

Глава 1

ЧЕЛОВЕК

На первый взгляд, начинать разговор об институциональной экономике с человека — странно. Потому что в экономике есть фирмы, есть правительства и иногда, где-то на горизонте, есть еще люди, да и те обычно скрыты под псевдонимом «домохозяйство». Но я сразу хочу высказать несколько еретический взгляд на экономику: никаких фирм, государств и домохозяйств нет — есть разные комбинации людей. Когда мы слышим: «Этого требуют интересы фирмы» — надо немножко поскрести пальцем и понять, чьи интересы имеются в виду? Это могут быть интересы топ-менеджеров, интересы акционеров, интересы каких-то групп работников, интересы владельца контрольного пакета акций или, наоборот, миноритариев. Но в любом случае никаких абстрактных интересов фирмы нет — есть интересы конкретных людей. То же самое происходит, когда мы говорим: «Домохозяйство получило доход». Да ведь тут начинается самое интересное! В семье идет свой сложный распределительный процесс, решаются очень

непростые задачи, в которых участвует множество различных переговорных сил — дети, внуки, старшее поколение.

Поэтому в экономике мы никуда не уйдем от вопроса о человеке. Это обычно называется «положением о методологическом индивидуализме», но название это крайне неудачно, потому что речь идет совершенно не о том, индивидуалист человек или не индивидуалист. Речь идет о том, существует ли в общественном мире что-нибудь, что не складывалось бы из различных интересов людей? Нет. Тогда надо понимать: а какой он — этот человек?

Человек против Homo Economicus

Отец всей политической экономии Адам Смит считается автором идеи человека как Homo economicus, и эта модель уже многие десятилетия гуляет по всем экономическим учебникам. Я хочу выступить в защиту великого прародителя. Надо помнить о том, что Адам Смит не мог преподавать на кафедре политической экономии, потому что в его время такой науки попросту не было. Он преподавал на кафедре философии. Если в курсе политической экономии он рассказывал про человека эгоистического, то в курсе нравственной философии у него были положения о человеке альтруистическом, и это не два разных человека, а один и тот же.

Но ученики и последователи Смита уже не преподавали на кафедре философии, и потому в науке образовалась весьма странная, ущербная конструкция — Homo economicus, которая лежит в основе всех расчетов классической экономики, касающихся поведения. В огромной степени на формирование этой конструкции повлияла французская просветительская философия XVIII века, которая сказала, что сознание человеческое беспрельдно, разум — всемоу, сам человек прекрасен, и если его освободить, все

кругом процветет. И вот в результате адюльтера великого философа и экономиста Смита с французским Просвещением получился Номо есоnomicus — всеведущая эгоистичная сволочь, которая обладает сверхъестественными способностями по рационализации и максимизации своей полезности.

Эта конструкция живет в очень многих экономических работах XX и XXI веков. Однако человек, который преследует исключительно эгоистические цели и делает это без каких-либо ограничений, потому что он всеведущ, как боги, и всеблаг, как ангелы, — это существо нереальное. Новая институциональная экономическая теория корректирует эти представления, вводя два положения, которые важны для всех дальнейших построений и рассуждений: положение об ограниченной рациональности человека и положение о его склонности к оппортунистическому поведению.

Человек против рациональности

Просветительское представление о том, что человек обладает неограниченными рациональными способностями, опровергается жизненным опытом каждого из нас. Однако в собственной жизни мы явно недоучитываем, что наша, равно как и чужая, рациональность является ограниченной. Экономист и психолог Герберт Саймон получил Нобелевскую премию за решение вопроса о том, как именно проявляется ограниченная рациональность и как при этом человек, не имея бесконечных способностей к добыванию информации и ее переработке, решает множество жизненных вопросов.

Давайте представим себе, как человек, согласно стандартному учебнику экономики, должен проводить утро. После того как он встал, он должен решить минимальную оптимизационную задачу,

чтобы позавтракать, а именно — заложить все возможные виды йогуртов, творога, яиц, ветчины и всего прочего, что едят на завтрак, с учетом различия производства, географии, цен. После того как он все это обсчитает, он сможет принять оптимальное решение: купить яйца (а не авокадо) в Москве (а не в Сингапуре), в конкретном магазине и по конкретной цене. Есть подозрение, что, если человек не привлекает для подобных расчетов парочку правил — или, другими словами, институтов, — он в этот день не то что не позавтракает, но даже не поужинает. Так каким же образом он решает эту задачку?

Герберт Саймон утверждал, что решение принимается следующим образом: когда человек выбирает себе супруга, он не закладывает в компьютер миллиарды особей противоположного пола. Он делает несколько случайных испытаний, устанавливает шаблон, уровень притязаний, и первая персона, которая соответствует этому уровню, становится его супругой или супругом (ну а потом, разумеется, брак заключается на небесах и все такое прочее). Ровно так же — методом случайных испытаний и установления уровня притязаний — решается задачка, чем позавтракать или, например, какой купить костюм. Поэтому из положения об ограниченной рациональности людей вовсе не следует, что они глупые. Оно лишь означает, что люди не обладают способностями к обработке всей полноты информации, но при этом имеют простой алгоритм, чтобы решить множество самых разных вопросов.

Человек против благих намерений

Но люди ведь еще и не ангелы. Они нередко пытаются обойти те условия и правила жизни, которые им предлагаются. Автор идеи о склонности людей к оппортунистическому поведению,

нобелевский лауреат 2009 года Оливер Уильямсон определил его как поведение с применением средств хитрости и коварства — или поведение, не обремененное нормами морали. Опять же, в специальных доказательствах это вряд ли нуждается, но новаторство Уильямсона состоит в том, что с помощью его идей мы можем объяснить, как люди обходят те или иные ограничения. Один из самых ярких примеров работы этого механизма — модель рынка «лимонов», за которую экономист Джордж Акерлоф получил Нобелевскую премию в 2002 году.

Модель «лимонов» описывает предконтрактное оппортунистическое поведение. Построена она на вполне реальной проблеме — торговле поддержанными автомобилями в США. Представьте: приходит человек покупать поддержанную машину. Все автомобили, которые он смотрит, приведены в надлежащий вид, все блестят, но вот насколько они хорошо ездят, проедут ли 500 метров и встанут или будут ездить еще 100 тысяч километров, неизвестно. Каковы критерии выбора у покупателя? По большому счету их два: внешний вид и цена. Но выглядят все машины одинаково. А кто может сильнее опустить цену — тот, кто продает достаточно хороший автомобиль, или тот, кто продает автомобиль похуже? Скорее второе. Получается, что, как только человек начинает принимать решение, основываясь на внешнем виде и цене товара, в конкуренции побеждает самый недобросовестный ее участник, продавец «лимона» — так на жаргоне американских автодилеров называется некачественная машина. А «сливы», то есть достаточно приличные автомобили, начинают вытесняться с рынка.

Казалось бы, в модели «лимонов» описывается вполне чистая ситуация — нормальная конкуренция, никакого вмешательства внешних сил, никаких монополий. Но из-за того что покупатель ограниченно рационален и не может знать всего, а продавец скрывает часть информации, то есть ведет себя оппортунистически,

конкуренция не ведет к экономическому процветанию. Больше того, она может просто схлопнуть этот рынок, потому что качество продавцов будет постоянно падать.

Решением этого вопроса являются довольно простые правила — например если вы вводите гарантию продавца. Он от себя дает гарантию, что любые поломки в течение года ремонтируются за его счет, — и цены немедленно выравниваются. Но это решение проблемы с помощью введения определенных правил — институтов. Если же мы этих правил не имеем, мы получаем так называемый «ухудшающий отбор». Причем то, что Акерлоф доказал на примере рынка подержанных автомобилей, работает, к примеру, в российском государственном аппарате. Если вы не понимаете, какие общественные блага и для кого производит российское государство, то критерии отбора связаны с тем, как начальник оценивает деятельность того или иного сотрудника. В итоге карьеру будет делать не тот, кто лучше блага производит, — ухудшающий отбор работает везде, где потребитель не в состоянии оценить качество продукта.

При этом оппортунистическое поведение свойственно не только производителям благ, но и потребителям. Оно может быть следствием слабости и ущемленности позиции: если потребитель понимает, что ему противостоит команда со специальными знаниями, его ресурсом в конкуренции может оказаться лукавство, обман. Классический пример подобного «потребительского оппортунизма» и «потребительского экстремизма»: человек берет кредит, заранее понимая, что он его не отдаст. В начале 1990-х в России в ходу были два афоризма: «стать богатым очень легко — надо взять кредит и не отдать» и «в России кредиты отдают только трусы». На этих принципах было построено немало состояний. Я, правда, хочу напомнить, что и заметная часть российских кладбищ заполнена людьми, которые не отдавали кредиты.

Человек против контракта

Приведенные выше примеры иллюстрируют так называемое предконтрактное оппортунистическое поведение. Но оно также может быть постконтрактным. Думаю, многие из нас, если не каждый, имели несчастье сменить зубного врача. Почти всегда первой фразой нового стоматолога будет: «Кто вам ставил эти пломбы?!» Вы всегда попадаете в зависимость от зубного врача. Он намекает на то, что все нужно переделывать, а когда переделка начинается и возникает необходимость дополнительных затрат, у вас нет ни критериев, ни возможности, чтобы сказать нет. Ведь, придя к другому зубному врачу, вы получите ту же самую проблему.

Предприниматели эту ситуацию хорошо знают по сфере строительства. Когда в 1991 году я впервые приехал в США, я был поражен контрастом. В СССР строительство считалось очень почетной деятельностью, а торговля — низменной. В Америке же я обнаружил, что, напротив, торговля считается занятием очень уважаемым, а строительство — каким-то сомнительным. Отчасти такие представления обоснованы тем, что к строительству — гораздо сильнее, чем к торговле, — присасывается мафия. Потому что, если в торговле украсть треть из оборота, то бизнес рухнет, а если в строительстве украсть треть материалов, то здание все-таки будет стоять. Но главное другое: в строительстве есть возможности для шантажа. В теории управления даже сформулирован так называемый «принцип Хеопса»: «Со времени пирамиды Хеопса ни одно здание не было построено с соблюдением сроков и сметы». Войдя в этот процесс, вы вынуждены его продолжать.

Другой очевидный вид постконтрактного оппортунистического поведения называется *shirking* — отлынивание. Он хорошо понятен и работнику, и работодателю: если работник четко соблюдает контракт, приходит в 10 утра, включает компьютер, сидит

и смотрит в монитор, совершенно неочевидно, что он при этом работает, а не находится, например, на сайте «Одноклассники» или смотрит порнуху. Все формальные требования контракта могут выполняться, а результата, на который работодатель рассчитывает, нет. И ему приходится искать другие пути реализации контракта, идти на сделки с работником: «Я тебя отпущу в пятницу вечером, если вовремя сделаешь то, что должен». Почему возникает такая ломка и достройка контракта? Потому что есть такая форма оппортунистического поведения, как отлынивание.

Зачем же говорить о человеке такие не очень украшающие его вещи? Дело в том, что, если мы хотим реалистической экономической теории, то в ней должен действовать человек, который хоть как-то похож на человека реального. Но ведь реальные люди — они очень разные, и эту разность тоже надо каким-то образом учитывать в теории. Нельзя сказать, что все люди вокруг — мошенники. Это довольно распространено, но люди могут себя вести эгоистично и при этом вполне в пределах правил, причем даже в пределах правил морали. Наконец они могут себя вести вообще не эгоистически — это называется «слабое поведение», когда человек идентифицирует себя с какой-то общностью — с деревней, с кланом. Правда, обычно «слабое поведение» встречается в патриархальных обществах. И, кстати, именно поэтому античные греки не считали людьми рабов. В романе Стругацких «Понедельник начинается в субботу» есть образ воображаемого будущего: два человека стоят, играют на кифарах и гекзаметром излагают, что они живут в прекрасном обществе, где все свободны, все равны и у каждого по два раба. С нашей точки зрения, это колоссальное противоречие, а с их точки зрения — нет. Человек, вырванный из общины, — это все равно что оторванная рука, палец или ухо. Он живет только тогда, когда включен в некое сообщество, и если он оказывается вырван из своего сообщества и переведен

в чужое, — он уже инструмент, «говорящее орудие», как говорили римляне.

Иногда связи, которые дает традиционное общество, очень эффективно используются и сегодня, в международной конкуренции. Например, Южная Корея построила на основе кровнородственной лояльности чеболи — огромные бизнес-конгломераты, состоящие из отдельных, формально самостоятельных фирм. Корейцы получили крайне низкие издержки управления, потому что использовали «слабое поведение», признание того, что ты есть часть чего-то большего. В России же подобное невозможно: у нас уже давно нет традиционных сообществ — соответственно, людям не с чем себя идентифицировать. Взять хотя бы крестьянство, которое начали теснить со времен Петра I и добились во время большевистской модернизации. Потеряв привычные сообщества идентификации, люди, с одной стороны, практически без сопротивления отдавали террору ближних, а с другой — начинали себя идентифицировать с несуществующими сообществами: с европейским пролетариатом, с голодающими неграми Африки. Крестьянский стереотип идентификации сработал, но не в масштабе деревни или землячества, которых больше не существует, а в масштабе народа или даже всего мира.

Человек против системы

Необходимо помнить, что представления об ограниченной рациональности и оппортунизме распространяются не только на взаимоотношения людей друг с другом, но и, например, на их взаимоотношения с государством. Сама эта сущность, государство, достаточно иллюзорна — как и сущность «народ», она является объектом манипулирования человеческой особи или по крайней мере группы

человеческих особей. И потому институциональные экономисты не говорят о государстве — они говорят о правителях и их агентах. Здесь было бы уместно вспомнить знаменитую, происходящую из неволи формулу «не бойся, не надейся, не проси», которая впитала в себя довольно трагически полученное понимание ограниченной рациональности и оппортунистического поведения.

Почему не бойся? Потому что людям очень свойственно преувеличивать некоторые опасности. Возьмем организованную преступность: представление о том, что мафия поджидает вас за каждым углом, вызвано вашей ограниченной рациональностью. Любой потенциал насилия ограничен, это ресурс, который приходится считать и экономить. Другой пример: мы можем считать, что нас непрерывно записывают специальные службы, которые контролируют нашу жизнь. А вы никогда не пробовали посчитать, сколько будет стоить такого рода слежка?

Лет десять назад я был в немецком ведомстве, где содержится архив штази, восточно-германской политической полиции. Там целый зал, усыпанный нерасшифрованными магнитными лентами — прослушкой 1970-х годов. За 40 лет существования штази провела около миллиона дел-наблюдений (далеко не всегда они заканчивались арестом и тем более осуждением). Их ведением занимались 7 млн сотрудников — то есть на одно дело приходилось семь человек. Так что не будьте слишком высокого мнения о стоимости вашей особы — и не бойтесь. Посчитайте, сколько стоит борьба лично с вами, и убедитесь, что многие страхи преувеличены.

Но и не надейтесь. Поразительная вещь: в 1970-е замечательные советские экономисты, основываясь на работах одного из двух наших нобелевских лауреатов по экономике, академика Леонида Канторовича, вывели систему оптимального функционирования экономики. Они, в общем, понимали, что страной управляет

политбюро, со всеми его внутренними интересами, с внутренней конкуренцией, с не всегда полным средним образованием... Но у этих экономистов было представление, что есть некий субъект, разумный и всеблагой, — государство. Оно возьмет их предложения — и реализует. И эти представления живы до сих пор. Проблема в том, что власть не является безгранично рациональной. Ее рациональность, то есть рациональность людей ее составляющих, довольно сильно ограничена. Расчет на то, что власть может сделать все, основан на абсолютно нереалистичном представлении о том, что у власти находятся боги. Это не так.

Но власть не является и всеблагой, а потому известный тезис «не проси» тоже по-своему обоснован. Понятно, что оппортунистическое поведение возможно не только вовне власти, но и внутри власти. Если она к тому же формируется с учетом эффекта ухудшающего отбора, то очень вероятно, что во власти вы столкнетесь с людьми, которые не ограничены соображениями морали.

Можно ли при такой мрачной картине жить в этом мире? Можно. Просто надо понимать: наши надежды на нечто могучее и всеблагое вряд ли могут служить нормальной точкой опоры. Опирайтесь надо скорее на правила, которые мы можем использовать в общении между собой. Опирайтесь надо на институты.