

Глава 2

ИНСТИТУТЫ

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

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

закалку, ведь они возникли и выживали в период тоталитаризма, в 1930–40-е годы (точно так же, как в Италии мафия необычайно укрепилась, кристаллизовалась и была доведена до алмазной твердости под давлением итальянского фашистского государства). Проблема в том, что и этот набор правил у нас не работает. Самое популярное слово в России — «беспредел». А беспредел как раз и означает, что не работают понятия.

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

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

Институты как удобство

Конечно, в России институты имеют значение. Мы используем их постоянно и очень активно. В первую очередь, потому что это удобно. Возьмем сферу принятия потребительских решений в условиях ограниченной рациональности: нам нужно сделать выбор, притом у нас совершенно точно нет возможности проанализировать все множество вариантов. Тут нам на помощь приходят простые правила, которые облегчают нашу задачу. Сто лет назад основоположник институционализма Торстейн Бунде Веблен открыл три таких правила, которые впоследствии были подтверждены эконометрически и получили название «эффекты Веблена».

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

Второй вариант — «присоединение к большинству»: все так делают, и я так делаю. В советское время вы просто становились в самую длинную очередь, а уже потом спрашивали: «Чего дают?» Вы перекладывали на других издержки поиска

и принятия решения о том, что для вас является самым необходимым. Эта очередь длиннее — значит, там дают то, что нужнее всего или редко встречается.

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

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

Институты как принуждение

Однако институты не сводятся к простому бытовому удобству. Взять то же самое демонстративное потребление, потрясшее Россию 1990-х (вспомните анекдоты про новых русских, которые расстраиваются из-за того, что

продешевили с галстуком, ведь за углом такой же стоит вдвое дороже). Это не просто выбор одной из трех возможных моделей поведения. Веблен говорил, что демонстративное поведение — способ статусного утверждения, включенный в кредитные отношения, в денежную культуру в целом. Это выгодное поведение.

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

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

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

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

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

утверждать: этот человек, наверное, сотрудник банка, а тот, скорее всего, играет на рояле.

Институты как наказание

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

Знаменитый американский политик Александр Гамильтон дрался на дуэли с вице-президентом Аароном Бёрром. Накануне он всю ночь писал — русский человек, наверное, писал бы стихи, а Гамильтон написал целую «Апологию»

о том, почему не надо ходить на дуэль. Он рассматривал самые разные основания — правовые, религиозные, нравственные, исторические, и все его приводило к тому, что на дуэль идти не надо. Он написал эссе, поставил точку и пошел на дуэль. И был убит. Этот случай очень часто обсуждается в литературе, и все приходят к выводу, что Гамильтон все сделал правильно — и написал правильно, и поступил правильно. Потому что, если бы он не пошел на дуэль, ему грозили бы санкции, предусмотренные неформальными институтами, которые действовали тогда в американском обществе. И эти «мягкие», на первый взгляд, санкции на самом деле могут быть гораздо более страшными, чем те санкции, которые применяют мафиозные «быки» или государственные тюремщики. Почему?

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

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

Институты как борьба

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

Когда в США говорили, что бежал каторжник, то еще до приезда шерифа или появления полиции люди брали в руки винчестеры и шли его ловить, а при случае и сами с ним разбирались. В России картина полностью противоположная: в Сибири долгое время выкладывали хлеб,

воду и молоко для беглых. Ведь он же несчастный человек, он попал под гнет государственной машины, он, может, вообще не виноват, не душегуб никакой.

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

Все дело в том, что формальные и неформальные институты вообще-то могут жить в симбиозе, поддерживая друг друга, а могут находиться в состоянии войны. Несколько неожиданный пример: когда вы приходите на рынок покупать зелень, вы торгуетесь, а когда приходите в супермаркет — не торгуетесь. Почему? Согласно закону в магазине действует свобода договора, вы можете торговаться сколько угодно. Так почему же вы не торгуетесь в супермаркете? Как ни странно, здесь действует самый

что ни на есть неформальный институт, причем мы довольно точно знаем, когда и где он появился: в 1854 году в городе Париже, когда был открыт первый в мире универсальный магазин. До середины XIX века покупками в Европе занимались исключительно женщины. Мужчин и детей от этого старались уберечь, потому что они не владели специальным навыком — как торговаться. Когда же люди приняли на себя дополнительный запрет — не торговаться в универсальных магазинах, оказалось, что этот запрет открывает очень большие возможности. Во-первых, появились условия для крупной, массовой, дешевой и разнообразной торговли, когда продает товар не тот, кто им владеет. Во-вторых, любой мужчина и ребенок получили возможность пойти и чего-нибудь прикупить. Фактически это стало началом потребительской революции.

Теперь такой симбиоз встречается и в России. Но в России бывают случаи, когда неформальный институт вытесняет соответствующий институт формальный. Самый очевидный пример: инспектор ГАИ берет деньги с нарушителя, и мы, скажем так, не убеждены, что они пойдут в государственный бюджет. Санкция за нарушение правил дорожного движения произошла, просто мы фактически согласились с тем, что деньги будут непосредственно образовывать зарплату гаишника, вместо того чтобы проходить через Минфин, казначейство и прочие бюджетные инстанции. То есть сработал неформальный и при этом нелегальный институт, который вытеснил

институт формальный и легальный. Это далеко не всегда плохо для экономики: например, в Индии и в Китае есть огромное количество неформальных и нелегальных институтов, которые обеспечивают более дешевые схемы, чем институты легальные, и это один из факторов экономической эффективности.

Проблема России в том, что очень многие неформальные институты не приводят к снижению издержек, а, напротив, создают возможности для появления дополнительных издержек. Ведь тот же самый инспектор ГАИ может сам сформировать ситуацию выдавливания из вас денег, то есть вы не экономите, а получаете дополнительную опасность. Именно инспектор ГАИ лучше других понимает, что любое правило имеет как координационное, так и распределительное значение. Мой тесть всегда в одном и том же месте поворачивал на Ленинский проспект, а однажды обнаружил, что там стоит знак, запрещающий поворот. Он все-таки повернул, и его, разумеется, тут же остановил инспектор. Тесть ему говорит: «Как же, здесь же всегда был поворот!» Тот отвечает: «Он и сейчас есть — только платный». Это совершенно правильная мысль, потому что абсолютно все правила — не только правила дорожного движения или уплаты налогов — имеют распределительные последствия. В результате действия любого правила издержки одних людей становятся доходами других — просто потому, что правило так устроено.

И потому ни в одной стране мира не бывает оптимальной системы правил.

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

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

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

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

Институты как образ жизни

Какие выводы применительно к нашей повседневной жизни можно сделать из рассуждений об устройстве различных институтов? Прежде всего, я буду настаивать на том, что по правилам — даже по плохим правилам — жить лучше, чем без правил. Потому что если мы считаем, что не будем соблюдать правила до тех пор, пока они не станут хорошими, с нашей точки зрения, то не будет никаких координационных эффектов, и поведение людей окажется принципиально непредсказуемо. В таких условиях жить можно только короткими горизонтами, планируя на несколько месяцев вперед — про 10 лет можно даже не задумываться. А это имеет последствия для каждой семьи и для страны в целом, это означает, что в стране не может быть какой-либо долгосрочной стратегии.

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

там, где вы понимаете, что устойчивое правило существует — пусть даже это плохое правило, — вы начинаете планировать и пробуете избежать определенных рисков для вашего ребенка.

Второй вывод, который я хотел бы предложить, касается того, откуда берутся институты. Это только на первый взгляд их создает правительство, законодатели или какие-то другие крупные и влиятельные группы, но на самом деле их создает каждый из нас, причем каждый день. Мы все время выбираем между несколькими вариантами. Квартиру можно снять или сдать по договору, а можно — без договора; в договоре можно указать всю сумму, а можно — меньшую, чтобы уйти от дополнительного налогообложения. Товар через таможеню можно завезти и растаможить по-белому, по-серому или по-черному, и каждый раз мы делаем выбор: завозить компьютеры, как зеленый горошек, или нет. При этом понятно, что каждый вариант имеет свои плюсы и минусы. Скажем, когда товар идет через таможеню по-черному, вы практически ничего не платите государству, зато имеете огромные риски, если нужно будет защищать контракт или начнется уголовное преследование. Когда вы завозите товар по-белому, вы имеете меньшие риски, но в России они не нулевые — вас все равно могут ждать проблемы на таможене. Поэтому выбор белых схем у нас в стране — далеко не очевидное решение.

В начале 2000-х помогал наладить диалог по поводу экспортно-импортного законодательства между владельцами

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

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



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)