестабилизировать порядок и вызвать широкое сопротивление. Естественно, что группы, которые непосредственно выигрывают от искажений рынка, — фирмы, получающие монопольные прибыли, или группы, которые приобретают услуги по субсидируемым ценам, — станут противодействовать реформам. Однако, как это ни парадоксально, многие из тех, кто теряет от этих искажений, будут колебаться в своей поддержке реформ, поскольку считают беспорядок и насилие худшим злом по сравнению с экономической эксплуатацией.

¹¹⁸ North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework... P. 72. Отмечается также, что процесс этот очень трудно сконструировать. Только 8 стран (правда, не называются, какие) прорешили переход от одного порядка к другому после Второй мировой войны (Ibid.).

¹¹⁹ «Бессрочно существующая организация — это организация, существование которой продолжается за пределами жизней ее индивидуальных членов» (Ibid. P. 54).

Ренитоориентированной стадии человеческого общества Нурт с соавторами противопоставляют неоднократно упомянутый ранее порядок открытого доступа, который рассматривается как нечто принципиально отличное от предыдущего порядка и выше по сравнению с ним. Если формулировать кратко, то это рынки с конкурентным ценообразованием и государство, которое оберегает права граждан. Вход в политические, экономические и прочие организации здесь открыт и не зависит от персональных отношений с государством. Определяющей характеристикой тут являются конкурентные политическая и экономическая системы. В этом смысле открытый доступ не является «естественным» — он строится на персонифицированном обмене. В политике люди имеют права в силу того, что они граждане, а не в силу их отношений с теми, кто обладает властью. В экономике персонифицированный обмен значительно расширяет типы трансакций, которые могут быть надежно обеспечены, особенно на протяжении времени.

Что происходит с созданием рент в открытом порядке? «Когда вход открыт, то экономические акторы создают ренты через инновации. Конкуренция постепенно размывает эти ренты, по мере того как новые фирмы и индивиды входят в новые направления бизнеса или трансформируют прежнюю деятельность».¹²⁰ В то же время и в порядке открытого доступа политики испытывают как давление, так и склонность создавать привилегии и раздавать ренты. Однако, по мнению Нурта и его соавторов, ренитоискательство здесь не настолько пронизывает все общество, чтобы изменить его природу, восстановить порядок ограниченного доступа и «естественное государство». Фундаментальные характеристики открытого порядка остаются.

В этой связи авторы ставят вопрос, который они считают главным: что предотвращает трансформацию открытого доступа в ренитоориентированное общество? Здесь они расходятся с представителями конституционной политической экономии, которые выдают гарантии в хорошей конституции, серьезно ограничивающей полномочия правительства.¹²¹ При таком подходе, по их мнению, место поставленного вопроса занимает вопрос о том, что гарантирует сохранность конституции.

Необратимость порядка открытого доступа видится им в том, что «постоянная конкуренция, являющаяся результатом свободного входа,

¹²⁰ North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework... P. 18.

¹²¹ См., например: Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституциональная политическая экономия. СПб., 2005. С. 237–262.

разрушает желания экономических и политических акторов создавать постоянные ренты через ограниченный доступ».¹²² И далее они раскрывают эту мысль подробнее: «Создание привилегии для одного человека или группы с неизбежностью означает отрицание возможностей или доступа для другого индивида или группы. Поскольку все граждане в условиях порядка открытого доступа обладают возможностью создавать организации, то любое действие государства, которое наносит вред некоторым индивидам, сталкивается с потенциальной оппозицией хорошо организованной группы. Не имеет значения, была ли эта группа изначально образована вокруг политических, экономических, религиозных или других функций. Если доступ к организационным формам открыт, государство не может предотвратить образование групп для оппозиции государственным действиям. И, что более важно, в порядке открытого доступа одна организация не может предотвратить появление другой с конфликтующими с ней целями».¹²³

ЛИТЕРАТУРА

- Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституциональная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа, 2005. 272 с.
Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 704 с.
Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005. 416 с.
Кокишаров А. Дохийский кризис ВТО // Эксперт. 2008. № 31. С. 32.
Мюллер Д. Теория общественного выбора. III. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 1000 с.
Нурт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

¹²² North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. Limited Access Order... P. 18.

¹²³ Ibid. В другой работе Нурт, Уоллис и Уэйнгаст пишут о том, что «несомненно, эта угроза политического действия организации есть главная причина, почему большинство «естественных государств» подавляет их. Следовательно, общество открытого доступа с большим количеством конкурирующих договорных организаций гораздо лучше приспособлено для проведения в жизнь политической конституции» (North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework... P. 43). Очевидно, эта позиция прямо противоречит рассмотренной известной концепции Олсона — торжества развития по причине т. н. институционального склероза, выражающегося в увеличении количества и влияния групп интересов (См.: Олсон М. Возвышение и упадок народов).

- Нурев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Норма, 2008. 640 с.
Нурев Р.М., Латов Ю.В. Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 242–289.
Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995. 174 с.
Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагнация и институциональный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998. 429 с.
Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996. 287 с.
Словарь по экономике. СПб.: Экономическая школа, 1998. 752 с.
Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 1997. 607 с.
Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. 272 с.
Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009. 879 с.

- Acemoglu D. Why Not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31, No. 4. P. 620–652.
Acemoglu D. Oligarchic Versus Democratic Societies // Journal of the European Economic Association. 2008. Vol. 6, No. 2. 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. A Theory of Military Dictatorships (forthcoming). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econ-www.mit.edu/files/4765> (доступ 11 января 2010 г.).
Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A. Persistence of Civil Wars (forthcoming). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econ-www.mit.edu/files/4764> (доступ 11 января 2010 г.).
Aghion P., Howitt P. The Economics of Growth. Cambridge, Mass.; London: The MIT Press, 2009. 495 p.
Barzel Y. A Theory of the State: Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State. New York: Cambridge University Press, 2002. 289 p.
Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. New York: National Bureau of Economic Research, 1964. 185 p.
Blume L., Voigt S. The Economic Effects of Human Rights // Kyklos. 2007. Vol. 60, No. 4. P. 509–538.

- Blume L., Muller J., Voigt S., Wolf C. The Economic Effects of Constitutions: Replacing — And Extending — Persson and Tabellini // *Public Choice*. 2008. Vol. 139, No. 1–2. P. 197–225.
- 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, No. 2. P. 127–143.
- Caplan B.D. The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies? Princeton: Princeton University Press, 2007. 276 p.
- Clague Ch. Introduction // *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries* / Ed. by Ch. Clague. Baltimore; London: The John Hopkins University Press, 1997. P. 1–9.
- 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; London: The John Hopkins University Press, 1997. P. 67–90.
- De Long B., Shleifer A. Princes and Merchants: European City Growth Before Industrial Revolution // *Journal of Law and Economics*. 1993. Vol. 30, No. 2. P. 671–702.
- Grossman H. Make Us a King: Anarchy, Predation and the State // *European Journal of Political Economy*. 2002. Vol. 18, No. 1. P. 31–46.
- Kiser E., Barzel Y. The Origins of Democracy in England // *Rationality and Society*. 1991. Vol. 3, No. 4. P. 396–492.
- Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 122, No. 4. P. 1251–1288.
- Kurrild-Klitgaard P. The Constitutional Economics of Autocratic Succession // *Public Choice*. 2000. Vol. 103, No. 1–2. P. 63–84.
- Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective. Paris: OECD, 2001. 383 p.
- 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. 34, No. 1. P. 72–96.
- Moselle B., Polak B. A Model of a Predatory State // *Journal of Law, Economics and Organization*. 2001. Vol. 17 (1). P. 1–33.
- Niskanen W.A. Policy Analysis and Public Choice: Selected Papers by William A. Niskanen. Cheltenham: Edward Elgar, 1998. 430 p.
- North D.C. Structure and Change in Economic History. New York: Norton, 1981. 228 p.
- North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 p.
- North D.C. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press, 2005. 187 p.
- North D., Thomas R. The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973. 170 p.

- Хаттингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003.
- Шеварднадзе Э.А. Когда рухнул железный занавес. Встречи и воспоминания. М.: Европа, 2009.
- Aftalion F. The French Revolution. An Economic Interpretation. Cambridge, 1965.
- Clapham J.H. The Economic Development of France and Germany. 1815–1914. Cambridge, 1923.
- Connelly O. Napoleon's Satellite Kingdoms. New York; London, 1965.
- Henderson W.O. The Rise of German Industrial Power. 1834–1914. Berkeley, CA: University of California Press, 1977.
- Kitchen M. The Political Economy of Germany. 1815–1914. Montreal, 1978.
- Sydenham M.J. The French Revolution. Westport, CT, 1985.
- The Fontana Economic History of Europe. Vol. 4, part 1: The Emergence of Industrial Societies. Glasgow, 1978.

- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. The Natural State: The Political Economy of Non-Development. March 2005 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.international.ucla.edu/ems/files/PERG.North.pdf>
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. 2006. 80 p. (NBER Working Paper; No. 12795).
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. Violence and Social Orders: A Conceptual Framework For Interpreting Recorded Human History. Cambridge, New York: Cambridge University Press, 2009. 308 p.
- North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. Limited Access Order in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. World Bank. 2007. 48 p. (Policy Research Working Paper; No. 4359).
- Przeworski R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford: Oxford University Press, 1953. 163 p.
- Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965. 184 p.
- Olson M. The Rise and Decline of the Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. New Haven: Yale University Press, 1982. 273 p.
- Olson M. Autocracy, Democracy, and Prosperity // *Strategy and Choice*, 2nd ed. / Ed. by R.J. Zeckhauser. Cambridge, MA: MIT Press, 1991. P. 131–157.
- Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development // *American Political Science Review*. 1993. Vol. 87, No. 3. P. 567–576.
- Olson M. The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development // *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries* / Ed. by Ch. Clague. Baltimore; London: The John Hopkins University Press, 1997. P. 37–64.
- Olson M. Big Bills Left on Sidewalk // *A Not-So-Dismal Science: A Broader View of Economics and Societies* / Ed. by M. Olson and S. Kahkonen. Oxford: Oxford University Press, 2000. P. 37–60.
- Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. New York: Basic Books, 2000. 233 p.
- Persson T., Tabellini G. The Economic Effects of Constitutions: What Do the Data Say? Cambridge, MA: MIT Press, 2003. 306 p.
- Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1994. 258 p.
- Rabin M. Psychology and Economics // *Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. 36, No. 1. P. 11–46.
- Tullock G. Autocracy. Dordrecht, Boston: Kluwer Academic Publishers, 1987. 231 p.
- Tullock G. Undemocratic governments // *Kyklos*. 2002. Vol. 55, No. 1. P. 247–264.
- Wintrobe R. The Political Economy of Dictatorship. Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press, 1998. 390 p.
- Wittman D. The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions Are Efficient? Chicago: University of Chicago Press, 1995. 229 p.

Андрей Заостровцев

МОДЕРНИЗАЦИЯ И ИНСТИТУТЫ: КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ

1. ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИНСТИТУТЫ С ПОЗИЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ

1.1. Стадии развития как стадии модернизации

Всемирный экономический форум (ВЭФ) ежегодно представляет доклады о глобальной конкурентоспособности стран. Основная их цель — показать картину экономической среды различных государств и их способности достичь устойчивых уровней процветания и роста. Последний в 2008 году в своем ежегодном докладе — «Доклад о глобальной конкурентоспособности 2008–2009».¹

ВЭФ оценивает то, что названо двенадцатью опорами (*pillars*) конкурентоспособности:

- 1) институты;
- 2) инфраструктура;
- 3) макроэкономическая стабильность;
- 4) здравоохранение и первичное образование;
- 5) высшее образование и подготовка;
- 6) эффективность товарных рынков;
- 7) эффективность рынка труда;
- 8) развитость финансовых рынков;
- 9) восприимчивость к технологиям;
- 10) размеры рынков;

¹ The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GR08.pdf>

- 11) передовая бизнес-среда;
- 12) инновации.

Заметим, что каждая из этих опор базируется на взвешенной оценке целого ряда характеризующих ее показателей. В дальнейшем это будет подробно показано на примере первой опоры — «Институты».

Несмотря на то что эти 12 опор конкурентоспособности описываются по отдельности, они все не только связаны друг с другом, но и усиливают друг друга. Например, как замечают авторы доклада, инновации (12-я опора) не могут иметь место в мире без институтов (1-я опора) — прежде всего тех, что гарантируют права интеллектуальной собственности. Кроме того, они не могут осуществляться в странах с плохо образованной и подготовленной рабочей силой (5-я опора), а также никогда не будут реализованы в экономиках с неэффективными рынками (6, 7 и 8-я опоры) или без развитой и эффективной инфраструктуры (2-я опора).

Очевидно, что для разных стран разные опоры имеют далеко не одинаковое значение. Лучший способ повышения конкурентоспособности для Чада не тождествен таковому для США. Это обусловлено тем, что страны находятся на полярно противоположных стадиях развития. По мере того как страна продвигается по ним, возможности наращивания конкурентоспособности за счет улучшения первых опор сокращаются. В то же время заработная плата испытывает тенденцию к росту, и тогда для поддержания возросших доходов должна расти производительность труда.

Согласно применяемому в докладе подходу, на первой стадии экономика определяется как *движимая факторами* экономика и страны конкурируют на основе их обеспеченности факторами производства, главным образом неквалифицированным трудом и природными ресурсами. Компании конкурируют на основе цен и продают первичные продукты или потребительские товары, причем их низкая производительность находит отражение в низких заработных платах. Поддержание и повышение конкурентоспособности на этой стадии развития основывается главным образом на улучшении функционирования общественных и частных институтов (1-я опора), развитии инфраструктуры (2-я опора), создании стабильной макроэкономической среды (3-я опора), а также на здоровой и грамотной рабочей силе (4-я опора).

По мере того как растут заработные платы, страны переходят на *движимую эффективностью* стадию, где конкурентоспособность во все большей степени обеспечивается высшим образованием и квалифика-

цией (5-я опора), эффективными товарными рынками (6-я опора), хорошо функционирующими рынками труда (7-я опора), развитостью финансовых рынков (8-я опора), крупным внутренним или внешним рынком (10-я опора) и способностью извлекать выгоды из существующих технологий (9-я опора).

И наконец, страны входят в *движимую инновациями* стадию развития, на которой они могут поддерживать высокие заработные платы и достигнутый на их основе уровень жизни, только если их бизнес способен генерировать новые и уникальные продукты. На этой стадии компании должны конкурировать через инновации (12-я опора), создавая новые и разнообразные товары с помощью наиболее передовых производственных процессов и способов организации бизнеса (11-я опора).

Схематически эта классификация стадий развития стран на основе доминирующих движущих сил повышения их конкурентоспособности представлена на рис. 1. Такой подход вовсе не означает, что от стадии к стадии не происходит, например, совершенствования институтов. Просто вклад улучшения их качества в повышение конкурентоспособности становится относительно меньшим по сравнению с улучшениями, связанными со сдвигами в других опорах конкурентоспособности.

Это хорошо видно из предложенных весов для построения Индекса глобальной конкурентоспособности (табл. 1). Каждая из вышеназванных стадий оценивается тремя субиндексами: субиндексом базовых требований, субиндексом повышения эффективности и субиндексом факторов, связанных с инновациями и развитостью бизнес-среды.

Таблица 1

Веса каждой из трех групп опор на соответствующей стадии развития

Группа опор	Стадия (%)		
	Движимая факторами	Движимая эффективностью	Движимая инновациями
Базовые требования	60	40	20
Повышающие эффективность	35	50	50
Инновации и развитость бизнес-среды	5	10	30



Рис. 1. Двенадцать опор конкурентоспособности и три стадии развития.

Страны распределяются по стадиям развития на основе двух критериев. Первый критерий — это уровень ВВП на душу населения по рыночному валютному курсу. Этот широко применяемый в практике международных сравнений показатель является заменителем заработных плат. Пороговые значения этого показателя даны в табл. 2. Второй

Таблица 2

Пороговые значения дохода для определения стадий развития

Стадия развития	ВВП на душу населения (\$)
Стадия 1. Движимая факторами экономика	< 2000
Переход от стадии 1 к стадии 2	2000–3000
Стадия 2. Движимая эффективностью экономика	3000–9000
Переход от стадии 2 к стадии 3	9000–17000
Стадия 3. Движимая инновациями экономика	> 17000

критерий показывает, в какой мере страна близка к движимой факторами (первой) стадии. В качестве него принята доля первичных товаров (сырьевых и сельскохозяйственных) в общем экспорте товаров и услуг и при этом допускается, что страны, чей экспорт более чем на 70 % состоит из первичных товаров, чаще всего относятся к движимыми факторами экономикам.

Страны, попадающие по этим критериям в промежуток между стадиями, относятся к находящимся в переходном состоянии. Для этих стран веса повышаются постепенно, по мере развития страны, отражая, таким образом, плавный переход с одной стадии развития на другую. Благодаря введению этого типа перехода между стадиями (т. е. придавая больший вес тем сферам, которые становятся более важными для конкурентоспособности по мере развития страны) рассчитываемый Индекс может постепенно «наказывать» те страны, которые не подготовились к следующей стадии.

Классификация стран по стадиям развития (включая переходные) представлена в табл. 3. К первой стадии отнесены 42 (32 %) страны из 134, рассматриваемых в докладе, первой переходной — 17 (13), второй — 27 (20), второй переходной — 15 (11) и, наконец, третьей — 33 страны (25 %).

Эти стадии могут одновременно трактоваться как стадии модернизации. Первая стадия может рассматриваться как домодернизационная. Переход от стадии 1 к стадии 2 может описываться как создание предпосылок перехода к модернизации. Собственно модернизация, по всей видимости, начинается на второй стадии и входит в свою развитую фазу на этапе перехода от второй стадии к третьей. Третья стадия может считаться для большинства находящихся на ней стран как завершенная модернизация.

Таблица 3

Классификация стран по стадиям развития

Стадия 1	Переход от стадии 1 к стадии 2	Стадия 2	Переход от стадии 2 к стадии 3	Стадия 3
Бангладеш, Бенин, Боливия, Буркина Фасо, Бурунди, Камбоджа, Камерун, Чад, Кот-д'Ивуар, Египет, Эфиопия, Габон, Гана, Гайана, Гондурас, Индия, Индонезия, Кения, Киргизия, Лесото, Малайзия, Малави, Мали, Мавритания, Молдова, Монголия, Мозамбик, Непал, Никарагуа, Нигерия, Пакистан, Парагвай, Филиппины, Сенегал, Шри-Ланка, Сирия, Таджикистан, Танзания, Тимор, Уганда, Вьетнам, Замбия, Зимбабве.	Аргентина, Азербайджан, Ботсвана, Бразилия, Китай, Сальвадор, Грузия, Колумбия, Ирак, Иордания, Казakistan, Кувейт, Ливия, Марокко, Оман, Саудовская Аравия, Венесуэла.	Албания, Алжир, Аргентина, Босния и Герцеговина, Бразилия, Болгария, Чили, Болгария, Колумбия, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Эквадор, Ямайка, Мексика, Малайзия, Мексика, Черногория, Намибия, Панама, Перу, Румыния, Сербия, Южная Африка, Суринам, Таиланд, Тунис, Украина, Уругвай.	Бахрейн, Барбадос, Чили, Хорватия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Катар, Россия, Словакия, Тайвань, Тринидад и Тобаго, Турция.	Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Кипр, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Гонконг, Испания, Израиль, Италия, Япония, Корея, Люксембург, Малакка, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Пуэрто-Рико, Сингапур, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, ОАЭ, Великобритания, США.

Источник: The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GR08.pdf>

Однако очевидно, что такая градация этапов модернизации все-таки недооценивает значение институтов. По всей видимости, необходимо выработать еще один порог — институциональный. Смысл его будет заключаться в том, что страны, находящиеся на протяжении довольно длительного периода (не менее 10–12 лет подряд) ниже определенного уровня институционального развития (прежде всего, конечно, речь идет о публичных институтах), как минимум, не смогут претендовать на отнесение к переходному состоянию от стадии 2 к стадии 3. Между тем, как видно из табл. 3, Россия отнесена именно к этой переходной стадии, хотя по уровню зрелости публичных институтов она, как мы далее увидим, уступает даже ряду стран из первой группы.

1.2. МЕТОДОЛОГИЯ

Доклады о глобальной конкурентоспособности строятся на основе ежегодно проводимых обзоров мнения руководителей (*Executive Opinion Survey*). Эти обзоры, как полагают авторы докладов, удовлетворяют потребность в своевременных и обширных данных и при этом обеспечивают ценную количественную информацию там, где источники объективных данных редки или вовсе отсутствуют, и, таким образом, дополняют объективные данные из международных источников.

ВЭФ проводит такого рода ежегодные обзоры около 30 лет. Они пересматриваются и исправляются каждый год, с тем чтобы адекватно отразить переменные, входящие в Индекс глобальной конкурентоспособности. Обзор для «Доклада о глобальной конкурентоспособности 2008–2009» включал мнения 12 297 топ-менеджеров из 134 стран мира (в среднем — 91 респондент на страну). В опросах их просили предоставить свое экспертное мнение о деловой среде, в которой они действуют.

Большинство вопросов в опросах предлагают респондентам оценить по шкале от 1 до 7 текущее состояние среды, в которой они действуют (1 — низший балл, 7 — высший). Типичный пример вопроса и вариантов ответов приводится в табл. 4.

ВЭФ тесно сотрудничает со 140 институтами-партнерами, которые проводят обзор на национальном уровне. Обычно в роли таковых выступают признанные экономические факультеты национальных университетов, независимые исследовательские институты или деловые организации. Это сотрудничество позволяет гарантировать, что обзор проводится единообразно по всему миру. С этой целью, а также с тем, чтобы обеспечить репрезентативность выборки, от институтов-партнеров требуется следовать детальному набору руководящих указаний.

Таблица 4

Интеллектуальная собственность в вашей стране

Баллы	Слаба и не защищается	< 1 2 3 4 5 6 7 >	Сильна и защищается
1	Означает, что Вы полностью согласны с ответом на левой стороне		
2	Означает, что Вы в основном согласны с ответом на левой стороне		
3	Означает, что Вы до некоторой степени согласны с ответом на левой стороне		
4	Означает, что Ваша точка зрения индифферентна между двумя ответами		
5	Означает, что Вы до некоторой степени согласны с ответом на правой стороне		
6	Означает, что Вы в основном согласны с ответом на правой стороне		
7	Означает, что Вы полностью согласны с ответом на правой стороне		

Каждый институт-партнер должен:

1. Подготовить «рамки выборки», или большой список потенциальных респондентов, который включает фирмы, представляющие главные сектора экономики (сельское хозяйство, обрабатывающую промышленность, промышленность, не относящуюся к обрабатывающей; услуги).
2. Разбить выборку на два списка: один — тот, что включает только крупные фирмы, и второй — тот, что включает все прочие фирмы (оба списка представляют различные сектора экономики).
3. На основе этих списков, с тем чтобы снизить смещения в обзоре, обеспечить случайную селекцию этих фирм.

Собранные данные подвергаются тщательному редактированию. Первое правило редактирования заключается в том, чтобы исключить те анкеты, которые заполнены менее чем наполовину. Это объясняется тем, что в таком случае демонстрируется отсутствие достаточной сосредоточенности респондента.

Вторым шагом является специальное статистическое тестирование (расстояние Махаланобиса). Этот тест оценивает, насколько репрезентативным является каждый индивидуальный ответ, принимая во внимание весь набор ответов в конкретной стране, что позволяет исключить явно выпадающие ответы.

После редактирования данных индивидуальные ответы агрегируются на уровне страны. Рассчитываются взвешенные по секторам страновые средние с тем, чтобы получить более репрезентативную среднюю,

принимая во внимание структуру экономики страны. Структура определяется вкладом в ВВП страны каждого из четырех главных секторов: сельского хозяйства; обрабатывающей промышленности; промышленности, не относящейся к обрабатывающей; сферы услуг.

Финальным шагом является комбинирование взвешенных по секторам страновых средних за 2007 год с тем, чтобы получить финальный счет страны, используемый для расчета Индекса глобальной конкурентоспособности (этот подход впервые применен в «Докладе о глобальной конкурентоспособности 2008–2009»). Он, во-первых, позволяет сделать результаты менее чувствительными к конкретной временной точке (периоду проведения обзора). Во-вторых, увеличивает объем доступной информации посредством обеспечения большего размера выборки.

В качестве иллюстрации итога проделанной многолетней работы приведем Индекс глобальной конкурентоспособности для нескольких постсоциалистических стран в сравнении со страной-лидером и страной аутсайдером (табл. 5). Среди заслуживающих внимания результатов стоит отметить довольно серьезный прогресс России (перемещение с 75-го места из 117 стран в Индексе-2005/06 до 51-го места из 134 стран в Индексе-2008/09, в котором она опередила Польшу), а также на постоянное опережение Казахстаном Украины (впрочем, к феномену Казахстана мы специально обратимся, когда речь пойдет об институтах).

1.3. ИНСТИТУТЫ: СОДЕРЖАНИЕ, ЗНАЧЕНИЕ И ОЦЕНКА

«Под институтами мы имеем в виду систему правил, которые формируют стимулы и определяют способы взаимодействия экономических агентов в экономике».²

Институциональная среда образует то окружение, внутри которого индивиды, фирмы и правительства взаимодействуют с целью создания доходов и богатства в экономике. Она оказывает сильное воздействие на конкурентоспособность и экономический рост. Ей принадлежит центральная роль в определении того, как общества распределяют блага и несут затраты стратегий развития и политики.

² Lopez-Claros A., Altinger L., Blanke J., Drzeniek M., Mia I. The Global Competitiveness Index: Identifying the Key Elements of Sustainable Growth // The Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.weforum.org/pdf/GCR06/GR06.pdf>

Индекс глобальной конкурентоспособности³ в разные годы (2004–2009)*

Таблица 5

Страна	04/05		05/06		06/07		07/08		08/09	
	Ранг	Балл	Ранг	Балл	Ранг	Балл	Ранг	Балл	Ранг	Балл
Лидер*	1	5,95	1	5,94	1	5,81	1	5,67	1	5,74
Эстония	20	5,08	20	4,95	25	5,12	27	4,74	32	4,67
Россия	70	3,68	75	3,53	62	4,08	58	4,19	51	4,31
Польша	60	3,98	51	4,00	48	4,30	51	4,28	53	4,28
Казахстан	н.д.	н.д.	61	3,77	56	4,19	61	4,14	66	4,11
Украина	86	3,27	84	3,30	78	3,89	73	3,98	72	4,09
Аутсайдер**	104	2,50	117	2,37	125	2,50	131	2,78	134	2,85

* В Докладах о глобальной конкурентоспособности 2004–2005 и 2005–2006 лидером была Финляндия, в Докладе 2006–2007 — Швейцария, Докладах 2007–2008 и 2008–2009 — США.

** В Докладах о глобальной конкурентоспособности 2004–2005 и 2005–2006 аутсайдером был Чад, в Докладе 2006–2007 — Ангола, Докладах 2007–2008 и 2008–2009 — Чад.

Источники: The Global Competitiveness Report 2004–2005. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_04_05_Executive_Summary.pdf; The Global Competitiveness Report 2005–2006. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_05_06_Executive_Summary.pdf; The Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006_summary.pdf; The Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gcr07.weforum.org/>; The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf>

Институты влияют на инвестиционные решения и организацию производства. Владельцы земли, акций корпораций и даже интеллектуальной собственности не желают инвестировать в улучшение и поддержание своей собственности, если их права как владельцев находятся под угрозой. Столь же важно и другое: если принадлежащее не может прода-

³ В Докладах 2004–2005 и 2005–2006 он назывался «Индекс роста конкурентоспособности».

Структура первой опорной группы («Институты»)

Таблица 6

Разделы и подразделы	Веса (%)
А. Общие институты	75
1. Права собственности	20
1.1. Права собственности	
1.2. Права интеллектуальной собственности	
2. Этика и коррупция	20
2.1. Злоупотребления общественными фондами	
2.2. Общественное доверие политикам	
3. Незаконное влияние	20
3.1. Независимость правосудия	
3.2. Фаворитизм в решениях правительственных чиновников	
4. Неэффективность правительства	20
4.1. Непродуктивность государственных расходов	
4.2. Бремя государственного регулирования	
4.3. Эффективность правовой среды	
4.4. Прозрачность государственной политики	
5. Безопасность	20
5.1. Издержки терроризма для бизнеса	
5.2. Издержки преступлений и насилия	
5.3. Организованная преступность	
5.4. Надежность услуг полиции	
Б. Частные институты	25
1. Корпоративная этика	50
1.1. Этическое поведение фирм	
2. Отчетность	50
2.1. Достоверность аудиторских и отчетных стандартов	
2.2. Эффективность правлений корпораций	
2.3. Защищенность интересов миноритарных акционеров	

Можно предположить, что в Казахстане, как стране с авторитарным режимом, большинство работников из этой категории особо осторожны в высказываниях своего мнения по острым вопросам, к каковым, вне всякого сомнения, относятся практически все вопросы о качестве публичных институтов. Опасаясь раскрытия анонимности, они («на всякий

ваться и покупаться с уверенностью в том, что власти гарантируют сделку, то рынок сам по себе не в состоянии генерировать динамичный рост. Значение институтов не ограничено лишь правовой средой. Отношение государства к рынкам и свободам, эффективности их функционирования также очень важно: излишняя бюрократия, избыточное регулирование, коррупция, недобросовестность в работе с государственными заказами, отсутствие прозрачности и доверия, политическая зависимость судебной системы накладывают высокие экономические издержки на бизнес и замедляют процесс экономического развития.

Несмотря на то что обычно в экономической литературе внимание сфокусировано на публичных институтах, частные институты также являются важным элементом процесса создания богатства. Крупные корпоративные скандалы, аферы и недавний глобальный финансовый кризис высветили значимость стандартов бухгалтерского учета и отчетности, прозрачности для предотвращения обмана и плохого руководства, обеспечения качественного управления и поддержания уверенности инвесторов и потребителей. Экономика хорошо обслуживается частно ведущим бизнесом, где менеджеры придерживаются строгой этической практики в их отношениях с правительством, другими фирмами и населением. Прозрачность частного сектора обязательна для бизнеса и может быть обеспечена как посредством использования стандартов, так и аудита и отчетности, которые дают своевременный доступ к информации.

Что касается структуры рассматриваемых в докладах о глобальной конкурентоспособности институтов, то в первой опорной группе выделяются ряд разделов и подразделов со своими весовыми значениями (в процентах). Разбивка этой группы по разделам и подразделам представлена в табл. 6.

Результаты комплексной оценки институтов показаны в табл. 7. Безусловное лидерство Эстонии не удивляет. Более всего поражает феномен Казахстана, опередившего Польшу. Причем, как хорошо видно из рис. 3, Казахстан в Докладе 2008–2009 оказывается впереди Польши по таким, казалось бы, явно проигрышным для него параметрам, как права собственности, фаворитизм в решениях правительственных чиновников, эффективность правовой среды, прозрачность государственной политики.

По всей видимости, эта загадка объясняется довольно просто. В разделе о методологии исследования говорилось, что единственным «сырьем» для расчета индексов служат опросы мнений топ-менеджеров.

случай» приукрашивают истинное положение дел с общественными институтами. Это — беспроигрышная линия поведения в их ситуации.⁴

Индекс институтов в разные годы (2004–2009)⁵

Таблица 7

Страна	04/05		05/06		06/07		07/08		08/09	
	Ранг	Балл	Ранг	Балл	Ранг	Балл	Ранг	Балл	Ранг	Балл
Лидер*	1	6,59	1	6,35	1	6,05	1	6,16	1	6,19
Эстония	26	5,59	25	5,51	30	4,70	34	4,74	33	4,85
Казахстан	н.д.	н.д.	76	3,89	75	3,59	80	3,67	81	3,71
Польша	80	3,70	64	4,14	73	3,62	82	3,65	88	3,63
Россия	89	3,54	90	3,56	114	2,97	116	3,10	110	3,29
Украина	97	3,29	90	3,56	104	3,14	115	3,12	115	3,26
Аутсайдер**	104	2,47	117	2,55	125	2,38	131	2,41	134	2,41

* В Докладе о глобальной конкурентоспособности 2004–2005 лидером была Дания, 2005–2006 — Новая Зеландия, Докладах 2006–2007 и 2007–2008 — Финляндия, Докладе 2008–2009 — Сингапур.

** В Докладах о глобальной конкурентоспособности 2004–2005 и 2005–2006 аутсайдером была Бангладеш, Докладах 2006–2007, 2007–2008 и 2008–2009 — Венесуэла.

Источники: The Global Competitiveness Report 2004–2005. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_04_05_Executive_Summary.pdf; The Global Competitiveness Report 2005–2006. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_05_06_Executive_Summary.pdf; The Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006_summary.pdf; The Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gcr07.weforum.org/>; The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf>

⁴ В связи с вышесказанным небесполезно отметить тот факт, что главным партнером ВЭФ в Казахстане при составлении Доклада 2008–2009 была местная Корпорация продвижения и развития экспорта. Особые благодарности выражаются заместителю председателя правления Корпорации — Газизу Муглымбаеву, директору аналитического департамента Кассену Пембаеву и консультанту Вахиту Маматаеву. Рискнем допустить, что такой партнер далеко не идеален в плане возможностей обеспечения откровенных ответов казахских топ-менеджеров.

⁵ До Доклада 2006–2007 оценивались только общественные институты.

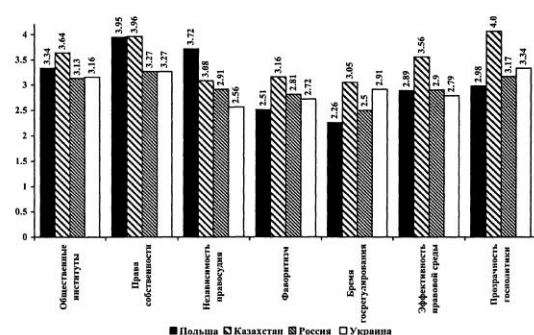


Рис. 2. Оценка общественных институтов и их отдельных параметров.

Источник: The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gcr.weforum.org/gcr/BarChart.htm>

В том, что такое искажение в авторитарных странах имеет место, убеждает обращение к сравнительному анализу состояния институтов в Узбекистане в Докладе 2007–2008.⁶ В разделе «Институты» он оказался на 56-м месте из 131 (балл 4,1), опередив не только Польшу, как видно из табл. 7, но и Чехию (69-е; 3,84).⁷ В пользу сомнительности метода опросов резидентов при оценке общественных институтов свидетельствуют данные табл. 8. Как видим, согласно Докладу 2007–2008, при сравнении с Польшей и Чехией в Узбекистане оказывается выше независимость юстиции, эффективность правовой среды, про-

⁶ Из Доклада 2008–2009 Узбекистан исключен. Официальное объяснение — отсутствие данных. Позволим предположить, что данные получить было как раз не трудно. Как видно из дальнейшего, трудно было продолжать рассматривать их в качестве показателей реального положения дел.

⁷ The Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gcr07.weforum.org>

зрачность государственной политики и меньше фаворитизм в решениях правительственных чиновников, а также злоупотребления общественными фондами. И если высокие места таких институциональных компонент, как «бремя регулирования» и «непродуктивность государственных расходов», хоть в какой-то мере могут быть связаны с формально меньшим числом официальных регулирующих правил ведения бизнеса и гораздо более скромными масштабами социальной поддержки населения, то большая надежность услуг полиции в Узбекистане по сравнению с Польшей и Чехией вряд ли может быть принята за чистую монету.⁸

В России «среднеазиатский уклон», по всей видимости, пока не вносит серьезных искажений в оценку институтов в целом, но, тем не менее, нельзя и утверждать, что он полностью отсутствует. Если обратиться к рис. 2, то нетрудно увидеть, что в паре Россия–Украина первая получила более высокий балл в отношении таких компонентов, как «независимость правосудия» и «эффективность правовой среды». В то же время если обратиться к регулярному исследованию «Переходные страны», проводимому все той же организацией Freedom House, то можно подчеркнуть то обстоятельство, что по разделу «Правовая среда и независимость» Украина опережает Россию.⁹ Есть основания утверждать, что различия оценок проистекают из ориентации Freedom House на экспертные суждения панели представителей академической среды.¹⁰

Как было упомянуто выше, доклады стали уделять внимание и состоянию того, что их составители назвали «частными институтами» (табл. 6). Их состояние для выбранной нами четверки стран показано на рис. 3.

⁸ Отметим, что организация Freedom House включила Узбекистан в специальное издание «Худшие из худших. Наиболее репрессивные общества в мире 2009». В списке из 17 стран он занимает 8-е место с самыми низкими из возможных показателями политических и гражданских свобод (Worst of the Worst. The World's Most Repressive Societies 2009. Freedom House. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.freedomhouse.org/uploads/WoW09/WoW%202009.pdf>).

⁹ Россия получила оценку 5,25 (низкий балл — 7,0; высокий — 1,0), тогда как Украина — 4,75. Любопытно, что оценка Казахстана — 6,25, Узбекистана — 6,75, тогда как оценка Польши 2,5, Чехии — 2,0 (Nations in Transit 2008. Freedom House. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.freedomhouse.hu/images/fdh_galleries/NT2008/08_tables.pdf).

¹⁰ Nations in Transit 2008. Freedom House. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.freedomhouse.hu/images/fdh_galleries/NT2008/NT-Methodology_2.pdf

Таблица 8

Ранжирование общественных институтов
в Докладе 2007–2008

Разделы и подразделы	Узбекистан	Польша	Чехия
1. Права собственности			
1.1. Права собственности	95	90	66
1.2. Права интеллектуальной собственности	52	67	51
2. Этика и коррупция			
2.1. Злоупотребления общественными фондами	44*	70	89
2.2. Общественное доверие политикам	26	81	102
3. Незаконное влияние			
3.1. Независимость юстиции	52	77	57
3.2. Фаворитизм в решениях правительственных чиновников	36	62	93
4. Неэффективность правительства			
4.1. Непродуктивность государственных расходов	21	102	110
4.2. Бремя государственного регулирования	50	96	122
4.3. Эффективность правовой среды	43	89	78
4.4. Прозрачность государственной политики	89	113	95
5. Безопасность			
5.1. Издержки терроризма для бизнеса	112	96	16
5.2. Издержки преступлений и насилия	71	81	47
5.3. Организованная преступность	82	101	42
5.4. Надежность услуг полиции	55	77	87

* Жирным шрифтом выделены составляющие общественных институтов, в ранжировании которых Узбекистан опередил как Польшу, так и Чехию.

Источник: The Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gcr07.weforum.org>

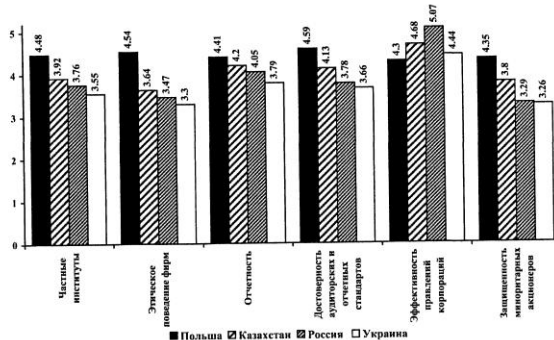


Рис. 3. Оценка частных институтов и их отдельных параметров.

Источник: The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gcr.weforum.org/gcr/BarChart.htm>

Как видим, Польша лидирует по всем показателям, оценивающим различные стороны частных институтов, кроме показателя «Эффективность управлений корпораций». И хотя Казахстан опережает Украину по всем показателям, а России уступает лишь по показателю «Эффективность управлений корпораций», обращает на себя внимание его сравнительно незначительное опережение России по большинству показателей. Так что можно говорить о том, что «среднеазиатский уклон» здесь если и не отсутствует вовсе, то незначителен. Тем более что определяющие бизнес-среду институты в Казахстане далеко не самые худшие, в чем можно убедиться, обратившись к проекту Всемирного банка «Ведение бизнеса».¹¹

¹¹ В последнем отчете «Ведение бизнеса-2009» Казахстан по агрегированному показателю «Легкость ведения бизнеса» занял 70-е место (всего ранжировалась 181 страна), опередив Польшу (76-е), не говоря уже о России (120-е) и Украине (145-е) (Doing Business. Measuring Business Regulations. World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/economyrankings>).

Таблица 9

Наиболее проблематичные факторы для ведения бизнеса

Польша		Казахстан		Россия		Украина	
Фактор (место)	Число ответов (%)	Фактор (место)	Число ответов (%)	Фактор (место)	Число ответов (%)	Фактор (место)	Число ответов (%)
Налоговые правила (1-е)	14,9	Коррупция (1-е)	16,2	Коррупция (1-е)	19,4	Политическая нестабильность (1-е)	15,4
Неэффективная государственная бюрократия (2-е)	14,6	Недостаточно образованная рабочая сила (2-е)	13,0	Налоговые правила (2-е)	14,8	Инфляция (2-е)	13,6
Неадекватная инфраструктура (3-е)	12,8	Налоговые правила (3-е)	12,9	Доступ к финансовому финансированию (3-е)	12,8	Налоговые ставки (3-е)	13,4
Ограничительное трудовое законодательство (4-е)	9,3	Налоговые ставки (4-е)	12,0	Неэффективная государственная бюрократия (4-е)	11,5	Коррупция (4-е)	8,8
Доступ к финансированию (5-е)	7,2	Неадекватная инфраструктура (5-е)	9,0	Налоговые ставки (5-е)	9,2	Доступ к финансированию (5-е)	8,5

Источник: The Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gcr07.weforum.org>

2.1. Что оценивается?

Недавно Всемирный банк отмечал десятилетие (1996–2006) проекта измерения качества государственного управления в глобальном масштабе. Первоначально замеры делались раз в 2 года, однако начиная с 2002 года они производятся ежегодно. Каждый раз публикация данных сопровождается подробным докладом, описывающим основы методологии анализа и важнейшие полученные результаты.¹³ В 2007 году авторы докладов — Д. Кауфман, А. Краай и М. Мастрuzzi — ответили на критику их методов анализа.¹⁴ Как бы то ни было, на сегодняшний день этот проект является наиболее развернутым и глубоким анализом эффективности государства.

Не случайно ежегодные доклады вышеупомянутых экономистов называются «Государственное управление имеет значение» (*Governance Matters*). Это название перекликается со знаменитым высказыванием Д. Норта о том, что «институты имеют значение». И действительно, за 10 лет исследований было найдено немало доказательств тому, что во многом именно качеством государственных институтов объясняются успехи или неудачи стран в их социально-экономическом развитии.¹⁵

¹³ Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. 1) Aggregating Governance Indicators // World Bank Policy Research Working Paper. 1999. No. 2195; 2) Governance Matters // Ibid. No. 2196; 3) Governance Matters II — Updated Indicators for 2000/01 // Ibid. 2002. No. 2772; Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. 1) Governance Matters III: Governance Indicators for 1996, 1998, 2000, and 2002 // World Bank Economic Review. 2004. Vol. 18. P. 253–287; 2) Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996–2004 // World Bank Policy Research Working Paper. 2005. No. 3630; 3) Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2005 // Ibid. 2006. No. 4012; 4) Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2006 // Ibid. 2007. No. 4280; 5) Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2007 // Ibid. 2008. No. 4654.

¹⁴ Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. The Worldwide Governance Indicators Project: Answering the Critics // World Bank Policy Research Working Paper. 2007. No. 4149.

¹⁵ Было установлено, что когда государственное управление улучшается на одно стандартное отклонение, то доходы в длительном периоде увеличиваются втрое, а младенческая смертность сокращается на две трети. Поскольку одно стандартное отклонение — лишь часть разрыва между лучшей и худшей страной, то это улучшение вполне достижимо. Если взять такой критерий, как «верховенство закона», то одно стандартное отклонение составляет разрыв между Сомали и Кот-д'Ивуар, между Кот-д'Ивуар и Сальвадором, между Сальвадором и Италией с Ботсваной и, наконец, между Ботсваной и Великобританией. В случае «контроля коррупции» одно стандартное отклонение разделяет Экваториальную Гвинею и Бурунди, Бурунди и Литву,

Оценивали респонденты ВЭФ и наиболее проблематичные факторы ведения бизнеса. Им предлагалось из списка 15 факторов выбрать 5, которые, по их мнению, в наибольшей мере затрудняют бизнес в стране, и ранжировать эти факторы по местам с 1-го (самый проблематичный) до 5-го включительно. В итоге получилась картина, представленная в табл. 9, где по каждой стране выявлены факторы, оказывающие максимально угнетающее воздействие на бизнес-активность. При этом значение отражает процент ответов, взвешенный соответственно ранжированию (по каждой стране приводится 5 наиболее проблематичных факторов).

Обратим внимание на то, что и в России, и в Казахстане первое место отводится коррупции. В то же время «Неэффективная государственная бюрократия» (компонента, явно тесно связанная с коррупцией) занимает 4-е место в России, а в Казахстане данному фактору отводится лишь 8-е место. В Польше же, однако, ему отведено 2-е место! Тогда как украинские топ-менеджеры более всего озабочены политической нестабильностью.

Из таблицы 9 можно видеть, что наиболее проблемные для бизнеса институциональные факторы (коррупция, неэффективная государственная бюрократия, налоговые правила и т. п.) явно доминируют над чисто экономическими факторами (вроде инфляции). Это свидетельствует о том, что именно первые оказывают наиболее сильные тормоза модернизации, поскольку таковая, естественно, невозможна без благоприятной среды ведения бизнеса.

Развивая далее тему связи модернизации и состояния институтов, стоит последовательно рассмотреть, во-первых, качество государственных институтов на основе регулярных оценок эффективности государственного управления, а во-вторых, качество институтов с точки зрения легкости ведения бизнеса.

2. КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Государственное управление складывается из традиций и институтов, посредством которых осуществляется власть в стране.¹²

¹² Governance Matters 2008. Worldwide Governance Indicators, 1996–2007. World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>

В рамках продолжающегося цикла исследований осуществляется оценка качества государственного управления по шести направлениям.

1. Учет мнения населения и подотчетность государственных органов. Данные показатели позволяют оценить, в какой степени граждане страны имеют возможность выбирать правительство, а также оценить такие аспекты жизни общества, как свобода слова, свобода объединений, наличие свободных СМИ.

2. Политическая стабильность и отсутствие насилия. Данное направление позволяет оценить существующие представления о степени вероятности дестабилизации и свержения правительства неконституционными методами или с применением насилия, в том числе терроризма.

3. Эффективность работы правительства. Оценка качества государственных услуг, качества работы государственных служащих, степени независимости государственных служащих от политического давления, качества выработки и реализации политики, степени надежности приверженности правительства заявленной политике.

4. Качество регулирования. Оценка способности правительства формулировать и реализовывать рациональную политику и правовые акты, которые допускают развитие частного сектора и способствуют его развитию.

5. Верховенство закона. Оценка степени уверенности различных субъектов в установленных обществом нормах, а также соблюдения ими этих норм, в частности эффективности принудительного исполнения договоров, работы полиции, судов, уровня преступности и распространения насилия.

6. Контроль коррупции. Оценка распространенности использования государственной власти в корыстных целях, включая мелкие и крупные формы коррупции, а также степени «учета» государством интересов элиты и частных предпринимателей.

На рисунке 4 приведены результаты сравнения средних перцентильных оценок по всем показателям по ряду регионов мира в 2006 году. Как можно видеть, страны бывшего СССР (без стран Балтии) уступают всем прочим регионам мира по качеству государственного управления. Лишь по качеству регулирования этот регион занял предпоследнее место, минимально опередив Африку южнее Сахары.

Литву и Чили, Чили и Финляндию (A Decade of Measuring the Quality of Governance. Governance Matters 2007: Worldwide Governance Indicators 1996–2006. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. P. 1).

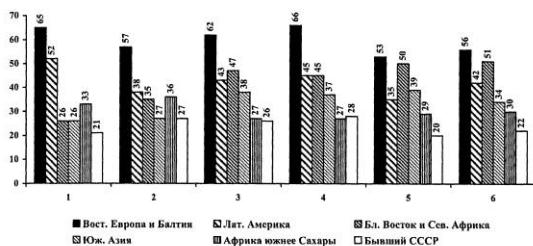


Рис. 4. Качество государственного управления в 2006 г. по показателям 1–6 (перцентили, среднее по региону).

Источник: World Government Indicators-2007. World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.govindicators.org>

2.2. Используемые источники и методология измерений

В докладе 2008 года показателями государственного управления охвачен период с 1996 по 2007 год.¹⁶ Они освещают положение дел для 212 стран и территорий. Для их получения задействованы 340 переменных, измеряющих восприятие государственной власти. Данные получены из 35 разных источников, предоставленных 32 организациями. Они отражают мнения десятков тысяч респондентов в различных странах и регионах мира, а также тысяч экспертов частных компаний, НПО и организаций государственного сектора.

С течением времени количество источников, используемых для каждого из основных индикаторов, увеличивалось. Это отражается в росте среднего количества источников, приходящихся на одну страну (с 6 в 1996 году до 13 в 2007-м). Благодаря этому росту источников доля стран, для которых оценки государственного управления строятся лишь на одном источнике, сократилась с 15 % в 1996 году до 7 % в 2007-м.

Важным следствием этого расширения доступных данных стало то, что стандартные ошибки значений индикаторов государственного

¹⁶ Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters VII.

Идентифицирующее допущение в модели ненаблюдаемых компонент заключается в том, что любая наблюдаемая корреляция, например между двумя измерителями коррупции, вытекает из их общего, но явно ненаблюдаемого источника коррупции. Из этого предположения следует, что те источники данных, которые более тесно коррелируются друг с другом, дают более достоверную информацию относительно коррупции и, таким образом, им придаются большие веса.¹⁸

Единицы, в которых измеряются основные показатели качества государственного управления, следуют нормальному распределению со средним значением 0 и одним стандартным отклонением в каждом периоде. Это означает, что все оценки ложатся в интервал значений от -2,5 до +2,5, причем большее число в этом интервале отвечает лучшему положению дел.¹⁹ В результате представленные в проекте агрегированные оценки не дают информации о глобальных тенденциях в сфере качества государственного управления, но зато они информативны в том, что касается изменений в относительном положении страны с течением времени (табл. 10).

В таблице 10 представлены как страны, добившиеся наибольшего прогресса в деле обеспечения верховенства закона (положительный сдвиг не менее чем на 0,5), так и страны, допустившие максимальные провалы в обеспечении верховенства закона (отрицательный сдвиг не менее чем на 0,5).

Кроме того, там же, в графе «Согласны», приводится количество источников, доступных как в 1998, так и в 2007 году, чья оценка изменений в соответствующей стране совпадает с оценкой общего изменения. Помимо этого дается количество источников (также доступных как в

¹⁸ Например, при конструировании показателя «контроль коррупции» используется всего 25 источников данных, из которых 7 (или 28 %) представлено информаторами из бизнес-среды. Однако по указанной причине они получают несколько более высокий вес в общем весе этого показателя (не 28, а 35 %). Также повышается вес таких источников, как неправительственные организации. Они дают 16 % источников данных, но получают 21 % в общем весе показателя. В то же время различного рода обзоры представляют 27 % источников данных, но получают вес 13 %. Процент источников данных, поставляемых организациями общественного сектора, почти равен их весу (соответственно 25 и 26 %).

¹⁹ Эти границы соответствуют 0,005 и 0,995 перцентилей стандартного нормального распределения. Для очень небольшого числа случаев рейтинг какой-либо страны может выходить за эти границы, когда оценки из отдельных источников особенно высоки или особенно низки.

управления существенно снизились. В 1996 году средняя (для всех стран и индикаторов) стандартная ошибка составляла 0,33. В 2007 году стандартная ошибка варьировалась от 0,18 до 0,23 для 5 из 6 индикаторов, в то время как для политической стабильности она была несколько выше (со значением 0,26 против 0,37) в 1996 году (отражая тот факт, что число источников данных для этого индикатора ниже).

Существенное снижение стандартных отклонений (в среднем оно составило $1/3$) иллюстрирует выгоды, выраженные в точности конструирования композитных индикаторов, основанных на расширении количества источников, включающих в себя столько информации, сколько возможно. Поскольку эти индикаторы включают информацию из многих источников, они дают большую точность, чем любой отдельный используемый в исследовании источник данных. За все временные периоды среднее стандартное отклонение данных из отдельных источников было существенно выше 0,6 с межквартильным диапазоном от 0,46 до 0,9. Другими словами, в среднем нынешний набор агрегированных индикаторов дает стандартное отклонение более чем в полтора раза меньше по сравнению с данными из любого отдельного источника.

В перечисленные выше шесть основных показателей агрегируется поток информации, получаемой от множества респондентов. Для этого используется специальный статистический метод — модель ненаблюдаемых компонент.¹⁷ Основное его преимущество заключается в том, что эти агрегированные индикаторы более информативны в отношении ненаблюдаемых характеристик государственного управления, чем любые индивидуальные источники данных. Более того, эта методология позволяет демонстрировать точность или неточность оценок государственного управления в каждой стране.

Процедура агрегирования прежде всего реформатирует (приводит к единой шкале) отдельные показатели из каждого используемого источника, с тем чтобы сделать их сравнимыми по всем источникам. Затем создается взвешенная средняя каждого из этих источников информации, для того чтобы получить тот или иной агрегированный показатель государственного управления. Веса же, придаваемые каждому источнику информации, как раз и основываются на оценках точности каждого источника, которые дает модель ненаблюдаемых компонент.

¹⁷ Метод ненаблюдаемых компонент подробно описан в приложении D в последней по времени из вышеперечисленных работ Д. Кауфмана, А. Краая и М. Мазруцци (Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters VII. P. 97–100).

1998, так и в 2007 году), которые утверждают либо об отсутствии изменений (графа «Без изменений»), либо полагают, что изменения происходили, но в противоположном направлении (графа «Не согласны»). В последнем столбце подсчитаны доли источников, согласных с оценкой общего изменения в виде отношения «согласных» к сумме «согласных» и «не согласных». Как видно, средний «норматив согласия» по данному разделу равен 0,94.

Таблица 10

Существенные изменения по странам в сфере верховенства закона²⁰

Страна	2007 (уровень)	1998 (уровень)	Изменение	Согласны	Без изменений	Не согласны	Согласны/ (согласны + не согласны)
● Зимбабве	-1,67	-0,50	-1,17	9	0	1	0,90
● Эритрея	-1,10	-0,22	-0,89	4	0	0	1,00
● Венесуэла	-1,47	-0,69	-0,78	10	1	1	0,91
● Боливия	-0,96	-0,30	-0,66	7	2	0	1,00
● Кот-д'Ивуар	-1,54	-0,90	-0,64	6	2	0	1,00
● Тринидад и Тобаго	-0,22	0,36	-0,59	6	0	1	0,86
● Аргентина	-0,52	0,04	-0,56	9	2	1	0,90
● Эстония	1,00	0,50	0,50	7	2	0	1,00
● Таджикистан	-1,13	-1,75	0,61	3	3	0	1,00
● Сербия	-0,57	-1,30	0,74	3	1	1	0,75
● Грузия	-0,44	-1,18	0,74	4	2	1	0,80
● Руанда	-0,65	-1,47	0,82	4	1	0	1,00
● Либерия	-1,06	-2,07	1,01	3	1	0	1,00
● Кирибати	0,84	-0,69	1,53	1	0	0	1,00
Средняя				5,43	1,21	0,43	0,94

Источник: Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters VII. P. 35.

²⁰ Строки, отмеченные ●, представляют страны с наибольшими отрицательными изменениями.

Глобальный тренд средней оценки по индикатору
«Верховенство закона»

Таблица 11

Источник	Выборка	Среднее по выборке		Стандартное отклонение по странам		Изменение (1996–2007)	t-статистика
		1996	2007	1996	2007		
<i>CPIA</i> — Country Policy and Institutional Assessment	125	0,40	0,42	0,17	0,15	0,02	1,23
<i>DRI</i> — Global Insight Global Risk Services	106	0,71	0,81	0,20	0,17	0,10	3,86
<i>ETU</i> — Economist Intelligence Unit	120	0,49	0,53	0,27	0,24	0,04	1,30
<i>GSC</i> — World Economic Forum Global Competitiveness Survey (организованная преступность/полиция/независимое правосудие)	94	0,57	0,60	0,21	0,19	0,03	1,18
<i>HER</i> — Heritage Foundation Index	153	0,57	0,46	0,23	0,19	-0,11	-4,05
<i>HUM</i> — Cingranni Richards Human Rights Database and Political Terror Scale	155	0,60	0,40	0,35	0,42	-0,20	-4,54
<i>PRS</i> — Political Risk Services International Country Risk	140	0,72	0,63	0,23	0,22	-0,09	-3,53
<i>QLM</i> — Business Environment Risk Intelligence Financial Ethics Index	115	0,45	0,44	0,29	0,30	-0,01	-0,29
<i>WMO</i> — Global Insight Business Conditions and Risk Indicators	182	0,57	0,59	0,24	0,22	0,02	0,82

Источник: Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters VII. P. 37.

именно этот компонент государственного управления). «Проводя дальнейшую модернизацию, государство развития обеспечивало защиту прав собственности всех без исключения субъектов экономической деятельности. Оно выстраивало эффективную судебную систему, стоящую на страже закона».²²

Поэтому, возвращаясь к выбранным нами ранее для анализа постсоциалистическим странам (Польше, Казахстану, России и Украине), а также добавив к ним Эстонию и Белоруссию, обратим внимание в первую очередь именно на раздел «Верховенство закона». Данные по нему за последний год обследований приведены в табл. 12.

Оценка индикатора «Верховенство закона» за 2007 год

Таблица 12

Страна	Перцентильный ранг	Оценка	Стандартная ошибка	Количество источников
Эстония	84	1,00	0,13	17
Польша	59	0,28	0,12	18
Украина	28	-0,70	0,12	20
Казахстан	24	-0,83	0,12	19
Россия	17	-0,97	0,12	20
Белоруссия	12	-1,09	0,15	13

Источник: Governance Matters 2008. Worldwide Governance Indicators, 1996–2007. World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp

Очевидно, что значительное количество обрабатываемых источников заметно изменило картину по сравнению с оценками ВЭФ. Как видим, Казахстан и близко не стоит рядом с Польшей, а Украина опережает не только Казахстан, но и Россию. Единственно, что совпадает с оценками ВЭФ, — это безусловное лидерство Эстонии (Белоруссия в рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ не ранжирована).

Принципиальное значение для оценки прогресса (и регресса) модернизации имеет динамика процесса. Если взять перцентильные ранги о

²² Красильников В.А. Модернизация: Зарубежный опыт и уроки для России // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы: Сборник статей и материалов. М., 2009. Вып. 1. С. 93.

Ранее утверждалось, что глобальные индикаторы качества государственного управления не дают информации о тенденциях глобальных средних, поскольку для удобства выбора единиц измерения предполагалось, что они равны 0 в каждом периоде. В то время как агрегированные индикаторы, несомненно, информативны в том, что касается относительного сравнения отдельных стран (или их групп) во времени, то для того, чтобы оценить тенденции глобальных средних, необходимо вернуться к использованным отдельным источникам.

В таблице 11 показаны глобальные тенденции по одному из индикаторов («Верховенство закона»). В ней приводится количество стран, охваченное тем или иным источником. Затем дается среднее по всем странам и источникам за соответствующий год. Для этого исходная информация была перенормирована для шкалы от 0 до 1. Далее следуют стандартные отклонения по странам для каждого источника. И наконец, приводятся изменения по каждому из источников за соответствующий период и t-статистика, представляющая тестирование нулевой гипотезы о том, что глобальная средняя оценка не изменилась.

В целом же аналогичная оценка по всем остальным показателям не свидетельствует в пользу сколько-нибудь значимой тенденции к улучшению качества государственного управления в мире за представленные в таблице 12 лет. В течение этого периода среднее изменение в глобальных средних очень мало и составляет лишь 0,02 (напомним, по шкале от 0 до 1). При этом две трети (27 из 41) изменений — позитивны, но только одна треть изменений в любом из направлений значимо отличается от нуля в 90%-ном доверительном интервале. Из этой одной трети (14 изменений) пять демонстрируют ухудшение, а 9 — улучшение. Эта весьма противоречивая картина предполагает, что имеют место существенные разногласия даже относительно направления изменений в глобальной средней государственного управления. «В результате, — подводит итог авторы доклада, — мы с осторожностью заключаем, что мы пока еще не имеем никакого убедительного свидетельства в пользу значительных улучшений в глобальном государственном управлении».²¹

2.3. Межстрановые сравнения

Верховенство закона — важнейший институт, необходимый для успешной модернизации (именно поэтому в табл. 10 и 11 был представлен

²¹ Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters VII. P. 24.

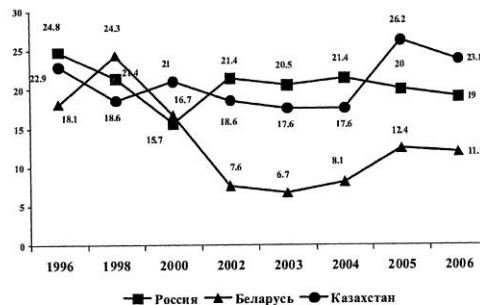


Рис. 5. Динамика оценок индикатора «Верховенство закона» (перцентильный ранг).

Источник: Governance Matters 2008. Worldwide Governance Indicators, 1996–2007. World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://info.worldbank.org/governance/wgi/mc_chart.asp

самого начала наблюдений (1996 г.), то среди представленных на рис. 5 стран можно выделить факт некоторого сближения России и Белоруссии за последние 4 года, причем тренд первой был явно отрицательным, тогда как второй, в целом, положительным. Однако Казахстан последние три года стабильно опережает Россию.

В то же время рейтинг России и Белоруссии — крайне низкий. Украина опережает обеих. Опережает она и Казахстан, что также серьезно отличается от результатов ВЭФ. На рисунке 6 проводится сопоставление Эстонии, как имеющей наибольший рейтинг, с Россией и Украиной.

Если же говорить о всех странах бывшего СССР, то здесь явно можно выделить три группы. Первая — «балтийская», явно лидирующая группа. Кроме упомянутой Эстонии, сюда входят Литва (перцентильный ранг 66) и Латвия (63). Обе последние страны, как видно, опережают Польшу и даже такого сторожила ЕС, как Италию (61). Балтийские республики бывшего СССР можно определить как почти завершившие институциональную модернизацию (Эстонию и без оговорок «почти»).

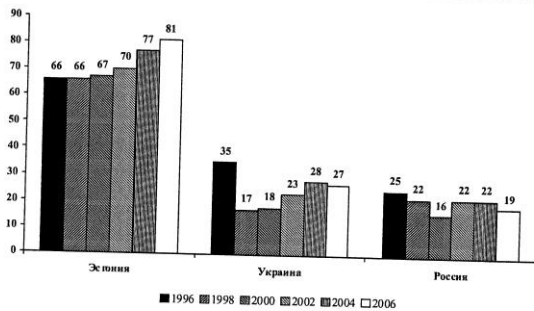


Рис. 6. Динамика оценок индикатора «Верховенство закона» (перцентильный ранг).

Источник: *Governance Matters 2008. Worldwide Governance Indicators, 1996–2007*. World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://info.worldbank.org/governance/wgi/mc_chart.asp

Далее можно отметить группу от 30 и выше. Возглавляет ее Грузия (44).²³ За ней следуют Армения (40) и Молдова (30). Однако институциональные улучшения в названных странах пока весьма и весьма неустойчивы, чтобы можно было говорить о проведении институциональной модернизации. В лучшем случае (например, в той же Грузии) заложены предпосылки таковой. Важно не только достичь более или менее высокой позиции, но и удерживать ее в течение ряда лет.

Наконец, страны, чей рейтинг выше 20, но ниже 30. В эту группу попадают Украина (28) и Казахстан (24). О них рано делать какие-либо выводы. Украина отличается большими перепадами, Казахстан только три последних года опережает Россию, но в целом ранг его невысок.

Россия, как уже отмечалось, теряет и без того низкий рейтинг. Она сближается с Белоруссией, которая, хотя и осуществила небольшие пе-

²³ Стоит подчеркнуть очень быстрый и значительный прогресс Грузии в оценках, полученных по разделу «Верховенство закона». В 2002 году она имела 9-й (!) перцентильный ранг, в 2003 — 10-й, и затем — стремительное восхождение: 2004 (25), 2005 (28), 2006 (38).

ремещения вверх, тем не менее по разделу «Верховенство закона» входит, в сущности, в группу среднеазиатских государств. Так, например, она уступает даже Узбекистану (13), за которым выстраиваются Таджикистан (10), Киргизстан (9) и Туркменистан (7). В целом страны с такими рангами (включая и Россию) вряд ли можно рассматривать как продвигающиеся по пути модернизации. Скорее наоборот. Это страны с «провалившимися» правовыми институтами, противодействующими модернизации.

В этом плане показателен и другой индекс — Международный индекс прав собственности.²⁴ Он включает три главные компоненты:

- 1) правовая и политическая среда (независимость правосудия, доверие к судам, политическая стабильность, коррупция);
- 2) физические права собственности (защита физических прав собственности, регистрация собственности, доступ к займам);
- 3) право интеллектуальной собственности (защита интеллектуальной собственности, защита патентов, пиратство в отношении копирайта, защита торговых марок).

Оценка составляющих прав собственности проводится на основе оценок ВЭФ, качества государственного управления Всемирного банка, программы «Ведение бизнеса» Всемирного банка и некоторых других международных рейтингов. Шкала оценок — от 0 до 10 (более высокий балл отражает лучшее состояние прав собственности).

В таблице 13 даются как оценки индекса в целом, так и отдельных его компонент. Кроме того, из таблицы можно получить информацию о месте каждой из представленных в ней стран.

Международный индекс прав собственности не включает, как видим, среднеазиатские страны бывшего СССР, а также Белоруссию. Однако нахождение России по показателю «Правовая и политическая среда» на 102–104-м местах (вместе с Боливией и Бурунди) свидетельствует о првале модернизации в России в первое десятилетие XXI века.

В пользу этого вывода говорит и тот факт, что как по индексу прав собственности в целом, так и по каждой его компоненте российские показатели уступают средним значениям соответствующих показателей стран всех регионов мира, включая и такие регионы, как Ближний Восток и Северная Африка, Африка и Латинская Америка (табл. 14).

²⁴ International Property Right Index (IPRI). 2008 Report. Washington: Property Rights Alliance, 2008.

Таблица 13

Международный индекс прав собственности

Страна	Индекс		1*		2*		3*	
	Балл	Ранг**	Балл	Ранг**	Балл	Ранг**	Балл	Ранг**
Эстония	6,6	27	6,9	23	7,4	20–22	5,4	43–44
Литва	5,7	45–48	5,2	54–55	6,9	34–38	4,9	56–63
Латвия	5,3	54–57	5,5	46–47	6,3	44–47	4,2	75–78
Польша	5,3	54–57	5,1	56–59	5,1	82–85	5,7	37–39
Украина	4,3	83–84	3,9	87–89	4,8	94–99	4,3	73–74
Казахстан	4,2	85–87	4,2	79–82	5,6	65–68	2,7	106–107
Россия	4,0	92	3,2	102–104	4,9	90–93	3,9	82–85
Армения	3,8	96–99	3,9	87–89	5,6	65–68	1,8	115
Азербайджан	3,6	103–106	3,8	90–91	5,1	82–85	1,9	113–114
Молдова	3,4	109–111	3,3	101	5,0	86–89	1,9	113–114

* Компоненты индекса.

** Место среди 115 оцениваемых стран.

Источник: International Property Right Index (IPRI). 2008 Report. Washington: Property Rights Alliance, 2008. P. 22, 28–30.

Таблица 14

Средние значения Международного индекса прав собственности по всем странам и по регионам мира

Регионы	Индекс	1*	2*	3*
Все страны	5,5	5,3	5,1	6,1
Северная Америка	6,7	7,2	6,0	6,9
Латинская Америка	4,6	4,0	5,4	4,4
Африка	4,5	4,3	5,0	4,1
Ближний Восток/Северная Африка	5,6	5,6	6,2	5,0
Западная Европа	7,6	7,7	7,8	7,5
Центральная и Восточная Европа (включая Россию)	4,7	4,6	5,6	3,9
Азия/Океания	5,9	5,5	6,6	5,5

* Компоненты индекса.

Источник: International Property Right Index (IPRI). 2008 Report. Washington: Property Rights Alliance, 2008. P. 32.

ЛИТЕРАТУРА²⁵

- Красильщиков В.А. Модернизация: Зарубежный опыт и уроки для России // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы: Сборник статей и материалов. М., 2009. Вып. 1.
- A Decade of Measuring the Quality of Governance. *Governance Matters 2007: Worldwide Governance Indicators 1996–2006*. Washington, D.C.: The World Bank, 2007.
- International Property Right Index (IPRI). 2008 Report. Washington: Property Rights Alliance, 2008.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. *Governance Matters III: Governance Indicators for 1996, 1998, 2000, and 2002* // World Bank Economic Review. 2004. Vol. 18. P. 253–287.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. *Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996–2004* // World Bank Policy Research Working Paper. 2005. No. 3630.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. *Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2005* // Ibid. 2006. No. 4012.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. *The Worldwide Governance Indicators Project: Answering the Critics* // Ibid. 2007. No. 4149.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. *Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2006* // Ibid. No. 4280.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. *Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2007* // Ibid. 2008. No. 4654.
- Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. *Aggregating Governance Indicators* // Ibid. 1999. No. 2195.
- Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. *Governance Matters* // Ibid. No. 2196.
- Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. *Governance Matters II — Updated Indicators for 2000/01* // Ibid. 2002. No. 2772.

²⁵ В списке литературы приведены только источники, опубликованные в печати.