



АКТУАЛЬНІ СВІТОВІ ДИСКУСІЇ

Менкур Олсон



ВЛАДА і ПРОЦВІТАННЯ

Подолання комуністичних
і капіталістичних диктатур



Видавничий дім
«Кієво-Могилянська академія»

Mancur Olson

**POWER and
PROSPERITY**

Outgrowing Communist
and Capitalist Dictatorships

Менкур Олсон

**ВЛАДА і
ПРОЦВІТАННЯ**

Подолання комуністичних
і капіталістичних диктатур

Переклад з англійської
Андрія Іщенко

Київ



Видавничий дім
«Києво-Могилянська академія»
2007

ББК 65.7 + 66.0
О55

У своїй останній книжці «Влада і процвітання» один із найбільш впливових і оригінальних економістів та політологів сучасності, професор Мерілендського університету Манкур Олсон аналізує гострі проблеми бідності й нерівності у доходах у різних країнах світу. Спираючись на власну теорію колективної дії та взаємодії держави й економіки, автор аналізує різні типи державного правління, зокрема автократію і демократію, та їх вплив на економічну діяльність і зростання економіки. Доводиться думка, що тільки демократичний державний устрій та беззастережна повага до індивідуальних економічних прав є запорукою світового «багатства народів». Значну увагу у книжці приділено проблемам перехідних країн та перехідних економік. Автор пропонує справді новаторський погляд на економічний і політичний устрій суспільств радянського типу, пояснюючи результати перехідного періоду наступністю між комуністичними і посткомуністичними режимами.



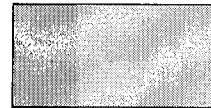
ЦЕ ВИДАННЯ ЗДІЙСНЕНО ЗА ФІНАНСОВОЇ ТА ЕКСПЕРТНОЇ
SPONSORED BY THE INTERNATIONAL FINANCE FOUNDATION
ПІДТРИМКИ МІЖНАРОДНОГО ФОНДУ "ВІДРОДЖЕННЯ" В РАМКАХ
IN THE FRAME OF JOINT PROGRAM WITH THE CENTER FOR PUBLIC POLICY
СПІЛЬНОЇ ПРОГРАМИ З ЦЕНТРОМ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОЇ
DEVELOPMENT OF THE OPEN SOCIETY INSTITUTE - BUDAPEST
СПРАВИ ІНСТИТУТУ ВІДКРИТОГО СУСПІЛЬСТВА - БУДАПЕШТ

Переклад здійснено за виданням:
Olson, Mancur. Power and Prosperity:
Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships

Copyright © 2000 by Mancur Olson
Published by Basic Books
A Member of the Perseus Books Group
All rights reserved

© А. Ю. Іщенко, переклад, 2007
© А. Г. Яровий, художнє
оформлення, 2007
© Видавничий дім «Києво-
Могилянська академія», 2007

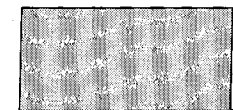
ISBN 966-518-403-2



ЗМІСТ

Вступне слово. Чарлз Кедвелл.....	6
Передмова	16
1. Логіка влади.....	20
2. Час, присвоєння власності та індивідуальні права	36
3. Торги за Коазом, транзакційні витрати й анархія	48
4. Раціональні індивіди й ірраціональні суспільства	63
5. Управління й економічне зростання.....	76
6. Джерела правоохорони і правозастосування та корупції	84
7. Теорія автократій радянського типу.....	90
8. Еволюція комунізму і його спадщина	107
9. Висновки щодо перехідного періоду	120
10. Які ринки потрібні для процвітання	132
Примітки.....	150
Бібліографія	163
Показчик.....	169

ВСТУПНЕ СЛОВО



Питанням зв'язку між владою і процвітанням люди переймалися протягом століть. Справді, десь близько 1340 року чільники італійського міста-республіки Сієни замовили дві фрески, предметом яких було саме це питання. Написані Амброджо Лоренцетті, вони підносяться над залом, у якій засідала керівна Рада дев'яти міста; називаються ці фрески «Алегорія поганого правління» і «Алегорія доброго правління». Ці фрески – давній, спрощений погляд на питання, до якого Менкур Олсон звертається у «Владі і процвітанні».

На фресках Лоренцетті погане правління уособлене постаттю Тирана біля занедбаного міського муру; поряд – алегоричні фігури пороків: Жорстокість, Зрада, Шахрайство, Лють, Розбрат, Війна, Зажерливість, Гордіня і Марнославаство. Затавровані постаті зображені на тлі сцен злочинів, війни і чинення несправедливостей. Художник змальовує все це з деталями, драматизмом і виразністю, які, напевно, були законом монументального живопису Середньовіччя. Праворуч від цієї фрески знаходиться друга: головна фігура тут – Загальне Благо, а нижче змальовано результати доброго правління; зокрема, це Мудрість, Мир, Справедливість, Вірність, Милосердя, Великодушність і Злагода¹. Серед фігур «Алегорії доброго правління» виділяються дві групи: група солдатів і в'язнів, а ліворуч – зібрання ради. Цим двом сюжетам Олсон у своїй книжці приділяє особливу увагу – це правозастосування і роль громадян у цьому процесі.

Поряд із фрескою «Алегорія доброго правління» – ще дві сцени: «Добре місто» і «Добра країна». На них змальовано процвітання, що приходить з добрим правлінням. На полях Доброї країни численні жінці збирають багатий урожай, а осли легко тягнуть на своїх спинах мішки зі збіжжям схилами пологих пагорбів. Вони прямують на ринок, зображений на фресці «Добре місто». На ній – танцюристи і майстри, заповнені людьми вулиці й доглянуті будинки. Незважаючи на всю корисність змісту фресок для керівництва Сієни, режим, який їх замовив, втратив владу 1355 року, підірваний моровицею, зовнішніми силами (Карл IV) та зіткненнями внутрішніх інтересів. Розвиток Сієни застиг у часі, місто перетворилося на великий музей середньовічного життя, – котрий також

вказував на ненадійність уроків доброго правління, навіть якщо їх зображення великі, як вуличні рекламні щити.

Через шістсот тридцять шість років після створення цих фресок запитання репортера спонукало Менкура Олсона до роздумів над питанням, чому після падіння поганого уряду не настає процвітання. Лоренцетті у відповідь писав алегоричні фрески, Олсон все життя розмірковував про джерела суспільного і приватного процвітання, поєднуючи це із викладанням науки економіки та її оновленням. Результатом цієї роботи і стала ця книжка.

Олсон визначає умови, необхідні для економічного успіху: з одного боку, забезпечення реалізації чітко виписаних прав для всіх щодо володіння приватною власністю і гарантування виконання контрактів та, з іншого боку, відсутність хижацтва. Олсон пише, що найдовговічнішими – а тому і найсприятливішими для економіки – такі умови є за демократичного устрою, який поважає права й у якому інституції побудовані так, що владні рішення працюють у загальних, а не чийось вузьких інтересах. На думку Олсона, такі механізми описують тип урядування, необхідний для економічного зростання. І якщо механізми гарантування виконання контрактів і захисту власності можуть існувати й у малих групах чи на ізольованих ринках, то зростання великих ринків вимагає уряду. Без обмежень, які накладаються політичними демократичними інституціями, розбудова систем гарантування прав власності й виконання контрактів ускладнюється.

Олсон розглядає цей висновок з особливою увагою до досвіду Радянського Союзу і його країн-наступниць, однак робота Олсона є також значущою і для життя багатьох інших країн, де процвітання залишається недосяжним. З виразністю фресок Лоренцетті Олсон показує глибинні причини явищ, пропонуючи відповідь на питання, чому одні уряди забезпечують суспільні блага, що підтримують ринки, а інші заважають процвітанням.

Тоді як відмінності на фресках Лоренцетті стосуються насамперед результатів правління, у дискусіях щодо розвитку посткомуністичних країн держава і ринок часто розглядаються як несумісні альтернативи, а не як взаємодоповнювальні елементи. Хоча така позиція зрозуміла з огляду на історично антиринкову роль радянської держави, вона, як відзначає Олсон, мало що може дати для розуміння необхідності ролі держави там, де спостерігається процвітання.

Відмінності у глибині спаду економіки посткомуністичних країн, як і відмінності у темпах відновлення, дуже пов'язані із силою держави і тим, як держава застосовує свою владу. Рівень внутрішнього й іноземного інвестування, розвиток нових приватних фірм та інші показники успіху перетворень залежать від здатності держави забезпечити створення і роботу основних інституцій і захист від власного хижацтва. Якщо суди не є надійним засобом гарантування виконання контрактів, або їх рішення неможливо виконати на практиці, або ж держава чи її службовці виступа-

ють партнерами у приватних інвестиціях, тоді держава не виконує своїх функцій. Загальний висновок тут зробити доволі легко, однак Олсон докладно розглядає складні конкретні питання – мотивацію дій режимів і специфіку взаємодії державного управління з інституціями, які впливають на економічне зростання.

Коли рукопис цієї книжки вже був готовий, Олсон винайшов термін, що підсумовує його відповіді на питання, який саме уряд необхідний для того, щоб досягти процвітання. Олсон стверджує, що уряд, який матиме достатньо сили для того, щоб створювати і захищати права приватної власності й гарантувати виконання контрактів і водночас буде утримуватися від того, щоб позбавляти власними діями індивідів цих прав, буде урядом, що підтримує розширення ринку. Питання впровадження механізмів розширення ринку має широку застосовність: від проблем адекватної роботи судів і гарантування виконання контрактів до належного виконання урядом своїх фіскальних функцій чи доступності освіти. Проблеми, на яких наголошує термін Олсона, значущі для широкого кола країн, які сьогодні стикаються із серйозними проблемами.

Сфера, яка є чи не найяскравішим прикладом важливості уряду, що підтримує розширення ринку, – це ринок капіталу і кредитний ринок. Олсон з особливою увагою розглядав важливість інституцій для діяльності цих ринків. По суті, він ставив питання так: чому, незважаючи на те, що технології та інституції роблять можливими потоки у трильйони доларів через кордони, ці фінансові потоки у самих країнах перетворюються на жалюгідні струмки? Поза сумнівом, інформація про структуру банків і регулювання банківської діяльності, про діяльність ринку капіталу є легкодоступною, і бідні країни світу дійсно нею забезпечуються (міжнародні спонсори витрачають мільярди доларів на експертів і докладне знайомство місцевих посадовців із кредитним ринком та ринком капіталу). Як зауважив одного разу, звертаючись до колег, Олсон:

«...у найуспішніших країнах ринки капіталу, страхування, вторинних цінних паперів та ф'ючерсної торгівлі такі численні і мають таке значення, – а мотивації для капіталу і великого корпоративного виробництва такі великі, – що уряди цих країн мусять породжувати більше ринків, ніж вони придушують чи замінюють іншими. Сукупний ефект діяльності таких урядів, очевидно, полягає в тому, що вони збільшують обсяги ринків і прибутки від економічної діяльності. Чому саме уряд?.. Науковці лібертаріанського ухилу іноді стверджують, що виконання контрактів можна гарантувати і на приватному рівні. Проте ми знаємо, що приватне гарантування прав власності шляхом конкуренції з державними органами призводить до конфлікту... Справді, економіка, яка залежить від приватного гарантування, може навіть спричинитися до втрати мирного порядку, який уможлиблює існування товарних ринків... Процвітання економіки вимагає уряду, який підтримує розширення ринків»².

В останні тижні увага Олсона була прикута до застосування висновків, що впливають з його наукової роботи, до реалій економічної кризи

1997 року в Індонезії, Кореї, Таїланді та Малайзії. І хоча про події, що призвели до фінансового колапсу, написано вже дуже багато³, важливі причини відмінностей у глибині кризи і темпах відновлення після неї, безперечно, можна знайти саме в тому, що підкреслював Олсон у своїй концепції уряду, що підтримує розширення ринків⁴.

Висновок, що уряд відіграє життєво важливу роль у розширенні ринків, ставить перед нами ще одне нерозв'язане питання. Хоча ми можемо з'ясувати, що саме роблять уряди, які сприяють розширенню ринків, як зробити так, щоб їх було більше? У певному сенсі спостереження Олсона щодо того, що правові демократії обмежують хижацтво і захищають індивідуальні права, обходить питання того, як спершу отримати цю правову демократію. Різноманітність шляхів, якими сьогодні успішні країни цього досягли, не дає рецептів для вирішення проблем урядів країн, що здійснюють реформи, – принаймні таких конкретних, на які можна було б сподіватися. Водночас Олсон часто наголошував: численні приклади успішного зростання свідчать, що дуже багато може робитися неправильно чи не зовсім правильно, і разом з тим економіка може зростати. Але всі приклади тривалого стійкого зростання в основі своїй мають те, на чому наголошував Олсон. Відтак розуміння шляхів реалізації реформ являє собою проблему, вирішення якої ще головним чином попереду.

Звичайно, один зі способів пояснення інституційних змін ґрунтується на аналізі мотивів тих, хто має владу. У цій книжці Олсон приділяє велику увагу питанням фінансових мотивів, які спонукають режими розвивати інституції, що забезпечують економічне зростання. Також він звертається до проблеми обмежень, які вік і наступність накладають на рівень цієї мотивації у випадку автократій. Незважаючи на ці застереження, відповідь на питання виникнення кращих інституцій почасти полягає у власних інтересах урядів. Для формування цього інтересу, як зазначає Олсон у цій та інших працях, механізм перетворень має передбачати поліпшення розуміння еліт як усередині, так і за межами урядів. Потрібні дослідження, обмін, навчання, практичне знайомство і поширення ідей щодо логіки функціонування інституцій і колективного вибору.

У різні історичні моменти виникають можливості застосування висновків щодо функціонування економічних і політичних систем. У кризові моменти, якими були руйнування радянської моделі правління чи азійська фінансова криза 1997–1998 років (а в Індонезії і криза наступності), відкривається велика можливість для вирішення проблем, які за звичайних обставин вирішити неможливо. Зусилля з консолідації влади у демократичних суспільствах вимагають звернення до загальних інтересів. Такі можливості виникають у часи, які польський реформатор Лешек Бальцеревич назвав «періодами надзвичайної політики»⁵.

Проблема створення кращих інституцій не є унікальною для країн, що розвиваються, чи перехідних країн. Оскільки навіть демократії виявляють схильність до переслідування вузьких, а не загальних інтересів (хоча й меншою мірою, ніж це відбувається в автократіях), Олсон песимістич-

но дивився на звичайні результати діяльності уряду. Сам він ніколи б так не сказав, тому що був людиною вельми енергійною і дуже вірив у триумф розуміння. Однак він стверджував, що більшість з нас, навіть у демократіях (а особливо у стабільних демократіях), «раціонально не зважають» на багато вужчих заходів, яких вживає уряд⁶. Він стверджував, що суспільства, у яких протягом тривалого часу утримується стабільність, починають потерпати від діяльності груп з особливими вузькими інтересами. Як за відсутності революції чи якоїсь іншої кризи (а можливо, і в умовах таких криз) можуть виникнути кращі інституції? Єдиної відповіді немає, проте, як мені видається, механізми розслаблення частіше опиняються під загрозою там, де громадські дискусії і політичні процеси відкритіші, існує більше можливостей для незалежних досліджень, а також меншим є захист від тисків «криз», породжуваних новими технологіями чи конкуренцією з боку іноземних та близьких внутрішніх ринків.

Мій власний досвід свідчить, що як у Сполучених Штатах, так сьогодні і в інших країнах, добрі наукові знання про інституційний фундамент економічної діяльності можуть відігравати важливу роль: політичні сили, звісно, не схилиються перед блиском розуму, просто добрі наукові знання дають аргументи тим, хто за відсутності такої інтелектуальної опори мусив би лише миритися з поганою політикою. Наприклад, у Сполучених Штатах успішну дерегуляцію транспортної галузі у 1970–1980-х роках можна пов'язати з інформацією про економічні витрати й інституційні механізми, яка допомогла покласти край продовженню марнотратної, однак добре захищеної політики⁷. У Непалі елементарні знання про витрати, пов'язані з ліцензуванням економічної діяльності, – час і обсяги необхідних хабарів – допомогли скоротити час, потрібний на отримання ліцензії, з кількох років до лічених днів. Знання щодо інституційного устрою можуть принести користь постперехідній Росії та Південній Африці, що долає спадщину апартеїду. Наприклад, процеси, які привели до створення погано функціонуючої асиметричної федеративної системи в Росії, закорінені не тільки у початковому розподілі економічних ресурсів, а й в ухвалених рішеннях щодо конституційного устрою, механізмів приватизації та виборчого процесу. Краще розуміння ролі інституцій сьогодні має неоціненне значення для Індонезії, а одного дня, коли у Китаї стане можливою відкрита дискусія, це також, напевно, матиме значення для п'ятої частини людства. Саме в такому контексті слід розуміти сподівання Олсона на те, що ця його книжка і висновки, у ній зроблені, зможуть принести користь.

У місцях із закритішими інституційними механізмами, до яких, зокрема, належать і стабільно бідні африканські чи південноазійські країни, і застигли, хоча й порівняно багаті, демократії, можливості того, що поліпшення розуміння саме по собі приведе до справді значних змін, можуть бути обмеженіші⁸. Однак це просто ще раз підтверджує важливість підвищення поінформованості й дослідження витрат та набагато напруженішої творчої роботи, спрямованої на ознайомлення з науковими ре-

зультатами як еліт, так і – через них – політичних сил, що мають потужну громадську підтримку. Однак це лише спостереження. Що в теорії залишалося ще зробити Олсону, а тепер мають зробити інші? Якщо читач є виборцем у бідній країні і вирішує, за кого віддати голос, чи членом групи підтримки політичних нововведень, чи державним службовцем, то які питання він має поставити на основі роздумів Олсона? Одне зі свідчень важливості внеску Олсона полягає в тому, що наступні питання привертають до себе дедалі більше уваги у світі після Олсона.

З чого починається перехід до управління, що більше сприяє розширенню ринків? І конкретніше: що відбувається з мотиваціями, які має режим? Якби ми більше знали про процес реформування, то чи дивилися б по-іншому на послідовність заходів реформування?

Як різні інституції, що сприяють розширенню ринків, відповідають реаліям країн, що перебувають на різних стадіях розвитку?

Який вплив справляють регіональна і глобальна інтеграція ринків на попит на кращі місцеві інституції? Більшого чи меншого значення набувають кращі інституції з поступом глобалізації?

Які конфлікти чи інші надзвичайні події відбиваються на конкретних інституціях?

Наскільки значущими є «низові» чи місцеві ініціативи за відсутності базових інституційних механізмів на загальнодержавному рівні?

Де мають закінчуватися самостійні приватні зусилля, спрямовані на розвиток заходів забезпечення розширення ринків?

Прочитавши цю книжку, читач поставить свої власні проблеми і запитання, а також висуне власні контраргументи. Втім, саме цього і хотів Олсон.

«Багато науковців на рівні інстинкту схильні до “капілярності”, а деякі праці в журналах, навіть незважаючи на їх правильність, навряд чи варті читання. Так само, як видатний боксер прагне завдати вирішального удару, великий учений шукає місця, де може відбутися прорив, – сфер, де можуть реалізуватися великі амбіції. Тому, на мою думку, добра дослідницька стратегія полягає в тому, щоб шукати сильних висновків, спрощень. Хочеться думати, що у моїй роботі я робив так завжди. Безперечно, це – єдине, що я хотів робити. Менкур Олсон»⁹.

Сильна і проста ідея цієї книжки поєднує в собі центральні для політичної і економічної наук теми: владу і процвітання. Хоча більшість читачів можуть і не знати, що протягом тривалого часу у цих двох дисциплінах зв'язок між владою і процвітанням применшувався, у даній книжці Олсон продовжує роботу всього свого життя, спрямовану на повернення політичній економії центрального місця у дослідженнях політологів і міркуваннях тих, хто робить політику. Про те, що цієї мети вдалося досягнути, свідчить велика увага до праць Олсона з боку науковців-неекономістів – особливо політологів і соціологів.

Наукові зацікавлення Олсона вели його у багатьох різних напрямках¹⁰, проте пам'ятатимуть його, принаймні протягом життя одного по-

коління його учнів, особливо за працю про здатність індивідів організуватися для колективної дії і забезпечення суспільних благ – від благ, необхідних у первісному селі, до вищих зарплат для членів профспілки і кращого державного управління для громадян у державі. Його рання і найцитованіша праця «Логіка колективної дії»¹¹ пояснює, чому групам часто не вдається діяти згідно з колективними інтересами своєї групи і що саме роблять ті групи, яким вдається це робити¹². Висновки Олсона, які вже настільки стали частиною нашого сьогоденішнього мислення, що здаються майже тривіальними, спричинили перегляд багатьох уявлень, поширених у час написання згаданої праці. Рання праця, яка стала класикою у царині економіки суспільного вибору – чи, як часто намагався її перейменувати сам Олсон, «колективного вибору», – породила цілу індустрію відгуків, посилань, перевірок і доповнень. Із цих питань організуються цілі конференції і навчальні курси, в той час як інші науковці досліджували межі теорії Олсона і застосовували її до інших проблем. Саму працю було перекладено дев'ятьма мовами*. Значущість основних положень цієї праці підтверджується тим, що і сьогодні ці ідеї є предметом актуального наукового обговорення.

Через двадцять і тридцять років після виходу у світ книжки Олсона політолог Рассел Гардін у праці «Колективна дія» (1982) і економіст Тодд Сандлер у праці «Колективна дія: теорія і її застосування» (1992)¹³ підводять проміжні підсумки дискусій, породжених працею Олсона 1965 року. Майже через два десятиліття після «Логіки колективної дії» з'явилася праця Олсона, що продовжує і розвиває її ідеї стосовно проблем процвітання держав – «Піднесення та занепад держав: економічний розвиток, стагфляція і соціальний застій»¹⁴. Ця книжка відразу ж привернула до себе значну увагу: 1983 року Олсона відзначили за неї премією Гледіс М. Каммерер Американської асоціації політичних наук як за найкращу книжку, присвячену проблемам державної політики; з'явилася багато позитивних відгуків у пресі, в тому числі не фаховій. Ця книжка, перекладена 12 мовами**, на матеріалі історії економіки розглядає питання пояснення засобами теорії колективної дії економічного зростання і стагнації у різних політичних утвореннях. Серед положень, яких не було у попередній праці, – ідея, що стосується колективної діяльності: ширші групи із *всєохопними* інтересами більше виступатимуть за політику, що відповідає загальним інтересам, ніж групи, об'єднані вузьким окремим інтересом.

Хоча забезпечення суспільних благ урядами в умовах економічного зростання, безперечно, було значущою темою роботи Олсона з дослідження розвитку успішних західних економік, у середині 1980-х років він звертається до питання, чому так багато країн потерпають від постійної бідності. Одним з перших підсумків його ідей щодо проблем розвитку

* Українською мовою ця книжка вийшла у перекладі доктора економічних наук Сергія Слухая (Менкур Олсон. Логіка колективної дії: суспільні блага і теорія груп. – К.: Лібра, 2004).

** Український переклад див.: Олсон М. Піднесення та занепад держав. Економічний розвиток, стагфляція та соціальний застій. – Х.: Каравела, 2002.

бідних країн стала праця 1987 року «Негативні аспекти масштабів і розвитку»¹⁵. У цій праці Олсон обстоює думку, що головна проблема бідних суспільств пов'язана не з браком ресурсів, а зі складністю організації великомасштабної діяльності, зокрема – діяльності держави. А отже, просте запозичення досвіду великомасштабних державних організацій навряд чи може бути шляхом ефективнішого забезпечення суспільних благ. «Хоч якою може бути оптимальна роль уряду в розвинутих країнах, у країнах, що розвиваються, вона буде меншою»¹⁶.

Пізніше, 1996 року, було опубліковано більш загальне дослідження причин стійкої бідності деяких держав – «Великі банкноти залишаються на тротуарі: чому деякі держави багаті, а інші бідні»¹⁷. Олсон розглядає питання, чому потоки ідей і людей, а також і капіталу не ведуть до вирівнювання доходів у різних країнах. Він розповідає яскраву історію, типову для його стилю – про економіста, який, побачивши на тротуарі стодоларову банкноту, пояснює, чому він її не піднімає: тому що, якби вона була справжня, її вже хтось би забрав. На думку Олсона, потрібне краще розуміння того, чому виходить так, що бідні країни залишають на тротуарі багато банкнот. Він відкидає думку, що причина стійкої бідності полягає у відмінностях, пов'язаних із ресурсами (особливо людським капіталом) чи з технологіями. Олсон переконаний, що на здатність бідних і всіх інших підняти банкноти впливають інституції та економічна політика, – а вони головним чином визначаються державними кордонами. Висновок Олсона полягає в тому, що найкраще, що може зробити країна, – це «думати». А це дуже великою мірою залежить від кращої роботи економістів, що пояснюють дію структури мотивів на зростання. На думку Олсона, неправильно просто очікувати, що політичні торги приведуть нас до найкращого з усіх світів¹⁸. Приклади непоборної бідності у багатьох країнах світу, як і теорія, суперечать такому погляду. Цю ідею Олсон розвиває у розділах 3 і 4 цієї книжки.

Поки інші вирішували, що таке уряд – проблема чи рішення, – Олсон протягом довгого часу займався кориснішим питанням: який саме уряд, які саме механізми ведуть до економічного зростання. Що означає це «думати»? Тут постають два головні питання: які види послуг надають уряди для сприяння зростанню? І які види урядів здатні забезпечувати їх найпоспідовніше? Саме ці питання привели Олсона до створення цієї книжки і терміна «уряд, що підтримує розширення ринку». Ті, хто читали праці Олсона у фахових виданнях протягом останнього десятиліття¹⁹ чи чули його виступи і лекції, впізнають якісь їх частини у цій книжці. Показники інституційного розвитку, використані у деяких із цих праць, вже стали загальноприйнятими серед фахівців, що досліджують зв'язок управління і його результатів.

1998 року Олсон раптово помер, не завершивши роботи над цією книжкою. На щастя, він закінчив роботу над чорновим варіантом, який містив усі основні аргументи, хоча він, на думку автора, і не був ще достатньо відшліфованим. Чи є аргументи, викладені у «Владі і процві-

танні», сильними і чіткими, як того – про що свідчить наведена вище цитата – Олсон завжди прагнув? Перекоаний, що відповідь може бути тільки одна – незважаючи на можливу незгоду читача з чимось – беззастережно «так». Хоча книжка не закінчена, немає сумніву, що в ній Олсон продовжує пошук ідеї, яка веде до прориву.

Він отримував багато коментарів з приводу ідей, викладених у цій книжці, і в останні місяці життя багато часу присвятив відповідям на критику, таким чином посилюючи і зміст своєї аргументації, і виклад. У 1996 і 1997 роках з цієї тематики було проведено два дуже корисні семінари, організовані Люксембурзьким інститутом європейських і міжнародних досліджень. Дві різні групи експертів, до складу яких входили не тільки економісти, а також історики, політологи, соціологи та представники інших дисциплін, збиралися у Вашингтоні та місті Бурглінстері у Люксембурзі для обговорення як загальних положень книжки, так і окремих порушених у ній питань. Інститут, як це він робить з усіма важливими науковими працями, невдовзі опублікує стенограми цих семінарів: ця книжка стане цікавим додатком до цієї праці. Коментарі, у ній представлені, як і листи, що їх отримував сам Олсон, свідчать про складність проблем, якими займався вчений, та про те, що – за будь-яких поглядів на попередній виклад останньої праці Олсона, – вони були справді дуже важливими. Серед численних дослідницьких проектів, перерваних його неочікуваною і трагічною смертю, – кілька праць, які розвивали ідеї, подані у цій книжці; приводом для багатьох із них стали відгуки на знайомство з чернетками цієї праці. Ця праця так і залишилася, на думку Олсона, не завершеною задовільним чином, і ця книжка – як і будь-яка, що охоплює таке широке коло питань, – залишає багато проблем невирішеними. Тому ця книжка являє собою останню симфонію Олсона, що не втрачає ні краси, ні значення від того, що автор ще прагнув багато в чому її поліпшити.

У книжці розглядаються важливі теми. У світі, що переживає драматичні політичні й економічні перетворення, Олсон прагнув знайти пояснення не тільки окремих конкретних подій, а й зрозуміти глибинну логіку, яка б пояснила, чому часто трапляється, що успіх так і залишається на відстані короткого польоту літаком або телевізійної передачі.

Центральна роль, яку Олсон відводив пошуку глибинної логіки, не означає, що він був спостерігачем із «башти зі слонов'ячої кістки». Політичні лідери, вчені, незалежні радники – для всіх них стала корисною проникаюча теорія розвитку Олсона. Олсон працював і писав для всіх нас. В одному зауваженні, що було відповіддю чи то на критику праці когось із колег, чи, можливо, воно адресувалося спонсорам, які виступали проти фінансування досліджень, а не просто надання технічної допомоги, Олсон сказав так: «Найкраща теорія – дуже практична». У цій книжці Олсон-теоретик пояснює фундаментальні функції уряду, і водночас ця теорія підказує кроки, здатні поліпшити результати повсякденної роботи.

Перекоання у необхідності кращої теорії і в тому, що такий підхід матиме величезне і негайне значення, спонукало Олсона протягом остан-

нього десятиліття його життя докласти багато зусиль до створення Центру інституційних реформ і неформального сектору у Мерілендському університеті. Тут він мав змогу застосовувати свої сильні ідеї до актуальних проблем. Ця ініціатива також сприяла тому, що колеги у Мерілендському університеті та по всьому світу почали пильніше дивитися на складні проблеми урядування і зростання.

Менкур Олсон несподівано залишив справу свого життя, залишив її незавершеною. Ця книжка – лише один з її проявів. Ще один – перервана розмова з десятками колег з усього світу. А ще один – дев'ятнадцять папок, у кожній з яких – матеріали окремого проекту різної давності. Ця книжка, як і переважна частина зробленого Олсоном, викликати дискусії і спонукати до подальших досліджень. Як уже було відзначено, Олсон дуже цінував такі виклики. До всіх, хто його про щось запитував, і майже до всіх запитань він ставився серйозно. Щодо тих з нас, хто мав щастя з ним працювати, то ми майже здатні назвати питання, які він поставив би у відповідь на наші аргументи. Втім, вони більше промовлятимуть про його стиль мислення і викладу; це не поверне його розуму і енергії – того, що робило спілкування з Менкуром таким приємним і продуктивним.

Серед незавершеного у цій книжці – і присвята. Однак із матеріалів, що залишилися, як і з розмов із його вдовою Елісон, зрозуміло, що він мав присвятити книжку трьом своїм дітям: Елліці, Северину і Сандеру. Цією присвятою я і завершую свою передмову.

*Чарлз Кедвелл,
Колледж Парк, Меріленд,
вересень 1999 року*²⁰



ПЕРЕДМОВА

Увечері 19 серпня 1991 року подзвонив телефон; то був перший день путчу прихильників «суворої лінії» проти Михайла Горбачова в СРСР. Я із сумом дивився по телевізору новини, у яких говорили, що, здається, путч успішний. Телефонував один з улюблених журналістів. Питання були болісні. Він запитував, чи єдиний вихід для заблокованої радянської економіки – у приході справжньої диктатури, яка силою встановить у Радянському Союзі вільний ринок. Хіба не вела економічна політика проринкової диктатури Августо Піночета в Чилі, Чун-Гі Пака і Ду-Гвана в Кореї, Чан Кай-ші та його сина на Тайвані, Лі в Сінгапурі, Ден Сяо Піна в Китаї до швидкого економічного зростання? Хіба я не показав у «Піднесенні та занепаді держав» (1982), що лобі і картелі, які розрослися в демократичних суспільствах, зрештою висотали з них сили й енергію? Хіба радянська економіка, про що заявляють лідери путчу, не впала, коли Горбачов запровадив свої у певному сенсі демократичні реформи і відпустив сателітів Радянського Союзу у вільне плавання?

Хоча розмова тривала, поки моя дружина вдруге не покликала мене обідати, я так і не дав сильних відповідей, які прагнув отримати від мене журналіст. Проблема полягала не так у тому, що я не хотів робити швидкого аналізу таких важливих і складних проблем – про це я вже думав раніше протягом якогось часу. Проблема була в тому, що відповідей я не знав.

Питання мене не відпускали – почасти через те, що були пов'язані з моєю щоденною роботою. За кілька місяців до цього дзвінка мені довелося виконувати дослідницьку роботу, метою якої була підготовка рекомендацій з економічної політики та інституційної реформи колишнім комуністичним країнам і країнам третього світу. У Мерілендському університеті я організував Центр інституційних реформ і неформального сектора (ІРНС), який спочатку фінансувався виключно Агентством Сполучених Штатів із міжнародного розвитку. ІРНС з того часу розгорнув свої відділення або реалізував програми у 45 колишніх комуністичних країнах і країнах третього світу, і в багатьох цих країнах іноді виникали питання, тривожним чином схожі на ті, що поставив мені того вечора журналіст. Наприклад, деякі індійці говорили співробітникам

ІРНС, що вони себе питають: чи не тому індійська економіка відстає від китайської, сінгапурської, тайванської і південнокорейської, що Індія – демократична країна? Один добре освічений росіянин (тоді він працював у російському уряді) говорив мені в Москві, що побоюється того, що російська демократична революція невдовзі вступить у фазу «термідора» і зжере сама себе. На моє наївне зауваження, що саме невдовзі після термідора Наполеон встановив диктатуру і розв'язав агресивну війну загальноєвропейського масштабу, він відповів мені – як дитині, котра зовсім не знає суворой правди життя: «Звичайно!» Коли аналогії проводилися не з Французькою революцією, згадувалася Веймарська Німеччина. Мені залишалося тільки думати про те, що буде, коли якийсь Наполеон або Гітлер заволодіє російськими ядерними арсеналами.

Все це мобілізує думку, і в результаті – великою мірою через доступність інформації з багатьох країн та знайомство з новими працями колег – на запитання журналіста можна відповісти. Найбільша проблема полягала у відсутності прийнятної інтелектуальної моделі. У жодній науковій праці не пропонувалося системного погляду чи прийнятної теорії, яка б охоплювала і диктатуру, і демократію, не кажучи вже про ринок. На щастя, ідеї, необхідні для системного пояснення, поступово з'явилися. Маючи їх, не так вже й складно було розробити інтелектуальну модель чи теорію, яка давала відповіді на запитання журналіста.

Тоді здавалося, що потужність цих нових ідей не має меж. Будучи економістом, я легко зміг поєднати нову теорію із класичною економічною для того, щоб показати, як зробити економіку країни успішною. Візьмімо, приміром, питання, як суспільство отримує ринкову економіку, що породжує постійні й дедалі вищі доходи. Навіть у бідніших країнах третього світу базари – всюди. Вже за кілька годин перебування у країні третього світу натрапляєш на безліч торговців. Бачиш базари, заповнені хитрими продавцями, а кожне пересічне село має свої магазини, базари, базарні дні. А економіка, як і раніше, працює погано – люди залишаються бідними. Після падіння комунізму скрізь з'явилися ринки. Відразу після того, як ціни було відпущено, на початку 1992 року в Москві люди торгували фактично біля всіх станцій метро, всі тротуари заповнилися кіосками і ятками. Навіть два покоління не знищили духу підприємництва – безліч базарів і базарчиків виникали спонтанно. І, незважаючи на це, люди залишалися бідними, а виробництво падало не тільки в Росії, а й у багатьох інших колишніх комуністичних країнах.

То що ж тоді робить одні ринкові економіки багатими, а інші – бідними? Які заходи та інституції потрібні країні, щоб перетворитися з ринкової економіки лотків і базарів на ринкову економіку, яка множить багатих? Розвиваючи теорію, яка дає відповіді на запитання журналіста, ця книжка також подає велику частину відповіді на питання, що здається зовсім іншим: чому майже кожна країна має незліченні базари, проте багатих з-поміж них дуже мало?

Маючи ці відповіді, можна швидко зрозуміти, у чому причина таких різко відрізняючих результатів поразки фашизму і падіння комунізму. Відразу після Другої світової війни більшість фахівців сходилися на думку, що Західна Німеччина, Японія й Італія ще протягом довгого часу залишатимуться бідними. Сполучені Штати непокоїлися тим, що їм потрібно буде протягом багатьох років надавати цим країнам переважну частину продуктів для виживання населення. Насправді в усіх трьох переможених державах Осі почалося швидке економічне зростання – як тільки зникли обмеження, зумовлені війною та окупацією. Ці три приклади економічного зростання виходили так далеко за межі, пропоновані поясненнями домінуючих теорій, що їх було названо «економічними дивами». На відміну від цього, після падіння комунізму люди, які пережили всі економічні абсурди систем радянського типу, як і більшість західних спостерігачів, очікували, що економічна діяльність різко поліпшиться. Всі колишні комуністичні країни зазнали зниження виробництва – якщо не економічного краху, шлях до відновлення для багатьох виявився дуже довгим. Хоча, на моє переконання, офіційна статистика екс-комуністичних країн завищує падіння реальних доходів, і я особисто з оптимізмом дивлюся на перспективи деяких із цих економік, не може бути сумніву в тому, що показники економічної діяльності виявилися гіршими за очікувані.

Надзвичайна і несподівана відмінність між економічною діяльністю держав Осі після поразки і країн після падіння комунізму має тим більше значення з огляду на настрої країн – переможниць у Другій світовій війні. Протягом певного часу після Другої світової війни ці країни побоювалися, що Німеччина і Японія знову стануть агресивними диктатурами, і не хотіли, щоб у них розвивалися потужні індустріалізовані економіки, як навіть того, щоб ці країни возз'єднувалися. На відміну від цього країни, що перемогли у холодній війні, від самого початку прагнули допомогти колишнім комуністичним країнам у розвитку успішних суспільств за зразком західних. Цим зумовлене одне з питань, що ставиться у книжці: чому діяльність економіки у переможених країнах після краху фашизму була набагато кращою, особливо якщо брати до уваги очікування, ніж після падіння комунізму?

За піднятою залізною завісою відкрилося щось, чого розвинуті західні держави – і переможці, і переможені у Другій світовій війні – побачити не очікували: надзвичайні масштаби посадової корупції і мафіозної злочинності. У Росії, наприклад, за даними деяких опитувань, корупція вважається найбільшою проблемою суспільства. Хоча в більшості західних країн теж є корумповані посадовці і мафіозні угруповання (а у великих американських містах вулична злочинність, напевно, сягає вищого рівня, ніж у більшості колишніх комуністичних країн), масштаби посадової корупції і організованої злочинності у посткомуністичних країнах (і особливо у країнах, що входили до складу СРСР) для Заходу є небаченими. Тому постає ще одне питання, яке розглядається у цій книжці: чому колишні комуністичні країни так потерпають від посадової корупції і організованої злочинності?

Причина того, чому ця книжка здатна відповісти на порушені запитання, полягає в тому, що після створення інтелектуальної моделі, потрібної для розгляду питань, пов'язаних із комунізмом, і після її поєднання із класичною економікою ми отримуємо інтелектуальну побудову, що водночас охоплює і ринки, і уряди. Незалежно від того, багаті країни чи бідні, вони, очевидно, мають і ринки, і політичні інститути. Тому теорії ринків, що випускають з уваги уряди – чи політологічні концепції, у яких економіка виступає як екзогенний фактор, – за самою своєю природою обмежені й незбалансовані. Вони небагато скажуть нам про зв'язок форми уряду з економікою, як не зможуть і пояснити, чому одні суспільства багаті, а інші бідні.

Хоча Адам Сміт, Джон Стюарт Мілль та деякі інші видатні економісти минулих століть розглядали у своїх дослідженнях поряд із фірмами і ринками також уряд і політику, економісти ХХ століття донедавна не поверталися до цього великого завдання. Першим великим економістом, який це зробив, був Йозеф Шумпетер у своїй чудовій і наснажуваній (однак не пророчій) книжці «Капіталізм, соціалізм і демократія». Згадуючи її, я назвав перший варіант цієї книжки «Капіталізм, соціалізм і диктатура». Проте потім я зупинився на назві «Влада і процвітання», яка передає її головну думку краще. Роберт Клітгаард придумав підзаголовок «Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур». За це я йому дуже вдячний – крім іншого, тому, що такий підзаголовок нагадує нам, що навіть найбільш безпечні й розвинуті демократії прагнуть потужнішого економічного зростання, ніж диктатури світу (тут слід робити поправку на кращу стартову позицію і меншу здатність наздоганяти інших). Ідея, що обстоюється у цій книжці, за умови її правильності, має важливі наслідки для економічної політики розвинутих демократій Європи, Північної Америки і для Японії – як і країн, що досі перебувають чи донедавна перебували під владою диктатури.

У цій «Передмові» я зробив амбітні заяви. Висновки щодо їх правильності й виправданості робити не мені, а рецензентам, читачам та авторам подальших досліджень. Якщо претензії безпідставні – я заслуговую на сувору критику. Хоча я спирався на праці інших і отримав величезний обсяг неоціненної інформації, допомоги і зауважень від колег, особливо це стосується колег з ІРНС та економістів із Мерілендського університету, тільки на мені лежить відповідальність за всі недоліки цієї книжки, як і за всі необґрунтовані претензії. Якщо читач уважно прочитає сторінки, що йдуть далі, я буду вдячний, хоч якими суворими будуть стандарти, за якими їх оцінюватимуть.

У наші дні фактично всі економісти (як, гадаю, і більшість фахівців в інших сферах) погодяться з тим, що суспільства, швидше за все, процвітатимуть, коли наявні чіткі мотиви виробляти й отримувати результати суспільного співробітництва, здійснюваного через спеціалізацію і обмін. Для досягнення найбільших можливих доходів ці мотиви мають бути не тільки чіткими, – вони мають спонукати фірми й індивідів, що є суб'єктами економіки, взаємодіяти певним раціональним у суспільному сенсі чином. Тобто ці мотиви мають бути схожими на мотиви галузей з досконалою конкуренцією – таких, де ринки, поряд з іншими перевагами, такі великі – або фірми, що на них діють, такі малі, – що жодна окремо взята фірма не має монопольної влади чи здатності відчутно впливати на ціни.

Коли змінити кут зору і перейти від того, що для процвітання найкраще, до того, що найгірше, то, швидше за все, всі зійдуться на тому, що коли мотив щось забрати сильніший за той, що спонукає це щось зробити, – тобто користь від грабунку більша, ніж від виробництва і взаємовигідної діяльності – суспільства котяться донизу. У гоббсівській анархії, у якій мотиви індивідів до відбирання чогось одне в одного не мають жодних обмежень, чи у клептократії, за якої той, хто має владу, привласнює більшість майна, рівень продуктивності не надто високий, як і користь від суспільної кооперації, здійснюваної через спеціалізацію і обмін.

Що визначає положення суспільства між двома крайніми випадками: тобто коли кожна фірма й індивід мають мотив робити те, що є найпотрібнішим для добробуту всього суспільства, і іншим, де хижактво унеможлиблює інвестування, спеціалізацію і обмін? Чим визначається набір діючих мотивів – тих, що спонукають до ефективного виробництва і суспільного співробітництва, чи достатніх тільки для виживання? Ми маємо визначити, до чого спонукають осіб при владі їхні мотиви і навіщо їм влада. Коли ті, хто мають владу, матимуть мотив використовувати свою владу для розвитку виробництва і соціального співробітництва? А за яких умов вони відбиратимуть більшу частину отриманого у виробництві і обміні? І навіщо влада тим, хто її має? Для того, щоб почати відповідати на ці запитання, слід зрозуміти логіку влади.

Теорія влади протягом тривалого часу була Святим Граалем політології, але цієї святині так і не знайшли. Деякі економісти робили спроби вирішити цю проблему за допомогою розширення ринкової моделі: почали вони з добровільної транзакції – коазіанських торгів, – а потім використали концепцію транзакційних витрат, що обмежують можливість торгів як фундамент теорії уряду і політики. Деякі з цих економістів пішли далі у розширенні застосування теореми Коаза – ідеї, що якщо транзакційні витрати не є надто великими, індивіди мають мотив до торгів до моменту досягнення максимального сукупного вигашу – до сфери уряду і політики. Я розглядаю це інтригуюче уявлення – і показую, що його підриває логічна помилка, на яку не звернули уваги раніше, – у розділі 3. Але має бути зрозуміло, що логіку влади неможливо адекватно пояснити через добровільні транзакції: влада – і не в останню чергу влада державна – являє собою здатність до насадження примусової згоди, а тому вона передбачає авторитет і можливість здійснення примусу. Як ми побачимо, недостатньо розуміти теорію добровільного обміну: також слід розуміти логіку сили.

Кримінальна метафора

Владу здійснюють люди, істоти надзвичайно складні. Наскільки я розумію, люди рідко коли діють під впливом якогось одного чистого мотиву. Людська природа – це не тільки власний інтерес, а також і добра, і навіть зла її складові. Звісно, історичні події залежали не тільки від мотивів та інтересів тих, хто мав владу, а також і від їхньої моральності й характеру. Далі у цій книжці я звернуся до контекстів, у яких безкорисливість і принциповість відіграватимуть вирішальну роль для суспільного прогресу, проте почну я з питання мотивів і стимулів до раціональних і корисливих дій тих, хто перебуває при владі.

Розглядаючи владу примусу й аналізуючи поведінку, зумовлену інтересом, я використовую кримінальну метафору. Очевидно, що розбій не можна вважати ні добровільною угодою, ні моральним актом, а тому така метафора допоможе зосередитися на використанні влади примусу у власних інтересах. З допомогою цієї метафори ми також зможемо заглянути глибше, а потім побудувати потрібну нам теорію. Оскільки злочинна поведінка – це виняток, а не правило в успішному суспільстві, наша кримінальна метафора також нагадуватиме, якою мірою ми абстрагуємося від складності людської природи.

Розгляньмо мотиви, які має окремих злочинець у багатолюдній громаді. За інших рівних обставин злочинцеві краще житиметься у багатому, а не бідному суспільстві – вкрасти можна більше. Також крадіжки роблять суспільства менш процвітаючими, ніж вони були б за відсутності злочинів – час, потрібний для крадіжки, не витрачається на виробництво будь-чого; разом із тим крадіжки скорочують корисні результати продук-

тивної праці та інвестування і спонукають до переспрямування ресурсів від виробництва і їх витрачання на охорону, замки, поліцію, тюрми, контрольно-ревізійні органи і таке інше. Отже, злочин кожного злочинця зменшує багатство суспільства, а також і обсяг того, що можна вкрасти ще. Чи змушує це окремого злочинця стримуватися у своїх злочинах?

Всі вже знають, що ні, але ми маємо зрозуміти, чому це так. На середнього окремого злочинця у суспільстві, до складу якого входить, скажімо, мільйон осіб, припадає приблизно одна мільйонна частка збитків, завданих суспільству, оскільки його злочин робить результати діяльності суспільства меншими, ніж за умови відсутності його злочину. Водночас, як правило, лише на нього самого лягають усі збитки, яких він зазнає, упускаючи можливість вкрасти. Тому користь, яку отримують злодії у багатшому суспільстві, і зменшення багатства цього суспільства внаслідок крадіжок не роблять їх не вигідними. (Протилежне можливе лише в тому екзотичному випадку, коли збитки від крадіжки будуть порівнянними з усім багатством суспільства.) Зробити злочин не вигідним може лише покарання з боку суспільства, крім того, покарання може виявитися недостатнім. Хоча кожний злодій має свою частку зацікавленості у процвітання суспільства, вона така мізерна, що злодій нехтує нею і зазвичай тягне все, що є у гаманці чи скарбниці. Як ми побачимо далі, багато залежить від того, чи індивіди, які мають можливість здійснювати примус, з одного боку, мають дуже малу або вузьку частку зацікавленості у суспільстві, чи, з іншого – їх інтерес *всеохопний*.

Перед тим, як звернутися до питання всеохопних інтересів, слід нагадати, що той самий індивідуальний інтерес, який спонукає злодія красти, веде до зовсім інших результатів у випадку добровільного обміну на ринку. Якщо, скажімо, кращі запобіжні заходи спонукають нашого злодія до переслідування власних інтересів шляхом добровільного обміну на ринку праці, він, найімовірніше, візьметься за роботу, яка найкраще оплачуватиметься. Жоден роботодавець, що максимізує свої прибутки, не візьме на роботу працівника, який не принесе фірмі прибутку, принаймні такого самого, як витрати на його утримання. Шукаючи у власних інтересах найвищої оплати, наш колишній злочинець працює там, де його гранична суспільна продуктивність чи внесок у загальний результат прямує до максимуму¹.

Тепер розгляньмо окремого злодія у численній громаді у порівнянні з ватажком мафіозної сім'ї чи іншого злочинного угруповання, здатного монополізувати злочинність в окрузі. Припустимо, що на певній чітко визначеній території злочинне угруповання може не тільки красти більш чи менш на власний розсуд, а й не давати нікому більше скоювати на цій території злочини. Очевидно, що мафіозна сім'я має мотив для того, щоб не пускати інших злодіїв на свою територію. Але чи виграє вона, забравши все, що можна, на власній території? Безперечно, ні.

Якщо бізнес у цій окрузі стане не вигідним через крадіжки і грабунки чи через те, що люди звідти тікатимуть, ця територія не принесе тих

самих доходів, а того, що можна красти, ставатиме менше. Справді, мафіозна сім'я, що має реальну і тривалу монополію на злочинність у певній окрузі, не здійснюватиме там злочинів зовсім. Якщо вона монополізувала в окрузі злочинність, то отримуватиме користь від підвищення продуктивності бізнесу і безпеки життя. Тому мафіозна сім'я, прав якої на злочин ніхто не оспорує, максимізуватиме свою здобич через торгівлю протекцією – як проти злочинів, які може вчинити сама (якщо не заплатити), так і від злочинів із боку інших (якщо вона не віджене інших злочинців). За інших рівних обставин, чим кращою є громада у сенсі середовища для ведення бізнесу і умов життя, тим більше принеситиме протекційний рекет. Відповідно, якщо одна мафіозна сім'я здатна монополізувати злочинність, то злочинів буде мало або не буде зовсім (за винятком протекційного рекету). Значна кількість праць, присвячених монополізації злочинності, свідчить, що надійна монополізація злочинності зазвичай справді веде до протекційного рекету, а не до звичайних злочинів. Спалахи крадіжок і насильства на контрольованих злочинними угрупованнями територіях, як правило, свідчать про те, що панівне угруповання втрачає свою монополію².

Ця кримінальна метафора ілюструє теорію, представлену у моїй книжці «Піднесення та занепад націй»³. Окремий грабіжник у численній громаді має таку малу чи вузьку частку у будь-яких його збитках чи набутках, що він нехтує шкодою, яку завдає суспільству своїми крадіжками. На відміну від цього, мафіозна сім'я, що монополізує злочинність у громаді, має – через цю монополію – помірно всеохопний інтерес або частку у цій громаді, на яку має зважати, застосовуючи силу свого примусу. Тоді як індивідуальний злочинець у численній громаді приймає на себе лише дуже незначну частку соціальних збитків, завданих його злочином, угруповання, що має надійну монополію на злочинність у своїй окрузі, отримує значну частку загального доходу громади шляхом злочинного протекційного податку, який збирає. Через свій всеохопний інтерес у доходах суспільства, зумовлений монополією, угруповання несе значну частку загальних збитків, включно з тими, що походять від його ж таки протекційного здирницького податку. Тому хоча індивідуальний злочинець зазвичай забирає все, що є у вкраденому гаманці, ставка «протекційного податку», встановлюваного раціональним ватажком стабільного мафіозного угруповання, ніколи навіть не наближається до 100%: це зменшило б доходи округи так, що в кінцевому підсумку від цього постраждала б сама мафіозна сім'я.

Стаціонарний бандит

Історія про одного китайського військового ватажка вказує на те, що у нашій логіці слід піти далі⁴. У 1920-ті роки значна частина території Китаю перебувала під владою різних військових лідерів.

Це були люди, що стояли на чолі озброєних загонів, за допомогою яких вони захоплювали території, а потім проголошували себе господарями цих завойованих територій. Вони накладали на завойованих тяжкі податки і використовували їх у власних інтересах. Військовий ватажок Фень Ю-Сянь, про якого я читав, виділявся тим, що значною мірою використовував свою армію для придушення злочинності, також він здобув перемогу над порівняно великою армією сумнозвісного бродячого бандита на прізвище Білий Вовк. За тогочасними свідченнями, більшість людей у володіннях Феня прагнули, щоб він залишався ватажком, і віддавали йому перевагу перед бродячими бандитами.

Спершу ситуація здається незрозумілою: чому ватажки, які були просто стаціонарними бандитами, які постійно грабували певну групу своїх жертв, мали більшу прихильність з боку цих жертв, ніж бродячі бандити, які швидко йдуть від них? Ці командири не претендували на легітимність, і їхні злочини відрізнялися від злочинів бродячих бандитів лише тим, що набули форми безжального податку, а не епізодичного розбою.

Втім, така перевага має серйозну причину. Як уже відзначалося, виробництво в умовах анархії є низьким, а тому вкрасти чи відібрати можна небагато. Якщо лідер бродячої банди, яка має мало здобичі, буде достатньо сильним для того, щоб захопити певну територію і відганяти від неї інших бандитів, він може монополізувати злочинність у цьому районі – тоді він стає стаціонарним бандитом. Перевага цієї монополії порівняно зі злочинном полягає головним чином не в тому, що так він може забрати те, що інші могли вкрасти: вона в тому, що у бандита з'являється певний всеохопний інтерес на цій території, який нагадує інтерес мафіозної сім'ї з попереднього підрозділу. Насправді цей бандит має потужніший всеохопний інтерес, ніж мафіозна сім'я, оскільки ватажок банди, яка захоплює район в умовах анархії, не має конкурентів в особі державних органів: він єдиний, хто має можливість збирати данину чи грабувати на своїй території.

Ця монополія на злочин робить переворот у мотивах. Як ми бачили, індивідуальний злочинець у численній громаді має такий незначний або вузький інтерес у суспільстві, що він раціонально нехтує збитками, яких завдає суспільству, що, очевидно, так само й у випадку бродячої банди. Такі соціально шкідливі мотиви зумовлюють погані результати діяльності анархій. Всеохопний інтерес стаціонарного бандита, здатного не пускати на свою територію не тільки інших злодіїв, а й зовнішніх збирачів податків, дає йому мотив до зовсім іншої поведінки.

По-перше, таке становище спонукає його знизити відсоток, який він забірає у кожної своєї жертви. Вже йшлося про те, що злодій, який є тільки одним із багатьох собі подібних, забере 100 % грошей з кожного пограбованого помешкання. На відміну від цього, стаціонарний бандит, що утримує постійний контроль над районом, прагне того, щоб його жертви мали стимули для виробництва і ведення взаємовигідної торгівлі. Чим більше заробляють жертви, тим більше в них можна забрати. Ста-

більний стаціонарний бандит, перетворюючи розбій на передбачуваний податок, яким він відбирає лише частку зробленого і заробленого його жертвами, таким чином дає їм стимул збільшувати свої доходи. Знизивши свій податок з 95 до 90 %, він подвоює доходи від виробництва і торгівлі, що може у багато разів збільшити виробництво, а отже, його власні доходи⁵.

Стаціонарний бандит виграє від зниження своєї податкової ставки до того моменту, в який отримане ним (через більшу базу «оподаткування») просто компенсує його втрати (через зменшення частки). Він зупиняється на ставці, що максимізує суму податків⁶. Якщо стаціонарний бандит знизить ставку з 51 до 50 %, таким чином підвищивши віддачу від своїх володінь з 98 до 100 %, то, по суті, він максимізує свої податкові доходи: він отримує половину приросту віддачі, що приблизно компенсуватиме скорочення його загальної частки. Тобто стаціонарний бандит – через свою монополію на злочини і податки⁷ – має всеохопний інтерес на своїй території, який спонукає його обмежувати грабіжництво, тому що на нього лягає значна частка соціальних збитків, завданих таким хижацтвом. Якщо стаціонарний бандит з наведеного прикладу робить ставку свого податку вищою за 50 %, на нього припадає близько половини соціальних чи «загальних» збитків, зумовлених деформацією мотивів, породжених цим більшим грабіжництвом, що є достатнім для того, щоб він не забирив більше. Загалом, чим більше збитків виробництву завдає оподаткування за будь-якої даної ставки, тим нижчою є ставка, за якої максимізується отримуване стаціонарним бандитом⁸. Незалежно від обсягу загальних збитків і від їх впливу на ставки податку – тому стаціонарний бандит встановлює різні ставки у різних випадках – стаціонарні бандити у кожному разі встановлюють ставку своїх податків на певному рівні, нижчому за 100 % – зазвичай набагато нижчому, – який максимізує їх збори.

Благодійник і його жертви

Другий спосіб, яким всеохопний інтерес стаціонарного бандита змінює його мотиви, полягає в тому, що у нього з'являється мотив забезпечувати суспільні блага, корисні для його території і всіх, з кого він збирає податки. Парадоксальним чином він забезпечує ці суспільні блага за рахунок коштів, які повністю контролює і міг би цілком витратити на себе. Як відомо, суспільне благо приносить користь кожному на певній території чи у певній групі, і багато суспільних благ, таких як греблі, що захищають від повеней, поліція, що стримує злочинців, карантини, що обмежують епідемії, підвищують продуктивність суспільства.

Оскільки стаціонарний бандит отримує певну частку від будь-якого зростання виробництва на своїй території, зумовленого встановленням

ним оптимальної ставки свого злочинного податку⁹, він має мотив витратити власні ресурси на всі суспільні блага, що підвищують продуктивність, до того моменту, коли гроші, витрачені ним на ці блага, зрівняються з його часткою у збільшеному таким чином обсязі доходів¹⁰. Так, якщо оптимальний рівень податку бандита становить 50 %, він спрямовуватиме свої ресурси на суспільні блага до того моменту, поки останній витрачений на це долар принесе два у загальній віддачі його володіння, оскільки тоді з цього він отримає один долар. У загальнішому сенсі, якщо частка стаціонарного бандита у будь-якому прирості становить S , у його інтересах буде витратити ресурси на суспільні блага, доки виробництво збільшуватиметься на $1/S$. Читачі, зацікавлені у математичному і графічному обґрунтуванні цього аргументу, можуть звернутися до статті Мартіна Макґайра і автора «Економіка автократії і принцип більшості»¹¹.

Походження автократії

Кажучи коротко, у ватажка банди, якщо він має достатньо сили для того, щоб утримувати територію і монополізувати на ній злочинність, з'являється всеохопний інтерес на своїй території. Цей всеохопний інтерес спонукає його до обмеження й упорядкування частки, яку він забирає, і до спрямування частини своїх ресурсів на забезпечення суспільних благ, які приносять його жертвам не менше користі, ніж йому самому. Оскільки жертви бандита є для нього джерелом податкових надходжень, він забороняє убивати або калічити своїх підданих. Оскільки крадіжки, що чиняться цими підданими, і спрямовані проти цього заходи зменшують загальні доходи, бандит не дозволяє красти нікому, крім себе. У своїх власних інтересах він витрачає певну частину своїх ресурсів на стримування злочинності та забезпечення інших суспільних благ. Ватажок банди, що має достатньо сили для того, щоб утримувати контроль над певною територією, має мотив, який спонукає його заспокоїтися, надягти корону і стати автократом, що забезпечує надання суспільних благ.

Тому уряди великих груп людей виникали з раціонального власного інтересу тих, хто мав змогу сформувати найбільші організації насильства. Ці підприємці від насильства наділяли себе і своїх нащадків пишними титулами. Іноді вони навіть претендували на те, що правлять із божественної волі. Позаяк історію пишуть переможці, походження правлячих династій зазвичай пояснюється якимись високими прагненнями, а не власним егоїстичним інтересом. Автократи всіх різновидів часто заявляють, що їхні підлеглі бажають, щоб вони ними правили, і таким чином живлять частіше за все хибне уявлення, що їхні уряди виникли в результаті того чи того добровільного вибору.

Зрозумівши, як змінюється мотивація банди, коли вона осідає на певній території і починає її контролювати, ми розуміємо і те, чому піддані китайського військового командира, незважаючи навіть на бага-

торічні побори, віддавали йому перевагу над бродячими бандитами, що грабували лише епізодично. Бродячий бандитизм означає анархію, а заміна анархії урядом тягне за собою значне зростання продуктивності. Піддані стаціонарного бандита отримують певну частку доходу, яка не відбирається його поборами. Логіка, а також факти з давньої і сучасної історії свідчать, що постійні побори стаціонарного бандита набагато кращі за анархію.

З цього випливає, що широко відоме уявлення щодо хижачької держави є некоректним навіть у випадку автократів, інтереси яких є цілковито егоїстичними. Як ми вже побачили, стаціонарний бандит має всеохопний інтерес на своїй території, а отже, він забезпечує тут порядок і інші суспільні блага. Відтак він не схожий на вовка-хижака, що полює на лосів, він більше нагадує фермера, який забезпечує своїй худобі захист і дає пити. Отже, жодна метафора чи модель навіть автократичної держави не може бути правильною, якщо вона не бере до уваги мотиву стаціонарного бандита, який спонукає його забезпечувати суспільні блага, таким чином максимізуючи обсяги поборів, які йому дістаються.

Історичний досвід

З історії відомо, що всеохопний інтерес егоїстичних автократів може не суперечити економічному зростанню і навіть поступу цивілізації. Автократія стала звичайним явищем принаймні від завоювань царя Саргона, результатом яких стало створення Аккадської імперії у давній Месопотамії невдовзі після появи осілого сільського господарства. Більшість людей протягом переважної частини історії були підданими автократів і експлуатувалися їхніми поборами. Приклади добрих деспотів назвати дуже тяжко. Модель стаціонарного бандита набагато краще відповідає фактам, ніж гіпотеза альтруїстичності автократів.

Разом із тим прикметно, що сукупні доходи, кількість населення і рівень цивілізації значно зростали до того, як домінуючою формою правління стала демократія. Також швидко економічне зростання спостерігалося за автократії і в новіші часи. Слід сказати, що пізніше я звернуся до аргументу, що відносно демократичні суспільства – чи принаймні неавтократичні суспільства з представницькими урядами – відігравали непропорційну роль в економічному прогресі¹², і це не випадково. Проте неможливо пояснити зростання за правління марнотратних і егоїстичних автократів, не беручи до уваги їх всеохопних інтересів.

Інша невидима рука

Хоча перехід від бродячого до стаціонарного бандитизму приносить користь як ватажкові бандитів, так і населенню,

він не спирається на соціальний договір чи на жодну іншу добровільну транзакцію. Ця користь не є результатом дії невидимої руки, яка часто змушує добровільні транзакції на ринку служити суспільному інтересу. Зростання продуктивності і взаємної вигоди, що виникає, коли бродячий бандит осідає і призначає себе королем, є результатом реакції на дії стимулів: дивовижно позитивний результат у моїй моделі стаціонарного бандита не має нічого спільного з якимись добрими намірами.

Отже, поліпшення продуктивності внаслідок переходу від деструктивного до конструктивного використання влади – коли гоббсова «війна всіх проти всіх» замінюється порядком, забезпечуваним автократичним урядом, – є результатом дії іншої невидимої руки. Ця невидима рука – чи слід її називати невидимою лівою рукою? – яка скеровує всеохопні інтереси у здійсненні влади, принаймні до певної міри¹³ суголосно із суспільним інтересом, навіть у забезпеченні суспільних благ, не спрямовується чіеюсь особистою свідомістю. Друга невидима рука так само загадкова і, можливо, так само суперечить тому, що підказує інтуїція, як і перша прихована рука, відкрита Адамом Смітом, однак це не означає її меншого значення. Не можна створити задовільної теорії влади, держави і політики, чи користі і шкоди, яку уряди можуть принести економіці, якщо не брати до уваги дії іншої невидимої руки.

Царське споживання

На перший погляд може здатися, що кошти, які витрачаються на споживання автократа, навіть дуже марнотратного, становлять дуже незначну частку податків, що збираються у країні. Умоглядно ми можемо зробити висновок, що автократ може придбати все, що тільки захоче, однак це принесє лише незначні податкові надходження, тому, як підказує нам логіка, викладена у цьому розділі, автократ таким чином забере у суспільства менше, ніж міг би. Однак такий висновок, ґрунтований на інтроспекції, є неправильним, тому що ми (якщо тільки ми самі не автократи) маємо буржуазні уявлення про споживання. Три тисячі пар взуття Імельди Маркос, разом з іншими подібними надбаннями, піраміди, Версаль, Тадж-Махал – речі ще дорожчі. Також його країна може служити сценою для автократичного «я»: думка Фіделя Кастро «ширєя всюди, народжуються нові ідеї. Він бачить міст і наказує його полагодити. Його джип загрузає в багні, він наказує: "Мостить дорогу". Одна місцевість острова потерпає від посухи, і він наказує будувати нову греблю. І все це – одночасно»¹⁴.

Для автократа бути не гіршим за сусідів – означає бути не гіршим від інших царів і диктаторів, що часто передбачає не тільки епічну марнотратність і розкіш та престижні проекти, а також армії та війни, якими можна дістати собі якесь нове ласе володіння. На задоволення смаків Гітлера і Сталіна йшли великі частини національного продукту Німеччини і Радянського Союзу.

Дуже часто траплялося, що автократи витрачали на реалізацію своїх цілей так багато, що, незважаючи на те, що вони забирали податками у суспільства максимально можливе, грошей не вистачало. Такий сценарій спостерігається навіть в історії найбільших західних автократій. Римську імперію такі податки довели до загибелі. Габсбурги в Іспанії забирали податками все, що могли, і, попри це, ще й багато брали у борг (часто не віддаючи). Тим самим займалися Бурбони у Франції, доки фінансова криза не привела до краху їхнього правління. Оподаткування в Радянському Союзі, як побачимо далі, було прихованим, проте унікально високим, і, незважаючи на це, радянська система наприкінці своєї історії також не могла знайти ресурсів на продовження свого правління.

Порівняння автократії і правління більшості

Щойно викладена модель автократії показує, що всеохопний інтерес у суспільстві автократа, правлінню якого нічого не загрожує, спонукає його обмежувати обсяги поборів із суспільства. Хоча всеохопний інтерес автократа означає, що він використовує якусь частину своїх ресурсів для забезпечення суспільних благ, – а це підвищує продуктивність його володіння, він робить це, аби максимізувати абсолютний розмір того, що відбирає у суспільства. Тому плата за користь від автократії дуже велика – значний перерозподіл доходів від підданих до автократа.

Як виглядає демократія порівняно з автократією у цьому відношенні? Різні моделі представницького уряду мають відмінні структури і процедури, що до певної міри зумовлює відмінність у результатах. Найлегше пояснити, чим у сенсі перерозподілу демократії відрізняються від автократій, почавши з найпростішої демократії, у якій два кандидати у президенти або дві добре дисципліновані партії прагнуть прийти до влади, яка діятиме цілковито в інтересах більшості, що виграла. Однак таке початкове положення є дещо надмірно сприятливим для представницької влади, тому що воно передбачає, що суспільством керує уряд з більш всеохопним інтересом, ніж це було б, якби ним керували мінливі коаліції малих партій, кожна з яких представляє лише невелику частину продуктивного потенціалу суспільства; або якби ним керували лише певні кола з особливими інтересами, які представляють лише певну галузь виробництва чи торгівлі або якусь іншу вузьку групу. До питання впливу вузьких інтересів на демократію я звернуся пізніше.

Я уникаю надавати демократії несправедливу перевагу, приписуючи їй кращі мотиви, ніж ті, що має автократія. Тому, з міркувань неупередженості, а також стислості, я вважаю, що політичні лідери за демократії так само керуються власними егоїстичними інтересами, як і автократи, у своєму прагненні перемогти, спираючись на підтримку більшості.

Електоральні стимули ефективності

Спостереження за двома партійними демократіями свідчать, що чинній у даний момент владі подобається діяти за сценарієм «ніколи ще не було так добре». Влада у демократії ніколи б так не діяла, якби, подібно до автократа, забирала максимально можливий надлишок у суспільства – насправді в демократіях такого і не відбувається. Але ми будемо надмірно прихильні до демократії, якщо вважатимемо, що правляча партія чи президент при владі максимізуватимуть свої шанси на переобрання, просто роблячи все можливе для того, щоб усім виборцям без винятку жилося краще.

Кандидатові для перемоги потрібна тільки більшість, і він може бути здатним «купити» більшість, спрямовуючи доходи від населення в цілому до перспективної для себе більшості. Податки, необхідні для такого переспрямування, будуть підривати стимули і зменшуватимуть продуктивність суспільства, так само як це відбувається в тому випадку, коли автократ перерозподіляє на себе доходи суспільства. Чи буде конкуренція у купівлі голосів через оподаткування породжувати такі самі деформації мотивів, як і раціональна автократія? Тобто чи буде демократичний лідер, який купує голоси, подібно до раціонального автократа, мати мотив встановлювати податки на рівні, що максимізує доходи?

Хоча і більшість у демократії, і автократ мають певний всеохопний інтерес у суспільстві, оскільки контролюють стягнення податків, більшість також отримує значну частку ринкових доходів суспільства, що дає їй всеохопніший інтерес у продуктивності суспільства. Зацікавленість більшості у ринкових доходах спонукає її перерозподіляти собі менше, ніж це робить автократ. Це стає зрозумілим з розгляду такого становища демократичної більшості, коли ставка податку перебуває на рівні, що максимізує доходи. Дуже незначна зміна у ставці податку не змінить доходів від оподаткування. Незначне зростання скоротить національний дохід таким чином, що підвищення відсотка не тягнучиме зростання абсолютних доходів від податку. Незначне зниження ставки відповідним чином збільшить національний дохід, і розмір зібраних податків знову не зміниться. Це – оптимальна ставка для автократа, тому що національний дохід впливає на його власний тільки у разі зміни розміру зібраних податків.

Але дохід більшості за ставки податку, що максимізує розмір надходжень, обов'язково зростає від зниження ставки: коли національний дохід зростає, вона отримує не тільки податки з більшого національного доходу, а також і додатковий дохід від ринкової діяльності. Тому оптимальна ставка податку у випадку більшості обов'язково буде нижчою, ніж за автократії. Найпростіший арифметичний приклад: припустимо, що оптимальна ставка податку становить одну третину, а більшість отримує на ринку одну третину національного доходу. Тоді у випадку раціонального автократа останній долар, отриманий ним від податку, скорочує націо-

нальний дохід на три долари, а одна третя цього збитку лягає на нього, тому він зупиняється на цьому останньому отриманому від податку доларі – для нього це ставка, що максимізує отримане з податку. Але якщо більшість помилково обере ту саму ставку, то це буде їй на шкоду, бо вона втрачає два долари (той долар, що втрачає і автократ, і ще долар ринкового доходу) від останнього долару зібраних податків. Отже, більшість максимізує свій сукупний дохід на нижчій ставці податку, перерозподіляючи собі менше, ніж це було б у випадку автократа. Читачі, зацікавлені у формальному доведенні цього положення і різних висновках, що з нього випливають, можуть знайти їх у вже згадуваній статті «Економіка автократії і принцип більшості».

Правило оберненої величини

Говорячи загальніше, для правлячого суб'єкта – автократа, більшості чи будь-кого ще – вигідно припинити перерозподіл доходів собі, коли національний дохід скорочується на величину, рівну частці, яку він отримує. Якби частка, що максимізує розмір податкового збору, становила половину, автократ мав би припинити підвищення ставки податку, коли національний дохід знижується на два долари через останній долар зібраних ним податків. Більшість, яка отримує, скажімо, три п'ятих національного доходу на ринку і для якої оптимальним є перерозподіл однієї п'ятої національного доходу собі, обов'язково знижуватиме національний дохід на п'ять четвертих, або на 1,25 долара від останнього перерозподіленого таким чином долара. Отже, чим всеохопнішим буде інтерес – чим більшою буде частка національного доходу, яку вона отримує всіма способами, – тим меншими будуть соціальні збитки від її перерозподілу собі.

Те саме правило взаємності визначає, скільки правлячий суб'єкт витрачає на суспільні блага. Ми бачили, що автократ витрачає від видатків на суспільні блага, поки останній долар, витрачений на суспільні блага, збільшує національний дохід на величину, відповідну податку. Податкова ставка автократа, звичайно, визначає його частку у цій користі. Частка виграшу від суспільних благ правлячого суб'єкта, який отримує доходи на ринку, обов'язково буде більшою: вона складається з частки доходу суспільства, який він собі перерозподіляє, плюс дохід від ринкової діяльності. Правлячий суб'єкт перерозподілу, який отримує доходи від ринкової діяльності, продовжуватиме видатки на суспільні блага, поки останній витрачений долар збільшуватиме національний дохід на частку, обернену до його частки у національному доході. Гіпотетична перерозподіляюча більшість з попереднього абзацу, яка отримує три п'ятих доходу ринку і перерозподіляє собі одну п'яту доходу всього суспільства, виграватиме від фінансування суспільних благ, поки останній витрачений на це долар збільшуватиме національний дохід на п'ять четвер-

тих долара. Так само, як суб'єкт із всеохопнішим інтересом менше перерозподіляє собі, так само він витрачає і більше ресурсів на суспільні блага, від яких отримує користь усе суспільство.

Зауважмо, що те саме правило оберненої величини визначає і момент, у який правлячий суб'єкт перестає отримувати вигоду від перерозподілу собі, і те, скільки він витрачає на суспільні блага. Правило оберненої величини застосовне до всіх типів режимів – і авторитарних, і демократичних¹⁵.

Хоча у вищевказаній аргументації згадувалася тільки більшість, вона є застосовною до будь-якого правлячого суб'єкта, який отримує частину своїх доходів на ринку і водночас контролює уряд, незалежно від того, чи цей суб'єкт є більшим, чи меншим від більшості. Дохід, який цей правлячий суб'єкт отримує на ринку, доданий до інтересу, який він має у продуктивності суспільства, через те, що (як і автократ) контролює податки, обов'язково приводить до більш всеохопного інтересу такого суб'єкта порівняно з автократом. Тому на цього правлячого суб'єкта припадатиме більша частка соціальних збитків у результаті його перерозподілу суспільного доходу собі, а також він отримуватиме більшу користь від суспільних благ.

Так само правлячий суб'єкт, який представляє більшу частину продуктивних сил суспільства, буде (оскільки він має обов'язково більш всеохопний інтерес у суспільстві, ніж правлячий суб'єкт, що представляє меншу частину продуктивного потенціалу) перерозподіляти меншу частку доходу суспільства собі і забезпечуватиме більше суспільних благ, ніж правлячий суб'єкт, який представляє меншу частину продуктивного потенціалу суспільства. Якщо, наприклад, якась демократія, скажімо Сполучені Штати чи Швейцарія, має систему взаємних обмежень гілок влади, яка гарантує, що для значних політичних змін необхідно більше, ніж проста більшість, то правляча супербільшість перерозподілятиме собі навіть ще менше від доходу суспільства і забезпечуватиме ще більше суспільних благ, ніж більшість, що представляє меншу частину продуктивного потенціалу суспільства.

Супервсeохопні більшості

Дивовижним чином більшості і особливо супербільшості іноді мають достатньо всеохопні інтереси у суспільстві для того, щоб виключно з міркувань власного егоїстичного інтересу зовсім відмовитися від перерозподілу собі частки національного доходу і ставитися до меншості так, як до себе. Вони забезпечуватимуть той самий обсяг суспільних благ, як це було б у разі одностайної згоди у суспільстві на парето-ефективному або ідеальному суспільному рівні забезпечення цих благ. У разі виникнення такого супервсeохопного інтересу і відповідного правлячого суб'єкта інша невидима рука – та, що спрямовує всеохопний

інтерес у застосуванні ним своєї влади примусу – працює у повній відповідності до загального інтересу. У такому разі друга невидима рука, подібно до першої невидимої руки досконалого ринку, працює парето-ефективно¹⁶, і навіть ті, хто мають можливість забрати все, що забажають, не забирають нічого.

Хоча з першого погляду видається, що такі висновки суперечать інтуїції і здоровому глузду, докладніший розгляд виявляє просте і зрозуміле вирішення цього парадоксу. Дивовижний результат є наслідком спільної дії двох чинників теорії вузького і всеохопного інтересу.

Перший із цих чинників – зв'язок між величиною частки у суспільстві чи території і мірою, до якої вигідно з неї щось забирати. Ми бачили, що на індивідуального злодія у численній громаді припадає тільки дуже незначна частка збитків, зумовлених його злочинними діями, і тому він на ці збитки не зважає. Ми бачили, що мафіозна сім'я до певної міри бере до уваги шкоду від своєї злочинної діяльності, що автократ зменшує свої побори саме через ці збитки і що правлячий суб'єкт, який отримує доходи від ринку, обмежує перерозподіл собі навіть ще більше. Крім того, ми пам'ятаємо, що, коли частка доходу від ринку, отримувана правлячим суб'єктом, зростає, він отримує менше користі від перерозподілу. Ця спадна тенденція, що посилюється мірою того, як інтерес стає більш всеохопним, зумовлюється ефектами деформації мотивів оподаткування і грабіжництва. Хоча в економічній науці іноді буває корисним з якихось теоретичних міркувань вводити абстрактний податок на сукупні доходи, – який просто за визначенням не впливає на мотивацію, – усі податки реального світу на мотиви і стимули впливають¹⁷, і існує чимало прикладів того, як соціальні збитки від податків набагато перевищують кошти, отримувані від них.

З цього випливає, що коли йдеться про більшості, які отримують дедалі більші частки доходу суспільства, обов'язково досягається точка, у якій на більшість лягає так багато соціальних збитків, спричинених перерозподілом, що вона сама починає потерпати від них. Становище залишається таким навіть у тому разі, коли рівень перерозподілу надзвичайно низький; якщо перерозподільчий податок зменшує дохід суспільства всього на 2 %, правляча більшість, що отримує, скажімо, 99 % доходу суспільства, програватиме від запровадження цього податку. Навіть якщо соціальні збитки менші за 2 %, обов'язково буде момент, – до того, як всеохопний інтерес стане рівнозначним загальному інтересу всього суспільства, – у який правляча більшість зазнає збитків від запровадження перерозподільчого податку.

Дуже велике практичне значення цієї логіки стає очевидним, коли поєднати її з другим чинником – другим лезом ножиць – теорії, тут предствленої: мотивом, який спонукає всеохопний інтерес забезпечувати суспільні блага¹⁸. Ми бачили, що стаціонарний бандит має мотив забезпечувати суспільні блага за рахунок ресурсів, якими розпоряджається і може витратити на себе, – до того моменту, поки його частка у приріст-

ній суспільній користі від цих благ не зрівняється з приростом його доходів; таким чином, автократ, оптимальна податкова ставка для якого становить 50 %, витратитиме кошти на суспільні блага, поки його половина від отриманої від них користі не зрівняється з тим, що він витрачає. Якщо автократа замінити більшістю, яка отримує доходи від ринку, то вона отримує від суспільних благ користі більше і більше на них витрачає. Чим більшу частку загального доходу отримує такий правлячий суб'єкт, тим більше суспільних благ він має забезпечувати у своїх власних інтересах; щоб покрити витрати на ці соціальні блага, потрібно більше податків і вища податкова ставка.

Всеохопніший інтерес, який дає більшості мотив збирати більше податків для забезпечення суспільних благ, наштовхується на перше лезо ножиць: на цю більшість лягає більша частка загальних втрат від оподаткування. Оскільки перерозподільчий податок має додаватися до податків, необхідних для фінансування суспільних благ, він обов'язково тягне зростання загальних втрат. Як ми вже бачили, обов'язково має існувати суб'єкт, менший від 100 % суспільства, який витрачатиме від перерозподільчого податку, навіть якщо не буде оподаткування для фінансування суспільних благ. Оскільки для фінансування суспільних благ необхідні податки, а обсяги коштів, які правляча більшість бажає витрачати на суспільні блага, зростають, коли він стає всеохопнішим, то з цього випливає, що *існують супервсеохопні інтереси, які не включають усього суспільства (і тому існує і меншість, яку можна експлуатувати), які витрачатимуть від перерозподілу доходів собі від меншості*. Два леза ножиць мають зійтися і відрізати мотив, який спонукає правлячого суб'єкта до перерозподілу собі доходу меншості, яку він міг би експлуатувати.

Якщо для правлячого суб'єкта не існує мотиву перерозподіляти доходи суспільства собі, він також намагатиметься встановлювати такі ставки податків, які узгоджуватимуть витрати на суспільні блага з користю, яку вони їм приносять. Тому супервсеохопні суб'єкти, незважаючи на те, що вони діють виключно у власних інтересах, забезпечуватимуть той самий обсяг суспільних благ, який би забезпечували, маючи цілковиту згоду у суспільстві щодо їх ефективності. Читач, що бажає ознайомитися з формальним доведенням, може знайти його у згадуваній вище статті «Економіка, автократія і принцип більшості».

Хоча тут не припускається, що переважна частина більшостей є супер-всеохопними, деякі з них, поза сумнівом, є такими. З допомогою співробітника IPHC Тома Боццо провели комп'ютерне дослідження, у якому обчислювалося, чи буде для правлячого суб'єкта, який отримує дохід від ринку, оптимальним перерозподільчий податок; до уваги бралися величезна кількість параметрів, що пов'язують податки і їх деформаційні наслідки. Цю процедуру було повторено для багатьох визначених часток доходу від ринкової діяльності, яку можуть отримувати різні правлячі суб'єкти. Результати цього моделювання показали, що наявність правлячих суб'єктів, що мають супервсеохопні інтереси, притаман-

на багатьом ситуаціям у реальному світі і, напевно, трапляється не так вже і рідко.

Припустимо, що в інтересах певної більшості витратити чверть валового внутрішнього продукту (ВВП) на суспільні блага і що будь-які податки, потрібні для забезпечення цих суспільних благ, обов'язково скорочуватимуть національний дохід на третину більше, ніж вони приносять. Тоді група, яка отримує понад три чверті національного доходу, не отримуватиме користі від перерозподілу собі суспільного доходу. Система взаємної залежності гілок влади і чітка вимога заручитися підтримкою, більшою за просту більшість, у випадках найважливіших рішень є звичайними атрибутами демократичних політичних систем, тому незначні більшості часто не можуть чинити по-своєму, що зумовлює частішу появу супервсеохопних інтересів у багатьох демократіях. Крім того, як відзначив Вільям Нісканен, розширюючи ранню версію моєї аргументації, навіть на незначні більшості, які представляють групи із середніми й вищими доходами, припадає набагато більше, ніж половина продуктивного потенціалу суспільства¹⁹. Поза сумнівом, такі більшості часто матимуть супервсеохопні інтереси.

Інший вимір

Ми розглянули логіку влади у випадках інтересів, які є такими вузькими, що вони не зважають на інтереси суспільства в цілому або мають таку всеохопну частку у суспільстві, що їхній власний інтерес спонукає їх так діяти начебто з чистої доброї волі. Також ми бачили, що ці випадки являють собою два діаметральні краї континууму і що результати в різних його точках залежать від того, наскільки інтереси тих, хто має владу, близькі до одного чи іншого краю.

У цьому аналізі я приймав, що кожний суб'єкт має мотив діяти з огляду на довготермінову перспективу (тобто діяти, як це називають економісти, у нескінченному горизонті планування Барро). Поки суб'єкт має справді довготермінову частку, всі описані вище результати залишаються приблизно саме такими.

В реальності деякі суб'єкти не мають підстав перейматися довготерміновою перспективою. Це має дуже невелике значення для дуже вузьких інтересів: вони зовсім не зважають або дуже мало зважають на інтереси суспільства, незалежно від тривалості їхнього планування. Однак для всеохопних інтересів тривалість перспективи має дуже велике значення.

Також існує і часовий континуум, і коли горизонт планування певного правлячого суб'єкта відповідним чином скорочується, суб'єкт перестав брати до уваги (незважаючи на те, наскільки всеохопним є його інтерес) інтереси суспільства. У наступному розділі розглядається надзвичайна важливість часового виміру, особливо в аспекті нашого розуміння економічної діяльності автократій і демократій.

ЧАС, ПРИСВОЄННЯ ВЛАСНОСТІ ТА ІНДИВІДУАЛЬНІ ПРАВА

Так само, як анархічне суспільство отримує величезну користь у ситуації, коли ватажок бродячої банди набуває достатньої сили, щоб захопити і надійно утримувати територію та зробитися автократом, дуже значну шкоду для суспільства несе зміна становища у протилежному напрямку. Щоб зрозуміти цю шкоду, спочатку слід розглянути користь, яку отримує суспільство – і автократ, що почуввається впевнено, – від довготермінових інвестицій.

Відомо, що економіка є максимально продуктивною тільки в умовах високого рівня інвестування і що переважна частина віддачі від довготривалих інвестицій отримується через великий проміжок часу після того, як інвестицію здійснено. Тому автократ, який планує на тривалу перспективу, буде намагатися переконати своїх підданих, що їх капітал постійно захищений не тільки від злочинних дій із боку інших, а й від конфіскації із боку самого автократа; якщо піддані боятимуться експропріації, вони менше інвестуватимуть, і у тривалій перспективі доходи від податків знизяться.

Для отримання максимального доходу за певної ставки податку суспільство має неупереджено гарантувати виконання контрактів (включно з довготерміновими позиками), однак повна користь від цього отримується знову ж таки лише у віддаленішому майбутньому. Для отримання повної користі від довготермінових контрактів держава також потребує стабільної валюти. Таким чином, стаціонарний бандит пожинатиме найбільші плоди у податкових надходженнях – а його піддані отримають найбільшу користь від його всеохопної зацікавленості у продуктивності володіння, – тільки якщо він плануватиме на безкінечно тривалу перспективу, і тільки тоді, коли його піддані будуть цілковито впевненими у правах на свою приватну власність і неупередженому гарантуванні виконання контрактів та в тому, що монета чи валюта зберігатимуть свою повну вартість.

Припустимо, що автократ переймається тільки тим, як прожити якийсь короткий період часу – скажімо, рік. У такому разі він виграє від експропріації будь-якого придатного капітального активу, податкова віддача від якого протягом року буде меншою за його повну вартість¹. Та-

кож він виграє і від нехтування гарантуванням довготермінових контрактів і від невиплат своїх боргів, як і від карбування та друкування нових грошей, які він зможе витратити, незважаючи на те, що таким чином породжує інфляцію.

У граничному випадку, коли автократ не має підстав брати до уваги майбутню продуктивність суспільства, його мотиви збігаються з мотивами бродячого бандита, яким він, по суті, і стає². Тому – так само, як прогрес людства дивовижно великою мірою пов'язаний із мотивами, що спонукають ватажків бродячих банд до осілості і набуття статусу правителів, – конфіскації і регрес в історії людства дуже часто зумовлюються мотивами, які виникають у автократів незалежно від пишності їхніх титулів і родоводів, що спонукають їх повернутися, по суті, до бродячого бандитизму.

Оскільки в автократа, незалежно від його можливої далекоглядності й надійності становища, з якихось причин горизонт може змінитися на короткотерміновий, у підданих автократії завжди є небезпека, що їхні капітали конфіскують, борги не виплатять, а монета чи валюта знеціняться. Цей ризик знижує обсяги заощаджень і інвестування, навіть якщо автократ далекоглядний, а становище його надійне. Поза сумнівом, раціональний автократ має мотив – через його зацікавленість у зростанні інвестицій і торгівлі підданих – обіцяти, що він ніколи і в жодний спосіб не буде конфіскувати багатства. Однак обіцянка автократа не гарантується судовою чи іншою незалежною гілкою влади – автократ за визначенням здатний подолати всі інші джерела влади. З огляду на цю обставину і на те, що перспектива диктатора, очевидно, може змінитися на короткотермінову, обіцянки автократа ніколи не є повністю надійними. Отже, подана у попередньому розділі модель раціонального автократа, який керується власним інтересом, надто оптимістична щодо економічної діяльності за правління автократів, надійно закріплених у своєму становищі; ця модель неявно виходить з того, що автократи завжди мають, – а їхні піддані вважають, що вони матимуть завжди, – нескінченні горизонти планування.

Справді, у будь-якому суспільстві, що має автократичний уряд, рано чи пізно обов'язково з'являється автократ із мотивами бродячого бандита. Як і слід було очікувати, приклади конфіскацій, невиплат боргів, знецінення монети та інфляції, спричинені діяльністю монархів і диктаторів, можна згадувати майже безкінечно.

«Хай живе король!»

Правитель, що має абсолютну владу, не може створити орган незалежної влади у суспільстві, який гарантував би порядок наступності: будь-яка незалежна влада, яка мала б достатньо сили, щоб встановлювати нового правителя, могла б і усувати чинного. Отже,

характерною рисою навіть абсолютної автократії є особливий ризик, пов'язаний із кризами наступності³. Як про це, наприклад, свідчать численні недавні приклади африканських і латиноамериканських диктатур, автократії з величезною підозрілістю ставляться до криз наступності й непевності щодо майбутнього. Мають, найцікавіше свідчення важливості часового горизонту монарха – відома з історії стурбованість тривалістю життя монарха і поширене колись переконання у сприятливості й бажаності для суспільства династій. Є багато способів бажати добра королю, однак королівські піддані, як показує викладений вище аргумент, з більшою ширістю можуть казати «Хай живе король!», «Хай роки його будуть довгі!». Якщо король діє з міркувань династичної наступності й високо її цінує, це відсуває далі горизонт планування, що добре для його підданих.

Поширеність в історії династичної наступності, незважаючи на близьку до нуля ймовірність того, що саме старший син короля найпридатніший для цієї роботи, напевно, до певної міри зумовлена інтуїтивним розумінням всіх людей у володінні, включно з чинним правителем, користі від того, що правителі матимуть мотиви діяти на тривалу перспективу. За абсолютизму для всіх зацікавлених корисним може бути встановлення консенсусу щодо особи наступного правителя. Це не тільки зменшує ймовірність конфліктів навколо наступності, а й підвищує рівень довіри, а отже, рівень інвестицій, доходів і податкових надходжень вже за нинішнього правителя. Тоді в умовах автократії династичне наслідування може бути соціально бажаним – як тому, що воно зменшує ймовірність криз наступності, так і через те, що в такому разі у монархів може бути більше підстав турбуватися про довготермінову перспективу і продуктивність своїх суспільств.

Як закінчується розбій?

Ми бачили, що хоча друга невидима рука дає автократові, який очікує правити довго, дивовижно потужний мотив перейматися продуктивністю свого володіння, він максимізує загальний надлишок, який може забирати у суспільства на власний розсуд. Ще гірше, що автократ, часовий горизонт якого доволі обмежений, зацікавлений у конфіскації майна своїх підданих, порушенні укладених ним контрактів щодо позик у підданих і запускові карбінного верстата чи друкарської машини для отримання грошей для себе, незважаючи на знецінення монети чи паперових грошей. Тому природним є становище, коли, попри численні приклади розвитку в умовах правління стаціонарного бандита, піддані автократа мають за краще тримати при собі свої доходи, і що вони прагнуть більших гарантій для своїх прав власності й контрактів, ніж може дати система, яка може скотитися назад до бродячого бандитизму.

Відповідно, якщо ми навіть не зважатимемо на етичну привабливість демократії і моральну огидність бандитизму, залишається питання, яким чином стається так, що автократії замінюються іншими системами правління. Автократа часто втрачають роботу. Їх скидають, коли офіцери їхніх армій організують державні перевороти, або їх убиває палацова охорона; вони втрачають владу, коли хибна економічна політика залишає їх без ресурсів, необхідних для оплати послуг васалів, чи коли йдуть з життя. Отже, термін правління кожного автократа колись закінчується – іноді швидко, – і багато таких подій супроводжуються кризою наступності. Проте найчастіше на зміну одному автократу приходиться інший стаціонарний або бродячий бандит: і тільки за особливих обставин кінець правління автократа стає початком демократії.

Якими особливими обставинами пояснюються виняткові випадки, у яких демократичний – чи принаймні представницький і неавтократичний – уряд приходиться на зміну автократії? Оскільки неавтократичні, представницькі й відносно демократичні уряди з'являлися задовго до настання доби загального виборчого права, нам варто зосередитися на тому, чи цей уряд є представницьким органом влади, обраним шляхом вільного політичного змагання за голоси, а не на тому, чи приходиться він до влади внаслідок дії загального виборчого права для всіх дорослих громадян. Тут ми маємо розглядати демократію, вслід за Йозефом Шумпетером⁴, як систему, у якій керівництво держави може змінюватися шляхом вільного електорального змагання альтернативних партій чи груп. Хоча обсяг виборчого права має критичне значення для відповідей на деякі інші питання, він не відіграє ключової ролі у процесі, внаслідок якого автократії замінюються представницькими урядами. Нова історія вказує на наявність потужної тенденції, за якою представницькі уряди з обмеженим виборчим правом розвиваються в уряди із загальним виборчим правом для всіх дорослих, однак цей процес має іншу логіку, ніж той, який ми розглядаємо.

Одна особлива обставина, внаслідок якої може відбуватися перехід влади до демократичного уряду, полягає у зовнішньому впливі чи навіть силовому встановленні такого уряду ззовні. Таке запровадження демократії ззовні відбувається, наприклад, унаслідок перемоги демократичної країни над диктатурою у війні. Найбагатшими і найбільш технічно розвинутими сьогодні і протягом певного часу були переважно демократичні країни, і демократії найчастіше перемагали, а не ставали переможеними у військових конфліктах з автократіями⁵. У Західній Німеччині, Японії та Італії після Другої світової війни демократії-переможниці нав'язали демократичні інституції переможеним народам, і ці народи, що дуже добре пам'ятали катастрофічні наслідки своїх недавніх автократичних режимів, з готовністю прийняли ці демократичні інституції. Прихід до влади багатьох інших демократичних урядів також пояснюється тиском і впливом ззовні.

Самостійна поява демократії

Якісь особливі обставини, якими пояснюється самостійний і спонтанний перехід до представницького уряду, знайти важко. Хоча легко було б сказати, що країни, які прийшли до демократії автономно, мали благословення у формі демократичних культур чи безкорисливих лідерів, тут такий аргумент означав би, що я уникаю відповіді на поставлене питання. Оскільки я виходжу з поведінки, що керується власним інтересом, як це було показано кримінальною метафорою в аналізі автократів, я не маю покладатися на створену спеціально для цього випадку концепцію якихось шляхетніших мотивів, якими можна було б пояснити походження демократії. Натомість я маю спробувати пояснити автономний перехід до демократії шляхом розширення тієї самої ошадливої теорії, яку я застосовував, аналізуючи автократію.

Теорія вказує на те, що критично значущою умовою автономного виникнення демократії є відсутність звичайних умов, що породжують автократію. Завдання полягає в тому, щоб пояснити, чому лідер, який організував чи допомагав організувати скинення автократа, сам не стає диктатором. Ми бачили, що автократія є найвигіднішою роботою. Ініціатори більшості переворотів і повстань ставали диктаторами самі. Отже, наша теорія передбачає, що демократія має найбільше шансів виникнути там, де жоден з одноосібних чи групових лідерів, які докладали зусиль для повалення автократів, не можуть самі ними стати.

Таким чином, можна зробити висновок, що на шляху автократії виникає перешкода, а для демократії відкривається можливість таким історичним збігом обставин, який передбачає баланс влади серед невеликої групи лідерів, груп чи родин – тобто приблизно рівномірне розпорошення влади, яке робить нерозумними спроби відібрати владу в інших для окремого лідера чи групи. Однак такий висновок не дає нам оригінального рішення – швидше він вказує на одне з найбільших індуктивних відкриттів, зроблених деякими істориками й політологами у питанні походження демократії. Якщо представлена тут теорія вірна, то знайдемо чимало правильного у добре відомій ліберальній інтерпретації британської історії і в поясненнях демократії, запропонованих такими політологами, як Роберт Даль і Тату Ванганен⁶. Історичні та інші наукові праці з цієї теми свідчать про те, що автономна поява демократії у Великобританії, Сполучених Штатах та інших країнах була пов'язана з плюралістичною дисперсією влади.

Водночас слід знову повернутися до логіки нашої теорії, щоб виявити дві додаткові необхідні умови автономного виникнення представницького уряду. Навіть за наявності балансу влади, який не дає жодному з лідерів перебрати на себе цілковитий контроль над територією, цей лідер може бути здатним стати автократом у меншому за розмірами володінні. Дисперсія влади і ресурсів на великій території може привести до виникнення низки малих автократій, а не до демократії. Однак якщо різні конкуруючі групи борються між собою за велику територію, тоді малі автократії також стають неможливими. Тому друга необхідна умова спон-

танного виникнення демократії полягає в тому, що різні сили, між якими існує приблизний баланс влади, не мають бути розділеними таким чином, щоб могли виникнути автократії, менші за розміром⁷.

Третя необхідна умова полягає в тому, що райони, в яких виникають демократичні механізми управління, не потерпають від завоювань сусідніх режимів – чи то через захист географічного положення, чи міських стін, чи інших сприятливих обставин⁸. У розділі 1 ми бачили, що автократ збирає більше – часто набагато більше – з платників податку, ніж він витрачає на суспільні блага. З цього випливає, що – за інших рівних умов – чим більшим є володіння автократа і чим більше він має підданих-платників, тим більшим буде його дохід. Отже, як відзначив Вільям Нісканен, коментуючи ранню версію викладеної тут теорії, автократи мають мотив розширювати свої володіння шляхом агресії⁹. Демократії, які мають тенденцію до розширення виборчого права на всю свою територію, такого мотиву не мають.

Логіка поділу влади

Припустимо, що між різними силами існує баланс, так що жодна з них не може здобути диктаторської влади, і виконуються також інші необхідні умови появи неавтократичного уряду. Що в такому разі для кожного лідера буде найкращим результатом? Очевидно, краще ділитися владою, ніж не мати її зовсім. Тому лідер, який не може стати автократом, має мотив, що спонукає його співпрацювати з іншими у створенні неавтократичного уряду. Якщо різні групи змішуються і не мають чіткого зв'язку з певною територією, їхні лідери можуть не мати над ними повного контролю. Найкращий варіант для таких лідерів – створення представницького уряду, за допомогою якого вони як представники своїх груп будуть ділити владу. Ніхто не може бути певним заздалегідь щодо результатів виборів, проте кожна група може, вступаючи в союзи з іншими групами, забезпечити становище, коли жодна окрема група не виграватиме вибори постійно. Вибори, як і домовленості на основі консенсусу між лідерами, можуть відповідати інтересам цих лідерів і членів кожної групи. У результаті автономно виникає уряд, який принаймні є неавтократичним і, ймовірно, буде також представницьким – коли існує баланс влади між різними силами і виконуються інші умови, про які йшлося вище.

Хоча в малому колективі мисливців чи збирачів усі важливі рішення можна ухвалювати шляхом загального консенсусу і немає потреби у постійному керівнику, ситуація стає іншою, коли кожен лідер представляє значну кількість людей. У такому разі підтримання мирного порядку і забезпечення інших суспільних благ вимагає формального уряду з певною ієрархією посад для виробництва потрібних суспільних благ. Урядова ієрархія повинна мати владу для того, щоб примусити громадян платити податки. Очевидно, вона повинна також мати достатньо сили для підтримання миру. Оскільки зазвичай для ведення справ з іншими

країнами існує потреба у військовій силі, уповноважений керівник уряду буде, як правило, відповідальним за армію, а також за урядовий орган, на якого покладено правозастосування.

Отже, кожен уряд – і особливо кожен новий уряд – надає своєму лідеру певні переваги, які можуть сприяти реалізації схем, за допомогою яких цей лідер може планувати захопити владу і стати автократом. Через те, що опоненти у демократії можуть бути надзвичайно нудними, і через те, що автократична влада приносить дуже багато, не один лідер представницьких урядів скористався своїми перевагами для того, щоб взяти на себе роль «довічного президента» чи отримати якийсь інший автократичний титул. Чимало представницьких урядів також поступалися своєю владою автократам, які починали на інших ролях, – наприклад, командувачів збройних сил. Тому багато механізмів поділу влади так і не перетворилися на постійні представницькі уряди.

Логіка обмеження влади

Згадаймо мотиви, які спонукають невелику групу лідерів до початкового поділу влади. Баланс влади не дає цим лідерам самим ставати автократами. Кожен лідер має мотив мінімізувати ймовірність того, що якийсь альтернативний кандидат на роль автократа стане автократом! Так відбувається не тільки тому, що той, хто перебирає на себе владу, може прагнути знищення своїх головних конкурентів, а також і через бажання не стати жертвою автократичного визискування. Тому лідери, які створюють представницький уряд, мають мотив до такого структурування і обмеження влади цього уряду, яке зменшуватиме ймовірність перетворення його глави на диктатора. З огляду на обсяг влади, яку має керівник уряду, механізми, що використовуються для недопущення появи автократії, спрацьовують не завжди, однак ті, хто погоджуються на розмежування влади, мають потужні мотиви робити їх дієвими, що іноді і відбувається насправді. Прикметно, що ті самі умови, які уможливають і сприяють автономному виникненню представницького чи демократичного уряду, також ведуть до його структурування і запровадження процедур обмеження влади уряду і особливо глави уряду, наділеного виконавчими повноваженнями.

Представницькі уряди запроваджують майнові й контрактні права

Коли у суспільстві встановлюється мирний порядок, інтересам більшості його членів найкраще відповідатиме виробництво і взаємовигідна торгівля. Для ефективного виробництва їм необхідні механізми, якими визначаються і захищаються майнові права. Для отримання користі від таких взаємовигідних торгових відносин, що вима-

гають гарантії третьої особи, індивіди в суспільстві потребують створення механізмів виконання контрактів. Отже, механізми визначення і захисту прав власності, виконання контрактів і вирішення спорів відповідають загальному інтересу. Тому ті, хто створює представницький уряд і підтримує його діяльність, будуть зацікавлені у певній системі виконання угод і вирішення спорів – у судовій системі.

Якщо ці суди і судочинство контролюються главою виконавчої влади, вони можуть використовуватися, разом з іншими владними повноваженнями уряду, для розширення влади глави уряду. Якщо ті, хто виносять рішення у спорах щодо власності, мусять виконувати накази глави уряду, то глава уряду може претендувати на будь-яку власність, якої він забажає. Якщо тих, хто виступає проти глави уряду, можуть покарати за його наказом, то існує значна ймовірність появи автократії. Схожі, хоча й не такі серйозні проблеми постають тоді, коли контроль над судами перебирає на себе посадовець із меншими повноваженнями.

Отже, ті, хто створюють механізми поділу влади, зацікавлені в тому, щоб вирішення спорів стосовно власності і контрактів – і інтерпретацію норм права – здійснювали ті, хто не має особистої зацікавленості у цих спорах. Якщо індивіди не мають такої зацікавленості, то, швидше за все, вони вирішуватимуть справи відповідно до того, що вони вважають правильним – тобто відповідно до своїх моральних принципів і закону; діяти по-іншому у них не буде підстав. Відповідно, в інтересах тих, хто створює механізми поділу влади, – винайти суспільні механізми, на зразок суду присяжних і незалежного судочинства, за допомогою яких можна отримувати потрібні неупереджені рішення. Тривалий досвід свідчить, що такі суспільні механізми можуть діяти принаймні на певному задовільному рівні. Це один із тих аспектів життя, у яких моральні принципи і колективні норми мають вирішальне значення (хочу підкреслити, що тут це саме принцип, а не мотивація власного інтересу).

Зауважмо, що ті самі механізми, створені особами, що поділяють владу, щоб не стати жертвами автократичного визискування, також захищають майнові й контрактні права. У справжній автократії, за визначенням, не може бути влади вищої за владу автократа, а тому не може бути механізму, який би гарантував, що власність підданого не буде конфіскована автократом. На відміну від цього, сама логіка поділу влади, що створює представницький уряд, породжує такі механізми.

Славні революції

У чималій кількості випадків переходи від автократії до демократії не були автономними. Представницькі уряди, які виникали у XX й навіть у XIX столітті, чимось завдячували прикладові, – а іноді і впливові та могутності – представницьких урядів у Великобританії і Сполучених Штатах, а часом інших демократичних держав. На демократію, встановлену Конституцією США, справило вплив політичне врегу-

лювання Славної революції 1688–1689 років у Великобританії, – як і на демократії, що встановилися у країнах, які колись були самоврядними домініонами Британської імперії.

Відтак у центрі нашої уваги – виникнення справді представницького уряду внаслідок Славної революції і Конституції США приблизно через століття після того. Хоча такі уряди не дожили до наших днів – до того ж ми маємо про них набагато менше відомостей, автономні представницькі уряди також з'являлися, наприклад, у Венеції, Флоренції, Генуї та інших містах-державах Північної Італії та у Афінській і Римській республіках. Переважну частину питання про те, наскільки ці приклади підтверджують представлену тут теорію чи суперечать їй, я залишаю на розгляд іншим.

Початкова поява представницького уряду в Англії дуже добре відповідає логіці переходу до демократії, передбаченому нашою теорією. Громадянські війни середини XVII століття у Великобританії не приводили до рішучої перемоги когось одного. Різні течії у британському протестантизмі та соціально-економічні сили, з ними пов'язані, мали приблизно однакову потужність. Відбувалося дуже багато виснажливих битв і сутичок, і, поза сумнівом, після Кромвелю жоден лідер не мав достатньо сили для того, щоб перемогти усіх інших. Можливо, такий шанс мали реставровані Стюарти, проте їхні численні помилки і те, що майже всі конфліктуючі протестантські течії зрештою об'єдналися проти них, у кінцевому підсумку привело до їх поразки.

У той час жодні з переможних лідерів, груп і релігійних течій не мали достатньо сили для того, щоб нав'язати свою волю всім іншим і створити нову автократію: як свідчить логіка нашої теорії, представницькі і відносно демократичні уряди з'являються почасти через те, що в кінцевому підсумку жоден суб'єкт не має змоги зробитися абсолютним монархом. Як також передбачає наша логіка, лідери, що здійснили Славну революцію, мали мотив для створення механізму поділу влади, що зменшувало ймовірність того, що хтось зможе нав'язати їм свою волю. Найкращим можливим для кожного з них варіантом було погодитися на домінуючу роль парламенту, у якому всі вони були представлені і який обмежував владу монарха, ними встановленого. Окремі лідери і групи, що здійснили Славну революцію, також виграли від отримання гарантій, які захищали їх від автократичної влади інших, через створення незалежної судової системи, Білль про права та зміцнення правової системи.

З обмеженням влади монарха, незалежною судовою системою, потужнішим правом і Біллем про права англійський народ через деякий час утвердився в порівняно високій впевненості у тому, що виконання контрактів гарантується неупереджено і що права власності навіть критиків уряду є відносно захищеними. Відповідно до логіки нашої теорії, ті самі механізми і структури, що зменшували небезпеку для їх творців самим стати жертвами нової автократії, також підвищували ступінь захищеності прав власності і надійність гарантування контрактів. Індивідуальні права власності і контрактів після 1689 року у Британії, напевно, були захи-

щені найкраще у світі – і саме у Британії невдовзі після Славної революції почалася промислова революція.

Поява демократичного національного уряду у Сполучених Штатах почасти зумовлювалася прикладом чи впливом Великобританії, однак це також було пов'язано з відсутністю якоїсь одної групи чи колонії, здатної нав'язати свою волю усім іншим. Всі 13 колоній були різними – навіть у таких аспектах, як ставлення до рабства і релігія. Загалом окремі колонії за британського правління мали значний ступінь демократії і склалися з різних релігійних і економічних груп. Звичайно, автори Конституції США також переймалися тим, щоб суди і судочинство не контролювалися королю або президентом. Знову ж таки, відповідно до викладених вище міркувань, система стримувань і противаг, незалежність судів та широке коло особистих прав, гарантованих Біллем про права, не тільки мінімізували ймовірність виникнення тиранії, а й захищали права власності і контрактні права.

Обмеження влади глав урядів і зміцнення майнових прав

Хоча про міста-держави Північної Італії відомо менше (принаймні мені), поза сумнівом, не бракує прикладів того, що логіка, яка там діяла, була тією самою. Іноді, коли сім'ї і торговці створювали уряд свого міста, вони не тільки передбачали певне розмежування повноважень, забезпечуване голосуванням, а й намагалися зменшити ймовірність того, що керівник уряду може перебрати на себе автократичну владу. Наприклад, протягом деякого часу в Генуї чільник адміністрації мав бути чужинцем – а отже, особою, не пов'язаною із жодною найпотужнішою сім'єю міста. Крім того, його було обмежено визначеним терміном на посаді, він мав залишити місто після закінчення цього терміну і не міг брати шлюб з місцевими¹⁰. У Венеції після того, як один із дожив спробував захопити автократичну владу і за цей злочин йому було відрубано голову, на офіційних процесіях за наступними дощами йшов символічний кат з мечем – як нагадування про кару, що чекає лідера, який спробує захопити диктаторську владу¹¹. Як і передбачала теорія, ті ж таки міста-держави прагнули розвивати суди, поліпшувати виконання контрактів і захищати права власності більше, ніж переважна частина європейських королівств того часу. Як також добре відомо, ці міста-держави створили найпереводіші в Європі економіки, не згадуючи вже про культуру Відродження.

Великі обсяги накопичених у містах товарів і засобів виробництва особливо тяжко захистити від конфіскації, і ті, хто мав великі статки, відразу ж ставали помітною мішенню для примусових позик та інших форм автократичного визискування. Капітал у містах також чутливий до ризиків, чого не відбувається у випадку землі та інших природних ресурсів. Тому автократичні конфіскації і присвоєння мають непропорційно

уповільнювати, а добре гарантовані права власності і виконання контрактів, навпаки, справляти позитивний вплив на зростання міст. У цьому відношенні прикметно, що, як показали Делонг і Шлейфер, міста середньовічної і ранньомодерної Європи, які не перебували під автократичним контролем, зростали набагато швидше, ніж міста, підпорядковані абсолютистським автократіям¹².

Стабільні демократії – стійкі майнові й контрактні права

Хоча ті, хто створюють представницький уряд, мають мотив організувати його таким чином, щоб обмежити владу лідера і ймовірність, що він стане автократом, ці зусилля можуть не мати успіху. Як вже відзначалося, глава уряду повинен мати певні повноваження, які дають йому більше можливостей стати автократом. Якщо ті, хто створювали представницький уряд, заходять надто далеко в обмеженні повноважень його керівника, то вони також позбавляють уряд можливостей діяти швидко, роблячи його вразливим до загроз і посилюючи можливість поразки з боку зовнішніх чи внутрішніх ворогів. Тому демократії часто гинуть через помилки чи нещасливий збіг обставин.

Встановлення демократії і проведення виборів не обов'язково приносить гарантування контрактних і майнових прав. Індивідуальні права, які забезпечує демократія, не можуть бути надійними, якщо міцною не є сама демократія. Контрактні і майнові права у хисткій демократії можуть урізатися обраним посадовцем на шляху до автократичної влади. Їх також можуть зводити нанівець конфіскації капіталу, знецінення валюти чи експропріації непопулярних меншостей, до яких можуть вдаватися керівники хисткої демократії у намаганнях вижити. Отже, не існує сутнісного зв'язку між створенням демократії – чи проведенням одних або навіть кількох виборів – і забезпеченням індивідуальних прав, включно з правами власності та контрактними правами.

На відміну від цього, існує глибокий і вкрай важливий зв'язок між міцною демократією чи представницьким урядом і майновими та контрактними правами, які відіграють важливу роль в економічному прогресі. Цей зв'язок впливає із сутнісних умов, виконання яких необхідне для виживання демократії. Очевидно, що демократія не буде життєздатною, якщо правові норми не виконуються, коли вона вимагає від чинних посадовців залишити пости. Також демократія не може вижити, якщо опоненти чинної адміністрації не мають свободи слова і повних прав, гарантованих законом, зокрема і прав власності та контрактних. Якщо навіть опоненти чинної адміністрації матимуть такі права, то також їх матимуть і всі інші громадяни.

Права власності – це просто індивідуальні права, які стосуються того, що можна купити і продати. Як чудово відзначив Джеймс Медісон, «так

само, як можна сказати, що людина має право на свою власність, так право є її власністю»¹³. Отже, та сама судова система, незалежні судді і повага до закону й індивідуальних прав, необхідні для стійкої демократії, також передбачають і певне гарантування майнових і контрактних прав.

Як випливає з цієї логіки, єдиними суспільствами, у яких є підстави очікувати збереження індивідуальних майнових і контрактних прав протягом часу життя багатьох поколінь, є суспільства зі стабільною демократією. За автократії правитель часто має обмежений часовий горизонт, а відсутність незалежної влади, яка б забезпечувала законний порядок наступності, означає, що завжди існує значна непевність стосовно того, що станеться, коли нинішній автократ залишить своє місце. В історії немає жодного прикладу тривалого і безперервного наслідування абсолютних правителів, які б поважали майнові і контрактні права своїх підданих. Слід визнати, що умови і терміни перебування на посадах та часові горизонти політичних лідерів у демократіях, напевно, є навіть ще обмеженішими, ніж у типових автократіях, і через те демократії втрачають значну частину свого потенціалу ефективності. Однак у стабільній демократії із передбачуваною наступністю влади в умовах верховенства права судова система і система гарантування особистих прав не такі короткозорі. Багато індивідів у міцних демократіях із певністю укладають навіть довготермінові контракти, засновують трасти для своїх онуків чи створюють фонди, які, як вони гадають, будуть діяти безкінечно довго, таким чином показуючи, що вони очікують, що їхні законні права гарантовані на безкінечне майбутнє.

Статистичні дослідження, які провели деякі мої колеги в IPHC і я сам, на матеріалі усіх країн, щодо яких були доступні потрібні дані, свідчать про наявність очевидного зв'язку між тривалістю існування демократичної системи і надійністю майнових і контрактних прав у суспільстві¹⁴. Також було виявлено, що за автократій чим тривалішим є правління одного автократа, тим краще становище з правами власності і контрактними правами. Обидва ці результати повністю відповідають викладеній вище теорії.

З огляду на це не дивно, що капітал часто тікає з країн із тривалими чи епізодичними автократіями, навіть коли в цих країнах капіталу дуже бракує, до стабільних демократій, незважаючи на те, що цим останнім капіталу відносно вистачає, і тому вони пропонують тільки помірні ставки за користування ним. Аналогічно вигоду від таких «контрактномістких» видів діяльності, як банківська справа, страхування і операції на ринку капіталу, отримують головним чином у стабільних демократіях, таких як Сполучені Штати, Великобританія і Швейцарія. Хоча, як свідчить досвід, порівняно бідні країни можуть зростати надзвичайно швидко, маючи сильного диктатора, який проводить незвичайно добру економічну політику, – таке зростання триває протягом періоду правління тільки одного чи двох диктаторів. Тому не має викликати здивування, що майже всі країни, економічна діяльність у яких була успішною протягом періоду життя багатьох поколінь, – це країни зі стабільними демократіями.

Далі у книжці теорію, запропоновану у розділах 1 і 2, буде значно розширено. Однак час поставити запитання: які застереження слід зробити вже на цьому етапі? І якою буде найкраща альтернативна теорія? Найкращі пояснення ті, у яких найскладніше пояснюється найпростішими засобами – саме це я намагався зробити у двох попередніх розділах. Теорія (як це і має бути) є простою. Але дійсність приголомшливо складна, і завжди існує небезпека, що цієї складності не взяли до уваги. Наприклад, слід згадати пояснення причини звернення до кримінальної метафори. Почасті її було запропоновано для того, щоб підкреслити, що ми розглядаємо тільки таке здійснення влади, що керується егоїстичним інтересом: вдаючись до прикладу бандита, ми не тільки абстрагувалися від багатства і розмаїтості людської природи, а зробили це явним чином. Отже, слід нагадати, що можуть існувати не тільки стаціонарні бандити, а й, напевно, добрі деспоти.

Неупереджено застосовуючи положення про те, що діями правлячих більшостей, а не тільки автократів керує чистий власний інтерес, можна порівняти наслідки дії всеохопних інтересів автократа і більш всеохопних інтересів більшості – і таким чином гарантувати впевненість у тому, що кращі результати діяльності більшостей не зумовлюються тим, що у логіку закралося уявлення про шляхетнішу поведінку останніх (чи таке припущення було зроблене несвідомо). Відкриття, що іноді існують більшості й інші правлячі суб'єкти, які мають супервсеохопний інтерес у суспільстві, – і це спонукає їх ставитися до меншості так само, як до самих себе, і робити ідеальні за обсягом видатки на суспільні блага – тим більш прикметне, що воно впливає з положення, що більшість є так само егоїстичною і вільною від сумління, як і бандит. Разом із тим важливо усвідомлювати, що положення про те, що більшості та інші правлячі суб'єкти діють відповідно до власних інтересів, є дуже значним спрощенням.

Існує і набагато більша небезпека, яка впливає з мого положення, що більшості є достатньо послідовними, щоб діяти у власних інтересах. Як буде показано далі, положення, що більшості й інші правлячі суб'єкти поводяться так, начебто вони є оптимізуючими монолітами – хоча це, поза сумнівом, і відповідає деяким значущим аспектам дійсності, – також

не бере до уваги проблеми груп з особливими інтересами. Хоча пізніше ми будемо готові розглянути цю проблему, тут слід нагадати: незважаючи на те, що спрощення є необхідним в інтелектуальному поступі, існує небезпека забути те, що було усунуте цим спрощенням. Тому викладена вище теорія має супроводжуватися попередженням: застосовувати обережно! Питання в тому, як запропонована теорія виглядає у порівнянні з альтернативними.

Річ у тім, що, за одним частковим винятком, жодна альтернативна теорія не вирішує проблем, які розглядалися у розділах 1 і 2. Переважно пропонується лише суміш припасованих спеціально для цього випадку аргументів і трохи кучерявого жаргону. Судячи з усього, через брак конкуренції запропонована мною теорія здобуде надто легку перемогу: у змаганні чогось з нічим виграє щось, навіть якщо це щось залишає бажати набагато кращого.

Втім, у фаховій літературі з'явилася одна захоплива прототеорія. Ця альтернативна теорія досі перебуває на стадії формування і ще не викладена в загальному сенсі (проте водночас вона ясна і точна). Деякі аспекти цієї альтернативної теорії представлені як строгі формальні моделі, однак цим моделям бракує узагальнення. Тому ця альтернативна теорія, чи прототеорія, потребує певної додаткової розробки, щоб став очевидним її повний потенціал, і я спробую це зробити у цьому розділі. Хоча зрештою я доходжу висновку, що ця альтернативна теорія не така ефективна, як теорія, викладена у розділах 1 і 2, вона корисна у багатьох відношеннях і дає нам надзвичайно цінні ідеї. Як мені видається, для поціновувачів економічної теорії даний розділ буде найцікавішою частиною цієї книжки.

Починається альтернативна теорія з аналогії із добровільними транзакціями на ринку. Багато найкращих ідей альтернативної теорії можна знайти у працях представників, як її іноді називають, Чиказької школи політичної економії, однак до її створення долучилися також економісти й історики економіки, що представляють інші інтелектуальні напрями. Щоб зрозуміти альтернативну теорію, необхідні знання фундаментальних понять про вигоду від торгівлі, транзакційні витрати, теорію провалу ринкового механізму та торгів за Коазом. Ці ідеї, загалом відомі професійним економістам, пояснюються у наступних чотирьох підрозділах – «Взаємовигідні транзакції», «Транзакційні витрати», «Провали ринку» та «Теорема Коаза».

Взаємовигідні транзакції

Загалом, хоча багато з нас купує якісь речі, про які потім думаємо, що краще б їх не купували, про більшість своїх транзакцій ми не шкодуємо. Фірми, які продають нам те, що ми купуємо, як правило, також задоволені, що це щось нам продали. Отже, досвід

повсякденного життя каже нам, що багато транзакцій є взаємовигідними. Хоча тим, хто купує у монополіста, було б краще, якби вони могли купувати за конкурентною ціною, купують вони тільки тоді, коли очікують отримати вигоду, так що навіть більшість транзакцій з монополістами приносять вигоду обом сторонам.

Цей фундаментальний момент стосовно добровільних транзакцій є єдиним окремим найважливішим обґрунтуванням знаменитого висловлювання Адама Сміта про те, що сторони, які переслідують власний інтерес, на ринку начебто веде невидима рука, і вони діють в інтересах суспільства. Невидима рука Сміта працює тоді, коли виробники найкращим чином діють у власних інтересах, продаючи вироблене покупцям, які купують у них тільки тоді, коли це в інтересах покупців. Рішення фірм щодо того, коли і скільки виробляти, керуються очікуваннями стосовно того, що можна вигідно продати, а тому – попиту покупців, а також міркуваннями покриття витрат на виробництво. Отже, виробництво в умовах ринкової економіки керується очікуваннями фірм щодо того, які транзакції із покупцями будуть взаємовигідними.

Транзакційні витрати

Сказане вище є загальноприйнятим для сучасної економічної науки, хоча зазвичай і не формулюється з таким чітким наголосом на добровільних транзакціях, як я це щойно зробив. Причина такого показового акцентування полягає в тому, що це одразу вказує на ще одну цінну ідею, фундаментальну для альтернативної теорії: ідею того, що саме транзакційні витрати обмежують добровільний обмін і торги. Економісти та історики економіки, які працюють над альтернативною теорією, добре розуміють вигоди від торгівлі, вони так само добре знають про транзакційні витрати, якими, на їхню думку, покриваються всі витрати і недоліки ринку.

На касі в супермаркеті ми зустрічаємо працівників, завдання яких полягає в тому, щоб завершити транзакції. Витрати на цих працівників, касові апарати та інше устаткування, яке вони використовують, – це транзакційні витрати: ці витрати та багато інших видів транзакційних витрат являють собою ціну використання ринку. Якби ринок не використовувався, ці конкретні витрати не виникли б. Дуже велика фахова література про транзакційні витрати бере початок від двох глибоких і ґрунтовних статей нобелівського лауреата з економіки Рональда Коаза¹.

Коаз давно зауважив, що виробництво і діяльність в ієрархічній фірмі, в принципі, може координуватися ринком. Якщо ієрархічні фірми є успішними на конкурентному ринку, то їхні ієрархії мають бути здатними координувати виробництво і діяльність фірми з нижчими витратами, ніж це було б, якби це робилося ринком – тобто з нижчими витратами, ніж у тому випадку, коли б окремі працівники, постачальники матеріалів та

власники верстатів спонтанно координувалися ринком. У конкурентному середовищі ієрархічні фірми не були б життєздатними, якби те, що вони виробляють, було дорожчим, ніж те саме, вироблене самим ринком. Коли ієрархічні фірми є прибутковими, усі витрати чи недоліки користування ринковим механізмом – які економісти традиції Коаза люблять поєднувати і називати транзакційними витратами – мають перевищувати витрати на використання ієрархії для координування цього виробництва. Такі економісти, як Олівер Вільямсон, спираючись на ідеї Коаза, здійснили найкращі на сьогодні дослідження діяльності ієрархічних фірм².

Провали ринку

Економісти розглядають забруднення довкілля як еталонний приклад ринкового збою. Якщо, наприклад, сажа з димаря заводу забруднює повітря, то ті, хто живуть біля підприємства, зазнають збитків, однак ці збитки ніяк не позначаються на витратах фірми – власника заводу. Фірма, напевно, оплачує соціальні витрати, пов'язані з працею, капіталом та сировиною, які вона використовує, однак вона не покриває соціальних витрат від забруднення довкілля, нею здійснюваного, тоді принаймні якась частина її продукції коштуватиме для суспільства більше від своєї вартості (тобто більше за ту ціну, яку готові платити покупці за її продукцію).

Уряд може, стягуючи за забруднення з фірми плату, що визначається соціальними витратами жертв цього зовнішнього ефекту³, спонукати суспільство до створення більшого реального доходу чи добробуту, ніж раніше. Якщо становище до запровадження плати за забруднення, безперечно, не було Парето-ефективним, а ця додаткова плата коригує соціальну неефективність, то це тягне за собою зростання рівня реальних доходів чи добробуту, і тоді має існувати якийсь розподіл цього реального доходу чи добробуту, який забезпечить, що кожному члену суспільства буде принаймні не гірше, ніж раніше, а деяким краще. Аналогічно, коли існує певний побічний ефект діяльності якоїсь фірми чи індивіда, який дає вигоду іншим і за який ніхто не платить – як це, наприклад, відбувається, коли фірми навчають своїх працівників, що також є цінним для інших фірм і самих працівників, коли ці працівники переходять до іншого роботодавця, – то такої діяльності з позитивним побічним ефектом буде надто мало, і потрібне буде субсидювання цього позитивного побічного ефекту для того, щоб розподіл ресурсів у суспільстві був Парето-ефективним чи соціально раціональним. Вже давно А. С. Пігу показав, що коли є зовнішній ефект – коли діяльність фірм чи індивідів породжує витрати чи вигоду для інших, за яку з них не стягують плати чи їх не винагороджують, – то необмежена свобода не може вести до Парето-ефективного результату⁴.

Властивість зовнішніх ефектів, яка породжує збій ринкового механізму, полягає в тому, що існують «блага» і «антиблага», які не мають ринкової ціни, тому що неможливо встановити плату для тих, хто отримує «благо», чи змусити тих, хто породжує «антиблаго», платити за збитки, яких зазнають інші. Отже, будь-який зовнішній ефект – якщо він стосується двох і більше людей – також обов'язково є суспільним чи колективним благом або антиблагом. Забруднення повітря – це суспільне антиблаго, а менше забруднення повітря – суспільне благо. Оскільки менше «антиблага» – це завжди «благо», то аргумент можна сформулювати більш стисло, говорячи тільки про блага. Проблеми зовнішніх ефектів і суспільних благ постають через те, що тим, хто їх не купує, не можна не дати їх споживати, тому їм не можна призначити ціни на ринку, як це робиться з індивідуальними товарами: існує колективне чи групове споживання, і для досягнення Парето-ефективності потрібні якісь колективні дії чи дії уряду.

Коли зрозуміло, що зовнішні ефекти, які стосуються двох і більше сторін, обов'язково також є і суспільними благами, то відразу стає очевидним і те, що таких суспільних благ багато. Якщо домовласник вирощує квіти, які приносять безкоштовне задоволення перехожим, то тут існує зовнішній ефект, або колективне благо. Вигоди запобігання поженям, оборони країни, фундаментальних досліджень, стабільних цін, щеплень від заразних хвороб та законності і порядку – це цілком або частково колективні блага. Неможливо не дати комусь отримувати користь від цих благ: непокупців (тих, хто не несе за них жодних витрат) неможливо виключити з числа їх отримувачів.

Загальність характеру зовнішнього ефекту чи колективного блага знову виступає джерелом соціальної неефективності невтручання держави в економічну діяльність. Якщо деякі індивідууми менше користуються автомобілем з метою зменшення забруднення повітря, то користь від цього отримують і ті, хто цього не робить. Тому до теореми Коаза всі економісти погоджувалися з тим, що невтручання не може ефективно впоратися із проблемами зовнішніх ефектів та суспільних благ. Оскільки між індивідуальними платежами чи жертвами, пов'язаними з отриманням колективних благ, і користю від цих благ існує лише мінімальний зв'язок або немає жодного, такі блага загалом не можуть адекватно забезпечуватися жодним іншим способом, крім обов'язкового стягування податків чи якогось іншого примусового механізму. Після появи новаторської праці Коаза, присвяченої проблемам соціальних витрат, стосовно цього вже немає одностайної згоди.

Теорема Коаза

Хоча якимось випадково сталося так, що аргумент Коаза стали називати теоремою, він ґрунтується головним чином на при-

кладі. Припустимо, що по сусідству із зерновим є тваринницьке господарство і що худоба власника тваринницького господарства витоптує посіви фермера. За докоазівською теорією чи теорією Піґу цей випадок розглядався б як недвозначний приклад зовнішнього ефекту, що обов'язково веде до збою ринкового механізму. Власник худоби не має мотивів зважати на збитки, які його худоба завдає фермеру, тому його спосіб діяльності і рівень, на якому ведеться його діяльність, не відповідатиме принципу Парето-ефективності. Ефективність вимагає притягти власника худоби до відповідальності за шкоду, яку його худоба завдає посівам фермера.

У своїй аргументації, яка стала однією з найзнаменитіших складових сучасної економіки, Коаз пояснює, що такий результат не є обов'язковим. Якби шкода, завдана худобою посівам фермера, перевищувала повні витрати на те, щоб запобігти цьому, то худобу не пускали б на поля фермера: добровільні торги між фермером і власником худоби забезпечують ефективну інтерналізацію зовнішнього ефекту. Крім того, за умови чіткого визначення прав власності для економічної ефективності не має значення, чи передбачає закон відповідальність для власника худоби за шкоду, завдану посівам фермера. Якщо власник худоби не ніс би такої відповідальності, то й у такому разі можна бути впевненим у Парето-ефективних результатах: фермер платитиме власнику худоби за те, щоб він не давав своїй худобі витоптувати його поле. Це, звичайно, зменшить доходи фермера, і розподіл доходів між фермером і власником худоби відрізнятиметься від початкового розподілу прав, однак на висновок, що торги за Коазом породжують соціально ефективний результат, не впливає те, хто саме відповідальний за збиток. Власник худоби і фермер мають мотив домовлятися доти, доки вони не прийдуть до угоди, яка максимізує їхню обопільну вигоду.

Звісно, Коаз розумів, що торги потребують часу і можуть бути пов'язаними з витратами через інші причини – існують транзакційні витрати. Зовнішній ефект інтерналізуватиметься, якщо витрати, пов'язані з укладанням угоди, не будуть надто високими. Але якби транзакційні витрати чи витрати на торги дорівнювали нулю, то всі зовнішні ефекти долалися б із Парето-ефективним результатом – просто тому, що раціональні сторони вели б торги, поки їхня обопільна вигода не досягне максимуму. Якби результат не був Парето-ефективним, то залишалися б ще якісь гроші, а отже, можна бути впевненим – принаймні у разі відсутності транзакційних витрат чи витрат на торги, – що добровільне укладання угод між зацікавленими сторонами приведе до Парето-ефективного результату. Піговіанська теорія, яка стверджує, що без втручання держави неможливо досягти Парето-ефективності за наявності зовнішніх ефектів, була фундаментально помилковою.

Хоча питання зазвичай таким чином не розглядають, можна зрозуміти, що зроблене Коазом, по суті, було застосуванням логіки взаємо-вигідного обміну – і ідеї, що такі транзакції є обмеженими транзакційни-

ми витратами, – до прийнятої теорії провалу ринкового механізму і демонстрацією помилковості цієї теорії.

Указальнюючи Коаза

Деякі інші економісти й історики економіки робили спроби застосувати поняття добровільного обміну чи торгів за Коазом – і пов'язаних з ними транзакційних витрат – також і для пояснення, поряд з ринком, діяльності уряду і політики⁵. Оскільки економічна наука почалася від праці Адама Сміта про діяльність ринку і в переважній частині праць з економіки увага зосереджується саме на ринку, то природно, що такий підхід до уряду має особливу привабливість для економістів. Коли давня висока оцінка добровільного обміну і ринку поєднується з наголосом на транзакційних витратах чи недоліках ринку, тоді, здається, відкривається можливість створення загальної теорії, яка одночасно пояснювала б і економіку, і політику. Останнім часом з'явилося багато праць, у яких для аналізу діяльності держави і політики, по суті, використовується підхід добровільного обміну чи торгів за Коазом (далі я вживатиму ці терміни як абсолютні синоніми). Часом ці дослідження дуже відрізняються одне від одного (а в деяких з них навіть не вживається сам термін «транзакційні витрати»), і жоден короткий огляд не може дати адекватного уявлення про всі ці праці. Однак важливо розглянути їх разом, тому що у своїй сукупності вони пропонують найкращу теорію, альтернативну запропонованій у розділах 1 і 2 цієї книжки.

Підхід торгів за Коазом і транзакційних витрат передбачає розуміння того, що транзакційні витрати часом можуть бути надмірно високими – такими, що вигода від торгів і угод більш ніж перебивається витратами на необхідні торги та іншими транзакційними витратами. Очевидно, що такі транзакції не будуть успішно завершені. На незавершені транзакції йдуть цінні ресурси, тому абсурдним було б визначати економічну ефективність таким способом, що на них не зважає.

Деякі прихильники підходу транзакційних витрат відтак стверджують, що індивіди і фірми у суспільстві будуть укладати між собою всі угоди, які, після врахування усіх витрат, що лягають на кожну зі сторін, є взаємовигідними. Коли транзакційні витрати угоди перевищують вигоду, яку вона може принести, сторони її не укладають – як це і має бути. Отже, будь-який статус-кво, породжений ринком, є ефективним. Якби існував якийсь результат, що після врахування транзакційних витрат був кращим для суб'єктів економічної діяльності, то вони б здійснили ці транзакції, що породжують цей кращий результат. Отже, вираз «провал ринку» є внутрішньо суперечливим, а невтручання у діяльність ринку – це навіть ще кращий підхід, ніж раніше вважали лібертаріанці. Хоча лише нечисленна група анархокапіталістів могли б сказати про це так чітко, однак за цією логікою ідеальним становищем також буде й анархія. Справді, ця

логіка каже, що, доки люди вільні здійснювати транзакції або їх не здійснювати, ми перебуваємо в найефективнішому з усіх можливих світів!

Аж ніяк не слід відкидати таких ідей на підставі ідеології, зокрема й через те, що з них випливають дуже різні висновки. Один із напрямів такого подальшого розвитку представлений нобелівським лауреатом з економіки Гері Бекером і його послідовниками. Бекер наголошує – і вибудовує на цьому свою теорію – на ідеї, що неефективні державні програми обов'язково приносять політичні збитки: додатковий тягар, який вони породжують, означає додаткові збитки – і меншу вигоду для тих, хто від них виграє, – і що ці збитки враховуватимуться у політичних торгах. Ефективніший перерозподіл, який породжує менше загальних втрат, веде до зростання реальних доходів, які можна розділити у процесі політичних торгів. Деякі групи можуть мати набагато більшу політичну владу за інші, що впливатиме на розподіл доходів, однак існуватиме тенденція обирати таку економічну політику, за рахунок якої досягатиметься розподіл, що прямуватиме до Парето-ефективності. Тому відбувається ефективний – принаймні приблизно – перерозподіл⁶.

Деякі економісти розвивають цей аргумент ще далі. Дехто стверджує, що транзакційні витрати залежать не тільки від технологій, а й від інституцій. Наприклад, винайдення комп'ютеризованих систем торговельних терміналів, поза сумнівом, зменшило деякі транзакційні витрати. Аналогічно транзакційні витрати у Сполучених Штатах, напевно, зменшилися з появою таких інституцій, як Нью-Йоркська фондова біржа і НАСДАК. Усвідомлення того, що транзакційні витрати залежать від інституцій, несподівано відкриває можливість, що обертає на протилежну аргументацію Коаза на користь невтручання і навіть анархії: як дехто відзначає, держава також є інституцією, що може скорочувати транзакційні витрати. Звісно, більшість із нас погодиться з тим, що існують принаймні певні види діяльності й обставини, у яких і за яких держава може іноді створювати чи організовувати транзакції ефективніше за приватний сектор.

Теорема Коаза стосується і політики!

Це відкриття означає можливість застосування підходу добровільного обміну і транзакційних витрат до політичних сил, що випрацьовують ефективну державну політику. За такого підходу взаємовигідні угоди в рамках політичної системи матимуть тенденцію породжувати соціально ефективну державну політику. Справді, на думку авторів деяких досліджень, політичні торги ведуть до соціальних результатів, що є Парето-ефективними чи принаймні наближено соціально ефективними. Якщо обирається неефективна політика, то з цього випливає, що перехід до ефективнішої політики обов'язково принесе загальну вигоду і що певний перерозподіл цієї загальної вигоди означатиме, що всім буде краще (чи принаймні, що декому буде краще, але нікому не стане гірше).

Знову-таки, якби існували такі політичні заходи, від яких усі вигравали б, чи дехто вигравав би, але нікому б не ставало гірше, то їх би і обрали⁷. Тільки подумайте! Незалежно від того, як розглядати таке державне втручання і в чому полягає його суть – статус-кво залишається ефективним.

Дехто з теперішніх прихильників цієї теорії раніше сповідував погляд не втручання держави в економіку; тепер з гідною поваги інтелектуальною чесністю вони йдуть за логікою взаємовигідних транзакцій – і доходять до найпозитивнішого висновку ефективності будь-якої політики уряду. Інші прихильники методу добровільного обміну і транзакційних витрат надто обережні для того, щоб робити висновок, що чи то повне не втручання й анархія, чи політичні результати неодмінно будуть хоч приблизно ефективними. А втім, це ознака їхньої наукової обачності і присутності здорового глузду, а не наслідок, що випливає з теорії: логіка цієї теорії неминує веде до тих висновків у дусі Панглосса, які я виклав вище.

Чому теорія утопічна?

Нескладно зрозуміти, яким чином парадигма взаємовигідної транзакції і пов'язане з нею поняття транзакційних витрат допомагає нам у поясненні добрих результатів. Коли люди добровільно вступають у транзакції, ці транзакції, за умови відсутності шахрайства чи помилки, роблять їх багатшими. Якщо вони продовжують здійснювати транзакції того самого виду, за відсутності шахрайства і помилок, – вони діють відповідно до своїх інтересів. Отже, парадигма добровільного обміну і транзакційних витрат, чи то йдеться про не втручання держави, чи політичні угоди, неминує створює уявлення досягнення соціально ефективних результатів. Як ми бачили, якщо якийсь результат є соціально неефективним – якщо він не максимізує сукупної вигоди тих, кого стосується, – то має існувати певний розподіл більш ефективного результату, від якого всі будуть у виграші. Відповідно стверджується, що суб'єкти економічної діяльності укладають між собою угоди, за якими отримують вигоду від цього більш ефективного результату, якщо тільки транзакційні витрати не перевищують цієї вигоди, у разі чого «більш ефективний» результат насправді не є більш ефективним.

Тому-то за такого підходу і не можна нікуди подітися від доктора Панглосса. Якщо починати від вихідних положень концепції торгів за Коазом та транзакційних витрат і не робити логічних помилок, то неминує повертаємося до висновку, що соціальна рівновага, у якій ми перебуваємо або до якої прямуємо, є Парето-ефективною, принаймні у певному наближенні. Хоч як розглядати розподіл вигоди, що породжується торгами на ринку чи у політичній сфері, коли всі транзакції здійснено, – він тяжітиме до становища, у якому неможливо зробити так, щоб одній особі стало краще без того, щоб ще комусь не стало гірше: адже здійснено всі

взаємовигідні транзакції. Отже, зрозуміло, чому підхід торгів за Коазом і транзакційних витрат – незважаючи на те, що більшість економістів, які належать до цього напрямку, насправді дуже далекі від утопізму, – не надається до пояснення негативних результатів.

Очевидно неефективні соціальні результати

Певна річ, погане трапляється часто – навіть із раціональними людьми. Зрозуміло, що уряд і політика також є джерелом, поза сумнівом, абсурдно неефективних результатів. Ті, хто обстоюють позиції альтернативної теорії, можуть дивуватися, як, з огляду на викладену вище логіку, я можу бути таким певним щодо наявності абсурдно неефективних результатів. Мабуть, найпростішим доказом того, що деякі результати не є Парето-ефективними, буде війна. Коли дві країни ведуть війну, яка потребує великих ресурсів, то неведення цієї війни має заощаджувати кошти, які можуть принести користь обом сторонам; вони, наприклад, можуть отримати цю користь, уклавши угоду щодо тих самих значних наслідків, до яких би привела війна, і розділити заощаджене внаслідок того, що війни не було⁸.

Ще один очевидно негативний результат, який не може пояснити альтернативна теорія, це те, чому деякі країни не виправдано бідні – отримують тільки незначну частину своїх потенційних доходів. Найбагатші країни світу мають доходи на душу населення більш як у 20 разів вищі, ніж у найбідніших країнах. Усі країни мають доступ до більшості сучасних технологій і до світових ринків капіталу, і, як я показав в іншій праці, явно неможливо пояснити переважну частину цієї величезної відмінності у доходах на душу населення, вказуючи на відмінності земельних чи інших природних ресурсів, якими вони володіють, чи відмінності у продуктивних навичках населення⁹.

З огляду на це неможливо пояснити кричущу бідність багатьох країн, не беручи до уваги ступеня поганого урядування. Ясно, що це погане урядування і колосальні відмінності у доходах на душу у різних суспільствах неможливо переконливо пояснити якимись відмінностями транзакційних витрат у різних країнах: здається, люди у бідних країнах здатні зятятю торгуватися і укладати угоди точно так само, як і в багатих. Коли компанії, які виробляють устаткування, що уособлює найпередовіший технологічний розвиток, прагнуть продавати свою техніку по всьому світу, і коли є безліч інвестиційних менеджерів, які швидко спрямують капітал у найвіддаленіші куточки світу, щоб отримати зумовлений більшою ризикованістю вищий прибуток, то чому взаємовигідні транзакції у сфері сучасної техніки не усувають принаймні найкричущіших відмінностей у доходах на душу населення різних країн? Які транзакційні витрати були б достатніми для того, щоб тримати більшість населення світу у бідності

в той час, як технології і капітал, що можуть забезпечити їм більшу продуктивність, є легкодоступними?

Ще одним очевидно неефективним результатом, до якого ми маємо невдовзі звернутися (переважно з інших причин), є гоббсівська анархія. Для того щоб пояснити анархію та інші очевидно неефективні соціальні результати, слід усвідомити, що не всі транзакції і не всяка взаємодія, хоч яка висока раціональність їх учасників, є добровільними.

Темний бік сили

Так само, як індивіди часто діють у своїх інтересах шляхом добровільних транзакцій, деякі з них також можуть діяти у власних інтересах шляхом погрози застосування – чи іноді власне застосування – сили. Коли якийсь індивід має набагато більше влади за іншого, то він може краще досягти своїх інтересів, загрожуючи застосувати – чи застосувавши – силу, а не вступаючи у відносини добровільного обміну: він може бути здатним отримати задарма те, що в іншому разі коштувало б дорого. Як пише Томас Шеллінг,

«...один гідний жалю принцип людської продуктивності полягає в тому, що руйнувати легше, ніж створювати. Будинок, на зведення якого йде кілька людино-років, за годину може знищити будь-який неповнолітній правопорушник, що має суму грошей, достатню для придбання коробки сірників... Влада завдавати шкоди – нищити речі, для когось цінні, завдавати болю і горя – це ринкова влада, якою нелегко користуватися, але якою користуються часто. У житті суспільного дна саме ця влада є підставою шантажу, здирництва і викрадення людей... Це – у глибині людської природи, як і тілесні покарання, які суспільство використовує для стримування злочинності і правопорушень... а боги користуються нею, щоб їм користися»¹⁰.

Отже, той самий раціональний власний інтерес, який робить добровільний обмін взаємовигідним і який, скеровуваний невидимою рукою ринку, може служити інтересам суспільства, може спонукати тих, хто має владу, застосовувати примус до інших. Існує, за словами Джека Гіршлейфера, ще й «темний бік сили»¹¹.

Якщо відмовитися від положення добровільності будь-якої взаємодії, зникає і висновок, що всі соціальні результати будуть обов'язково ефективними. Сторона, що має силу, виграє від використання погрози застосування сили чи застосування самої сили, якщо витрати на це менші за цінність для цієї сторони нею отриманого: збитки для жертви і навіть обсяг цих збитків у зв'язку з виграшем, який отримує сторона, що використовує силу, впливають на результат. Злодій не обов'язково зважати на те, чи заплатить йому скупник за вкрадене стільки, у скільки оцінювала цю річ жертва; убивці вбивають не тільки тих, хто бажає вкортити собі віку.

Аналогічно немає жодних гарантій того, що уряд обов'язково конфіскуватиме майно своїх підданих тільки в тому разі, якщо матиме змогу використати його ефективніше за його попередніх власників чи забиратиме податком у платників тільки ті гроші, які витратить з більшою користю, ніж це зробили б вони самі. Отже, коли ми виходимо за межі добровільного обміну і транзакційних витрат і включаємо у наш розгляд також і користь від застосування права на примус, більше немає перешкод для пояснення негативних – поряд із позитивними – дій урядів.

Коли ми включимо до нашого розгляду силу примусу, стає зрозумілим той фундаментальний факт, що уряди за своєю природою пов'язані з примусом. Наприклад, податки за своїм визначенням примусові, і їх використовують усі уряди: вони, як каже приказка, неминучі, як сама смерть. Більше ми не маємо проблеми з поясненням кийків і пістолетів, які носять державні поліцейські сили, чи жажливої зброї армій, чи неймовірно марнотратних війн, які вони часом ведуть. Не випадково, що символи урядів – це сильні істоти, наприклад, леви й орли, а не касові апарати і крамниці, чого можна було б очікувати, коли брати до уваги тільки добровільний обмін і транзакційні витрати.

Примус необхідний для виконання контрактів

Підхід добровільного обміну і транзакційних витрат не може сам по собі пояснити деяких позитивних результатів, навіть коли ці результати спостерігаються на соціально ефективних ринках. Деякі транзакції не потребують додаткових процедур чи зусиль для свого здійснення. Наприклад, коли транзакції здійснюються на місці, самих лише інтересів і здорового глузду сторін зазвичай буває достатньо для отримання вигоди від операції. Такі операції можуть відбуватися між сторонами, що не мають спільної культури чи інституцій, які повинні їм сприяти, як, наприклад, це відбувається у торгівлі між окремими племенами та часом в умовах заборони з боку уряду – на чорному ринку.

Інші транзакції не є самодостатніми в цьому сенсі і відбуваються тільки тоді, коли відомо, що у разі потреби їх виконання забезпечить третя сторона шляхом примусу. Коли постачальника і покупця розділяє певна відстань, хтось має взяти на себе відповідальність за вартість товару в дорозі. Коли товар виготовляється на замовлення, для завершення транзакції потрібно, щоб виробник мав усе необхідне. У страхуванні певні сторони мають здійснювати оплату одразу, сподіваючись отримати відшкодування у разі настання обумовлених страхових подій. Ф'ючерсні операції здійснюються з очікуванням, що навіть сторона, що програє, виконає свої зобов'язання. При наданні позик і позичанні капітал дають в очікуванні його повернення, яке має відбутися через роки або навіть десятиліття. В усіх цих випадках отримання вигоди від операції немож-

ливе, якщо сторони не очікують, що контракти, які вони уклали, будуть виконані. Позичальник чи будь-яка інша сторона, яка за умовами контракту має виконувати свої обов'язки у майбутньому, завжди може пообіцяти, що вчасно виконає свою частину. Але, як пояснив своїм знаменитим висловлюванням Гоббс, «угоди без меча – тільки слова». Принаймні як останній засіб має передбачатися примусове виконання контракту, гарантоване третьою стороною.

Теорія торгів за Коазом і транзакційних витрат, що їх обмежують, не пояснює зовнішньої сили, яка гарантує контракти. Її легко можна розширити і, таким чином, пояснити, чому ті, хто бажають здійснити транзакцію, яка вимагає гарантування з боку третьої сторони, бажають таких гарантій, і чому вони часто готові за це щось платити. Однак вона не здатна пояснити, чому влада іноді використовується для того, щоб забезпечити краще функціонування ринків шляхом гарантування контрактів, і для присвоєння товарів, якими торгують на ринках.

Як ми бачили, для індивідів може бути раціональним погрожувати застосуванням сили чи застосовувати її для переслідування власних інтересів, що, звичайно, і становить головну причину того, що життя за анархії, як писав Томас Гоббс, «самотнє, убоге, огидне, звіряче й коротке». У гоббсовій анархії мотиви продуктивної праці обмежуються можливістю того, що те, що робить одна людина – і засоби цього виробництва та інший необхідний капітал – буде відібрано іншими. Певна частина праці в анархічному суспільстві йтиме на те, щоб відбирати і красти, а не виробляти.

Природно, що крадіжки породжують витрати на охорону та інші запобіжні заходи. Оскільки ці витрати відіграють значну роль за анархії і, як виявиться, дивовижним чином є важливими для розуміння деяких неанархічних суспільств, на них слід звернути окрему увагу. Розгляньмо, наприклад, сім'ю, яка вирішує, як їй реагувати на повсюдні крадіжки в анархічному середовищі. Найбільше відповідатиме інтересам цієї сім'ї становище, коли розподіл її зусиль здійснюватиметься таким чином, що остання одиниця, спрямована на захист від крадіжок, даватиме таку саму вигоду, що й остання одиниця, спрямована на продуктивну діяльність. За анархії раціональним для сім'ї може бути витрачання більших зусиль на захист від злодіїв, ніж на продуктивну діяльність. (Звичайно, та сама логіка діє і стосовно крадіжок, тому дехто буде більше спрямовувати на них, а не на продуктивну працю.)

Запобігати крадіжкам можна також через інші способи самого виробництва і різні його результати. Ми вже відзначили, що за анархії засоби виробництва легко можуть украсти чи відібрати, тому виробництво має бути трудомістким. Деякі види діяльності, такі як збирання їжі і її поїдання на місці, за своєю природою більше захищені від крадіжок. Невироблене внаслідок застосування видів менш продуктивних, проте більше захищених від крадіжок видів діяльності, звичайно, є неявними витратами анархії.

Отже, в умовах анархії суспільство втрачає те, що могло б бути вироблене із застосуванням ресурсів, спрямованих на відбирання і на охорону, а також ту додаткову продукцію, яка могла б створюватися, якби виробництво не запобігало крадіжкам (проте внаслідок цього воно є менш продуктивним). Анархія породжує не тільки втрати життів, вона також посилює мотиви красти і захищатися від крадіжок, а отже, ослаблює мотиви продуктивної праці.

Ось чому – так само, як можновладці часом раціонально вдаються до застосування сили чи погроз її застосування з метою досягнення своїх цілей – анархічне насильство для суспільства завжди ірраціональне: вигода від крадіжки – це завжди чиясь втрата, а ресурси, потрібні для крадіжок і їх запобігання, скорочують виробництво. Якщо анархія замінюється якимось мирним порядком, це тягне за собою значне зростання продуктивності. Справді, вигода від переходу від насильницької анархії до мирного порядку, як правило, є такою великою, що існує багато способів розподілити цю вигоду так, щоб всім у суспільстві стало краще. Якщо члени суспільства діють відповідно до загального інтересу, вони ніколи не оберуть анархії.

Соціальний контракт: інше ім'я торгів за Коазом

Чи можна зробити висновок, що, оскільки групи виграють від відсутності анархії, вони діятимуть так, щоб її не було? Аналогія зі взаємовигідним обміном говорить нам, що так: всі анархічні суспільства виграють від укладання соціального контракту і його виконання. Поширена думка, що група, яка складається з раціональних людей, діятиме у загальних чи групових інтересах, веде до того самого висновку. Чи можна тоді стверджувати, що зазвичай усі групи – через те, що вони мають спільний інтерес у недопущенні анархії, діють відповідно до цього спільного інтересу, встановлюючи мирний порядок?

Відповідь – з усією можливою категоричністю – буде негативною. Найважливіша причина того, чому добровільної дії, спрямованої на встановлення мирного порядку, дуже часто не відбувається – і не відбувається ніколи для великої групи держав, – розглядається у наступному розділі. Однак одного аргументу, очевидного вже тепер, достатньо для доведення, що багато груп не здатні укласти соціального контракту і його виконувати: навіть якщо всі члени анархічного суспільства підпишуть з метою створення мирного порядку соціальний контракт, анархію не буде усунуто, якщо не забезпечуватиметься виконання контракту. Якби існувала сторона, що мала б достатньо сили (наприклад, уряд) для гарантування контрактів, то анархії не було б від самого початку.

Незамінність теорії влади

Незважаючи на всю свою продуктивність для дослідження ієрархічних фірм та корисність навіть для аналізу політики, концепція транзакційних витрат не забезпечує достатньої бази для розуміння держави і політики, як і жодної іншої сфери життя, у якій діє влада, що застосовує примус. Вона не здатна пояснити багатьох явно неефективних соціальних результатів, як і не може, сама по собі, навіть взяти до уваги тих взаємовигідних контрактів, які вимагають гарантування з боку влади. Коли ідея транзакційних витрат застосовується у поєднанні з належною увагою до права примусу, вона може приводити до цінних висновків щодо політики і уряду (як, наприклад, у працях Авінаша Діксита¹²). Вона знову ж таки вкрай корисна, коли розглядається взаємодія двох людей за наявності зовнішніх ефектів. Також вона виявляється корисною, коли застосовується у поєднанні з теорією, викладеною у розділах 1 і 2 цієї книжки. Однак метафори добровільних і взаємовигідних торгів і угод та транзакційних витрат, що їх обмежують, самої по собі недостатньо для теорії уряду і політики – вона навіть не може служити вихідним пунктом для такої теорії.

Для розуміння урядів та всіх їхніх позитивних і негативних дій – і жахливої анархії, яка виникає, коли їх немає, – неможливо знайти заміник теорії влади того різновиду, який було запропоновано у розділах 1 і 2. Слід зрозуміти не тільки вигоду від добровільного обміну, а також логіку примусу і сили.

Розширення теорії

Тепер час розширити теорію, викладену раніше у цій книжці. Хоча, як побачимо у наступному розділі, в аргументації торгів за Коазом (якщо транзакційні витрати дорівнюють нулю, їх раціональні учасники обов'язково приходять до Парето-ефективного становища) також є і логічна помилка, ми звертаємося до цієї сфери тільки тому, що необхідно зрозуміти додаткову теорію. Слід зрозуміти, чому малі групи, такі як колективи збирачів і мисливців, як правило, створюють, по суті, соціальні контракти, якими забезпечується мирний порядок та інші суспільні блага всередині колективу, і чому жодне велике суспільство ніколи не розробляло такої добровільної угоди в дусі Коаза. Нам також потрібно зрозуміти головну силу, яка підриває економічний потенціал навіть найуспішніших економік світу.

4.

РАЦІОНАЛЬНІ ІНДИВІДИ
Й ІРРАЦІОНАЛЬНІ СУСПІЛЬСТВА

Припустимо, що група індивідів потерпає від результату, який не є ефективним чи раціональним для цієї групи – тобто не максимізує сукупної або спільної реальної вигоди чи добробуту членів групи. Як нагадує нам альтернативна теорія з розділу 3, здається, в такому разі має укладатися угода (відбуватися торги за Коазом), яка розподілить вигоду, що настає після переходу до ефективного чи оптимального для групи результату таким чином, що кожен без винятку індивід у групі від цього виграє.

Висновок Рональда Коаза, що якби транзакційні витрати дорівнювали нулю, то цього раціонального для групи результату було б досягнуто, став майже загальноприйнятим переконанням. Вважається, що таке положення виконується завжди для груп усіх видів і розмірів. Звичайно, цілком зрозуміло, що може бути і так, що витрати, пов'язані з торгами, чи транзакційні витрати розробки і провадження ефективної для групи угоди можуть перевищувати вигоди від переходу до «ефективного» розподілу. Це, як ми знаємо, має означати, що (хоч які транзакційні механізми використовуються – формальні чи неформальні, приватні чи урядові) альтернативний розподіл не був по-справжньому ефективним від самого початку. Отже, логіка Коаза, принаймні розвинута деякими дослідниками транзакційних витрат, як видається, передбачає, що групи з раціональних індивідів також будуть раціональними: такі групи прагнутимуть діяти відповідно до своїх спільних інтересів великою мірою так само, як окремі індивіди діють у своїх індивідуальних інтересах.

Таке уявлення жодним чином не є унікальною рисою концепції транзакційних витрат чи школи Коаза: протягом тривалого часу воно було (а в деяких колах і залишається) аксіоматичним. Марксова теорія класів, наприклад, виходить з положення, що суспільний клас, до якого належать раціональні й поінформовані індивіди (тобто такі, чия свідомість не є хибною), діятиме у власних класових інтересах. Капіталістичне суспільство контролюється класом буржуазії, і на певному етапі капіталістичного розвитку пролетаріат, діючи у своїх інтересах, повалить капіталізм, встановить диктатуру пролетаріату і створить базис для безкласового і бездержавного комуністичного суспільства. Теорія груп, або аналітич-

ний плюралізм, який колись домінував у політології, намагався пояснювати політику, виходячи з положення, що групи тягнуть до дії у своїх групових інтересах, а деякі економічні теорії робили таке припущення щодо груп працівників. Ідея, що люди через шкідливість анархії і вигідність мирного порядку укладають соціальний контракт із метою створення держави, являє собою ще один приклад застосування положення, що групи тягнуть до дії у власних інтересах так само, як індивіди.

У книжці «Логіка колективної дії»¹ я показав, що уявлення про те, що групи тягнуть до дії у власних інтересах, хибне. Сьогодні ця теза у більшості контекстів є майже загальноприйнятим уявленням. Проте залишається кілька контекстів – теорема Коаза являє собою один із них, – у яких цей аргумент не застосовується, очевидно, тому, що вважається неактуальним (або навіть ніколи не розглядався). На щастя, логіка, розглянута у розділі 3, вказує на деякі нові розширення логіки колективної дії, а також на новий спосіб, яким можна продемонструвати цю логіку. Також виявляється, що ця нова демонстрація виявляє хибність деяких загальноприйнятих найшкідливіших неправильних інтерпретацій знаменитої «Дилеми в'язня», особливо стосовно зв'язку певної кількості індивідів у групі і ймовірності, що група діятиме для задоволення своїх спільних інтересів.

Правильне розуміння теореми Коаза і «Дилеми в'язня» дасть значну додаткову пояснювальну силу теорії, пропонованій у цій книжці. У цьому розділі я пропоную дещо інше пояснення логіки колективної дії, ніж це було раніше. Хоча справедливо, що тим, хто вже добре зрозумів «Логіку колективної дії», цього вистачить для розуміння наступних розділів цієї книжки, і вони знайдуть тут деякі сюрпризи. Почну ж я зі знайомої теми здатності малих груп діяти колективно.

Малі групи часто досягають успіху в добровільних колективних діях

У групах, до складу яких входить дуже небагато членів, один з учасників сам по собі часто отримує достатню користь від колективного блага – він виграє від забезпечення цього колективного блага виключно власним коштом. Тоді інші члени групи будуть «безбілетниками». Можна розглянути граничний випадок – суспільне благо, яке приносить користь тільки двом особам, наприклад дорога, яка веде тільки до двох домогосподарств; припустимо також, що обидва ці домогосподарства оцінюють це колективне благо однаково. Цілком можливо, що мінімальне забезпечення певного суспільного блага, якщо додати вигоду для обох отримувачів, більш ніж удвічі перевищуватиме витрати на нього. Тоді кожне домогосподарство виграє від забезпечення певного обсягу цього колективного блага, навіть якщо всі витрати ляжуть на нього. Кожне домогосподарство отримуватиме половину вигоди від будь-якої своєї дії в інтересах цієї групи з двох учасників.

Тепер припустимо, що таких домогосподарств, що отримують користь від нашої дороги, скажімо, п'ять. Тоді в середньому одне домогосподарство матиме одну п'яту від вигоди, отримуваної в результаті свого внеску в забезпечення цього колективного блага. Такої мотивації часто буде достатньо для роботи із забезпечення колективного блага, хоча очевидно, що цей мотив не буде таким потужним, як у дії групи з двох членів. Середнє домогосподарство у групі з п'яти членів не отримає користі від забезпечення колективного блага виключно за свій власний рахунок, якщо тільки сукупна користь від певного обсягу колективного блага для всіх членів групи не буде у п'ять і більше разів перевищувати усї витрати на його забезпечення. Мінімальні обсяги багатьох благ можуть бути такими цінними відносно витрат на них, що ця умова часом виконується. Отже, забезпечення блага кимсь одним навіть у групі з п'яти учасників є можливим, хоча воно і буде набагато меншим відносно обсягу, що відповідає спільному інтересу або є раціональним для всієї групи, ніж у групі з двох учасників. Зазвичай більшої кількості домогосподарств потрібна довша чи краща дорога, але навіть якщо це не так, то так само напевно внесок когось одного забезпечуватиме менший обсяг колективного блага відносно раціонального для колективу чи оптимального для групи рівня.

Стратегічна взаємодія

Коли кількість тих, хто отримує вигоду від забезпечення певним колективним благом, мала, то також для кожного учасника існує мотив до стратегічної взаємодії і торгів. Наприклад, один учасник може сказати іншому: «Я забезпечу певний обсяг (чи оплату певну частку, необхідну для забезпечення колективного блага), якщо й ти зробиш так само». Коли потенційний отримувач колективного блага знає, що інший долучиться до нього у наданні цього блага чи що він візьме на себе частину витрат, це зменшує витрати на кожен одиницю суспільного блага для кожного члена групи і підвищує ймовірність того, що певний обсяг цього блага буде надано. Коли двоє приходять до угоди стосовно витрат, кажучи, що кожен з них внесе свою частку, якщо це зробить інший, для третьої сторони виявиться, що цінність внеску зросла навіть ще більше. Розподіл витрат не тільки підвищує ймовірність надання певного обсягу колективного блага, а також веде до надання більшої його кількості. Якщо витрати на забезпечення певного колективного блага розподіляються між усіма тими, для кого воно є цінним, у частках, які точно відповідають вигоді, яку вони від цього блага отримують, то кожен прагнучиме такого обсягу, що максимізує сукупну вигоду: тобто рівень забезпечення буде раціональним для групи (оптимальним або Парето-ефективним для цієї групи).

Як правило, коли кількість потенційних отримувачів користі від колективного блага є малою, на інтереси кожного значно впливає те, будуть чи не будуть робити своїх внески інші. Уявімо, що члени якоїсь групи забезпечують оптимальний для групи обсяг, і розглянемо, що станеться, якщо члени групи припинять робити свої внески. Якщо у групі з п'яти домогосподарств, для яких цінність колективного блага буде однаковою, один учасник виходить зі схеми розподілу витрат, витрати для решти значно зростають. Зростання частки витрат буде помітним, і кожен із решти учасників відзначить появу «безбілетника». Коли кожен із членів групи має нести на одну п'яту, а одну четверту витрат, кожен з них прагнуче придбати помітно меншу кількість. У свою чергу, «безбілетник» також матиме помітно меншу частку колективного блага, ніж раніше, і це може спонукати його знову почати платити.

Якщо він цього не зробить, інші члени можуть посилити стимули для «безбілетника» знову почати платити, зменшуючи рівень забезпечення колективного блага або зовсім його припиняючи. Щодо достатньо малих груп завжди можна бути певним у існуванні мотивації продовження торгів до моменту реалізації взаємовигідної колективної дії. Це зумовлюється тим, що внесок кожного учасника є значним, і таким чином вони мають мотив до торгів. Хоча цілковитою певністю у тому, що малі групи забезпечуватимуть себе певним колективним благом, немає, добровільність і випрацювання взаємовигідних угод часто буває успішним. За винятком дуже спеціального випадку, до якого ми незабаром звернемося, результат, при якому благо не надається, не може бути стабільно рівноважним: оскільки для кожного існує постійний мотив торгуватися з іншими і продовжувати робити це до отримання вигоди від колективної дії, результат ненадання блага не буде рівноважним.

Поширена помилка

Досі існує поширене уявлення, що навіть у групах із двох учасників не налагодиться співпраця з метою задоволення спільного інтересу. Навіть деякі обізнані науковці приймають як даність, що групам, які складаються тільки з двох членів, ймовірно, не вдасться діяти для задоволення спільного інтересу так само, як і великим групам. Ця помилка, очевидно, завдячує своєю поширеністю дивовижній простоті одного знаменитого прикладу.

Цей позірно простий приклад – знаменита «Дилема в'язня». Найчастіше з «Дилеми в'язня» робиться висновок, що навіть групам із двох членів, як правило, не вдається забезпечити колективного блага. І тільки коли дві особи повторюють гру з «Дилеми в'язня» невизначено велику кількість разів, вони, ймовірно, отримують вигоду від співробітництва. У кожній окремій грі (чи у будь-якому колі ігор, за умови завчасного знання гравців, скільки їх буде) домінуючою стратегією для кожного гравця

буде зрада, а не співробітництво, тому колективно раціонального результату не буде досягнуто.

У «Дилемі в'язня» двох в'язнів можуть засудити за менший злочин, ніж насправді було вчинено. Ці двоє арештованих насправді вчинили тяжчий злочин, але водночас вони – єдині свідки, і жодного з них неможливо засудити, якщо принаймні один не зізнається і не викаже іншого. Тому мовчати про спільно вчинений злочин є для них колективним благом.

Одна з головних причин, чому приклад «Дилеми в'язня» використовується для ілюстрації неможливості суспільного співробітництва, полягає в тому, що в'язні у канонічному варіанті цього прикладу ізольовані один від одного по окремих камерах. Таким чином, вони не можуть один з одним спілкуватися. Через те, що в'язням не дозволяється спілкуватися, вони не мають можливості домовитися не говорити поліції про свою співучасть у злочині, а тому не мають можливості задовольнити свого колективного інтересу, унеможлививши засудження когось одного з них за тяжчий злочин. Рушійною силою «Дилеми в'язня» з двома учасниками є те, що майже універсальна риса будь-якої взаємодії двох осіб, що мають спільну проблему – спілкування щодо способу отримання результату, який для обох із них є колективним благом, – виключається певними вкрай специфічними обставинами: поліцейськими, які знають, що спілкування між в'язнями може стати на заваді їх прагненню змусити в'язнів донести один на одного.

Якщо спільному інтересові в'язнів відповідає уникнення засудження за тяжчий злочин, то угода між в'язнями щодо того, що жоден із них не буде свідчити про злочин, який вони вчинили, має бути надійною. Зауважмо другу особливу специфічну обставину дилеми: в'язні, оскільки домовленість чинити перешкоди правосуддю сама є протиправною, не можуть укласти угоди, гарантованої судом. Тому не випадково, що з усіх людей саме злочинці, які фігурують у цьому прикладі, використовуються для демонстрації труднощів соціального співробітництва у групах, що складаються лише з двох членів. Коли мала група отримуватиме користь від якогось колективного блага, як правило, її члени мають можливість спілкуватися між собою щодо співробітництва у спільних інтересах; зазвичай члени такої групи мають доступ до правової системи, а також інших механізмів забезпечення виконання угод. Тому вони звичайно отримують колективні блага, таким чином задовольняючи свій колективний інтерес.

Логіка цього розділу, демонструючи, що достатньо малі групи часто можуть реалізувати колективні дії, є застосовною в усіх тих випадках, коли відповідні учасники здатні спілкуватися один з одним і мають змогу укладати надійні угоди. (У колективній дії, як у торгівлі індивідуальними товарами, угоди, як правило, гарантуються самі собою, коли внески сторін по суті є одночасними (тобто як у випадку придбання чого-небудь прямо на місці) і, як правило, вимагають гарантування третьою стороною, коли внески робляться не одночасно.)

Якщо малі групи зазвичай можуть спілкуватися і користуватися доступними засобами гарантування угод, ми маємо поставити питання, чому приклад, що є правильним тільки за виняткових обставин, став таким знаменитим і має такий вплив. Напевно, причина почасти полягає у його чудовій простоті. Однак є й інша причина: висновок, що впливає з «Дилеми в'язня» – групи не будуть співпрацювати з метою задоволення своїх колективних інтересів, – є правильним для великих груп, хоча він і не відбиває реальних причин того, чому великі групи не досягають успіху в добровільному досягненні предмета своїх колективних інтересів.

*Чому добровільна колективна
дія обов'язково зазнає невдачі
у великих групах*

Припустимо, що в якогось колективного блага є, скажімо, мільйон потенційних отримувачів. З попереднього нашого розгляду очевидно, якщо йдеться про малу групу, скажімо, з п'яти членів, то кожен її учасник отримає в середньому одну п'яту від вигоди, яку принесе колективна дія в інтересах групи. Типовий член групи, до складу якої входить мільйон індивідів, отримує тільки мільйонну частку вигоди на внесок, який він чи вона робить у забезпечення цього колективного блага. Становище особи в групі з мільйона осіб схоже на становище індивідуального злочинця у численній громаді. У справді великій групі середній її член отримує лише дуже незначну частку вигоди від дії, у якій він чи вона бере участь з метою задоволення інтересу групи. Як правило, ця дуже незначна частка не буде мотивувати індивідів у великій групі до добровільної дії, що відповідає загальному інтересові групи.

Може здатися, що колективне благо може мати таке фантастично високе співвідношення вигоди і витрат, що навіть одна мільйонна частка вигоди від нього перевищуватиме загальні витрати на забезпечення однієї одиниці чи кількох одиниць цього блага, а відтак деякий його обсяг забезпечуватиметься якимись членами групи в односторонньому порядку. Однак якщо співвідношення вигоди і витрат дійсно було таким високим, то існувала б справді колосальна групова ірраціональність! За оптимального для групи становища, граничний долар, витрачений на колективне благо, звичайно, матиме відношення вигоди і витрат, що дорівнює одиниці. Якби цінність колективного блага була такою високою відносно витрат на нього, що середній індивід у великій групі мав мотив до забезпечення колективного блага, то це б доводило, що група величезною мірою не здатна задовольняти свої колективні інтереси.

Крім того, індивіди, які отримують лише одну мільйонну частку вигоди від забезпечення колективного блага, як правило, не мають мотиву до стратегічної взаємодії чи до випрацювання угод. Якщо кожна особа отримує лише одну мільйонну вигоди від забезпечення колективного

блага, двоє людей отримали б тільки дві мільйонних цієї вигоди, а двох мільйонних, як правило, недостатньо для того, щоб дати мотив двом особам вести торги з третім індивідом щодо виправлення колективно ірраціонального групового результату.

Викривлена логіка загрози ненадання

Навіть якщо багато індивідів у великій групі випрацюють механізм забезпечення колективного блага, ці індивіди не отримують такої вигоди, як «безбілетники» цієї групи. Правда, що індивіди, які згідно з угодою забезпечують певний обсяг колективного блага, можуть погрожувати кожному «безбілетнику», що вони припинять його надання, якщо «безбілетник» не зробить свого внеску. Втім, навряд чи такі погрози працюватимуть. Візьмімо групу з N індивідів, що отримують вигоду від суспільного блага. Будь-яка підмножина з $N - 1$, які не є «безбілетниками», може погрожувати нічого не надавати, поки той, хто не платить, не зробить свого внеску.

Хоча ми бачили, що така стратегія часто може працювати у менших групах, мірою того, як зростає кількість членів групи, ця загроза стає дедалі менш реалістичною; у групі з тисячі осіб середній отримувач колективного блага, який обирає не платити, знає, що решта 999 у своїй сукупності втрачатимуть у 999 разів більше від незабезпечення блага, ніж він чи вона. Крім того, середнього раціонального отримувача вигоди у групі з тисячі членів неможливо буде спонукати ненаданням блага платити набагато більше за одну тисячну частку загальних витрат, що йдуть на забезпечення цього колективного блага. Отже, користь для 999 від торгів щодо стратегії ненадання блага, навіть за умови їх успішності, обов'язково буде незначною порівняно з їхніми втратами у разі ненадання блага.

Коротко кажучи, у будь-якій справді великій групі єдина загроза, доступна за відсутності примусу – загроза ненадання блага, – фактично приречена на невдачу з двох причин. По-перше, велика група надавачів втрачає від ненадання набагато більше, ніж кожна «мішень» тактики їхніх торгів. По-друге, вони також втрачають набагато більше від того, що могли б отримати за той самий проміжок часу від внесків «безбілетника».

Кожен має мотив спробувати вдатися до «безбілетництва» чи ухилення від сплати внесків. З цього випливає, що не слід очікувати, що більшість справді буде докладати зусилля для забезпечення колективного блага. Результатом добровільної взаємодії у достатньо великих групах, які виграють від надання колективного блага, часто є ненадання його взагалі; ніколи ж результатом не буває добровільне несубсидійоване надання того чи того блага на такому рівні, що хоч віддалено нагадує колективно раціональний.

Логіка граничної групової раціональності

Оскільки добровільна дія індивідів у великих групах не може забезпечити колективно раціональних обсягів колективних благ, якщо взагалі здатна їх забезпечити, ми маємо поставити мислений експеримент і розглянути ситуацію, за якої оптимальний для групи обсяг уже забезпечений. Ми вже зробили це для випадку малої групи, і цікаво буде порівняти ці два випадки. Якби група з мільйона членів забезпечувала оптимальний для цієї групи обсяг якогось колективного блага, то сукупна вигода для мільйона отримувачів від останньої наданої його одиниці точно дорівнювала б затратам на цю граничну одиницю. Але тоді середній індивід у цій групі з мільйона членів отримає одну мільйонну вигоди від цієї граничної одиниці. Отже, для цього пересічного члена групи виявиться, що якщо він забезпечує одиницю колективного блага, то це коштуватиме йому лише одну мільйонну необхідних витрат! Ясна річ, що великі групи не отримуватимуть колективно раціональних обсягів колективних благ через добровільну й несубсидійовану індивідуальну поведінку.

Від моменту публікації «Логіки колективної дії» 1965 року було проведено дуже велику кількість докладних досліджень у кількох дисциплінах і різних країнах, зокрема це були статистичні дослідження і навіть контрольні експерименти, що мали на меті перевірити викладену вище логіку. Величезна більшість досліджень її підтверджують. Деякі праці, що спираються на «Логіку колективної дії», згадуються або розглядаються докладніше у двох книжках, які також є значними самостійними науковими досягненнями; це «Колективна дія» Рассела Гардіна² та книжка Тодда Сандлера³ з такою самою назвою.

Навіть якби транзакційних витрат не було

Деякі дослідники – представники школи транзакційних витрат – вважають, що, оскільки кожному члену великої групи буде краще, якщо всі погодяться сплачувати свої частки витрат і колективне благо буде забезпечуватися, то навіть групи з тисяч чи мільйонів членів можуть добровільно забезпечувати себе колективними благами за умови оплати з якогось зовнішнього джерела витрат на укладання необхідних угод чи за умови відсутності з якихось інших причин транзакційних витрат. Хай там як, але угода щодо розподілу витрат у порівнянні з вигодою і забезпеченням блага вигідна для всіх, а відтак підхід торгів за Коазом чи транзакційних витрат веде до думки, що так би і було насправді, якби сторони, що укладають угоду, не мали оплачувати витрат, пов'язаних з торгами і випрацюванням такої угоди.

Припущення, що хтось іззовні оплачує всі транзакційні витрати, звичайно, нереалістичне; також ми бачили, що індивіди у достатньо великій групі за відсутності зовнішнього субсидіювання витрат, пов'язаних із

торгами, не мають навіть мотиву випрацювати угоди одне з одним. Разом з тим важливо розглянути питання, що було б, якби транзакційні витрати чи витрати на торги оплачувалися із зовнішнього джерела або дорівнювали нулю з якоїсь іншої причини, оскільки це прояснює критично важливу і досі не відзначену відмінність приватними і суспільними благами в аспекті транзакційних витрат. Те, що цю відмінність було випущено з уваги, привело багатьох економістів до логічної помилки. Тож припустимо, що якийсь зовнішній фонд повністю оплачує вартість часу та інших ресурсів, які індивіди у великій групі витратили на переговори щодо вигідної для всіх добровільної угоди із забезпечення групи певним колективним благом.

У випадку приватних благ єдиний спосіб отримати це благо – бути учасником транзакції; якщо ви не берете у ній участі, то нічого й не отримуєте. Коли йдеться про індивідуальні товари, участь як сторони у взаємовигідній транзакції не становить жодної проблеми: інтереси сторін в отриманні блага чи товару мотивують їхню участь.

Витрати на те, щоб дізнатися про можливість взаємовигідної транзакції – чи інші транзакційні витрати, – можуть зробити неможливими деякі угоди, які в іншому разі були б взаємовигідними, але на отримання інформації і покриття інших транзакційних витрат використовуються цінні ресурси, тому не можна вважати, що результат є соціально ефективним, коли такі угоди не укладаються. Власний інтерес індивіда дає їм мотив шукати можливості взаємовигідних транзакцій – вони часто платять фірмам за інформацію про такі ринкові можливості та звертаються до послуг посередників. Отже, попри звичайні для ринку різноманітні недосконалості, загалом для суспільств не становить проблеми мотивування індивідів і фірм до участі у взаємовигідних транзакціях, коли йдеться про приватні блага чи індивідуальні товари.

Гра без ядра

Тепер припустимо, що є велика група, кожен член якої виграв би, якби витрати на певне колективне благо розподілялися на всіх, хто його отримує. Припустимо далі, що більшість потенційних отримувачів вигоди від колективного блага – або всі, крім одного – погодилися розподілити між собою витрати і забезпечити його. Ті, хто в цій угоді не бере участі, виграють найбільше – вони отримують колективне благо задарма, тоді як інші, що беруть участь в угоді, платять! Найкращий можливий результат полягає в тому, щоб не брати участі в угоді.

Потенційні отримувачі вигоди насправді з угоди не виключаються, оскільки в інтересах тих, хто її укладає, щоб і всі інші несли витрати. Разом із тим, коли виявляється, що йдеться про забезпечення колективного блага, раціональні індивіди докладають усіх зусиль для того, щоб не брати в ній участі. Оскільки, загалом, кожному було б найкраще, якби

угода щодо надання колективного блага мала місце, а він чи вона не брали у ній участі, інтерес кожного полягає саме у перебуванні у такому становищі, і це від самого початку заважає забезпеченню колективного блага⁴.

Щоб усвідомити важливість цього, розгляньмо не тільки групу в цілому, а й усі можливі коаліції чи підгрупи (включно з підгрупами, до яких входить лише один індивід), у яких окремих індивідів у групі потенційних отримувачів вигоди намагався взяти участь в угоді щодо надання колективного блага. Припустимо також, що колективне благо, про яке йдеться, можливе тільки в одній певній кількості, – так ми абстрагуємося від питання обсягу надання блага і розглядаємо тільки питання, чи воно буде забезпечуватися взагалі. Проблема колективної дії постає – і виникає можливість питання торгів за Коазом, – тільки якщо це колективне благо для групи в цілому є ціннішим за витрати на нього, тому ми вважаємо, що це саме так і що різниця ця значна.

У такому разі необхідно, щоб існував якийсь розподіл витрат на забезпечення цього колективного блага – такий, щоб кожен без винятку член групи вигравав від надання цього колективного блага. Один з розподілів, який, поза сумнівом, задовольняє цю умову, – це сплата кожним членом групи своєї частки витрат, що еквівалентна частці вигоди, отримуваної від колективного блага (частка Ліндала); якби всі члени групи були однаковими, вони платили б однакові частки витрат на забезпечення суспільного блага. Припустимо, що витрати, про які йдеться, розподіляються саме так.

Відтак ми, напевно, маємо ситуацію, у якій, за умови відсутності транзакційних витрат, як твердить теорема Коаза, раціональні індивіди мають вступати у торги для забезпечення суспільного блага. При справедливому розподілі витрат кожен член групи виграє від забезпечення колективного блага.

Але чи будуть тут якісь менші коаліції або підгрупи, які зможуть запропонувати перспективу більшої вигоди для окремого індивіда? Поза сумнівом – а у випадку проблем, пов'язаних із колективною дією великих груп, то й обов'язково, – відповідь буде «так». Коаліція чи підгрупа, яка вдається до «безбілетництва», очевидно, отримає найбільше, якщо за колективне благо платитимуть інші! Це однаково правильно, якщо «безбілетників» буде багато і якщо такий буде лише один. Мета раціональних індивідів у групі в цілому полягає в тому, щоб не платити, коли платять інші. Якщо суспільне благо не надається, це суперечить теоремі Коаза для таких випадків, – адже ми виходили з того, що транзакційні витрати або витрати на торги відсутні.

Якщо індивіди у великій групі переконані, що колективне благо забезпечуватиметься, вони намагатимуться зробити так, щоб самим увійти у групу, яка не платить, і щоб інші увійшли до коаліції, яка оплачує витрати: раціональна стратегія полягає саме в цьому. Якщо транзакційні витрати оплачуються з якогось зовнішнього джерела чи дорівнюють нулю з якоїсь

іншої причини, – так що таке «стратегічне маневрування» нічого не коштує, – то маневрування триватиме до нескінченності, без жодної певності у забезпеченні колективного блага! Незалежно від того, чи вважатимуть індивіди, що суспільне благо забезпечуватиметься, чи ні, прогноз теореми Коаза, що за нульових транзакційних витрат раціональні індивіди завжди досягатимуть певної згоди, виявляється хибним⁵.

Загалом, серед проблем колективної дії великих груп завжди є те, що теоретики коаліційних ігор називають «грою без ядра»⁶: становище, за якого певні індивіди виграють у підгрупі, а не в загальній коаліції, незважаючи на те, що сукупна вигода є найбільшою саме у випадку дії великої коаліції⁷. Часом висувається положення, що припущення відсутності транзакційних витрат за визначенням усуває все, що може перешкодити раціональним індивідам вступати у торги за Коазом. Однак усунути складність, про яку щойно йшлося, як і не зважати на неї, неможливо, тому що вона виявляє логічну суперечність: теорема Коаза виходить з раціональної поведінки індивідів і без цього втрачає сенс, але, коли йдеться про проблеми колективної дії великих груп, раціональна поведінка індивіда передбачає, що індивіди намагатимуться вийти з торгів за Коазом і, таким чином, завадити укладенню і виконанню угоди, навіть за умови відсутності транзакційних витрат.

Вибіркові стимули

Великі групи можуть вдаватися до колективної дії, коли вони мають змогу використовувати вибіркові стимули, які, на відміну від самого колективного блага, застосовуються до індивідів вибірково – залежно від того, чи роблять вони свої внески у забезпечення колективного блага. Вибірковий стимул може бути як негативним, так і позитивним; він, наприклад, може виражатися у стягненні чи покаранні, яке накладається лише на тих, хто не допомагає у забезпеченні колективного блага. Податкові надходження, звичайно, отримуються з допомогою негативних вибіркових стимулів, оскільки у разі несплати неплатники податків несуть відповідальність як за їх виплату, так і сплачують пеню.

У сучасних демократичних суспільствах найвідоміший різновид організованої групи зі спільними інтересами, профспілка, також зазвичай почасти використовує у своїй організації негативні вибіркові стимули. Переважна частина внесків у профспілках, що мають реальну владу, отримується через підприємства, які приймають на роботу лише членів цієї профспілки, що забезпечує більш-менш обов'язкову автоматичну сплату внесків. Часто існують неформальні механізми забезпечення того самого результату. Пікетування під час страйків являє собою ще один негативний стимул, до якого часом вдаються профспілки. Хоча пікетування у галузях, у яких існують потужні і стабільні профспілки, зазвичай відбувається мирно, це зумовлюється загальним розумінням того, що

профспілка має змогу повністю зупинити підприємство, проти якого вона бореться; рання стадія розвитку профспілок часто супроводжується значним рівнем насильства як з боку спілок, так і з боку роботодавців та штрейкбрехерів.

Деякі опоненти професійних спілок стверджують, що, оскільки багато членів профспілок вступають до них на підприємствах, де членство є обов'язковим, і такий механізм закріплено юридично, то більшість працівників не хочуть вступати до профспілки. Закон Тафта-Гартлі, ухвалений невдовзі після Другої світової війни, вимагає проведення виборів, неупередженість яких гарантується урядом, для визначення того, чи насправді працівники бажають належати до профспілки. Як і передбачає викладена вище логіка колективних благ, ті самі робітники, яких потрібно було примушувати платити внески, голосували за профспілку з обов'язковими внесками (як правило, дуже великими), тому від цього положення Закону Тафта-Гартлі швидко відмовилися через його безглуздість. Робітники, які ухилялися від сплати внесків, а самі голосували за примушення всіх до їх сплати, не відрізняються від платників податків, які по суті голосують за високий рівень оподаткування і разом з тим намагаються так організувати свої особисті справи, щоб від податків ухилитися.

За цією самою логікою багато професійних асоціацій також залучають членів через прихований чи відкритий примус (наприклад, професійна організація юристів у США). Так само діють лобі й картелі деяких інших типів; наприклад, частина пожертв корпоративних суб'єктів політичним організаціям, що приносить вигоду корпораціям, також є результатом тонких форм примусу.

Також дуже поширені й позитивні вибіркові стимули, які часто випускаються з уваги, продемонстровані на різноманітних прикладах у «Логіці колективної дії». Взірцеві приклади подає діяльність американських фермерських організацій. Багато членів потужніших фермерських організацій вступають до них, тому що членські внески автоматично звільняють їх від інших платежів або включаються у суми їхніх внесків до компаній взаємного страхування, пов'язаних із фермерськими організаціями. Безліч організацій, члени яких мешкають у містах, також надають схожі позитивні стимули у формі страхування, публікацій, знижок та інших індивідуальних благ, доступних тільки для членів цих організацій. Процедура розгляду скарг у професійних спілках також зазвичай пов'язана з вибірковими стимулами, оскільки найбільша увага звертається на скарги активних членів профспілок.

Симбіоз політичної влади лобістської організації із пов'язаною з нею бізнесовою також дає податкові та інші переваги бізнесовій інституції, а реклама та інша інформація, що надходить від певної політичної організації, часто сприяє зростанню довіри до неї, що робить прибутковішими бізнесові аспекти її діяльності. Додатковий прибуток, отриманий таким чином, у свою чергу забезпечує вибіркові стимули для залучення учас-

ників лобістських дій, тому бізнес і діяльність з лобіювання доповнюють одне одного, що гарантує їм життєздатність в умовах навіть найгострішої конкуренції.

Підсумки

Поширене і давнє уявлення, що групи, як правило, діють відповідно до спільних власних інтересів, – незважаючи на те, що воно підкріплювалося теоремою Коаза, теорією Маркса та різними іншими інтелектуальними традиціями, – не відповідає дійсності. Якщо цінність якогось колективного блага для групи однозначно перевищує витрати на нього, обов'язково з'являється можливість торгів за Коазом щодо забезпечення цього блага, які (за умови укладення і виконання відповідної угоди) приведуть до отримання вигоди всіма членами групи. Однак якщо група є достатньо великою, її члени не мають жодного мотиву вступати у витратні торги і стратегічну взаємодію для випрацювання угоди. Навіть якби транзакційні витрати дорівнювали нулю, нічого не вказує на те, що члени групи випрацюють угоду за Коазом: будь-яке очікування, що таку угоду буде укладено, породжуватиме гру без ядра – постійні зусилля усіх раціональних індивідів, спрямовані на те, щоб перебувати у підгрупі, яка отримуватиме найбільшу вигоду, тобто у коаліції «безбілетників».

Групи можуть долати великі труднощі, пов'язані з реалізацією колективної дії, і раціонально задовольняти власні інтереси, тільки коли будуть виконуватися дві умови. Одна з них – якщо група буде нечисленною: незважаючи на те, що поширена помилкова інтерпретація «Дилеми в'язня» вказує на протилежне, достатньо малі групи можуть діяти і дуже часто справді діють відповідно до своїх загальних інтересів. Інша умова, виконання якої робить можливим подолання труднощів колективної дії, – наявність вибіркових стимулів. Оскільки багато груп є великими і не мають можливостей застосування вибіркових стимулів, вони ніколи не можуть діяти відповідно до своїх загальних інтересів.

У жодному суспільстві всі групи не можуть бути чітко однаково організованими. Відповідно, такі групи, як безробітні, бідні, споживачі і платники податків, залишаються неорганізованими. З огляду на це групи, що організовуються для колективної дії, схильні не зважати на втрати тих, хто організації не має: добровільні чи ринкові сили не ведуть до торгів за Коазом чи соціального контракту, ефективного для всього суспільства. Як ми побачимо далі, подолання труднощів колективної дії забирає багато часу у груп, які мають можливість це зробити.

УПРАВЛІННЯ Й ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Якщо аргументи, викладені у попередніх розділах, правильні, ми маємо інструменти для того, щоб відповісти на багато важливих питань. Зокрема, і на поставлене у розділі 3: чому деякі групи долають анархію шляхом добровільної угоди, а деякі ні? Серед цих питань і ті, що порушені у передмові: чому такими різними були результати (особливо у порівнянні з очікуваннями) після перемоги над фашизмом і після падіння комунізму? Чому після перемоги над фашизмом спостерігалися несподівані економічні дива, тоді як після падіння комунізму економічна діяльність часто навіть погіршилася порівняно з попереднім комуністичним рівнем?

Розвиток управління

Почну з обіцяної у розділі 3 відповіді на запитання, чому великі спільноти не можуть ліквідувати анархії і створити уряд шляхом укладання і виконання добровільного соціального контракту чи торгів за Коазом, тоді як багато малих груп можуть досягти мирного порядку завдяки такій добровільній угоді. Як ми відзначили, вигода від ліквідації анархії така велика, що від неї виграють усі, а мирний порядок є суспільним благом. Щоб пояснити забезпечення мирного порядку та інших колективних благ, ми розглянули логіку колективної дії і виявили, що проблематичність добровільної колективної дії різко зростає зі зростанням кількості тих, хто отримує вигоду від колективного блага. Отже, незважаючи на те, що для випрацювання необхідних угод щодо надання колективно раціонального рівня забезпечення може бути потрібним час, як правило, малі групи будуть здатними на добровільні колективні дії, однак великі групи не можуть задовольняти своїх загальних інтересів шляхом такої добровільної (і несубсидійованої) поведінки. Відтак теорія передбачає, що великі спільноти не будуть здатними забезпечити мирний порядок добровільними соціальними контрактами, про які часто говорять політичні філософи, чи будь-якими іншими добровільними колективними діями, але малі групи часто будуть забезпечувати мирний порядок через консенсус.

Ці теоретичні результати дуже добре відповідають історичним фактам та даним антропології. Незважаючи на наявність безлічі наукових

праць, присвячених темі соціального контракту – і вигоді, яку матиме суспільство, якщо такі контракти будуть укладатися і виконуватися, – так і не було виявлено жодної великої спільноти, яка забезпечує мирний порядок чи інші суспільні блага через торги за Коазом між індивідами, що утворюють цю спільноту. Мені невідомий жодний історичний факт, коли б велика спільнота шляхом якоїсь добровільної колективної дії встановлювала мирний порядок.

І навпаки, як свідчать антропологічні дослідження, мирного порядку шляхом добровільної колективної дії досягають найпримітивніші громади. Найпримітивніші суспільства збирачів і мисливців, як правило, складаються з колективів, чисельність яких включно з жінками і дітьми становить лише від 50 до 100 осіб. Як передбачає теорія, вони являють собою типові добровільні групи, якими зазвичай керують на засадах консенсусу. Багато найпримітивніших племен не мають чітко визначеного одноосібного керівництва, і жоден індивід у них не чинить примус щодо інших. Коли такі колективи мають ватажків, цей ватажок часто лише головує на зборах, які ухвалюють колективні рішення і забезпечують їх виконання. Коли колектив стає надто великим чи в ньому посилюються розбіжності, він може розділитися, однак нові колективи, як правило, також ухвалюють рішення на засадах однотайного консенсусу. Якщо плем'я перебуває на стадії мисливства і збирання, ніхто не має або майже не має мотиву упокорювати інші племена або тримати рабів, оскільки полонені не можуть виробляти надлишкового продукту – понад необхідний для забезпечення їх прожиття – достатньо для того, щоб це виправдовувало витрати на їх охорону¹. Дані антропологічних досліджень щодо того, що первісні племена, як правило, підтримують мир і порядок на засадах добровільного договору, також загальною відповіддю тому, що писали Тацит, Цезар та інші античні автори про менш розвинуті германські племена.

Тепер природно постає питання, що відбувається, коли кількість людей зростає і стає надто великою для того, щоб можна було забезпечувати мирний порядок шляхом добровільної колективної дії. Коли племінні народи навчаються ефективно вирощувати сільськогосподарські культури, продуктивність і кількість людей зростає. Зрештою вони стають такими великими, що потребують урядів. Якщо добровільна колективна дія не може забезпечити отримання вигоди від мирного порядку та інших суспільних благ, як же тоді ця більшість людей підтримує мирний порядок? Як ми вже бачили у розділі 1, становище автократа може бути справді вигідним. Тому для будь-якого бродячого бандита – чи будь-кого іншого, хто має достатньо сили, вигідно стати бандитом стаціонарним, і саме тому в більшості великих суспільств у історії людства правила автократи². У розділі 2 також пояснювалося, як – за певних сприятливих обставин – можуть автономно виникати представницькі уряди чи демократії. Отже, пропонується тут логіка охоплює основні типи урядів і загальною відповіддю є їхньому розвитку в часі.

Склероз у суспільствах зі свободою організації

Я вже визнавав, що положення розділу 1, за яким більшості (та інші правлячі групи, які отримують дохід від ринкової діяльності) є послідовними і цілеспрямованими, являє собою надмірне спрощення. Таке положення щодо більшостей – як оптимізуючих монолітів – давало можливість виявити деякі важливі аспекти дійсності. Всеохопні, а часом навіть супервсєохопні інтереси більшостей дуже важливі для пояснення того, чому багато демократій діють так добре. На жаль, аналіз всеохопних і супервсєохопних інтересів сам по собі дає нам занадто оптимістичний погляд.

Він надмірно оптимістичний почасти тому, що пересічний громадянин не має мотивів серйозно вивчати справи суспільства чи те, до яких реальних результатів приводять різні види політичних заходів та інституцій. Розгляньмо типового громадянина, який вирішує питання, скільки часу він має приділити вивченню політики чи питанням управління своєю країною. Чим більше часу цей громадянин приділятиме цій справі, тим більшою буде ймовірність, що він віддасть свій голос за раціональну політику і добре керівництво. Однак цей пересічний громадянин отримує тільки незначну частку вигоди від ефективнішої політики і урядування: в кінцевому підсумку майже всю вигоду отримують інші мешканці країни, а отже, цей окремий громадянин не має мотиву приділяти багато часу дослідженням і розмірковуванням з приводу того, що було б для країни найкращим. Знання про суспільні справи є суспільним благом, і до вивчення суспільних справ застосовною є та сама логіка колективної дії, що й до інших суспільних благ.

«Раціональне незнання» типового громадянина

Отже, типовий виборець перебуває у «раціональному незнанні» щодо того, який вибір найкраще задовольнятиме інтереси всіх виборців чи будь-якої їх більшості. Найяскравіше це проявляється під час загальнодержавних виборів. Вигода для середнього виборця від вивчення проблем і кандидатів до того, поки стане зрозуміло, за кого справді у його інтересах проголосувати, визначається різницею між цінністю індивідуально (а не для всього суспільства) «правильних» і «неправильних» результатів виборів, помноженою на ймовірність того, що його окремий голос змінить результат виборів у цілому. Оскільки така ймовірність надзвичайно мала, типовий громадянин, хай він буде лікарем чи водієм таксі, як правило, перебуває у раціональному незнанні щодо суспільних справ.

Часом інформація про справи у суспільстві буває такою цікавою, що пошук і отримання її виправдовує себе вже з самих лише цих причин;

таке становище є найважливішим окремо взятим винятком із загального правила, за яким типовий громадянин обирає раціональне незнання стосовно суспільних справ. Аналогічно індивіди, що є представниками деяких професій, можуть отримувати значну вигоду для себе, якщо матимуть якусь виняткову інформацію стосовно суспільних благ. Наприклад, політики, лобісти, журналісти і соціологи можуть заробити більше грошей, здобути більше влади чи престижу зі свого знання становища у суспільстві. Часом певна виняткова інформація зі сфери політики може приводити до отримання чималого доходу на фондовій біржі чи інших ринках. Разом з тим у випадку типового громадянина ревно дослідження суспільних справ чи навіть якогось одного колективного блага, як правило, ні доходів, ні життєвих можливостей не поліпшує.

Той факт, що вигоди від індивідуальної просвіти щодо суспільних благ, як правило, розпоршуються по всій групі чи населенню країни, а не концентруються на тій особі, яка несе витрати, пов'язані з такою просвітою, пояснює багато явищ. Пояснює, наприклад, критерій відбору новин «чоловік покусав собаку». Якби люди дивилися телевізійні новини або читали газети тільки для того, щоб отримувати найважливішу інформацію про громадське життя, на аномальні події, малозначущі для суспільного становища, уваги б не звертали, натомість у центрі уваги були б складні проблеми економічної політики і їх кількісний аналіз. Коли ж новини переважно є ще одним засобом розваги для більшості людей, то це зумовлює попит на цікаві й дивовижні події та розповіді про людей. Аналогічно ЗМІ приділяють максимум уваги подіям з напруженим розвитком і сексуальним скандалам, у яких фігурують знаменитості. Державні посадовці, які часто процвітають, насправді погано відпрацьовуючи кошти платників податків, можуть втрачати своє становище через якусь дивовижну помилку, яка буде такою простою і так вражатиме, що про неї розкажуть у новинах. Протести і демонстрації, здатні роздратувати значну частину населення, становлять потужну новину, а тому можуть привертнути увагу до аргументів, на які в іншому разі уваги б не звернули.

Раціональне незнання виборців – а тому і більшостей – означає, що більшості часто не розуміють своїх справжніх інтересів. Вони можуть ставати жертвами хижацтва, самі цього не помічаючи. Їх можна перекопати начебто правдоподібними аргументами, що такий-то захід є в інтересах більшості чи суспільства в цілому, у той час як насправді він служить лише чиїмось особистим чи вузькогруповим інтересам. Коли ми розглянемо мотиви «груп з особливими інтересами», то переконаємося, що проблема ця дуже серйозна.

Організації окремих галузей і професій

Розгляньмо ситуації, коли фірми чи працівники певної галузі або особи, що належать до певної професії, організовуються

для колективної дії на зразок лобі чи картелю. Вони не становлять більшості серед виборців у країні і навряд чи отримують значну частку національного доходу. Оскільки вони не є більшістю, вони не можуть отримати повного контролю над оподаткуванням і видатками уряду. Натомість вони мають користуватися раціональним незнанням виборцями особливостей політики і реальних наслідків заходів, які вживає уряд.

Так, вони переконують раціонально необізнаних електорати, що захист їхньої галузі зміцнює економіку чи що регуляторні заходи, які обмежують можливість виходу на ринок і конкуренцію у їхній галузі, приносять вигоду споживачам, чи отримують податкові пільги і субсидії, про які не знає типовий виборець. Часто вони матимуть змогу тихо змовлятися між собою чи картелізувати свої ринки і таким чином встановлювати монополні ціни або розміри заробітної плати. Той факт, що «групи з особливими інтересами» найкраще задовольняють свої інтереси, проштовхуючи заходи, які легко неправильно зрозуміти чи про які навряд чи дізнається широка громадськість, як правило, веде до більших витрат в економічній ефективності, ніж це було б, якби вони отримували безпосередні й безумовні субсидії.

Наскільки організації колективної дії, що представляють окремі галузі чи професії, будуть зацікавлені утримуватися від перерозподілу на свою користь, який дуже шкодить ефективності економіки? Прибутки і навіть вся вартість, що додається у середній галузі, та заробіток у середній професії становлять незначну частку валового внутрішнього продукту (ВВП). Припустимо для легкості підрахунків, що якась із цих організованих груп отримує точно 1 % ВВП. У такому разі цій організованій групі буде вигідно добиватися урядового і картельного перерозподілу на свою користь до того моменту, поки соціальні збитки будуть у 100 разів більшими від того, що вона таким чином отримає! Тільки тоді частка групи у загальних збитках зрівняється з вигодою від подальшого перерозподілу. Тому зазвичай інтерес «групи з особливими інтересами» є дуже вузьким, а не всеохопним. Мотиви таких груп аж ніяк не є такими добродійними, як у більшостей. На жаль, ці мотиви набагато шкідливіші для суспільства, ніж мотиви стаціонарного бандита, часто вони гірші за мотиви банди, що займається протекційним рекетом, і не набагато кращі за мотиви індивідуального злочинця. Оскільки про це я докладно написав у книжці «Піднесення та занепад держав»³, далі про це тут не йтиметься.

Повільне виникнення організації колективної дії

У розділі 4 йшлося про те, що колективна дія – справа тяжка і проблематична. До того ж зазвичай створення організації чи нової моделі співпраці пов'язане з необхідністю певних стартових витрат. Навіть малі групи чи групи, що мають вибіркові стимули і в прин-

ципі здатні досягти успіху в колективній дії, можуть бути неспроможними організуватися, поки не виникнуть сприятливі можливості. Кожен учасник групи прагне сплачувати якнайменшу частку витрат, а щодо випрацювання угоди має мотив не брати у ній участі, іноді протягом невизначено тривалого часу. Деякі колективні дії, що уможливлються угодами у малих групах, відбудуться тільки через певний час.

У випадку більших груп, колективна дія яких стає можливою тільки через застосування вибіркових стимулів, потрібно буде долати навіть ще більші труднощі. Якщо серед вибіркових стимулів є примус, силу, що застосовуватиме примус, треба організувати, а оскільки людям не подобається, коли їх до чогось примушують, це буде пов'язано із труднощами і навіть небезпекою. Як правило, необхідні сильне керівництво і сприятливі обставини. Покажемо тут є початок кар'єри видатного профспілкового діяча Джиммі Гоффа. Молодий Гоффа працював робітником на складі в Детройті; робітники своєї організації не мали. Одного спекотного літнього дня прибув вантаж суниць, які могли швидко зіпсуватися, і тоді Гоффа переконав своїх товаришів розпочати страйк. Для роботодавця виявилось кращим виконати вимоги Гоффа, ніж втратити швидкопсувний вантаж. Зазвичай обставини складаються не так сприятливо, а такі спритні, розумні і сміливі лідери, як Джиммі Гоффа, у відповідний момент так і не з'являються.

Позитивні вибіркові стимули з'являються (якщо взагалі з'являються) тільки після того, як багато що вже зроблено. Отримання надлишку, який може піти на фінансування колективного блага чи на переконання інших його фінансувати, неминуче є непевним – у створенні чогось нового завжди будуть і невдачі, і успіхи. Звісно, підприємці, які отримують прибуток, найчастіше залишатимуть його собі. Тому зазвичай слід знайти і використати взаємодоповнювальність між діяльністю, що може забезпечити надання колективного блага, і діяльністю з отримання прибутку; наприклад, лобізм використовується почасти для того, щоб отримувати сприяння уряду у бізнесовій діяльності, або для допомоги бізнесовій діяльності має використовуватися репутація лобістської організації і довіра до неї з боку отримувачів вигоди від блага. І навіть коли такі взаємодоповнювальності можна використати, це стане зрозумілим лише через певний час, який також потрібен для створення відповідного механізму, та й у такому разі для успіху необхідні талановиті лідери.

Перевірка аргументу

Я стверджую, що для накопичення багатьох організацій колективної дії у суспільстві необхідно багато часу і що галузеві, професійні та інші організації колективної дії із вузькими інтересами є найшкідливішими для ефективності економіки і її динамічності. Через те, що більшості мають всеохопні, а часом і супервсєохопні інтереси,

демократичні уряди, які не зазнають впливу «груп з особливими інтересами», великою мірою перейматимуться забезпеченням суспільних благ і, як правило, завдаватимуть відносно помірну шкоду ефективності економіки. Справді великі деформації в економіці зазвичай виникають тільки внаслідок лобістської діяльності чи картелізації ринку організаціями з вузькими особливими інтересами.

Отже, ми можемо перевірити відповідність цієї теорії фактам на прикладі західних ринкових демократій. Якщо моя теорія правильна, слід очікувати, що суспільства, у яких встановлено міцний правовий лад, після того, як якась катастрофа зруйнує організації колективної дії, протягом певного часу переживатимуть надзвичайно потужне економічне зростання. Аналогічно суспільства, які протягом тривалого часу були стабільними, мають зростати набагато повільніше за суспільства з іншими схожими характеристиками.

Суспільством, яке протягом найтривалішого часу було стабільним і не зазнавало зовнішніх вторгнень та інституційних потрясінь, є Великобританія. Як і передбачає теорія, Великобританія також потерпає від «британської хвороби» – найгірших показників економічної діяльності серед великих розвинутих країн. Економічні дива Німеччини і Японії після Другої світової війни також відповідають теорії. З необхідними уточненнями вищезгадана теорія також загалом пояснює економічне зростання регіонів Сполучених Штатів після Другої світової війни. Більшість перевірок і оцінок інших фахівців також свідчать на користь теорії⁴.

Економічне зростання за автократій і демократій

Якщо аргументи, викладені у розділі 2, правильні, то часові горизонти багатьох автократів короткі, а тому вони переймаються продуктивністю своїх суспільств ненабагато більше за тимчасового бандита, і єдиними суспільствами, у яких права власності та виконання контрактів гарантуються протягом життя кількох поколінь, є стабільні демократії чи суспільства з іншими представницькими урядами. Якщо аргументи, викладені у розділі 1 та вище у цьому розділі, правильні, автократи мають, за стандартами «груп з особливими інтересами», які представляють окремі види діяльності чи професії, порівняно всеохопні інтереси у суспільствах, якими вони правлять (хоча й, поза сумнівом, менші, ніж більшості).

Хоча реальний економічний розвиток може відповідати іншим теоріям, він, безперечно, підтверджує викладену тут теорію. Капітал часто тікає з автократичних, переважно автократичних чи тимчасово демократичних держав (незважаючи на його порівняну дефіцитність у цих країнах, а отже – більшу віддачу від нього) до стабільних демократій (незважаючи на те, що капіталу там порівняно багато, а віддача від нього ниж-

ча). Відтак надзвичайно нерівномірний розподіл капіталу в різних країнах світу однозначно відповідає аргументам розділу 2; те саме стосується і зазвичай посередніх успіхів, а часом і катастрофічних для економіки наслідків автократій – як недавніх, так і віддаленіших історичних часів.

Водночас за правління багатьох сильних, добре закріплених і відносно виважених автократів спостерігалися приклади не тільки загального тривалого зростання виробництва і населення, а також і, останнім часом, приклади значного економічного зростання. Докладні статистичні дослідження, виконані моїми колегами і мною самим щодо понад 100 країн, свідчать про наявність очевидного і значущого зв'язку між тривалістю правління автократа і якістю прав власності та контрактного права у його володінні⁵. Порівняно недавно також спостерігалися приклади дуже потужного економічного зростання за правління кількох автократів (наприклад, Тайвань, Південна Корея, Сінгапур, Китай, Чилі). Найуспішніші в економічній діяльності автократи не тільки мали, як правило, тривалі горизонти планування, а й чинили опір «групам з особливими інтересами» чи їх придушували: вони схилилися до моделі «сильної» держави, яка зазвичай не погоджує своєї політики з організованими групами, що представляють певні галузі, види діяльності чи професії. Хоча повне дослідження досвіду будь-якої країни потребує уваги до багатьох важливих обставин, не зауважених у викладеній тут теорії, дійсність загалом великою мірою відповідає цій теорії.

ДЖЕРЕЛА ПРАВООХОРОНИ І ПРАВОЗАСТОСУВАННЯ ТА КОРУПЦІЇ

Існує одна логічна можливість, що могла б зруйнувати теорію, викладену в розділах 1 і 2. Її важливо проаналізувати, тому що це привертає нашу увагу до нового моменту великої практичної значущості (незважаючи на те, що навряд чи хтось вважатиме, що вона могла б справді зруйнувати викладені аргументи). Можливість ця полягає у тому, що витрати на захист активів від крадіжки та на забезпечення інших істотних суспільних благ можуть перевищувати максимальні податкові надходження. Аналізуючи анархію в розділі 3, ми відзначили, що для сім'ї в анархічному суспільстві, можливо, було б раціональним присвятити більше часу захисту від крадіжок, ніж продуктивній праці. Коли держава бере на себе відповідальність за закон і порядок, чи може це бути порівнянно дорогим? Ні монарх, ні демократичний уряд не можуть перейматися кожною дрібницею в країні, а поліція, потрібна для охорони всіх активів у країні, як і суди, в'язниці та інші колективні блага, що їх супроводжують, можуть бути надто дорогими.

Насправді витрати на забезпечення правопорядку мають бути – і є у багатьох країнах – просто незначними відносно податкових надходжень і національного доходу. Ми знаємо, що витрати на забезпечення порядку й інших суспільних благ мають становити порівняно невелику частку від зібраних податків: автократи часто витрачають величезну частину надлишків на фінансування агресії чи марнують їх іншим чином, і найдемократичніші уряди свавільно витрачають величезні кошти не на забезпечення законності і порядку та життєдіяльності держави. Крім того, переважно у третьому світі – і в колишньому Радянському Союзі, а також у деяких інших посткомуністичних країнах, – існують величезні «неформальні» сектори, в яких значна частина населення вимушена жити за межами закону. Ці країни також потерпають від повсюдної корумпованості влади. Коли ми з'ясуємо, чому витрати на забезпечення законності й порядку та інших суспільних благ, потрібних для підтримання життєздатності держави, можуть бути відносно незначними, ми краще зрозуміємо причини корупції, злочинності, а також те, чому в деяких країнах значна частина економіки є тіньовою.

Існують дві головні причини того, чому підтримання законності й порядку не має коштувати дорого. Перша причина стає очевидною, коли ми розглянемо джерела насильства та інших серйозних конфліктів, що вимагають значних витрат. Коли сторони, що могли б вступити у конфлікт, знають силу кожного і погоджуються, що одна з них значно сильніша за іншу, вони майже ніколи не вступають у боротьбу. Обидві сторони знають, до яких результатів приведе конфлікт, також вони знають, що можуть отримати користь від мирної угоди, яка заощадить їхні витрати на конфлікт. Різниця сил зазвичай береться до уваги у врегулюванні; слабша сторона поступається сильнішій. Коли ж сили сторін близькі, значно ймовірніше, що одна з них виявиться неспроможною оцінити силу іншої і погрожуватиме конфліктом, помилково сподіваючись отримати кращий результат, ніж у разі прийняття умов супротивника. Це одна з причин, чому люди звичайно тікають із регіонів, де панує анархія, і йдуть до місць, у яких хоч і погане для них управління все-таки існує.

Коли автократ утвердив свою владу – або коли демократичний уряд встановив систему правоохорони – сила держави стає незрівнянно більшою за силу окремого підданого чи громадянина. Тільки-но стане зрозуміло, що це справді так, державі, як правило, більше не потрібно витрачати великих коштів на боротьбу з підданими; вони знають, що кращий вибір для них – не кидати виклик державі.

Ця думка не нова: це красномовно довів для окремого випадку автократичного уряду Томас Гоббс. Він виправдовував автократа, чия влада була такою великою, що всі піддані перебували в побожному страху перед ним. Гоббс вважав, що такий автократ необхідний, щоб гарантувати мирний порядок у суспільстві.

Другою причиною, чому забезпечення мирного порядку не обов'язково має бути дорогим для держави, є те, що, проводячи правильну політику, вона заохочує приватний сектор підтримувати зусилля уряду у правоохороні та перекладає на нього велику частину витрат на забезпечення законності й порядку. Розгляньмо мотиви приватного сектору до запобігання злочинності та сприяння законослухняній поведінці, що існують у суспільствах із доброю економічною політикою й інституціями. Власний інтерес індивідів та фірм у ринковій економіці з доброю економічною політикою і чітко визначеними правами власності – це головна сила, що забезпечує попередження злочинності, законослухняність і виконання правових норм.

Розгляньмо захист від крадіжок або захист прав власності. Інтерес власників спонукає їх вживати запобіжних заходів проти крадіжок. Інтереси індивідів і фірм спонукають їх встановлювати замки, ховати цінності, наймати охорону і оберігати своє майно. Можна вважати, що індивіди і фірми у суспільствах, де права власності не є чітко визначеними, і навіть (як ми бачили в розділі 3) в умовах анархії, так само зацікавлені в тому, щоб не стати жертвами крадіжки. У суспільствах з чітко визначеними правами власності запобіжні заходи, яких у своїх власних інтересах

вживають індивіди та приватні фірми, зміцнюють і посилюють закон та роблять його охорону й застосування дешевшим для уряду.

Власний інтерес індивідів і фірм у приватному секторі часто допомагає поліції, судам і уряду у переслідуванні і покаранні злочинців. Коли сім'я або фірма стають жертвами крадіжки, вони зазвичай повідомляють про злочин поліцію і надають всю можливу інформацію, щоб допомогти уряду ввійти злочинцю. Іноді фірми й індивіди також пропонують нагороду за інформацію, що дає змогу затримати злочинців, жертвами яких вони стали.

Загально визнано, що існує також власний інтерес злочинців. Злочинці має мотив приховувати свій злочин і уникали переслідування, а іноді навіть підкуповувати поліцію чи суд. Інтерес злочинців завжди спрямований на підірив законності. Водночас в умовах ринкової економіки, за наявності ефективної політики і державних інституцій, жертви і потенційні жертви злочину протидіють злочинності, не тільки встановлюючи замки і ховаючи цінності, а й повідомляючи про правопорушення, чинячи тиск на поліцію з метою повернути вкрадену власність і даючи свідчення проти кривдників.

Тиск на підтримку закону

Той факт, що за наявності відповідних державних інституцій та впровадження правильної політики приватний інтерес обмежує злочин і корупцію, виявляється, коли уважніше глянути, значно важливішим, ніж це здається на перший погляд. Розгляньмо витрати на забезпечення виконання законів проти шахрайства. Хоча поліція і суди відіграють важливу роль у запобіганні шахрайству, поза сумнівом, обережність індивідів і фірм, які не хочуть бути обдуреними, також є визначальною. Поки держава проводить політику «хай покупець буде обачним», урядам не потрібно багато витратити на боротьбу з шахрайством.

Розгляньмо забезпечення виконання договорів позики. Припустимо, що хтось, хто позичив гроші, вирішує не повертати боргу. Позичальник має матеріальний стимул до невиконання договору, але кредитор спробує змусити позичальника повернути борг, загрожуючи його репутації і запобігаючи можливості доступу до майбутніх кредитів, а також, якщо необхідно, подаючи позови до суду з метою відчуження активів позичальника. Оскільки кредитори, ухвалюючи рішення, кому позичати, надають перевагу позичальникам із найнижчими ризиками, частка повернених позик буде вищою, ніж у тому разі, якби кредитори не робили висновків таким чином. Це, безперечно, сприяє кращому поверненню позик і породжує традицію виконання вимог приватного права, ґрунтованого на взаємно погоджених контрактах.

Розгляньмо також відмінності у владі й багатстві людей і фірм у приватному секторі. Зазвичай в успішній ринковій економіці нерівності у ба-

гатстві і владі, що можуть становити проблему під іншим оглядом, допомагають підтримувати закон і порядок. У разі скоєння злочину або невиконання умови договору впливовіша і багатша сторона буде у більшості випадків на боці закону. Якщо середній грабіжник не такий економічно успішний і політично впливовий, як його жертва, сумарна сила приватного сектору буде на боці закону. Якщо кредитори в середньому впливовіші за позичальників, контракти позики виконуються краще. Це також допомагає тим, хто може отримати вигоду з використання позичених коштів, створюючи середовище, де гроші можна позичити на розумних умовах. Значення сумарного приватного впливу у забезпеченні виконання законів, на мою думку, є надзвичайно важливою темою.

Як ми побачимо пізніше, ситуація у суспільствах з поганою економічною політикою і поганими інституціями суттєво відрізняється. Однак для нас зараз головний висновок полягає в тому, що уряди, котрі провадять гідну економічну політику та мають добрі інституції, можуть завдяки власному інтересу приватних суб'єктів витратити відносно мало на забезпечення законності і порядку, необхідних для економічного прогресу. Коли ми поєднаємо цю тезу з ідеєю про всеохопний інтерес більшості у суспільстві, який робить її зацікавленою у підтримці діяльності, що обмежує перерозподіл на власну користь, ми отримуємо доволі оптимістичний погляд на сучасні демократичні суспільства. Всеохопні більшості, які керують цими суспільствами, мають мотив обирати добру економічну політику й інституції, що в результаті дає їм можливість отримати достатній рівень законності і порядку при помірних витратах.

Коли приватний сектор одностайно протидіє законності

Тепер звернімося до країн, що не мають добрих економічної політики і інституцій. Припустимо, що ціни встановлює уряд, а встановлена ним ціна на певний товар нижча за рівноважну ринкову. Попит на товар буде вищим, ніж кількість товару, яку виробники хочуть постачати за встановленою урядом ціною. У цьому випадку можлива взаємовигідна торгівля – та, в якій покупець і продавець торгуються між собою – за ціною, вищою від встановленої урядом і нижчою за рівноважну ринкову. Обидві сторони мають користь із порушення закону, і, на відміну від ситуації, коли порушуються права приватної власності, ніхто не має мотиву повідомляти про злочин. По суті, мотивація приватного сектора спонукає до порушення закону. Звичайно, це так само вірно, якщо уряд встановлює ціну, вищу від рівноважної ринкової.

Тепер припустимо, що уряд визначає, скільки товару мають виробити, і ця кількість менша за ту, яка вироблялася б в умовах вільного ринку. Існуватимуть покупці, які не зможуть придбати стільки, скільки вони хотіли б, і потенційні продавці, які могли б отримати прибуток від продажу

товару за ціною, яку покупці готові платити. Обидві сторони можуть отримати користь від порушення закону, і, якщо виникне така потреба, від підкупу посадових осіб, відповідальних за його виконання.

Будемо вважати, що уряд планує виробництво товару в кількості, що перевищує кількість, яку було б вироблено за ринкових умов, або має вироблятися товар, який ринок не виробляв би взагалі. Існують величезні витрати, яких виробники могли б уникнути, якби вони не виробляли цей товар взагалі або не виробляли визначену планом надлишкову кількість, і внаслідок того, що таке виробництво є за визначенням неринковим, товар не становить цінності для покупців і вони не прагнутьимуть його отримати. Загалом, *антиринкове* законодавство або урядове регулювання дає мотив усім або майже всім сторонам обходити закон, що сприяє криміналізації суспільства та зростанню корупції в уряді.

Отже, однією з причин того, що в багатьох суспільствах існує значна корупція, є те, що уряди встановлюють вимоги, виконання яких всі або майже всі приватні суб'єкти прагнуть уникнути, і ніхто у приватному секторі не зацікавлений у тому, щоб повідомляти органи влади про порушення. Крім того, у випадку, коли правопорушення виявлено, обидві приватні сторони зацікавлені у тому, щоб переконати або підкупити посадових осіб з метою уникнути переслідування. По суті, всі стимули приватного сектору – на боці порушення правил. Рано чи пізно уряд стає корумпованим та неефективним.

Уряди країн третього світу намагаються впроваджувати незрівнянно більше антиринкових заходів, ніж уряди країн з успішною ринковою економікою. Як і прогнозує наведена вище аргументація, вони також набагато корумпованіші. Величезні неформальні економіки у країнах третього світу свідчать не тільки про обсяги антиринкової діяльності урядів, а й про те, наскільки ці заходи з часом призвели до корумпованості та неефективності урядів цих країн.

Антиринкова діяльність, звичайно, була нормою у комуністичних країнах. Як свідчать багато людей, що жили за часів комуністичного правління, у країнах радянського типу керівник виробництва у багатьох випадках не міг навіть домогтися виконання своєї роботи – встановленої норми – без участі в напівзаконних або незаконних угодах, що давали змогу забезпечити постачання. Вся система планування радянського типу була такою антиринковою, що навіть високопосадовці, – а можливо, навіть більшою мірою високопосадовці, – мали порушувати встановлені правила, щоб забезпечити виконання наказів та досягнення поставлених перед ними завдань. Таким чином, антиринкова політика режиму часто перешкоджала досягненню цілей цього режиму.

Отже, ми одержали часткове пояснення великої кількості нарікань на злочинність та урядову корупцію на Сході, але тільки часткове. Як побачимо далі, ми значно применшуємо міру, до якої механізми управління радянського типу підірвали законслухняність та чесність посадовців, кажучи, що в суспільствах радянського типу безпрецедентно обмежуєть-

ся приватна власність та ринкові відносини. Система, започаткована Сталіним, мала фундаментальнішу рису, яка підштовхувала навіть до ще незаконнішої діяльності та корупції у владі, ніж та, яку можна було б пояснити вищенаведеною аргументацією.

Ми не тільки маємо пояснити, чому так зросла корупція протягом існування комуністичної системи (і чому це становить серйозну проблему для посткомуністичних суспільств), а й з'ясувати інші риси систем радянського типу і труднощі на шляху їх перетворень. Виявляється, що теорія, розроблена в цій книжці, здатна, з певними незначними розширеннями, запропонувати абсолютно новий погляд на систему, створену Сталіним, і на труднощі її перетворення на демократичні суспільства й ринкові економіки. Про цей новий погляд – у наступному розділі книжки.

ТЕОРІЯ АВТОКРАТІЙ РАДЯНСЬКОГО ТИПУ

Теорія автократії, викладена у розділах 1 і 2, проливає світло на дві причини, з яких протягом певного часу вважалося, що Радянський Союз здатний на рівних змагатися зі Сполученими Штатами та їх союзниками як в економічній, так і у військовій сферах. Радянський Союз являв собою автократію, тому: 1) керувався всеохопним інтересом – чим продуктивнішим був Радянський Союз, за інших рівних обставин, тим більше було ресурсів для досягнення цілей автократа, тому перший секретар Комуністичної партії мав потужний мотив поліпшувати продуктивність суспільства; 2) його керівник отримував найбільший можливий надлишковий продукт суспільства для зміцнення своєї політичної влади, військової могутності і міжнародного впливу.

Незважаючи на важливість цих факторів, вони не пояснюють того, чому комуністичні автократії були комуністичними. Поки Сталін не перебрав на себе контролю над радянською політичною системою, жоден автократ ніколи не організовував свого володіння таким чином, як це зробив Сталін у Радянському Союзі. Чому Сталін запровадив у Радянському Союзі (а пізніше й у країнах-сателітах) економічну систему, в якій майже вся власність була державною, а дуже значна частина цін і заробітку встановлювалися режимом?

Поширена думка – що вибір централізованої планової економічної системи був зумовлений марксистсько-ленінською ідеологією – є неадекватною. Твердження, що дії автократів пояснюються їхньою ідеологією, насправді додає ще одне слово, але нічого не пояснює, якщо тільки ми не з'ясуємо, що лежало в основі цієї ідеології і чому автократ вибрав саме цю, а не якусь іншу доктринальну чи еклектичну альтернативу. Коли жадібний до влади автократ намагається її домогтися і сповідує якусь ідеологію, популярну серед населення, яке він має завоювати, ми отримуємо пояснення вибору саме такої ідеології. Тому не дивно, що, коли Сталін боровся за диктаторську владу над СРСР на початку 1920-х років, він увійшов до сильнішої чи головної фракції (як і сам Ленін), що виступала за ринково орієнтовану Нову економічну політику і проти примусової колективізації у сільському господарстві.

Після здобуття беззаперечної влади Сталін вже не потребував прихильності якоїсь більшовицької фракції, і тоді він став проводити політи-

ку, проти якої раніше виступав: цілковите поглинання економіки державою, супроводжуване жорстокою колективізацією в сільському господарстві. Припущення, що він так діяв з якихось нез'ясованих ідеологічних міркувань, мало що дасть, особливо з огляду на те, що Сталін не мав якоїсь послідовної ідеологічної позиції. У працях Маркса також не було вимог щодо тієї економічної організації, яку Сталін нав'язав Радянському Союзу; основну увагу Маркс зосереджував на капіталізмі й майже нічого не казав про організацію соціалістичного чи комуністичного суспільств. З часом через сталінську практику і пропаганду марксистсько-ленінську ідеологію почали ототожнювати зі сталінським типом економічної і політичної системи, проте ця пізніша раціоналізація не пояснює вибору, зробленого Сталіним після здобуття диктаторської влади.

З огляду на неадекватність існуючих пояснень особливої економічної системи комуністичних автократій потрібно розширити загальну теорію, викладену в розділах 1 і 2, з метою висвітлення особливостей економічної системи комуністичних автократій.

Межі автократичного присвоєння

Що обмежує обсяги ресурсів, які автократ вилучає у суспільства? Як було показано вище, раціональний автократ, на відміну від індивідуального злочинця у численній громаді, всіх грошей не забирає. Через всеохопність свого інтересу він зменшує ставку свого злочинного податку від конфіскаційного рівня до точки, у якій його дохід – через те, що нижча ставка збільшує виробництво і базу оподаткування – точно дорівнює втраченому ним від того, що він отримує меншу частку цього виробництва; це буде ставкою, що максимізує його податкові надходження. Чи може він щось зробити для того, щоб отримувати ще більше? Одна можливість полягає у конфіскації капіталу підданих. Інша – в тому, щоб почати оподатковувати реальну готівку, друкуючи гроші для власного використання у таких кількостях, що це може привести до непередбачуваної інфляції. Ще одна альтернатива – позичати, а потім відмовлятися платити.

Як відомо з розділу 2, коли автократ має достатньо короткий часовий горизонт, ці варіанти можуть задовольняти його інтереси. На відміну від цього, автократ, який очікує триматися довго, зазвичай втрачатиме від конфіскацій, інфляції і відмови платити борги. Я припускаю, що Сталін, принаймні після консолідації влади наприкінці 1920-х років, очікував перебувати на посаді (що насправді і сталося) до моменту природної смерті. Він переважно не вдавався до інфляційного методу вилучення ресурсів і добросовісно виплачував суми, які позичав на Заході. У цьому відношенні він був типовим розумним автократом із тривалим часовим горизонтом. Автократи, часовий горизонт яких є тривалим, зазвичай не отримують вигоди від конфіскації капітальних активів, тому що це, як

правило, означає менший рівень інвестування і менші доходи в майбутньому, а отже, менші податкові надходження.

Тому видається, що експропріація засобів виробництва, оскільки вона зменшує майбутні інвестиції і доходи, не може збільшити податкових надходжень автократа у довготерміновій перспективі. Втім, є один спосіб, яким це можна зробити, і Сталін зі своїми поплічниками, очевидно, методом спроб і помилок, винайшли його першими.

Конфіскації, що збільшують заощадження та інвестування

Сталін конфіскував усі сільськогосподарські угіддя і природні ресурси Радянського Союзу і всю комерційну і промислову власність, яка перебувала у приватних руках у період Нової економічної політики – і в Радянському Союзі відбулося величезне зростання рівнів заощаджень та інвестування. Загалом, після сталінського нововведення Радянський Союз та інші країни, яким було нав'язано сталінську систему, отримали набагато вищий рівень заощаджень і інвестування, ніж це було в більшості інших суспільств. Новаторство Сталіна полягало в тому, щоб конфіскувати майже всі природні й матеріальні виробничі ресурси і капітал у країні, а потім використати ці ресурси для виробництва такої структури продукції, у якій було набагато більше засобів виробництва та іншої потрібної Сталіну продукції, ніж це було б вироблено у будь-якому іншому разі.

Визначаючи, скільки ресурсів буде використано для виробництва споживчих товарів, і утримуючи їх частку на набагато нижчому, ніж у більшості інших країн, рівні, Сталін дав Радянському Союзу надзвичайно високу норму накопичення, водночас збільшуючи податкові надходження на обсяг коштів, що приблизно дорівнював усім рентам, відсоткам і прибуткам – усім нетрудовим доходам. Сталін продовжував отримувати більше, ніж будь-коли, цих «золотих яєць» навіть після того, як убив курку, яка їх несла¹. Видається, що жодному автократові до нього за всю довгу історію стаціонарного бандитизму не вдавалося впоратися із цим завданням.

Як податки можуть посилювати мотивацію до праці

Сталін та його поплічники, можливо, несвідомо чи випадково, винайшли і другу інновацію в оподаткуванні. Переважну частину ресурсів Сталін отримував через особливу систему прихованого оподаткування – забираючи усі прибутки державних підприємств, а не стягуючи податки з окремих громадян.

Підлеглі Сталіна, яких він поставив відповідальними за економіку, встановили дуже низькі зарплати, а ціни на більшість споживчих товарів (порівняно з цими мінімальними нормами оплати) – відносно високі. Як пояснює у своїй важливій праці з цієї теми Рональд Мак-Кіннон², головним джерелом податкових надходжень у суспільствах радянського типу були прибутки промислових підприємств (і податок з обороту, яким, з огляду на планові ціни, оподатковувалися прибутки цих підприємств). Таким чином, Сталін не тільки відбирав на потреби режиму всі прибутки державних підприємств (до яких, як ми знаємо з попереднього підрозділу, входили, по суті, всі ренти з природних ресурсів та відсотки на капітал чи віддача від нього), а й за допомогою своїх плановиків встановив такі зарплати і споживчі ціни, що ці суми, – а тому і приховані податки, – стали надзвичайно високими. (Наприкінці радянської епохи становище змінилося, однак ми спочатку розглядаємо створену Сталіним систему, а до її виродження звернемося пізніше.)

Зі встановленням дуже низького заробітку люди не могли дозволити собі багато вільного часу. Працювати мали всі, зокрема і величезна кількість жінок, які до того не працювали. Для того, щоб з'ясувати це питання і якнайпростішим чином пояснити сутність такої системи, припустимо, що тарифи на оплату праці встановлено на нижчому від межі виживання рівні. Звичайно, якби так і було, то робоча сила просто б не виживала, виробництво впало, а податкові надходження Сталіна зменшувалися.

Однак розгляньмо другу складову цієї системи прихованого оподаткування: низьке або нульове оподаткування додаткової, понаднормової, надпланової чи «преміальної» роботи і виробництва. Наприклад, Сталін застосовував прогресивні відрядні ставки оплати праці – тобто відрядні ставки, у яких підвищувалася оплата за наступні одиниці продукції. У ринкових демократіях також існує відрядна оплата праці, але це завжди не прогресивна відрядна оплата. Якщо ви збираєте фрукти чи продаєте страхові поліси, вам платитимуть за обсяг зібраних фруктів чи кількість проданих полісів. Але вам не платитимуть за прогресивною ставкою за наступні одиниці виробітку з тієї очевидної причини, що зазвичай такий контракт не є ефективним для середнього роботодавця і середнього працівника³.

Сталінське поєднання премій, прогресивних відрядних ставок, додаткових винагород для стахановців та додаткових доходів для інших особливо продуктивних працівників давало людям значну частку маржинальної (додаткової) продукції, але водночас відбирало прихованим оподаткуванням дуже велику частину інфрамаржинальної (необхідної) продукції. Результатом фактично конфіскаційного оподаткування праці за встановленими нормами і незначного оподаткування або взагалі відсутності оподаткування додаткового чи преміального виробітку стало посилення таким оподаткуванням мотивації до праці.

Чому вищий дохід і слабший ефект заміщення має посилювати мотивацію праці?

На рис. 7.1 по горизонтальній осі відкладається дозвілля, а по вертикальній – споживання. Припустимо для спрощення, що ставка податку є єдиною і що цю ставку встановлено, за традиційними принципами автократії, на рівні, що максимізує надходження. Далі припустимо, що працівник, приклад якого розглядається, отримує платню на рівні прожиткового мінімуму. Вироблене працівником відображається на рисунку кривою оплати до оподаткування. Замість отримання повної вартості виробленого працівник отримує набагато нижчу заробітну плату, зменшену податком, що максимізує надходження. У даному разі працівник обирає обсяг дозвілля OL_F і отримує OA грошового доходу. Автократ отримує AB податкових надходжень.

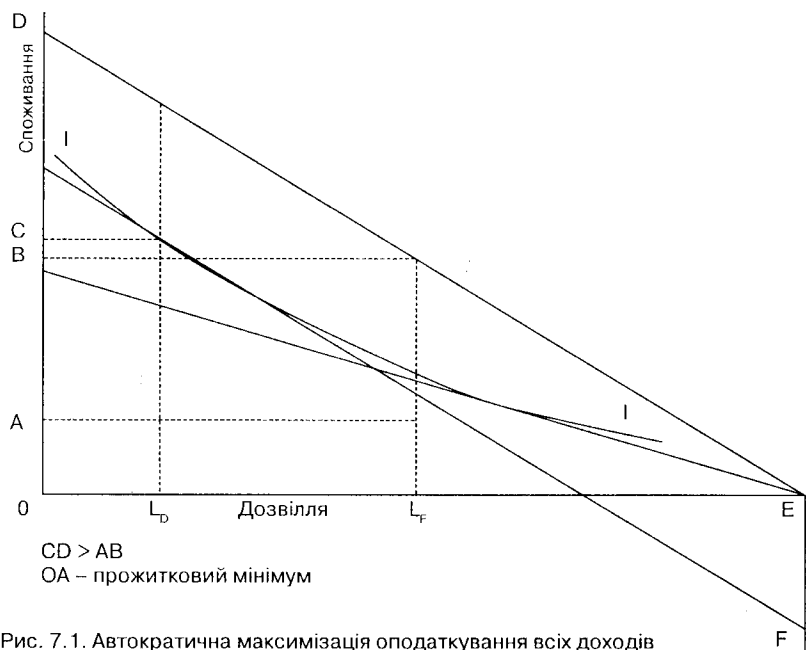


Рис. 7.1. Автократична максимізація оподаткування всіх доходів

Як Сталін поліпшив цей простий і прямолінійний автократичний оптимум? Він встановив заробіток працівника на дуже низькому рівні й забрав переважну частину виробленого працівником протягом звичайного робочого часу шляхом прихованого оподаткування – утримуючи прибутки державних підприємств (особливо промислових), набагато вищі, ніж вони могли б бути в іншому разі через дуже низький рівень заробітної плати.

У протилежному випадку працівник має акордний податок $CD = EF$, однак його маржинальний дохід не оподатковується. Працівник не може дозволити собі багато вільного часу через високий податок і водночас отримує більшу винагороду за додаткові години роботи через відсутність оподаткування понаднормового виробітку. Працівник за сталінського оподаткування віддаватиме дозвілля OL_D , що веде до значного зростання продуктивності. У такому разі держава отримує CD виробітку – набагато більше, ніж отримувалося шляхом звичайного автократичного оподаткування за ставкою, що максимізує надходження. Працівник отримує той самий рівень корисності, що й раніше (і більше споживання), але диктатор отримує набагато більше надходжень; при нормальних кривих байдужості (лінії однакової корисності) CD обов'язково буде більшим за AB .

Припустимо далі, що OA – прожитковий мінімум. При використанні сталінської системи оподаткування, за якої інфрамаржинальна (доплатова) ставка є вищою за маржинальну (понадпланову) (що може бути нульовою), можливим стає отримувати податками навіть ще більше, ніж CD . Справді, якщо у крайньому випадку припустити, що режим точно знає продуктивний потенціал працівника, а також те, скільки цьому працівникові потрібно, щоб прожити, тоді режим може обрати таку ставку акордного податку, яким відбиратиметься все, що працівник може виробити після досягнення рівня його прожиткового мінімуму, і при цьому індивід працюватиме набагато більше, ніж у разі застосування єдиної ставки чи відсутності оподаткування. Звичайно, реальні результати не доходили до таких крайнощів – їх ми розглянемо у наступних двох підрозділах.

Максимізація податкових надходжень і відмінності у здібностях

Якщо автократ має різну систему оподаткування для осіб, продуктивність яких є різною, він може отримувати набагато більше податкових надходжень, ніж у тому разі, коли ставка єдина для всіх. У типовій сучасній демократії люди з високими доходами платять більші податки, ніж люди, доходи яких низькі, однак сама система оподаткування є однаковою для всіх.

Коли система оподаткування для всіх однакова, неможливо оподатковувати перші робочі години більше, а додаткові – менше, як і встановлювати надзвичайно високі ставки податку. Очевидно, якби оподаткування було великим у перші чотири години роботи, меншим – у дві наступні, а після цього його зовсім не було, ми мали б мотив працювати набагато більше. Наша мотивація до праці була б потужнішою, оскільки якби достатньо сильно оподатковувалися перші години роботи, ми були б біднішими, і зумовлений податком ефект доходу змушував би нас працювати більше. Якби останні робочі години не оподатковувалися, ми також мали б більшу винагороду за додаткову роботу, тут більше працюва-

ти спонукав би потужніший ефект заміщення. Економічна ефективність зростає. У цьому сенсі західні демократії були б економічно ефективнішими і продуктивнішими, якби було можливим оподатковувати більше перші години роботи і не оподатковувати останні або додаткові години роботи.

Однак це нереально за існування єдиної схеми оподаткування. Припустимо, що уряд Сполучених Штатів ухвалив рішення оподатковувати перші вироблені індивідом п'ять тисяч доларів за ставкою 99 %, наступні п'ять тисяч – за ставкою 98 % і так далі та встановити нульову ставку оподаткування після певної вартості виробітку. Цей метод – протилежний до звичайного прогресивного, такий, що оподатковує нижчі доходи за набагато вищими ставками, – призвів би до становища, коли ті, хто працює найменш продуктивно, не мали б доходу, достатнього навіть для прожиття. Політика підвищення продуктивності й ефективності, що передбачає більше оподаткування перших годин роботи, – чи, загальніше, доходу до певного рівня, – і неоподаткування «понаднормового» доходу, не тільки суперечить моралі, а й стає практично неможливою, коли існують єдині для всіх закони.

Існує, однак, спосіб, яким хитрий автократ може забирати більшу частину більшого надлишку, що перевищує прожитковий мінімум, який виробляється здібнішими, і одночасно також вилучати весь чи майже весь надлишок, що перевищує прожитковий мінімум, з виробленого тими, чий продуктивний потенціал є меншим. Якимось чином Сталін та його радники цей метод винайшли – і диктатор мав таку жадобу до влади й жорстокість, що метод втілили в життя. Метод передбачає встановлення базової (або ж інфрамаржинальної, допланової) заробітної плати для кожної роботи і кожного рівня здібностей у суспільстві з метою вилучення максимального доходу для автократа від усіх працюючих.

Все, що для цього потрібно, – встановити базову заробітну плату для спеціальностей, що вимагають більших здібностей, майже на тому самому рівні, що й для некваліфікованих працівників. Таким чином встановлюється набагато вища ставка прихованого податку для здібніших людей, що виконують продуктивніші функції. У такому разі для того, щоб забезпечити мотив для здібніших людей погоджуватися на роботу, що вимагає більших здібностей, потрібні дуже незначні (якщо взагалі якісь) преміальні надбавки, оскільки система нижчого чи нульового оподаткування «понадпланового» чи «преміального» доходу передбачає, що продуктивніші можуть утримувати за собою більшу частину виробленої додаткової продукції.

Схематичне подання

На рис. 7.2 зображено систему, що складається з двох осіб, які виконують роботу, що вимагає різного рівня здібностей, за умови, що режим встановив податок на всю суму доходів. OA знову

подає рівень споживання, потрібний для прожиття працівників. Сукупний виробіток менш здібного працівника (некваліфікованого робітника) подано відрізком FC, а здібнішого працівника (керівника) – відрізком FE. Автократ, встановлюючи ставки оплати цих робіт набагато нижчі від рівня продуктивності, але водночас залишаючи «понадплановий» заробіток фактично неоподатковуваним, приблизно досягає того самого ефекту, що мав би податок на всю суму доходу індивіда. Більше оподатковуючи інфрамаржинальну оплату продуктивнішої роботи працівника з вищими здібностями – тобто встановлюючи набагато меншу різницю у базовій чи інфрамаржинальній оплаті за відмінності у продуктивності цих двох видів роботи – автократ може отримувати переважну частину більшого надлишку над прожитковим мінімумом, що виробляється більш здібним працівником.

Податок керівника – DE = FH, тоді як податок робітника – BC = FG. Керівник, якщо він має той самий порядок преференцій, що і робітник, обов'язково доходитиме висновку, що в його інтересах буде віддавати дозвілля навіть ще менше часу, ніж має робітник. Єдине, що не дає автократові забирати увесь надлишок виробленого більш здібним працівником, – це недосконалість знання режиму, оскільки режим точно не знає продуктивного потенціалу більш здібного працівника. Мірою поліпшення такого знання автократ може відбирати більше надлишку, що перевищує прожитковий мінімум, вироблений більш здібним працівником.

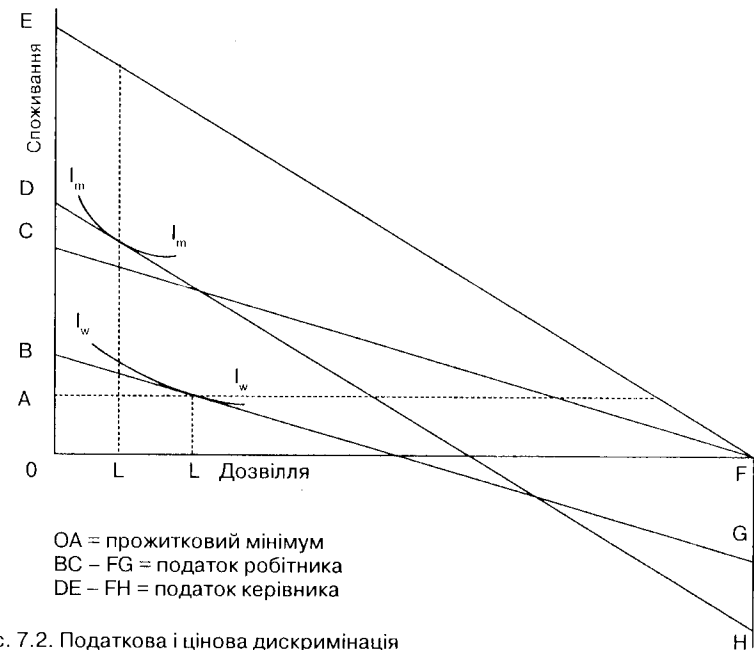


Рис. 7.2. Податкова і цінова дискримінація

Насправді режим не мав акордного податку і тільки дуже приблизно міг уявити потенційну продуктивність тієї чи тієї особи. Але режим знав, яка робота яких здібностей вимагає. Режим запровадив схему оплати праці з двох частин з дуже низьким рівнем базової оплати, що була лише трохи вищою за роботу, що вимагає великих здібностей, ніж за некваліфіковану роботу. У випадку будь-якої – чи то кваліфікованої, чи некваліфікованої – роботи, маржинальний дохід оподатковувався мало або не оподатковувався взагалі. Режим встановив оплату за найменш кваліфіковану працю на такому низькому рівні, що навіть із неоподаткованим маржинальним доходом таким працівникам заробітку вистачало майже тільки на прожиття, а решту виробленого ними присвоював режим. Це становище менш кваліфікованого працівника відображено на рис. 7.3.

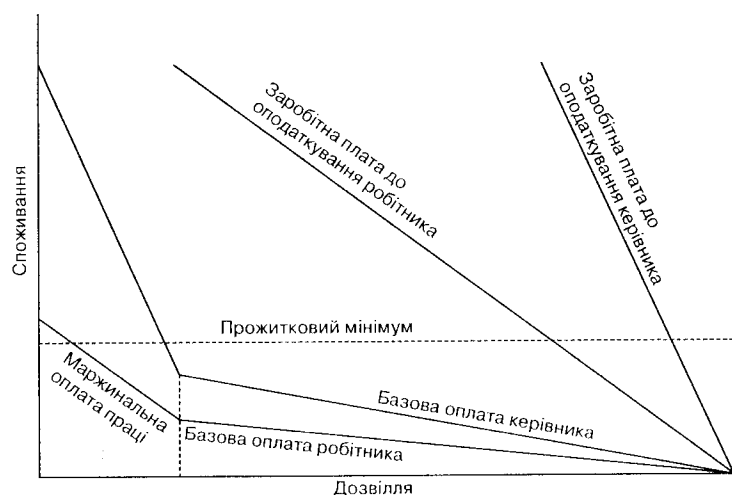


Рис. 7.3. Дискримінаційна двоскладова заробітна плата

За продуктивнішу роботу, що вимагає більших здібностей, режим встановив базову оплату, яка лише дуже незначно відрізнялася від некваліфікованої, однак чим здібнішим був працівник, тим більше він міг утримувати за собою весь чи майже весь маржинальний, або «преміальний», дохід. Таке становище цього продуктивнішого працівника також відображається на рис. 7.3. Хоча режим і забирає більшу частину більшого надлишку, що перевищує прожитковий мінімум цього здібнішого працівника, всього забрати він не може. Для забезпечення мотивації здібніших осіб займатися продуктивнішою роботою і працювати на цих роботах більше режим був змушений давати їм змогу отримувати весь або майже весь маржинальний дохід, достатньо великий для того, щоб рівень їх споживання був вищим від прожиткового мінімуму.

*Від кожного за здібностями,
і все – головному начальнику*

Низька базова, або «допреміальна», оплата зовсім різної праці у сталінському Радянському Союзі, як іноді стверджують, зумовлювалася егалітаристською ідеологією рівності. Насправді Сталін відкинув ідеали рівності з метою максимізації стимулювання зростання продуктивності – відверто і недвозначно. Додаткові зусилля людей, що займалися найважливішою і найпотрібнішою роботою, винагороджувалися дуже низьким оподаткуванням маржинального доходу – премії, житло, пільговий розподіл дефіцитних споживчих товарів на виробництві, додаткова винагорода за стахановські успіхи і таке інше – тим часом як увесь інфрамаржинальний виробіток оплачувався дуже погано і люди могли дозволити собі відносно мало вільного часу. Якби система керувалася егалітаристською етикою рівності, приховані податки, що йшли на потреби автократа, не були б такими високими, як і не було б прогресивної відрядної оплати праці та інших механізмів, що робили маржинальні доходи вкрай нерівними.

Сталін відверто заявляв, що має бути нерівність в оплаті з метою поліпшення мотивації праці, і ця нерівність існувала насправді. Як уже відзначалося, Сталіну була потрібна лише незначна відмінність в оплаті інфрамаржинальної праці: здібніший працівник міг отримати набагато більше за рахунок премій та інших форм оплати понаднормової праці, якщо займався продуктивнішою роботою, що потребувала більших здібностей. При тому, що заробітна плата забезпечувала лише низький рівень споживання, вища преміальна оплата «понаднормової» праці на потрібніших режиму роботах набувала ще більшої привабливості. На роботі з вищим рівнем продуктивності працівник із більшими здібностями також мав мотив працювати більше за людину з меншими здібностями, оскільки тут він отримував більшу винагороду за додатковий неоподатковуваний робочий час.

Отже, система оподаткування, за якої забезпечуються найвищі надходження, задовольняє дві умови. По-перше, продуктивніші працівники оподатковуються за іншою (прихованою) системою, ніж та, що застосовується до менш продуктивних. По-друге, якщо виконується перша умова, стає можливим (навіть при дуже високих ставках податку) оподатковувати інфрамаржинальний виробіток більше за маржинальний. Знайомий західний прогресивний податок зовсім не відповідає цим двом умовам. Тому не випадково, що Радянський Союз, незважаючи на закиди щодо нерівності доходів у демократіях, дієво не використовував прогресивного податку. Наприклад, протягом тривалого часу максимальна ставка оподаткування доходів у Радянському Союзі становила лише 13 %.

Для того щоб не дати керівникам і працівникам державних підприємств отримати щось із надходжень від прихованого автократичного податку, платежі підприємств одне одному мали здійснюватися через

державну банківську систему; як правило, підприємствам дозволялося тримати лише незначні суми на дрібні витрати. Готівкові виплати, наприклад зарплат, здійснювалися державними банківськими установами, а не підприємствами. Крім того, платежі з банківських рахунків обмежувалися і через планування. (Ця система мірою старіння держав радянського типу змінювалася, проте це вже інша тема, яку ми відкладемо до наступного розділу.)

Таким чином, ми пояснили на перший погляд парадоксальне становище: ступінь нерівності доходів за сталінської системи був обмеженим, частка доходів, що вилучалася податками, – вкрай високою, а водночас мотиви до праці – більшими, ніж можна було очікувати при таких високих ставках податків і обмеженості нерівності. Однаково низький рівень оплати інфрамаржинального виробітку і низьке чи нульове оподаткування додаткового заробітку якраз і становлять умови максимізації податкових надходжень. Старе висловлювання можна перефразувати так: «Від кожного – за здібностями, і все – головному начальнику».

У Радянському Союзі у сталінську епоху частка доходів, що йшла на особисте споживання, була нижчою, ніж фактично в будь-якій іншій некомуністичній країні, – і саме це і передбачає наша теорія. Сталін мав змогу отримувати від свого суспільства більшу частку національного продукту для власних потреб, ніж будь-який інший уряд в історії.

Соціалізм і присвоєння у сільському господарстві

Найвиразніше риси новаторської сталінської системи оподаткування проявилися у сільському господарстві. Коли більшовики 1917 року захопили владу, Російська імперія була переважно аграрною країною. Більша частина національного продукту вироблялася в сільському господарстві, у якому провідну роль відігравали так звані куркулі – селяни, що мали порівняно багато землі. Таким чином, більшовики могли присвоїти велику частину національного продукту Радянського Союзу, тільки прибравши до рук переважну частину виробництва у сільському господарстві, що становило для них дуже велику проблему. Дуже важливим було те, що більшовики мали отримувати надлишок зерна, щоб годувати свої кадри, зосереджені переважно у містах. Також у містах їм потрібно було більше людей на заводах, що виробляли метал і озброєння, і більше людей в армії та бюрократичному апараті для забезпечення життєдіяльності режиму. Тож режим потребував більшої кількості продуктів харчування, а взяти їх він міг тільки у простих селян і куркулів.

Для того, щоб забезпечити ресурси, потрібні для розбудови важкої промисловості і виробництва озброєнь, та продукти харчування для свого апарату й армії, більшовики спершу пропонували сільськогосподарським виробникам низькі закупівельні ціни, таким чином накладаючи

на них прихований високий податок. Природно, що відповіддю з боку селян стало скорочення виробництва, більше власне споживання і приватний та нелегальний продаж харчових продуктів. Єдиний спосіб, яким більшовики могли отримати потрібні їм харчі, полягав у тому, щоб платити селянам ціну, достатню для стимулювання зростання виробництва. Але для цього потрібно було використовувати велику частину соціального надлишку, а його режим прагнув спрямувати на індустріалізацію, військову та політичні і престижні проекти. Відтак більшовики мали розробити систему оподаткування, що б забезпечувала більші надходження від сільськогосподарського сектору, який становив переважну частину радянської економіки.

До закріплення диктаторської влади Сталіна деякі «радикальні» більшовики стверджували, що Радянський Союз потребує «початкового соціалістичного накопичення». Воно уявлялося аналогом Марксового «початкового капіталістичного накопичення» – початкового злочинного і раптового накопичення багатства, з яким Маркс пов'язував отримання перших статків капіталістами. Дехто з більшовиків стверджував, за аналогією з економічною теорією Маркса, що альтернативи немає – слід забрати початковий капітал, необхідний для соціалістичної індустріалізації, у куркулів та інших селян. Хоча спочатку Сталін входив до групи поміркованіших більшовиків, які виступали проти такого присвоєння, відразу після закріплення своєї диктаторської влади він прийняв радикальну програму.

Тоді він конфіскував усі сільськогосподарські угіддя, худобу і сільськогосподарську техніку в країні, встановивши надзвичайно суворі покарання для селян, які ховали зерно чи худобу. Особливо жорстоко обходилися з куркулями, які мали найбільше підстав для опору. Люди, яких приписували до колгоспів, несли особисту відповідальність за здачу державі встановленої кількості збіжжя чи іншої сільгоспсировини. Сталін запровадив систему посиленого нагляду, і це зазвичай унеможливляло уникнення прихованого податку. Механізацію було відокремлено від колгоспів, а осередки Комуністичної партії допомагали в тому, щоб не дати колгоспникам уникнути прихованого оподаткування. Отже, сталінська система була організована для відбирання певної кількості продукції, яку селяни мали здавати державі, і, таким чином, максимально можливого їх оподаткування.

Відтак я стверджую, що колгоспи були у першу чергу інструментом стягнення податків, а не чимось таким, чого вимагала ідеологія. В ідеологічному сенсі кращою була б система державних сільськогосподарських підприємств – радгоспів, у яких працівникам платили б заробітну плату і власником яких у кінцевому підсумку залишалася б держава. Але у радгоспах велика частина продукції йшла на оплату праці, тому ці господарства не надавали потрібної режимові кількості продукції. Саме тому Сталін обрав колгоспи і зробив членів колгоспів відповідальними за забезпечення встановлених обсягів (теоретичної «біологіч-

ної віддачі»: колгоспи не мали змоги залишати собі ресурси, потрібні для того, щоб платити, як у радгоспах, заробітну плату своїм працівникам. Видається, що на відміну від державних господарств «колективність» радянських колгоспів полягала не так у збиранні «колективів» людей, як у збиранні – забиранні – у них того, що вони виробляли.

Після виснажливої праці в колгоспі селянам дозволялося використовувати свій вільний час для обробітки своїх маленьких городів, які їм наділяли. Як і передбачає наша теорія, дохід від обробітки цих наділів, як правило, не оподатковувався.

З точки зору Сталіна, система вилучення сільськогосподарської продукції була дієвою. Під час Першої світової війни царський уряд виявився нездатним (незважаючи на те, що він часом вдавався до примусових заходів) забезпечувати мешканців міст достатньою кількістю продуктів харчування для утримання своєї влади: Лютнева революція починалася з протесту проти нестачі харчів. На відміну від цього, під час Другої світової війни радянський режим

«мав у своєму розпорядженні високорозвинуту систему постачання... Незважаючи на катастрофічний спад виробництва продуктів харчування у колгоспах, частка загального виробництва м'яса і зерна, яку отримувала держава, зросла. Колгоспники залишили зі скороченою частиною загального виробництва, меншого за передвоєнне. Та навіть перед війною ставлення держави до споживчих потреб колгоспників було суворим і свавільним... Організація кампаній збору і постачання сільськогосподарської продукції означала за військовими принципами, що під час війни конфіскації харчів на селі стали ще свавільнішими»⁴.

Підбиваючи підсумок, можна сказати, що жорстокі й хитрі новації Сталіна дали змогу його режиму:

1. Експропріювати, по суті, всі матеріальні активи країни, землю та інші природні ресурси і таким чином додавати дохід від усіх цих активів кожного року до своїх податкових надходжень.
2. Уникнути краху інвестування, який зазвичай відбувається після такої експропріації шляхом встановлення прямого контролю рівнів споживання й інвестування, таким чином забезпечуючи для Радянського Союзу набагато вищий рівень заощаджень і інвестицій, ніж в інших країнах.
3. Збільшити податки на трудові доходи набагато вище від рівня, за якого при попередніх системах оподаткування забезпечувалася максимізація податкових надходжень – почасти через запровадження податкової і цінової дискримінації, за рахунок якої відбиралася велика частина виробленого продуктивнішими індивідами.
4. Зменшити відношення граничної і середньої податкової ставок і таким чином збільшити не тільки частку трудових доходів, що отримувалися державою у вигляді податкових надходжень, а й трудові ресурси, як через ефект доходу (сім'ї могли дозволити собі менше вільного часу і виробництва вдома, а тому майже всі жінки мали пра-

цювати поза домом), так і через ефект заміщення (збільшення винагороди за «понадпланову» працю).

На момент досягнення цієї системою найвищої точки свого розвитку Радянський Союз мав більше ресурсів, якими розпоряджалося його керівництво, ніж будь-яка інша держава в історії.

Димова завіса ідеології

Хоча Сталіна часто вважають первосвященником марксистської релігії, насправді щирим ідеологом він не був. Поза сумнівом, ідеологія відіграла певну роль у забезпеченні підтримки, однак моя гіпотеза полягає в тому, що Сталін не був засліплений тим, що раніше називалося «марксизмом», та навіть і просто вірним йому. Якби Сталін справді був відданим ідеології, він не повбивав би всіх інших лідерів більшовицької революції, не усунув би тих більшовиків, які наважилися захищати свої марксистські переконання, і не уклав би пакту з нацистами. Також Сталін нічого не зробив для відмирання держави, яке пророкував і обстоював Маркс.

Водночас він справді дуже багато зробив для збільшення необхідно-го йому обсягу і потужності військового, промислового і наукового потенціалу Радянського Союзу. Хоча головних рис сталінської системи не було у працях Маркса і ленінському досвіді періоду певним чином ринково орієнтованої Нової економічної політики, ці риси відповідають нашій гіпотезі, що Сталін понад усе прагнув влади, яку могло йому дати збільшення податкових надходжень.

Перевірка: відношення влади і доходів

Викладена вище теорія підтверджується історичним досвідом суспільств радянського типу і всупереч твердженню, що радянський тип організації економічної діяльності зумовлювався ідеологією, уможливорює аргументацію, що має справжню пояснювальну силу. Однак відповідати історичним фактам і бути продуктивною може не одна теорія, тому слід поставити питання про те, які висновки з цієї теорії можна перевірити.

Якщо наша теорія правильна, то військова і геополітична сила та видатки на проекти, які підносили статус і престиж політичних лідерів, мають бути більшими – відносно рівня життя населення, – ніж в інших державах, навіть автократичних.

Існувало багато некоммуністичних диктатур, порівняння з якими коммуністичних країн буде повчальним. Наприклад, після Другої світової війни, особливо в Латинській Америці та Африці, було багато некоммуністичних диктатур. Але жодна з них і близько не була такою могутньою чи

впливовою, як Радянський Союз чи комуністичний Китай. Звичайно ж, володіння жодного іншого диктатора не були такими великими і населеними, як СРСР чи Китай. Однак самого лише цього у багатьох випадках недостатньо для пояснення того, чому вони не стали такими могутніми.

Царська Росія, хоча й була найбільшою країною у світі, не змогла добре себе проявити в ході Кримської війни. Не змогла вона у 1904–1905 роках завдати поразки архаїчній острівній державі, яка лише недавно стала на шлях модернізації – тогочасній Японії. Аналогічно Китай за режиму Чан Кай-ші, хоч і мав найбільше населення у світі, був украй слабким у військовому відношенні.

Порівняймо також царську Росію під час Першої світової війни зі сталінським СРСР. Під час Першої світової війни величезна царська імперія, по суті, зазнала поразки від самої лише Німеччини⁵, незважаючи навіть на те, що руки Німеччини були зв'язані війною на два фронти – також проти Франції і Великобританії із самого початку війни, а на російському фронті зазвичай воювала лише невелика частина її армії. На відміну від цього, у Другій світовій війні сталінський Радянський Союз переміг нацистську Німеччину, незважаючи на те, що переважна частина німецького війська воювала на радянському фронті: до висадки союзників у Нормандії у червні 1944 року жодного «другого фронту» не існувало. Хоча виробництво сухопутної і повітряної військової техніки у Німеччині під час Другої світової війни порівняно з Першою світовою зросло у 2,6 рази, виробництво військової техніки і спорядження в Радянському Союзі під час Другої світової війни порівняно з царською Росією під час Першої світової зросло у 24,5 рази⁶.

Та хай там які інтерпретації долі різних російських автократів у Першій і Другій світових війнах можна запропонувати, не може бути сумніву в тому, що після Другої світової війни Радянський Союз в усьому світі став сприйматися як наддержава, чого ніколи не було з царською автократією. Також царі ніколи не мали і того престижу, який Радянський Союз отримав, започаткувавши космічні польоти.

Коли сталінську систему було впроваджено в Китаї, В'єтнамі та Північній Кореї, вона знову зробила ці комуністичні автократії набагато потужнішими за інші режими третього світу у військовому і політичному аспектах. Комуністичний Китай ніколи не був таким військово слабким, як автократія, якій він прийшов на зміну. Він виявився здатним (разом із Північною Кореєю) воювати проти Сполучених Штатів і їх союзників і добитися «нічийного» результату. Величезним досягненням комуністичного Північного В'єтнаму стало те, що він зрештою змусив Сполучені Штати відмовитися від тих цілей, які вони ставили перед собою у В'єтнамській війні. Почасти річ тут у тому, що США не вповні рішуче і переконано діяли у В'єтнамській та Корейській війнах, що США не могли використати у цих війнах ядерної зброї і таке інше. Та все ж таки, якщо порівняти військову і політичну вагу комуністичних режимів у Китаї, Північній Кореї та Північному В'єтнамі з попередніми режимами цих країн та з іншими країнами

третього світу зі схожими жадливими умовами життя, то моя теорія – комуністичні економіки були безпрецедентно ефективними системами мобілізації ресурсів чи стягування податків – поза сумнівом, підтверджується.

Неефективність і занепад сталінської системи

Віддаючи належне дияволу сталінізму, ми не маємо забувати добре відомого факту, що радянська система, навіть у її найкращих проявах і результатах, була неефективною. Радянська система мобілізувала фантастичні обсяги ресурсів, але не використовувала їх належним чином. Сталінські конфіскації знищили чимало ринків, необхідних для забезпечення ефективності економіки. Для отримання того, що в ринковій економіці було б відсотками на капітал, рентою і прибутком, Сталін конфіскував капітал, землю та інші природні ресурси Радянського Союзу, таким чином знищивши приватні активи і рентні ринки, пов'язані з цими активами. Знищивши приватне володіння підприємствами, Сталін унеможливив отримання суспільством вигоди від інновацій приватних підприємців. Адміністративно встановлюючи заробітну плату і норми оплати праці для того, щоб присвоювати більшу частку трудових доходів, Сталін також деформував ринок праці, хоча й набагато менше, ніж очікувалося, оскільки оподатковувався переважно інфрамаржинальний заробіток. У результаті знищення і деформації ринків, необхідних для сталінської системи мобілізації ресурсів і оподаткування, сукупна продуктивність факторів виробництва суспільств радянського типу була нижчою – і швидко знижувалася далі, – ніж ринкових економік на порівнянній стадії розвитку.

У перші роки свого існування суспільства радянського типу досягали швидкого економічного зростання, незважаючи на повільне зростання сукупної продуктивності факторів виробництва, завдяки надзвичайно високому рівню інвестування. Цей винятково високий рівень заощаджень та інвестицій, як уже відзначалося, був зумовлений надзвичайно високою часткою національного продукту, яка у них закладалася. Приблизно протягом перших двох десятиліть після Другої світової війни суспільства, які виростили на сталінських інноваціях і завоюваннях, були спроможними компенсувати свою неефективність надзвичайно високими обсягами заощаджень та капіталовкладень.

Як відомо, з часом у суспільствах радянського типу починається застій. Хоча рівень заощаджень та інвестицій і далі залишався високим, суспільства втратили спроможність підтримувати навіть помірний рівень продуктивності⁷, а до західного рівня продуктивності їм ще залишалося дуже далеко⁸. Зрештою суспільства радянського типу вразив тяжкий склероз, який у певний момент призвів до їх смерті.

Як могла система, яка так добре служила Сталіну – напевно, зробила його наймогутнішою людиною у світі, – дійти до такого стану, що у тривалій перспективі вона не змогла навіть вижити? Це не те питання, яким мав непокоїтися сам Сталін. Перефразуючи Кейнса, можна сказати, що у довготерміновій перспективі Сталін був мертвий. Але ми маємо відповіді на це запитання, тому що інакше ми не дізнаємося, чому суспільства радянського типу поступово вироджувалися і зрештою впали. Також без відповіді на це питання ми не зможемо зрозуміти, чому перехід від комунізму до демократії та ринкової економіки виявився таким тяжким – як і того, як посткомуністичне суспільство може впоратися із перетвореннями і досягнути західного рівня процвітання.

Хоча роль ринків у суспільствах радянського типу була набагато більшою, ніж часто вважається¹, очевидно, що сталінська система мала за допомогою свого апарату управління займатися величезною кількістю питань, а тому – залежати від величезної армії номенклатури і дрібних управлінців. Як могло керівництво економіки радянського типу – зважаючи на те, що воно мало за допомогою бюрократів ухвалювати мільйони рішень, що в інших суспільствах робиться переважно ринками – забезпечити хоч якийсь раціональний розподіл ресурсів? Загальноновизнано і не потребує подальшого обговорення, що така система нечутлива до потреб споживача і дуже неефективна. Але ж як могла вона працювати так добре, щоб створити і підтримувати наддержаву?

Я вже пояснив, як всеохопний інтерес радянського диктатора надавав йому потужний мотив до того, щоб зробити свої володіння якомога продуктивнішими з метою збільшення загальних податкових надходжень. Разом із тим нам все ще потрібно пояснити, як автократ міг за допомогою бюрократії отримувати інформацію, планувати і забезпечувати виконання рішень, необхідних для раціонального розподілу ресурсів. Ми маємо рухатися далі, до вирішення справді складного питання: як взагалі така система могла працювати?

Економісти і фахівці із системного аналізу давно показали у теоретичних працях, що потрібно для розбудови цілковито ефективної планової економіки. Лідерів комуністичного суспільства потрібно було мати керівників підприємств та інших підлеглих, які могли б оцінити витратно-продуктивні можливості чи продуктивні функції всіх без винятку підприємств і докладно, в усіх подробицях, пояснювали настанови і завдання, поставлені лідером. У принципі плановики могли б потім вирахувати оптимальний для лідера розподіл ресурсів. Лідер потім змушував би своїх підлеглих забезпечити такий розподіл. Оскільки умови і технології постійно змінюються, оптимальне функціонування економіки вимагає, щоб увесь цей процес безперервно повторювався і змінювався.

Відомо, що бюрократія не здатна отримати і обробити всю інформацію, потрібну для забезпечення оптимального розподілу, та здійснити такий розподіл. Звичайно, за тієї кількості ресурсів, яку комуністичні

країни збирали через приховане оподаткування, оптимальність не була для них необхідною – вистачало й мінімального рівня ефективності.

Отримання інформації, необхідної для послідовного планування

В економіці радянського типу, щоб забезпечити прийнятний розподіл – насправді, щоб економіка взагалі могла функціонувати, – бюрократія мала збирати та обробляти величезні обсяги інформації. У ринковій економіці тільки фірма має знати, який вихід продукції вона може отримати від кожної комбінації факторів виробництва. Якби кожна фірма мала таку інформацію щодо своєї виробничої функції і знала ціни на продукцію і фактори виробництва, то ринкова економіка, якби вона була ідеально конкурентною, забезпечувала б оптимальний розподіл ресурсів. В економіці радянського типу, навпаки, плановики в центрі мають (крім багатьох явних і неявних ринків) знати виробничу функцію кожного підприємства. Для того щоб скласти ефективний план, вони мають використовувати цю інформацію, а також добре розуміти пріоритети, встановлені вищим керівництвом.

Інформація, що отримується від спостереження за виробничим процесом, та досвід фактичних умов праці стають зрозумілими тільки безпосередньо у виробничому середовищі. Цю інформацію доведеться передати через численні ланки бюрократії до системи. Накази на основі цієї інформації також мають пройти через численні ланки бюрократії донизу. Коли, як в сільському господарстві і в роздрібній торгівлі, господарська діяльність здійснюється на великих територіях, передача інформації і контроль господарської діяльності ускладнюються великими відстанями. Втрати інформації також непропорційно зростають зі збільшенням розмірів бюрократії внаслідок того, що помилки, які виникають у кожній ланці ієрархії, зазвичай передаються до всіх наступних ланок.

Як пояснили Гордон Таллок, Олівер Вільямсон та інші науковці, інформаційна проблема у великій бюрократії нагадує дитячу гру в зіпсований телефон, де діти шепочуть певне повідомлення одне одному по черзі, і його зміст щоразу спотворюється дедалі більше. У великій бюрократії істотні втрати інформації та її викривлення неминучі, незважаючи на будь-які зусилля тих, хто в ній зацікавлений.

Із цих базових причин найкращий варіант дій можливий далеко не завжди. Шанси керівника на підвищення або одержання премії знижуються, якщо його начальник дізнається про його помилки. Тому підлеглі мають стимул приховувати недоліки. Також існує мотив перебільшувати труднощі і применшувати потенційні можливості виробництва. Викривлення інформації накопичується з кожним наступним рівнем ієрархії, а отже, нелінійно зростає зі збільшенням розмірів бюрократії. Таке викривлення неодмінно буде надзвичайно серйозним в економіці з цен-

тралізованим плануванням. Чим більше міркуєш про ці проблеми, тим ясніше стає те, що має існувати якийсь компенсаційний чинник, бо інакше централізовані планові економіки не могли б функціонувати взагалі.

Бюрократична конкуренція

Конкуренція серед бюрократів або конкуренція між посадовцями та працівниками і є таким компенсаційним чинником. Потужна зацікавленість у виробництві, яку має лідер у державі радянського типу, часом може перетворитися на фактичну роботу завдяки обмеженням на викривлення інформації бюрократією і її недбалість. Кожного бюрократа можна обмежити іншими бюрократами, які перебувають в одному виробничому ланцюзі з ним або працюють в одній галузі – тобто керівниками підприємств, що використовують продукцію його підприємства або забезпечують для нього постачання. Назвемо керівників і працівників у послідовному виробничому ланцюзі *послідовними* бюрократами. Кожного бюрократа можуть також контролювати паралельні керівники і працівники – ті, хто в ринковій економіці був би йому конкурентом.

Розгляньмо спершу послідовні відносини. Кожен підлеглий почувається краще, якщо його начальник вважає, що в поганих умовах він зробив щось справді добре. Начальник не може знати про всі фактори виробництва кожного з багатьох підлеглих так само добре, як вони самі про це знають, при цьому вищий начальник має ще меншу можливість отримати точну інформацію. Отже, підлеглий часто виставляє свою роботу кращою, ніж вона є насправді. Ця інформаційна проблема частково пом'якшується, тому що керівники виробництва, які знаходяться у послідовних взаєминах із даною ланкою виробництва, перебувають у становищі, що дозволяє робити суттєві спостереження, які контролююча ієрархія часто зробити не здатна. Керівники, послідовно пов'язані з даним керівником, також мають мотиви, що протидіють його мотивам. Керівник будівництва має знати, що цегли не вистачає, що вона дуже погана або її привезли надто пізно, і він зазвичай має мотив, щоб повідомити про такі недоліки, якщо не перебільшувати їх. Якщо керівник цегельні невинувато скаржиться, що не отримав потрібної соломи, постачальник соломи, очевидно, також має мотив, щоб донести правдиву інформацію до вищого керівництва.

У книжці й фільмі «Ближнє коло», що, як зазначається, ґрунтуються на фактах із реального життя особистого кіномеханіка Сталіна, є страшний приклад доведення інформації до керівництва від підлеглих, що перебувають у послідовних взаєминах. Кінопроектор ламається, коли Сталін дивиться фільм. Запитавши, чому це трапилось, Сталін дізнається від кіномеханіка, що проектор, зроблений у Радянському Союзі, хоча і схожий в іншому на німецький, з якого був скопійований, ламається через неякісну пружину. Сталін вказує на необхідність донесення до широких народ-

них мас фільмів про досягнення Радянського Союзу, і високопосадовця, відповідального за галузь, що виробляє з-поміж іншого і кінопроектори, репресують. Загалом річ у тому, що інформація від бюрократів, що перебувають у послідовних відносинах, про роботу організацій, керованих іншими бюрократами, має значно поліпшувати інформацію, що надходить до лідера радянського типу, отже, це допомагає пояснити, чому ці суспільства могли стати такими потужними, якими вони і були².

Цікаво, що Радянський Союз частково використовував розвинуту систему незалежних арбітражних судів для вирішення спорів між підприємствами щодо якості та своєчасності виконання обов'язків підприємств. Рішення і звіти цих судів допомагали центру отримувати кращу інформацію. У Радянському Союзі між 1968 і 1980 роками у судах Держарбітражу щороку розглядалося від 650 000 до 700 000 господарських спорів³.

Як і передбачає наша теорія, найбільші проблеми з якістю продукції у державах радянського типу існували у виробництві товарів масового споживання. Частково це пояснюється викладеними раніше аргументами, що найвище керівництво було зацікавлене у перерозподілі ресурсів із галузей, що виробляли товари для населення, до галузей, які працювали на задоволення цілей лідера: виробництво неякісних товарів потребує менших ресурсів. Втім, деякі товари широкого вжитку, вироблені в країнах радянського типу, були такими поганими, що було б краще як для режиму, так і для споживачів, щоб вони були якіснішими – часом їх взагалі було просто неможливо продати.

Відзначимо, що індивідуальним споживачам, на відміну від керівників підприємств, що знаходилися у державній власності, становище не дозволяло вплинути на посадовців, вищих за керівника підприємства, відповідального за недоліки. Керівник заводу мав доступ до вищих посадових осіб і обґрунтовано переконував їх, що його фабрика не може виконувати завдання, доки суміжні підприємства не забезпечуватимуть прийнятних поставок. Індивідуальні споживачі не мали можливості порівнювати і не були організовані, щоб подавати колективні скарги. Отже, керівники підприємств, які постачали товари безпосередньо споживачам, мали кращу можливість приховати низьку якість, ніж керівники підприємств, що надавали товари і послуги для інших державних підприємств. Цікаво, що радянський військово-промисловий комплекс мав репутацію кращого, ніж звичайні підприємства, виробника якісних товарів широкого вжитку, які іноді виготовлялися для його власного керівництва і працівників.

Тепер розгляньмо керівників, що перебувають у паралельних взаємовідносинах. Бюрократи – керівники підприємств, які в умовах ринкової економіки можна було б назвати конкуруючими, можуть обмежити спотворення інформації у звітах даного керівника і створити для нього мотив до підвищення продуктивності. Припустимо, що керівник применшує кількість продукції, яка могла б бути вироблена з виділеної для нього сировини, або його підприємство виробляє значно менше продукції, ніж

могло б. Тоді паралельні керівники, які отримують схожі ресурси і несуть таку саму відповідальність, отримують можливість справляти добре враження, обіцяючи або фактично досягаючи кращих результатів. Отже, коли є бюрократична конкуренція між паралельними адміністраторами, кожен посадовець має бути обережним у заниженні потенційної продуктивності ресурсів, що виділені для нього, або у випуску недостатньої кількості продукції з фактично наданих ресурсів. Кмітливий керівник може використовувати конкуренцію серед підлеглих, щоб краще експлуатувати їхні знання, краще оцінювати можливості виробництва і збільшувати його продуктивність⁴. Поки бюрократи змагаються замість того, щоб вступати у змови один з одним, вище керівництво планової економіки або ієрархії, яка продукує звичайні індивідуальні блага, може навіть створити щось на зразок конкурентного ринку. Міністр, відповідальний за певну галузь промисловості, фактично може наказати своїм підлеглим подати пропозиції, зазначивши в них кількість продукції, яку вони сподіваються отримати з даної кількості ресурсів⁵. По суті запити на постачання і перспективні оцінки випуску продукції, надані підлеглими, створюють своєрідний аукціон. Керівник може потім розподілити доступні для міністерства ресурси серед кандидатів шляхом, що забезпечив би найбільший вихід продукції. Підлегли можуть використовувати ту саму стратегію зі своїми підлеглими і так далі до останньої ланки – отже, багато властивостей конкурентних ринків, що збільшують ефективність, можуть бути відтворені у межах планової економіки. Звичайно, існують проблеми з оцінкою реалістичності наданих пропозицій та інші ускладнення, тому така система не працюватиме цілком досконало. Проте коли бюрократія виробляє товарну продукцію, що може обліковуватися і навіть продаватися, немає сумніву, що підлеглі конкурують один з одним, і змагання серед них створює свого роду ринок, що приносить певні продуктивні вигоди. Коли уряди продукують суспільні блага, які не можна добре обліковувати (якщо вони взагалі надаються до обліку), наприклад, забезпечують оборону, охорону здоров'я, фундаментальні наукові дослідження, де зазвичай неможливо порівняти кількість роботи, яку виконують різні адміністратори або установи, тоді навіть такий вид неформального ринку, який щойно був описаний, працювати не може. Але продуктивність можна підвищити, коли, – як в економіці радянського типу – більшість ієрархії виробляє товарну продукцію, яку можна обліковувати і продавати; у такому разі змагання серед посадовців на будь-якому рівні створює своєрідний неформальний аукціон, що привносить краплину ефективності до ієрархічно організованого виробництва.

Прихована змова

У наведеній вище аргументації припускалося, що змова підлеглих не обмежує бюрократичної конкуренції, а також не

скорочує обсягу інформації, доступної центрові, та його вплив. Для раннього періоду економіки радянського типу (або для періоду відразу після чистки чи культурної революції на зразок організованої Мао або іншого глибокого струсу суспільства) це припущення є реалістичним. Але, як було раніше відзначено в цій книжці, у стабільному середовищі змови й інші види колективної протидії починають з часом зростати. Така таємна угода, ймовірно, з'являється спочатку серед номенклатури та інших високопоставлених бюрократів. Незалежно від конкретного типу зв'язку, паралельного чи послідовного, радянські адміністратори зазвичай організуються у групу. Підприємства, що забезпечують постачання для даного підприємства, та підприємства, які є головними користувачами його продукції, часто бувають нечисленними, тож усього кілька керівників можуть бути пов'язані послідовним зв'язком. Це справедливо і для підприємств чи галузей, зв'язок між якими є паралельним – їх кількість зазвичай подібна до кількості фірм в олігополістичній галузі ринкової економіки. Насправді типове для комуністичної системи надання переваги надзвичайно великим підприємствам ще більше зменшує кількість керівників, що перебувають у паралельному зв'язку. (Однак кількість працівників, що виконують «конкурентну» роботу і тому перебувають у паралельному зв'язку в межах даного державного підприємства, могла бути і значно більшою.) Оскільки кількість керівників, залучених до послідовних або паралельних зв'язків, невелика, вони можуть організуватися набагато швидше, ніж це відбулося б у великій групі.

Проте обмеження, що стосуються незалежної організації у комуністичному суспільстві – особливо організації, яка послаблює владу лідера, – вимагають, щоб змова була непомітною, неофіційною і таємною. Тільки після тривалого існування змови, коли група набрала такої впливовості, що стала окремою політичною силою, така організація може стати помітною. Необхідність діяти таємно значно уповільнює розвиток колективної дії. Очевидно, що справді велика кількість людей не може організуватися таємно, тому такі великі групи (наприклад, незалежні профспілки), які могли б послабити владу вищого керівництва, не з'явилися в комуністичних країнах. Отже, з часом у суспільстві радянського типу з'являються можливості для багатьох груп – особливо для груп високопоставлених адміністраторів і керівників підприємств у певних галузях – організуватися неофіційно і таємно. Потім їх підлеглі та підлеглі підлеглих також організуються. У певний час ця таємна змова маленької групи може сягнути самого низу, до майстрів на заводах, бригадирів у колгоспах, завідувачів відділів у магазинах. Зрештою, навіть підприємства і виробничі об'єднання можуть стати такими групами, або лобістськими організаціями, які обслуговують інтереси своїх учасників, а не інтереси центральної влади чи всього суспільства. На цьому етапі організована група набирає такої сили, що часом може навіть використовувати цю силу більш-менш відкрито. Як можуть адміністратори у суспільстві радянського типу отримати користь від прихованої колективної дії? І хто втрачає від їх таємної змови?

Змова у системі з послідовними зв'язками

Що стосується керівників, пов'язаних послідовними зв'язками, то для них вигоди від змови були, принаймні протягом доволі тривалого періоду, незначними. Вище керівництво відстежувало одержання бажаних кінцевих результатів. Хоча підлеглі, відповідальні за досягнення результатів, мали бажання звинувачувати своїх постачальників у недоліках, вони були обмежені в цьому бажанні інтересами постачальників, постачальників постачальників і так далі. Тому, особливо у військово-промисловому комплексі, вище керівництво мало постійно отримувати інформацію, що надходить від підлеглих, які перебувають у послідовних взаєминах. Проте як мінімум там, де кінцеві результати не могли так добре відстежуватися вищим керівництвом (як у випадку з виробництвом товарів широкого вжитку), прихована кооперація серед адміністраторів погіршувала ситуацію. Хоча, наприклад, підприємства роздрібної торгівлі і заклади охорони здоров'я, що обслуговували пересічних громадян, могли прямо одержувати вигоду, тому що по-справжньому добре простежити за ними було неможливо, їх постачальники могли розділити цю вигоду тільки через змову з працівниками цих установ. Якщо це вдавалося зробити таємно, торгові підприємства та їх постачальники отримували вигоду від постачання меншої кількості товарів споживачам і від зберігання частини товарів для себе. Крім того, інтереси працівників торгівлі діяли навіть проти поліпшення постачання товарів широкого вжитку, тому що в ситуації із фіксованими цінами зменшення постачання означало, що працівники торгівлі можуть отримати більше хабарів або зустрічних послуг в обмін на дефіцитні товари. У цих випадках існувало значне поле діяльності для укладання взаємовигідних таємних угод з постачальниками. З часом суб'єкти, задіяні у послідовних взаєминах, навіть у пріоритетних для вищого керівництва галузях могли також отримувати вигоду, беручи участь у змові у різних формах незаконного привласнення, незважаючи навіть на те, що сам могутній «власник» усього суспільства – диктатор або Політбюро – втрачав від цього незаконного привласнення. Взагалі, тільки підприємства, що постачають та одержують продукцію, знають точно, скільки одне постачає іншому. Якщо їх керівники вступають у змову з метою привласнити частку товару, вищому керівництву буде надзвичайно важко дізнатися про це, тому все, що потрібно для успішної змови – надійна таємна угода між сторонами. До тієї межі, коли хтось із найближчих підлеглих цих керівників нарешті помітить, що відбувається, прихована колективна дія може розширюватися: її учасники можуть привласнити та поділити між собою більше. Чим звичайнішими стають такі форми колективної змови, тим менш вони небезпечні і тим більшою є кількість задіяних у них осіб. Зрештою змова стає нормою – у ній беруть участь цілі підприємства, а її плоди стають необхідною додатковою умовою залучення в галузь нових працівників⁶.

Змова у системі з паралельними зв'язками

Саме у випадку з адміністраторами, зв'язки між якими є паралельними, у суспільствах радянського типу колективна змова має дійсно велике значення. Розгляньмо певне технологічне удосконалення, яке може збільшити продуктивний потенціал цілої галузі. Якщо лідер країни знає, скільки додаткового продукту можна отримати завдяки такому удосконаленню, то виробничі завдання можна відповідно збільшити, перерозподіливши ресурси з метою отримання максимальної віддачі. Але ні суспільство в цілому, ні центральні плановики не можуть мати повної інформації про технологічні удосконалення, доступні у кожен даний момент у кожній галузі. Це залежить від експертів і керівників, що безпосередньо працюють у промисловості. Керівники промислових підприємств зацікавлені в недооцінці потенційних результатів удосконалення вищим керівництвом. Поки кількість додаткової продукції, яку керівники галузі і підприємств повинні отримати з додаткових ресурсів, не є фактично максимально можливою (а тільки вони самі знають – якщо це взагалі можливо – можливий максимум), їхнім колективним інтересом є отримання більшої кількості ресурсів, тому що ці ресурси можна використати зокрема для власних потреб підприємств – щоб збільшити заробітну плату або покращити дозвілля керівників та працівників підприємств. Тому, коли змова поширюється і стає звичайною, керівники промислових підприємств окремо або разом з керівником галузі мають стимул колективно монополізувати доступ до інформації, що стосується додаткової продукції, яку можна отримати з виділених ресурсів, щоб таємно змовитися проти вищих керівників.

Змова унеможливорює конкуренцію

Неформальний ринок, через який підлеглі роблять обіцянки або пропозиції керівникам, змагаючись за доступ до ресурсів, втрачає свій позитивний вплив на ефективність. Якщо підлеглі на даному рівні в даній галузі можуть дійти колективної таємної згоди, вони отримують користь від того, щоб не конкурувати один з одним. Вони можуть погодитися менше обіцяти керівництву і постачати менше продукції, виробленої з виділених їм ресурсів. У цьому випадку виникає надлишок, яким вони можуть управляти і використовувати, зокрема для поліпшення власного добробуту.

Докази змови: несуморне бюджетне обмеження

Зрештою виродження досягає такої межі, коли прибуток підприємства визначається не його внеском у виконання завдань

Політбюро або доходом від продажу продукції, а його політико-адміністративним впливом. Такий результат найочевидніший у нетипових випадках, як-от свого часу в Угорщині, де офіційного визнання набула ідея соціалістичної цінової системи, що, як передбачалося, була б поліпшеним аналогом капіталістичного ринку. Згідно з цією теорією, ресурси, доступні для державного підприємства, мають бути обмежені його виручкою і очікуваною майбутньою виручкою (з урахуванням запозичень і акціонування, як це насправді відбувається з приватними фірмами в ринковій економіці: коли ціни правильні, операції підприємств, виручка яких не покриває витрат, знижують загальну ефективність економіки).

Як відзначає угорський економіст Янош Корнаї, часто траплялося так, що доступ до ресурсів, які надавалися підприємствам, мав незначне або взагалі не мав жодного стосунку як до його наявної, так і до майбутньої виручки. Збиткові фірми із втратами мали змогу отримувати ресурси з тією самою ймовірністю, що і прибуткові. Обов'язкова вимога раціональної економіки – якщо підприємства не покривають своїх витрат, вони, зрештою, мають припинити використання ресурсів, що скорочує доходи суспільства, – не виконувалася. Корнаї назвав це абсурдне становище «несуморним бюджетним обмеженням», і це визначення відповідає уявленню про пізні стадії комунізму так адекватно, що в економіці воно стало знаменитим. Несуморе бюджетне обмеження, звичайно, також означає, що діяльність, яка дає великий надлишок, не зростає, як того вимагає соціальна раціональність.

Щоб зрозуміти, як поява несуморого бюджетного обмеження впливає з аргументів, викладених у цьому розділі, і змалювати, якими катастрофічними вони стають для виконання завдань економіки, зробимо просте припущення, що політично-адміністративна впливовість підприємства пропорційна масштабів його діяльності або ж кількості його працівників. У такому випадку сумарні доходи цього сектора (промисловості або міністерства) – чи (гірше) економіки в цілому – будуть поділені серед підприємств пропорційно до їхнього масштабу або кількості працівників. Отже, не буде жодного зв'язку між цінностями, які виробляє підприємство, і кількості ресурсів, які воно отримує! Виродження політичної влади насправді не буде точно пропорційним масштабу підприємства чи кількості працівників, але воно, ймовірно, прямуватиме до такої частки. Таке виродження, зрештою, позбавляє планування в економіках радянського типу навіть краплини раціональності, як з точки зору автократа, так і населення. Коли склеротичні процеси заходять надто далеко, втрати суспільства через несуморе бюджетне обмеження стають колосальними.

Дослідники суспільств радянського типу виявили багато різновидів поведінки, які також виникають внаслідок прихованої колективної дії. Джеррі Гок і Мерл Фейнсод, наприклад, спробували з'ясувати, «чи не розвивається у Радянському Союзі знайома, схожа на західну, модель домінування регульованих над регулюючими»⁷. Майкл Монтіас⁸ змалю-

вуге подібний процес, який відбувався в польському суспільстві – процес, що значною мірою сприяв економічному краху кінця 1970-х у Польщі: під успішним тиском «міністерських лобі», як їх тепер називають, збільшувалися інвестиції у керовані ними підприємства та імпорт для потреб цих підприємств, і через певний час стало очевидним, що збільшення як одного, так і іншого мало сумні наслідки для економіки.

Андраш Негі⁹ і Ержебет Шалаї¹⁰ описують ситуацію в Угорщині, де колективні дії великих підприємств стали панівною шкідливою силою в політиці та економіці.

Зображене вище зростання потужності й масштабів прихованої колективної дії не могло б так шкодити продуктивності суспільства радянського типу, якби кожна окрема змова, підприємство чи промислове об'єднання мало істотний мотив робити так, щоб суспільство працювало. Але тоді як диктатор або Політбюро в центрі мають всеохопний інтерес у суспільстві, окремі учасники таємних змов і групи з особливими інтересами такого інтересу не мають. Їхні мотиви такі ж порочні, як і мотиви в організованих групах з особливими інтересами у ринкових демократіях, і майже так само порочні, як мотиви індивідуального злочинця.

Правозастосування і корупція

У розділі 6 розглядалося питання того, яким чином антиринкова політика підриває традиції законотворчості і сприяє корупції, створюючи ситуації, в яких усі сторони мають спільний інтерес у порушенні законів, приховуванні інформації про правопорушення і підкупі посадовців. Ми знаємо, що унікально високі норми прихованого оподаткування в системах радянського типу передбачали істотне втручання в діяльність ринків і сприяли корупції. Проте ця антиринкова ознака систем радянського типу адекватно не відображає тих тенденцій, які породжують корупцію. Щоб краще зрозуміти ці тенденції, повернімося до нашої метафори стаціонарного бандита.

Найістотніша властивість систем радянського типу, що сприяє виникненню корупції, стає очевидно при порівнянні системи прихованого оподаткування з традиційними видами автократичного податкового грабунку. Автократові, що залишає виробничі активи і суспільне виробництво в руках своїх підданих, доводиться боротися з ухиленням від податків, проте вагома частка роботи з підтримання порядку виконується самими його підданими. Кожен підданий прагне захистити свою власність, і це дає можливість традиційному автократу тримати рівень злочинності серед підданих у певних межах, а також стримувати хабарництво посадовців. Якщо, навпаки, автократ відбирає 100 % ренти, доходу і відсотків на капітал на його території, а також встановлює заробітну плату працівників, максимізуючи неявний податок на робочу силу, тоді не існує майже жодного особистого майна або приватного виробництва. Не за-

лишається майже жодної власності, за винятком особистих речей, яку піддани хотіли б захищати у власних інтересах. Як основний капітал, так і оборотні кошти кожного значного підприємства належать автократові, і він єдиний має автоматичний мотив охороняти цю власність. Для того щоб максимізувати надходження від прихованого оподаткування, майже все виробництво має бути під контролем автократа і його підлеглих, а отже, кожен керівник стає одночасно податковим інспектором і збирачем податків. У результаті автократ має більше власності й зібраних податків, ніж будь-яка людина може облікувати, тому автократові потрібні наглядачі та наглядачі за наглядачами. Якщо ті наглядачі, що виконують свою роботу найкраще, винагороджені, а ті, що допускають втрати власності і збирають найменше податків, покарані, тоді конкуренція серед наглядачів та збирачів приведе до того, що все буде під наглядом і всі податки будуть зібрані: наглядачі і збирачі наглядають один за одним і збирають податки один з одного. Хоча всі вони могли б отримати користь від усунення стаціонарного бандита і привласнення його багатства, таке усунення було б також благом для мільйонів, втім, жоден не має мотивів іти на значний ризик для забезпечення цього колективного блага.

Об'єднання проти бандита

Однак, об'єднуючись у малі групи, підлеглі автократів можуть, коли вони нарешті досягають певного рівня взаємної довіри, змовитися для захисту групового інтересу. Їх спільний інтерес полягає в тому, щоб забрати у бандита частину награваного. Коли приховування частини виробленого, крадіжки державної власності або небажання сумлінно працювати спостерігаються тільки в межах групи, що вступила у змову, центр не може цього виявити. Автократ може довідатися про речі, які він не бачить на власні очі, тільки з повідомлень, що надходять від підлеглих. Кожен учасник групи отримує істотну частку одержаного завдяки змові. З часом утворюються все нові й нові групи, які більш або менш таємно змовляються випускати менше продукції, відводити більшу частку ресурсів на власні потреби і розподіляти більшу державної власності серед членів групи.

Однак такий перерозподіл на власну користь може залишатися непомітним тільки до певної межі. Якщо керівники беруть надто багато, їх підлеглі можуть це помітити. Якщо хтось у відділі А бере дуже багато, то хтось із відділу В може про це дізнатися. Якщо керівник і його підлеглі, або відділ А і відділ В, доходять до моменту, коли вони можуть довіряти одне одному, вони можуть домовитися відводити більшу частину продукції та активів для себе. Зрештою підприємство, галузь або регіон чи навіть етнічна або мовна група вступають у таємну чи навіть явну угоду, що вони можуть і повинні утримувати більше для себе: дедалі більше забраного центральним бандитом повертається назад.

Інтереси центру захищають наглядачі над наглядачами: вищі державні посадовці, партійні керівники, поліція, секретна поліція і т. ін., чия робота полягає в тому, щоб забезпечити недоторканність власності автократа і надходження величезних прихованих податків від кожного підприємства, галузі, регіону та мовно-етнічної групи. Але якщо ніхто, крім центру, не має власності, і якщо ніхто, крім центру, не має законного права одержувати вигоду від прихованих податків, то всі, хто не належить до центру, мають мотив втягувати цих посадових осіб у незліченні змови з метою забрати назад частину власності, вкраденої стаціонарним бандитом.

Якщо посадовці – захисники інтересів автократа можуть переконати центр, що вони багато роблять, щоб захистити його власність і збільшити стягнення прихованого податку, вони, ймовірно, одержать винагороду. Проте навіть мала частка вигод від прихованого виробництва або крадіжки активів є, ймовірно, більшою, ніж надбавка до зарплати, одержана завдяки службовому підвищенню. Найкращий для себе результат посадовець може отримати, якщо він спочатку досягне службового підвищення, а потім зможе привласнити частку неясних податкових надходжень і державної власності з тепер уже більшої частини економіки. Звичайно, центр зацікавлений запобігати цьому, втім, він фактично не має жодних джерел інформації, крім підлеглих посадовців, які самі прагнуть брати участь у змовах, щоб привласнити частину власності автократа. Якщо навіть найменша підозра карається найжорстокішим способом, то необхідна системі бюрократична конкуренція може зберегтися довше – отже, сталінські чистки були не такими шкідливими для системи, як вважалося, і, можливо, навіть корисними для її функціонування. Проте з часом доводиться боротися з прихованою колективною дією в усе більшій і більшій кількості підприємств, галузей, регіонів та етнічних чи мовних груп.

Закономірність існування суспільств радянського типу полягає в тому, що вони з часом не тільки уповільнюють свій розвиток, а й стають дедалі корумпованішими¹¹. Нарешті становище стає таким, що, як-то кажуть, легше вкрати, ніж купити. Все більше і більше жертв режиму починають вважати, що той, хто не бере участі у розкраданні державного майна, грабує власну сім'ю. Отже, частина населення набуває внутрішньої, інтуїтивної впевненості, що єдино правильним є відібрати назад частку державного майна.

Всеохопні інтереси замінюються вузькими

Стаціонарний бандит, який бере усе, залишаючи мінімум, необхідний для продовження пограбування його жертв, має всеохопний інтерес у продуктивності суспільства, і робить все для того, щоб суспільство було продуктивним і здатним задовольняти його потре-

би. На відміну від цього, всі індивіди, підприємства, виробничі об'єднання та місцеві громади, що перебувають у змові, отримують таку незначну частку суспільного продукту, що всі вони мають тільки вузький інтерес – тобто занадто малу або взагалі жодної зацікавленості підтримувати продуктивність суспільства. Отже, комунізм був приречений на загибель самим своїм розвитком.

Поєднання наведеної у цьому розділі аргументації з теорією, викладеною в попередніх розділах, веде до кількох додаткових, що особливо стосуються перехідних суспільств.

Ці висновки відрізняються від традиційних поглядів на комунізм і посткомуністичні перетворення. Отже, ми можемо порівняти прогнози, що ґрунтуються на їх застосуванні – а також на застосуванні традиційних поглядів, – з фактами, що ми і робитимемо у наступному розділі.

ВИСНОВКИ ЩОДО ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Принаймні на початку перехідного процесу в посткомуністичних країнах і ті, хто виступав за швидку «шокову терапію», і прихильники поступового переходу до ринкової економіки, загалом говорили про перетворення в цілому однаково: як про зміну системи, яка керувалася марксистсько-ленінською ідеологією, на систему, що керується ідеями капіталізму і демократії. Прихильники обох напрямів погоджувалися в тому, що для старої системи визначальною були державна власність і економічне планування під керівництвом Комуністичної партії; на відміну від такого становища, система, яка розвивається у перехідних суспільствах (на зразок західних), ґрунтується на приватній власності і вільних ринках та демократичному уряді. Від падіння комунізму приймається як щось самоочевидне, що процес перетворень головним чином полягає у заміні державної власності і планування на приватну власність і приватне управління: сутністю перетворень є приватизація промисловості, що перебуває у державній власності.

Найбільше суперечок точилося навколо питання про швидкість переходу від державної власності й управління до приватної власності і ринкових відносин. Прихильники «шокової терапії» обстоювали необхідність швидкої масової приватизації, а градуалісти виступали за плановану урядом покрокову приватизацію (у деяких випадках – лише часткову). Ця дискусія – битва метафор. Прихильники «шокової терапії» кажуть, що не можна перескочити провалля за два стрибки; градуалісти кажуть, що від хворого, який щойно переніс запалення легенів, не вимагають взимку виходити на марафонський забіг.

Чимало інтелектуальних і політичних суперечок точилося навколо того, хто має бути (чи вже мав би бути) новими приватними власниками державної власності і як розподіляти надходження від продажу державної власності. Висловлювалися тривожні думки щодо того, що ні іноземні корпорації, ні високопоставлені управлінці й адміністратори старого режиму не мають отримувати величезних державних підприємств за несправедливо заниженими цінами (а то і взагалі безкоштовно), і величезні обсяги капіталу, накопичені завдяки високому рівню заощаджень у комуністичних країнах, мають бути справедливо розподілені.

Ця стурбованість щодо власності й отримання доходів від продажу державних підприємств є актуальною як для дискусій західних експертів, так і для політичних суперечок у самих перехідних країнах. Деякі західні економісти, наприклад, стверджують (чи стверджували раніше), що передача державних підприємств їхнім працівникам буде несправедливою, почасти тому, що таким чином працівники капіталомістких галузей отримають більше, ніж працівники трудомістких галузей; інші економісти розробили багато різноманітних схем здійснення масової приватизації. Добре відомо, що у суспільствах радянського типу норми інвестування були надзвичайно високими, і вони накопичили величезні обсяги капіталу, тому зазвичай вважається (чи раніше вважалося) очевидним, що йдеться про величезні кошти. Наприклад, у Німеччині Відомство з управління державною власністю східних земель було створене не тільки для управління накопиченим капіталом Німецької Демократичної Республіки чи для його продажу, а і для довірчого управління надходженнями від продажу на користь мешканців Східної Німеччини.

Отже, і прихильники «шокової терапії», і градуалісти вбачали у перетвореннях заміну системи, керованої ідеологією, на систему, що керувалася іншими ідеями, а центральним елементом цього процесу вважала-ся приватизація державних підприємств. Головним питанням в обговоренні була швидкість переходу від державного до приватного управління державних підприємств за допомогою приватизації. Цей загальноприйнятий підхід, очевидно, є до певної міри правильним, і ясно, що велике значення має те, як швидко здійснюється приватизація. Втім, узвичаєні погляди не мають залишати без відповіді питання щодо деяких найважливіших процесів, що відбуваються у перехідних країнах.

Загадка галопуючої інфляції

Протягом останніх років і особливо під час перехідного періоду мало місце стрімке зростання інфляції. Ні марксизм-ленінізм, ні ліберально-демократична ідеологія не виступають за високу інфляцію – більше того, вважають її неприйнятною. Немає жодної економічної теорії, яка б передбачала, що чи то швидка, чи повільна приватизація може спричинитися до інфляції. За будь-якої форми власності – приватної чи державної – висока інфляція становить велику проблему. Тоді чому значна частина перехідного періоду, а іноді й роки, що йому передували (наприклад, період правління Горбачова), були позначені стрімкою інфляцією? Ні звичайні погляди на перехідний період, ні основні дискусії щодо методів їх здійснення не давали підстав очікувати стрімкої інфляції, що мала місце у багатьох посткомуністичних країнах.

Усі напрями макроекономіки погоджуються в тому, що, коли дефіцит державного бюджету досягає масштабів значної частки валового внутрішнього продукту країни – і цей дефіцит покривається друкуванням но-

вих грошей – починається інфляція. Усі фахівці погодяться з тим, що у більшості перехідних країн великі бюджетні дефіцити покриваються випуском нових грошей. Ні стара, ні нова ідеології не виправдовують такого дефіциту і не кажуть людям, що цього слід чекати. Ні приватизація, ні її відсутність пояснити цього дефіциту не можуть. То чому ж сталося так, що стільки перехідних країн наслали на себе лихо інфляції через фінансований новими коштами бюджетний дефіцит?

Занепад і руйнація системи оподаткування

Величезні бюджетні дефіцити – це саме те, чого слід очікувати від склеротичного виродження системи оподаткування. Як ми бачили, у державах радянського типу дуже незначну роль відігравали оподаткування доходів чи інші відкриті податки, що стягуються з індивідів. Замість цього мав місце надзвичайно високий рівень прихованого оподаткування того, що отримували працівники, через встановлення зарплат і цін, які породжували високі прибутки державних промислових підприємств. Ці прибутки забирав собі автократ.

Із плином часу об'єднані групи керівників, бюрократів і навіть робітників перебрали на себе частку контролю (який зрештою часто ставав вирішальним) над державними підприємствами, що становили головне джерело податкових надходжень. З часом ці податкові надходження зменшувалися. Доходи центру перетворювалися на витрати – їх утримували підприємства та їх керівники, працівники, постачальники, або ж вони просто «розсмоктувалися» через загальну неефективність; іноді їх буквально розкрадали. Центр поступово біднішав і слабшав, він вже навіть мав перейматися громадською думкою, що робило складнішим обмеження споживання, пенсій і надання соціальних послуг навіть у скрутні часи.

В останні роки комунізму для багатьох країн радянського типу необхідними стали позики за кордоном, однак можливості їх виплачувати були такими обмеженими, що деякі з цих країн невдовзі досягли межі своїх можливостей позичати і навіть відмовлялися платити борги. У горбачовські часи центр був просто нездатним оплачувати рахунки, не друкуючи великих обсягів нових грошей, а в останні дні існування Радянського Союзу ресурси до уряду фактично перестали надходити зовсім. Режими, які у часи Сталіна відбирали в держави надзвичайно велику частку національного продукту, наприкінці свого існування виродилися до того, що були неспроможними фінансувати надання основних соціальних послуг. На моє переконання, найголовнішою причиною падіння комунізму було те, що комуністичні уряди збанкрутіли.

З падінням комунізму і демократизацією центр втратив навіть ще більше своєї влади. За демократії керівники і працівники великих дер-

жавних підприємств стали найбільшими і найпотужнішими групами, організованими для колективної дії, і їм більше не потрібно було приховувати своєї діяльності. Наймогутніші лобі і картелі в нових державах не збиралися виступати збирачами податків для якогось нового центру. Отже, головне джерело податкових надходжень зникло; його замінили нові могутні претенденти на субсидії. При тому, що система оподаткування загинула, ці субсидії мали надходити головним чином через випуск в обіг нових грошей у банківській системі – що в результаті і призвело, як і мало призвести, до надзвичайно високої інфляції у більшості колишніх комуністичних країн.

Жодної великої приватизації, якщо вона не інсайдерська

Якщо приватне управління і приватна мотивація роблять підприємства набагато продуктивнішими, ніж державне управління і план, то тоді ті, хто керують державним підприємством і на ньому працюють (а тому мають право на доходи цього підприємства) прагнуть швидкої приватизації підприємства: якщо продуктивність підприємства зростає, то, природно, воно має приносити більші прибутки, з яких вони можуть отримувати винагороду. На деяких великих приватних підприємствах керівництво і працівники справді прагнуть швидкої приватизації.

Однак на багатьох великих державних підприємствах спостерігається гідна подиву, часто потужна протидія приватизації й економічним реформам взагалі. Якщо велика приватизація відбувається, то найчастіше це тільки така приватизація (наприклад, як це відбувалося в Росії), у результаті якої фірми переходять головним чином до інсайдерів і (особливо) – до наявного керівництва, а дехто з керівників, як і раніше, залишається при владі. Хоча дуже поширена у багатьох колишніх комуністичних країнах думка, що приватизація великих підприємств нічого не змінила, є перебільшенням, суть вона відбиває: наприкінці комуністичного періоду великі підприємства переважно були надто потужними політично, щоб їх можна було по-справжньому контролювати з центру, і дуже часто вони залишилися такими потужними, що навіть якщо приватизація відбувається, то це приватизація, яка майже нічого не змінює, якщо тільки керівництво підприємства саме цього не бажає.

Наприклад, у Росії багато великих державних підприємств об'єднали свої політичні лобістські сили у «Громадянському союзі», який переважно опирався економічним реформам. Коли ж масова приватизація відбулася, то вона стала лише базисом для переходу більшої частини власності приватизованих підприємств до їх керівництва і працівників. По всьому посткомуністичному світу працівники великих державних підприємств, як правило, становлять найконсервативнішу частину суспільства.

Цей опір приватизації часто пояснюють ідеологічними причинами, й ідеологія, напевно, тут таки відіграє певну роль. Однак загадка залишається: якщо люди, пов'язані з великими державними підприємствами, виграють від приватного управління і ринкових стимулів, то чому вони виступають у перших лавах їх опонентів?

У багатьох випадках дійсно ринково орієнтовані реформи насправді не приносять користі пов'язаним з великими державними підприємствами, принаймні цього не стається за час, достатньо короткий для того, щоб вони повірили у зміни. Коли пригадати склеротичний процес, описаний у розділі 8, причина стає зрозумілою. Хоча на ранньому сталінському етапі розвитку держав радянського типу (переважно через всеохопність інтересу автократа) і існував певний базис розвитку продуктивності для більшої частини інвестицій, це вже було зовсім не так в останні склеротичні роки, що передували падінню комунізму. На цій стадії занепаду організація виробництва і розподіл інвестицій так само залежали від політичної влади інсайдерів-бюрократів із різних підприємств і груп колективної дії, як і від питомої продуктивності. Через породжені склерозом бюджетні послаблення інвестиції не могли надходити туди, де їх використання було б найефективнішим.

Мертвий комунізм

Кричуще ірраціональними стали навіть види діяльності, якими займалися підприємства, і масштаби цієї діяльності. Наприклад, у Польщі найбільша у країні свиноферма належала державному металургійному заводу – по всьому комуністичному світу підприємства поєднували такі види діяльності, які дуже рідко або взагалі ніколи не поєднувалися в ринкових економіках. Зазвичай підприємства і заводи у державах радянського типу були набагато більшими від їх аналогів, що змогли вижити в умовах ринку на Заході. Головна причина полягала в тому, що, коли ціни, зарплати і розподіл основних факторів виробництва визначає режим, підприємства не можуть розраховувати купити те, що їм потрібно. Тому металургійне виробництво заводить свиноферму, щоб забезпечувати м'ясом працівників, а будівельний комбінат дає квартири своєму керівництву і працівникам. У період занепаду держав радянського типу великі державні підприємства зазвичай не виробляли ні адекватного асортименту продукції, ні її адекватного обсягу: саме розуміння цілей і засобів функціонування більшості підприємств і поділу праці між ними було фундаментально хибним.

Капіталовкладення зазвичай передбачало використання застарілих технологій і було неефективним. У найуспішніших ринкових економіках переважна частина техніки повністю або частково заміщується менш як за п'ять років, тому дуже багато капіталовкладень, зроблених у країнах радянського типу до 1989 чи 1991 року, будуть неефективними навіть у

тому разі, якщо їх спрямування ідеально точне і вони йдуть на придбання найновішого західного обладнання. Коли інвестиції робляться у застарілі технології, а розподіляються вони в рамках соціально нераціональних механізмів, їх вартість, особливо за рік-два, часто визначається попитом на металобрухт. Тому велика частина капіталовкладень в економіках радянського типу не мають жодної цінності.

Про вражаючі масштаби нераціонального розподілу ресурсів останнього етапу йдеться у дуже відомому дослідженні Джорджа Акерлофа та інших. На основі унікальних даних, з яких можна визначити не тільки вартість різноманітної продукції, експортованої східнонімецькими конгломератами, а також вирахувати у західній валюті вартість факторів виробництва цього експорту, було виявлено, що лише 8 % працівників у НДР були зайняті у виробництві товарів, вартість яких на міжнародному ринку покривала хоча б змінні витрати виробництва цих товарів¹. Якщо лише один працівник із 12 займався ефективним і соціально раціональним виробництвом у НДР, одній із найбільш успішних комуністичних економік, то навряд чи в інших економіках радянського типу становище було набагато кращим.

Отже, раціональний розподіл наявних ресурсів, напевно, має дуже мало спільного з їх реальним розподілом на зорі занепаду комунізму. За оцінками фахівця з економіки розвитку Енн Крюгер, від 80 до 90 % факторів виробництва у Південній Кореї у 1970-ті роки використовувалися не так, як у 1960-х². Заміна комунізму ринковою економікою є порівнянню за масштабами з перетвореннями, які відбулися у Південній Кореї, коли вона з малорозвинутої перетворилася на нову індустріальну країну.

Навіть організація праці і трудові навички на типовому старому радянському підприємстві не відповідали вимогам ефективності. Багато міжнародних компаній і нових фірм, що ведуть діяльність у перехідних країнах, відмовляються брати на роботу місцевих мешканців, що мають досвід роботи у їхній галузі! Якось я прочитав статтю у «Washington Post» про діяльність австрійської компанії, що мала мережу готелів і працювала у країнах колишнього Радянського Союзу, – вона не брала на роботу місцевих, що мали досвід роботи у готельній галузі. Гадаючи, що ця історія, хоч вона, можливо, й унікальна, багато говорить про становище у цих країнах, я давав її читати іншим людям – як виявилось, тільки для того, щоб почути, що інші західні фірми, що займаються готельним бізнесом, роблять у колишньому Радянському Союзі те саме. Невдовзі після того я натрапив на повідомлення про польську підприємцю, яка мала мережу успішних магазинів жіночого одягу – вона не брала на роботу людей, якщо вони раніше працювали у державних магазинах одягу; також була стаття про російського підприємця, який створив успішну приватну авіакомпанію і не брав на роботу осіб, що раніше працювали в «Аерофлоті»³.

У цьому й полягає причина того, чому керівництво і працівники багатьох великих державних підприємств не хочуть приватизації та інших

економічних реформ: склероз радянської системи зайшов так далеко, що ці підприємства не можуть витримати ринкової конкуренції і в раціональній економіці не виживуть.

Помилки в дискусіях щодо приватизації

Так само, як сталінізм переважно не був ідеологією економічної організації певного типу, що вважалася найкращою для суспільства, а являв собою систему прихованого оподаткування, так і дискусії щодо темпів приватизації більше зосереджуються на поверхових питаннях і не беруть до уваги глибшого підґрунтя. Фундаментальніше питання полягає не в тому, яким – приватним чи державним – має бути управління певними активами: більшість супротивників реформ на державних підприємствах, напевне, із задоволенням працювали б на прибуткових приватних – дехто з них саме так і зробив.

Глибше питання постає з конфлікту інтересів між людьми, що працюють на суспільно продуктивних нових підприємствах, і тими, хто з волі історії залишився на численних державних підприємствах, єдиним засобом виживання яких є субсидії, що надходять від решти суспільства. І саме ця субсидія, а не приватний чи державний статус, важить найбільше як у плані економічної ефективності, так і для інтересів її отримувачів. У багатьох випадках (якщо не в більшості), найголовніше – це не темпи приватизації, а темпи ліквідації.

Між приватизацією і ліквідацією може існувати тісний зв'язок: субсидії із більшою ймовірністю не матимуть такого явного характеру, як в умовах ринку, у плановій економіці, а приватні власники не будуть продовжувати діяльність, яка приносить самі збитки, якщо ця діяльність не субсидюватиметься. Однак і раціональна планова економіка, як і конкурентний ринок, не підтримувала б багатьох державних підприємств, які працювали в умовах склерозу пізнього комунізму, тому питання приватного і державного управління не відображає суті справи. Центральною проблемою насправді є конфлікт між паразитичним і продуктивним секторами.

Внутрішні суперечності

На жаль, для перехідних країн, головним чином саме великі державні (чи пізніше приватизовані) підприємства, багато з яких неефективні, організовані для колективної дії. Тоді як переможені у Другій світовій війні тоталітарні держави переважно позбулися організацій колективної дії, країнам, що перебували під комуністичним правлінням, у спадок залишилася непорівнянно жорстокіша форма «британської хвороби». У спадок їм дісталася значна кількість створених урядом і часто

досі фінансованих державою інсайдерських лобі. Цими лобі є великі державні підприємства (малі зазвичай не мають сили для лобістської діяльності і картельних змов).

Серйозність проблеми зумовлюється масштабністю частки цих великих державних підприємств, які будуть неефективними за будь-якої форми управління – чи то державної, чи приватної. Керівники і працівники на державних підприємствах, які будуть конкурентними у відкритій ринковій економіці, не мають причин опиратися на приватизацію; хоча вони також використовуватимуть свою здатність до колективної дії у власних інтересах, ця їхня можливість не завдасть великої шкоди. Проблема полягає у гнітюче великій частці організацій колективної дії у колишніх комуністичних країнах, інтереси яких у самій своїй суті не відповідають вимогам економічної ефективності. За іронією, автором вислову, що точно відповідає такому становищу, був Карл Маркс: через неадекватно великі можливості неефективних підприємств до колективної дії у країнах, що здійснюють перетворення від комунізму до демократії, виникає «внутрішня суперечність».

Виняток, що підтверджує правило

Незважаючи на численні різноманітні підтвердження викладеної вище аргументації, можуть існувати певні сумніви, зумовлені браком перевірки цих аргументів на матеріалі різних комуністичних країн. У «Піднесенні та занепаді держав» було можливим порівнювати досвід багатьох різних країн (і навіть різних штатів США), економіки яких були ринковими. Великобританія і старіші північно-східні райони Сполучених Штатів мали приблизно таку саму систему, що й Західна Німеччина, Японія та новіші західні і південні штати США, тому зв'язок між відмінностями організацій колективної дії із вузькими інтересами та економічними результатами пояснити було легше. Чи існували схожі відмінності у досвіді комуністичних країн?

Виявляється, що існували. Пригадаймо, що малі групи, особливо на рівні номенклатури, здатні за наявності достатнього часу здійснювати приховані колективні дії навіть в умовах комуністичної диктатури. Інтерес кожної з таких малих груп є вузьким, на відміну від всеохопного інтересу диктатора. Отже, вони мають мотиви до підриву ефективності економіки і опору ринково орієнтованим реформам, які ведуть до зростання конкуренції. Як показав Ян Вінецький⁴, цей опір не перешкодив здійсненню дієвих ринкових реформ у всіх економіках радянського типу в Європі. Номенклатурні групи з часом дедалі міцніше укорінювалися і набували здатності блокувати реформи, які відкрили б шлях конкуренції і позбавили їх змовницьких доходів.

Руйнування змовницьких груп колективної дії, рівнозначне за масштабами організаційному руйнуванню у Німеччині і Японії, відбулося в од-

ній комуністичній країні. Цієї країною був Китай у період «культурної революції». Хай там якими міркуваннями це було продиктовано, та Мао Цзедун розпочав революцію проти власних підлеглих вищої і середньої ланки – «червоних мандаринів». Він знищив тих самих адміністраторів і начальників, на яких трималася його економіка. Пощадили тільки військових. Прямим наслідком стали нестабільність і адміністративний хаос: економічні показники Китаю під час «культурної революції» були набагато гіршими, ніж в інших комуністичних країнах. Результатом у тривалішій перспективі стало те, що коли Мао помер, то у країні і близько не залишилося стількох добре укоріненних груп адміністраторів, як у Радянському Союзі та європейських комуністичних країнах.

Тож, коли Ден Сяопін та інші прагматично настроєні лідери завдали поразки вдові Мао і решті «банди чотирьох» невдовзі після смерті Мао, залишилося лише дуже небагато галузей, підприємств чи груп адміністраторів, чії інсайдерські лобістські зусилля могли б завадити ринково орієнтованим реформам Ден Сяопіна. Напевно, Ден Сяопіну допомогло також і те, що фактично всі з прихильністю ставилися до припинення безладу. Всеохопний інтерес нового прагматичного автократа Ден Сяопіна переміг великою мірою тому, що культурна революція знищила групи з вузькими інтересами, яким було вигідним утримання становища, що склалося.

Ден Сяопін міг зробити те, чого не могли Горбачов та інші європейські комуністичні реформатори: перемогти незліченні кліки, залучені до прихованих колективних дій, та інші інсайдерські лобі. Лєвова частка тоді бідної китайської економіки – сільське господарство – невдовзі перейшла у сферу індивідуальної ринкової відповідальності. За цим відбулися інші ринкові реформи. Результатом, як ми знаємо, стало швидке економічне зростання: виробництво часто зростало на 10 і більше відсотків щороку. Відмінність між Китаєм і європейськими країнами, у яких також правив комунізм, але в яких не було «культурної революції», точно відповідають викладеним у цій книжці аргументам.

Відмінність між постфашизмом і посткомунізмом

Порівняймо перші роки після того, як Німеччина і Японія стали незалежними демократичними державами після Другої світової війни, з першими роками після зміни урядів на демократичні чи нові у комуністичних країнах. Мене не здивувало б значне економічне зростання у наступні кілька років у деяких колишніх комуністичних країнах, але вже зрозуміло, що ці економічні дива приходять повільно. Тоді як народи Західної Німеччини і Японії були приємно здивовані своїми економічними успіхами, народи більшості посткомуністичних країн великою мірою плодами свободи розчаровані. Економіки радянського типу були

такими неефективними, що значно перевершити їх легко, однак для деяких країн виявилось тяжкою справою навіть утримати рівень виробництва, що існував за комунізму. Хоча це, поза сумнівом, проблема перехідного періоду, народи колишніх комуністичних країн мають усі підстави запитувати: чому перетворення виявилися такими болісними і чому вони тривають так довго?

Можливо, найкращим ключем для розуміння відмінності між досвідом постфашистських і посткомуністичних країн буде зауваження величезних відмінностей між ними у політичній сфері. У Західній Німеччині та Японії існують дуже незначні меншості, що складаються переважно з маргіналів і скінхедів, які виступають за повернення до диктатур того типу, які ці країни мали під час Другої світової війни; ці меншини привертають до себе багато уваги з боку громадськості. Але їхня цілковита маргінальність і відсутність поваги з боку переважної частини співгромадян дуже яскраво проявляється під час виборів, коли ці групи, якщо взагалі спроможні брати у них участь, практично не здобувають підтримки виборців.

На відміну від цього у кількох посткомуністичних країнах колишні комуністичні партії отримують на виборах більше голосів, ніж будь-яка інша окрема партія, а в деяких країнах комуністичні партії під тією чи тією назвою здобувають владу на вільних виборах. Незважаючи навіть на значні зміни, які відбулися у цих партіях порівняно з їх минулим, такі перемоги на виборах – події прикметні. Розчарування виборців, принаймні в Росії, також проявляється у значному рівні підтримки по суті фашистських політичних лідерів. Чому так відбувається, якщо партії нацистського і крайнього націоналістичного типу в Західній Німеччині і Японії не здатні завоювати якоїсь значної підтримки?

На мою думку, найважливіша окрема причина полягає в тому, що німецьке і японське суспільства працювали у перші роки правління їхніх післявоєнних демократичних урядів набагато краще, ніж колишні комуністичні країни відразу після падіння комунізму. Цілком природно, що західні німці та японці не дуже прагнули повернення до правління того типу, яке вони пережили під час Другої світової війни і перед нею. У більшості з нас викликає сум, але не має викликати здивування те, що багато людей у колишніх комуністичних країнах вважають нові умови незадовільними навіть за жалюгідними стандартами комуністичних часів.

Почасти причина того, чому становище у колишніх країнах Осі було кращим, стане зрозумілою, тільки коли ми дійдемо до кінця наступного розділу, та дещо зрозуміло вже тепер. З огляду на сутність диктатур, які правили Німеччиною і Японією під час Другої світової війни, та на поразку і окупацію їх союзниками, групи вузьких інтересів, що здійснювали лобювання і картелізацію, у цих країнах мали дуже незначні можливості для діяльності у перші роки повоєнної демократії. Головним чином там правили більшості, а тому – відносно всеохопні інтереси. Хоча ці більшості помилялися, їх всеохопний характер забезпечував мотив намага-

тися зробити так, щоб їхні суспільства працювали, і значною мірою вони досягли у цьому успіху.

На відміну від цього, склеротичне виродження створеної Сталінінм системи прихованого оподаткування привело до становища, за якого великі підприємства колишніх комуністичних країн були набагато ефективнішими в інсайдерському лобюванні, ніж у виробництві. Кожна з таких лобістських організацій має лише незначну зацікавленість у процвітанні суспільства і, прагнучи задовольнити свої інтереси, майже не зважає або взагалі не зважає на потреби суспільства. Ці організації не тільки є безпосереднім джерелом консервативних, а часом прокомуністичних настроїв, а й не дають колишнім комуністичним країнам – через лобістську діяльність і вимоги кредитів центральних банків, як і через свою неефективність у виробництві й торгівлі – навіть наблизитися до реалізації свого виробничого потенціалу. Таке становище своєю чергою посилює розчарування і ностальгію, які забезпечують підтримку консервативним, а часом навіть відверто комуністичним чи фашистським політичним партіям.

Що залишається зробити

Раніше у цій книжці я розглядав питання автократії, демократії, торгів за Коазом, колективної дії, джерел правоохорони, правозастосування та корупції і повоєнної економічної діяльності у країнах Заходу. У цьому розділі, а також розділах 7 і 8, я зосередився на питанні, що собою насправді являла система, створена Сталінінм, чому вона з часом перестала працювати, і тому, що проблема переходу від комунізму до ринку часто розуміється неправильно. Однак досі я не ставив питання, як зробити ринкову економіку успішною. Щодо більшості тем, яких ми досі торкалися, не існувало адекватної теорії, тому перше завдання полягало в її розробці. На відміну від цього, щодо ринків існує дуже добре відома теорія, яка розвивається вже більш як два століття, і викладати тут цю теорію знову потреби немає.

Класичній теорії ринку бракує необхідного елемента: вона схожа в усьому іншому на чудовий табурет, який має лише дві ніжки. Причина відсутності цієї третьої ніжки у нашому теоретичному табуреті, на мою думку, полягає в тому, що економічна наука з'явилася і розвивалася переважно у країнах, економіки яких були відносно успішними. Початок її було покладено у той самий час і в тій самій країні, що й індустріальній революції – «Багатство народів» Адама Сміта вийшло друком 1776 року у Великобританії, а розвиток науки майже повністю відбувався у високорозвинутих економіках Західної Європи і Північної Америки. Усі суспільства, у яких розвивалася економічна теорія, мають спільну рису, яка зазвичай сприймається як щось самоочевидне (і, якщо про це взагалі думають, вважається чимось, що належить до сфери інших наук). Самих

лише ніжок, так би мовити, попиту і пропозиції може видатися досить для підтримання табурета, тому що третя опора теорії здавалася такою очевидною, що її навіть не помічали. Ця опора існувала в суспільствах, про які писали економісти, але не в теорії і не в підручниках.

Це не мало великого значення, поки економісти намагалися пояснити економіку тільки у тих типах суспільств, де з'явилася сама наука. Але коли економісти звернули увагу на суспільства третього світу чи суспільства другого світу, що перебувають у процесі посткомуністичних перетворень, брак теоретичної опори зробив аналіз хистким. Коли студент у країнах другого чи третього світу читає навіть найкращу абстрактну працю з економічної теорії, у нього складається враження, що праця така загальна, що так само могла б стосуватися і інших планет. Разом із тим ці праці не кажуть тим, хто досліджує другий і третій світи, чому вони читають цю книжку в оточенні бідності і чому її писали в оточенні багатства. І саме до цього питання ми звернемося.

ЯКІ РИНКИ ПОТРІБНІ ДЛЯ ПРОЦВІТАННЯ

Хоча багато людей наголошують на тому, що всі успішні економіки широко використовують ринки, мені нечасто доводилося чути, щоб хтось звертав увагу і на те, що ринки також дуже поширені і в бідних країнах. Однак це стає очевидним навіть із цілком випадкового спостереження. Люди, що живуть у країнах із низькими доходами, знають, що у селах є крамниці і базарні дні, у містах працюють базари, а на вулицях свій крам пропонують торговці. Крамниці і вуличних торговців у великому й бідному місті, наприклад у Калькутті, майже неможливо полічити. Найбільше ринків в одному місці я бачив на початку 1992 року в далеко не процвітаючій Москві – люди торгували ледь не на кожному розі й зупинці транспорту.

Поза сумнівом, усі успішні економіки – це ринкові економіки, і ті, хто знається на функціонуванні цих економік, знає також, що ринок є щонайменше одним з головних джерел процвітання. У передмові було поставлене запитання: якщо ринки ведуть до процвітання, то чому повсюдні ринки бідних економік¹ не роблять успішними і їх? Чому, незважаючи на те, що ринки є майже всюди, багатих так мало? Як суспільство може мати не просто ринки, а такі ринки, що породжують велике багатство для його громадян?

Ці питання мають величезне значення для більшості населення Землі, яке живе у третьому світі, де повсюди з давніх-давен є ринки. Також вони важливі і для суспільств, що здійснюють посткомуністичні перетворення: більшість цих народів не задоволені відмовою від комунізму, але вони також прагнуть такої ринкової економіки, яка буде давати високі західні доходи. Справді, ці питання надзвичайно важливі для людей по всьому світу, тому що жодна країна – комуністична чи капіталістична, розвинута чи та, що розвивається, не є такою успішною, як могла б бути.

Різні типи ринків

Дехто стверджує, що індивідуальна поведінка, необхідна для діяльності ринків, з'являється лише у суспільствах із відповідною спільною культурою. Наприклад, впливовий напрям у соціо-

логії, що йде від Талкотта Парсонса, стверджує, що ринок передбачає наявність певного попереднього консенсусу і часто виникає на основі спільної релігії та фундаментальних цінностей.

Я ж тут обстоюю думку, що деякі типи ринків з'являються систематично, безвідносно до того, мають чи не мають їх учасники щось спільне, а іноді навіть тоді, коли учасники відчують одне до одного антипатію. Такі ринки виникають стихійно і нестримно розвиваються. Такі ринки я називаю *самодостатніми*. На відміну від них, деякі інші типи ринків, які я називаю *соціально обумовленими*, з'являються тільки тоді, коли у суспільстві діють певні інституційні механізми. Ці особливі інституційні механізми на постійній основі існують тільки у найбагатших країнах світу, однак їх глибинне значення не розуміють навіть у самих цих країнах.

Стихійні ринки

Відомості про стихійне виникнення ринків доходять до нас з античності. Розгляньмо уривок з «Історії» Геродота:

«Карфагеняни ж розповідають ще ось що. Населена частина Лівії лежить навіть по той бік Гераклових Стовпів. Кожного разу, коли карфагеняни прибувають до тамтешніх людей, вони вивантажують свої товари на березі і складають їх у ряд. Потім знову сідають на кораблі і пускають сигнальний дим. Місцеві ж мешканці, побачивши дим, приходять до моря, кладуть золото за товари і знову йдуть. Тоді карфагеняни знову висаджуються на берег для перевірки: якщо вони вирішать, що кількість золота рівноцінна товарам, то беруть золото і від'їжджають. Якщо ж золота, на їхню думку, бракує, то купці знову сідають на кораблі і чекають. Тубільці тоді знову виходять на берег і додають золота, поки купці не задовольняться».

Звичайно ж, тут не було спільної культури, судової системи чи уряду, які б сприяли торгівлі між карфагенянами і їхніми партнерами, але, незважаючи на це, торгівля відбувалася. Справді, з розповіді Геродота можна зробити висновок, що ця торгівля відбувалася достатньо часто для того, щоб виникли специфічні сигнали, а певні процедури стали звичаєм. Ймовірно, сторони очікували отримувати вигоду від схожої торгівлі у майбутньому, а тому виявилось, що в їхніх інтересах уникати будь-яких перешкод майбутній торгівлі.

Існує багато інших прикладів такої «мовчазної» торгівлі у різних культурах чи транзакцій між індивідами, що не мали ні спільних урядів чи інституцій, а також іноді і спільної релігії та мови. Існують, наприклад, свідчення про племена, які під час війни організовували торгівлю через жінок². Деякі російські солдати, які воюють проти чеченських повстанців, продають їм російське військове спорядження. Торгівля дуже поширена у таборах військовополонених; платіжним засобом у таких випадках слугують, наприклад, сигарети.

Існують і такі вигоди від торгівлі, що не можуть бути реалізовані за «мовчазної торгівлі» чи в умовах, описаних Геродотом. Карфагеняни і тубільці не могли домовитися про довготермінову позику, хоч якою була б вигода від такої позики, через високі відсотки і високу віддачу капіталу. Якби якась зі сторін бажала придбати страхування від нещасного випадку чи замовити якийсь товар в іншій, то, напевно, і такої угоди не було б укладено і виконано. Напевно, щойно згадані види транзакцій не було б здійснено через те, що сторони не мали суду і правової системи, які б гарантували відповідні контракти. До цієї проблеми найкраще буде знову звернутися після того, як ми розглянемо ринки, що є не тільки стихійними, а й нестримними.

Нестримні ринки

Нестримність деяких ринків можна найкраще проілюструвати історією про двох керівників державних підприємств у тотально плановій економіці. Припустимо, що плановики ненавмисно надали Підприємству 1 більше ресурсу А, ніж йому потрібно. Водночас вони ненавмисно не дали ресурсу В у достатній для виконання виробничого завдання кількості. Трапилося так, що плановики дали Підприємству 2 більше ресурсу В, ніж йому слід було дати, а ресурсу А недостатньо. Кожен з керівників, звичайно, матиме мотив заявляти вищому начальству, що йому не дали достатньо того конкретного ресурсу, якого його підприємство потребує найбільше, проте у керівника також буде мотив заявляти, що його підприємство потребує більше майже всього (тобто що воно потребує того, що за ринкової економіки просто було б більшим бюджетом). З огляду на те, що кожен керівник підприємства, як правило, має мотив казати, що його підприємство потребує більшої кількості ресурсів, жоден із них не може розраховувати на те, що переконає плановиків своїми аргументами, як і на те, що вони зможуть дати йому потрібний ресурс вчасно. Жоден керівник не має мотиву повідомляти своєму начальству, що йому дали надлишок якогось ресурсу.

У такому разі кожен керівник може продати ресурс, який він має в надлишку, іншому, якщо він здатний зробити це потайки від начальства, таким чином розв'язуючи питання нестачі в обох. Якщо керівники обачні, зазвичай така транзакція буде вигідною обом, тому що кожен із них отримує цінніший набір ресурсів, продавши свій надлишок іншому, який його вкрай потребує. Такий тип торгівлі зазвичай також поліпшує роботу планової економіки, оскільки торгівля поліпшує виробництво, коригуючи недоліки у плануванні чи його впровадженні в життя.

Угоди і торгівля такого типу стали в Радянському Союзі такими поширеними, що у російській мові слово «толкач» широко вживалося на позначення особи, яку уповноважували здійснювати бартерні операції з дефіцитними ресурсами чи проміжними товарами. Незважаючи на те,

що незаконна торгівля підживляла ідеологію, сенс і закони планової економіки, вона набула такого поширення і стала такою необхідною, що багато таких операцій різною мірою отримували мовчазну згоду багатьох вищих посадовців. Нелегальні й напівлегальні ринки стали у комуністичних країнах такими численними і різноманітними, що всі ці ринки вже не можна було називати просто «чорним ринком»; один емігрант, експерт із радянської економіки, з власного досвіду і досліджень виявив щонайменше сім назв чи відтінків сірого, потрібних для розрізнення ступенів офіційного осуду ринків різного типу³. Усі ці різноманітні чорні, сірі, як і будь-які не білі ринки взагалі, за моєю класифікацією належать до нестримних. І саме через нестримність дуже багатьох ринків, як показано у розділі 6, антиринкова політика завжди породжує велику тіньову економіку і корупцію у державній владі.

Як ми знаємо, нестримні ринки разом із деякими меншими за масштабами стихійними, але не обов'язково незаконними ринками створюють неформальний сектор. Ця термінологія найчастіше вживається, коли йдеться про країни третього світу. Хоча важливо знати, що багато ринків є такими нестримними, що вони з'являються навіть у комуністичних країнах, які проводять найбільш антиринкову політику, таких ринків багато й у третьому світі (як чимало і в розвинутих західних країнах).

Неформальний сектор

Питання неформального сектора вперше було поставлене і досліджене у працях економіста Кіта Гарта⁴, співробітника Міжнародної організації праці. Багато людей з малими доходами у країнах третього світу заробляють на життя вуличною торгівлею, ремонтуючи автомобілі у незареєстрованих майстернях, надаючи різні послуги знайомим і сусідам; займаючись індивідуальними перевезеннями на старих легкових і вантажних машинах та автобусах і конкуруючи таким чином з державними чи муніципальними транспортними організаціями, які зазвичай мають у цій діяльності легальну монополію, а також виконуючи різноманітну іншу діяльність. Індивідам у неформальній економіці часто бракує грамотності, щоб заповнити численні бланки для отримання дозволу на ведення легальної діяльності, або ж вони не мають грошей на хабарі (чи не хочуть їх платити), щоб отримати усі необхідні дозволи. Оскільки багато видів такої неформальної діяльності мають невеликі масштаби, а діяльність цих міні-підприємців зазвичай непомітна, вони часто не платять більшості податків, які у країнах третього світу, як правило, достатньо високі для того, щоб за умови повної їх сплати діяльність стала збитковою.

Велика частина міського житла у багатьох країнах третього світу також є неформальною. Як яскраво пише перуанський автор Ернандо Десото⁵, групи бідних перуанців (зазвичай індіанців, що недавно залишили

свої архаїчні сільські громади), планують і здійснюють масове захоплення неохоронюваних чи незайнятих територій, що часто відбувається серед глухої ночі, на околицях Ліми, і негайно ставлять там свої хижі, а також встановлюють пікети, що захищають їх від виселення поліцією. Значна частина населення багатьох великих міст Латинської Америки та інших країн третього світу мешкають саме у таких нелегальних чи ще не легалізованих самозахоплених поселеннях.

Через саму свою природу неформальна і нелегальна діяльність погано надається до вимірювання. За оцінками Ернандо Десото та його колег, величезна частка економічної діяльності в Лімі є неформальною. Та хоч які – правильні чи неправильні – є ці оцінки, не може бути сумніву в тому, що на неформальну діяльність припадає значна частка економіки більшості країн третього світу і що ця частка також була дуже значною у комуністичних країнах (і залишається такою під час перехідного періоду). Вона відносно нижча у розвинутих демократіях, однак результати кількох досліджень вказують на те, що вона не є аж надто незначною і, можливо, зростає.

Чому ринки існують всюди?

Дані про торгівлю первісних племен, історія про розумних керівників підприємств та значні неформальні сектори у країнах другого і третього світу беззастережно свідчать про те, що багато ринків виникають стихійно і часто є нестримними. Торгівля часто здійснюється за відсутності спільної культури чи інституцій, які їй сприяють, у середовищі, ворожому до ринків. Коли торгівля нелегальна, її учасники мають додавати до інших витрат ще й витрати, пов'язані з ризиком того, що їх спіймають і покарають; також учасники торгівлі знають, що вони не мають змоги використовувати ресурси правової системи для недопущення неналежних дій іншої сторони чи для гарантування виконання умов контракту.

Не слід дивуватися тому, що торгівля відбувається навіть за несприятливих умов. Користь від поділу праці і торгівлі в кінцевому підсумку є такою величезною, що більшість населення світу без цього не змогла б вижити. Деякі вигоди є очевидними, як-от у транзакціях, що здійснюються прямо на місці. Ринки, які існують всюди, мають одночасно задовольняти такі дві умови: 1. приносити значну вигоду обом учасникам транзакції та 2. такі транзакції мають бути автономними: кожен з учасників транзакції у більшості випадків здатний усунути небезпеку неналежного виконання угоди іншою стороною через одночасність виконання своїх зобов'язань обома сторонами, транзакціями в межах сімей чи інших закритих соціальних груп, у яких потерпіла сторона може застосувати проти того, хто завдав їй шкоди, соціальні санкції, обмеження торгівлі тільки

тими, хто своєчасними виплатами заслужив відповідну репутацію, і так далі. Отже, деякі ринки існують фактично всюди, незважаючи навіть на відсутність правової системи гарантування контрактів, а іноді й тоді, коли торгівля є нелегальною.

Чи руйнує ринки необґрунтоване втручання?

Тут дехто, погоджуючись, що ринки існують всюди у світі, заперечить, що вигода від ринків великою мірою зводиться нанівещь втручанням держави; нещадне і бездумне та зазвичай необґрунтоване втручання держави у країнах третього світу (не згадуючи про ще гірші приклади комуністичних країн) може зробити їх майже неефективними, – і таким чином ми отримуємо відповідь на запитання, чому більшість країн, у яких ринки є повсюди, залишаються бідними. Це заперечення, очевидно, має певні переваги, але воно – з причини, на яку зазвичай не звертають уваги, – є переважно неправильним.

Переважна частина вигоди від ринку, як правило, реалізується, навіть коли ціни чи обсяги значно відрізняються від ефективного рівня. Припустимо, що ціну на воду в середньому американському місті довільно встановлено на рівні 10 доларів за літр, що у багато разів перевищує звичайні граничні витрати. Більшість людей перестануть поливати квітники і мити машини, але майже всі будуть купувати достатню кількість води для підтримання здоров'я і тамування спраги: вода, яку вони купуватимуть, і далі буде приносити більшу частину вигоди, що породжується торгівлею водою.

У загальнішому випадку припустимо, що уряд довільно встановлює ціну на такому ірраціональному рівні, що продається і купується тільки половина кількості, яка б продавалася і купувалася на ідеально конкурентному ринку. Навіть у такому разі переважна частина сукупної вигоди від торгівлі, як правило, реалізуватиметься, тому що найцінніші транзакції – ті, що породжують найбільшу вигоду для суспільства, – у більшості випадків здійснюються. Оскільки криві пропозиції зазвичай спрямовуються вгору, а попиту – завжди донизу, довільно встановлена ціна, яка робить неможливою половину взаємовигідних транзакцій, як правило, аж ніяк не приводитиме до неотримання половини вигоди від торгівлі. Це вкрай просте міркування наводиться у примітці; звичайно, воно також показує, що можна встановити ціну на такому далекому рівні від рівноважного, що це унеможливіть майже всі (або і всі) торгові операції і більш ніж половину вигоди (або і будь-яку вигоду) від торгівлі; це не відбувається надто часто, якщо тільки ті, хто встановлюють ціни не будуть по-справжньому вперто домагатися реалізації своєї необґрунтованої сваволі⁶.

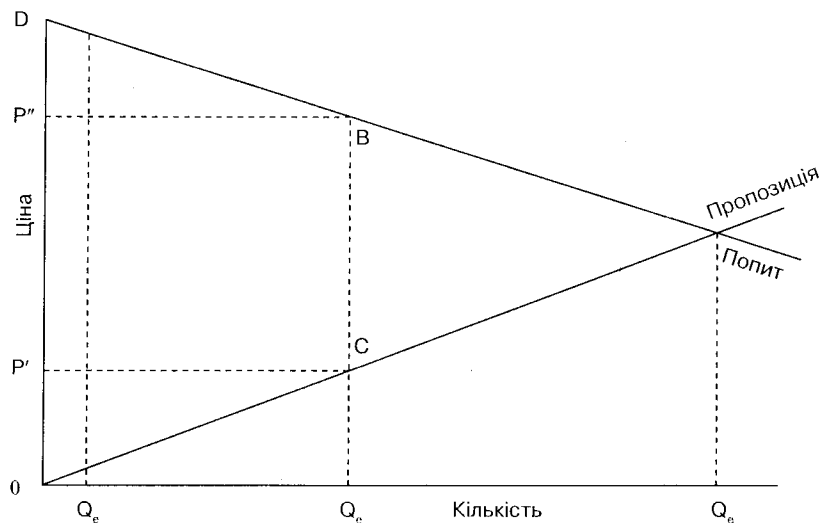


Рис. 10.1. Непропорційні соціальні витрати

Неринкова ціна призводить до додаткових витрат від стояння у чергах, перепродажу чи інших подібних явищ, і ці втрати становлять ще одну причину того, чому довільно встановлена ціна є небажаною. Якщо встановлена державою ціна надто низька, буде марнуватися час на очікування у чергах, однак покупці, що мають найбільшу потребу, як правило, будуть першими у черзі чи перекуплять необхідний їм товар неформально у тих, хто стоїть у черзі. Постачальники, здатні виробляти товар із найменшими витратами, будуть мати найпотужніший мотив виробляти і продавати товар, на який встановлено занижену ціну. Якщо на якийсь товар встановлено надто високу ціну, то ті, для кого він найцінніший, все одно його купуватимуть, а виробники з найменшими витратами на його виробництво матимуть найбільший мотив виробляти таку його кількість, яка продаватиметься за цією завищеною ціною⁷. (Аналогічні закономірності виконуються також і у випадку, коли держава встановлює обсяги випуску товарів.) З усього цього випливає, що, незважаючи на всю нерациональність довільно встановлюваних цін, ринки за таких цін не скоротять вигоду від торгівлі пропорційно до скорочення обсягів торгівлі⁸.

Соціально обумовлені ринки і правомістке виробництво

Попри шкідливість для соціальної ефективності урядових втручань, що породжують цінові викривлення, самого лише цього жодним чином не достатньо для пояснення, чому більшість країн, у яких

всюди є ринки, залишаються бідними. Для того щоб це зрозуміти, ми також маємо вийти за межі тих типів торгівлі і виробництва, про які досі йшлося в цьому розділі: ми маємо вийти за межі самодостатньої торгівлі чи торгівлі безпосередньо на місці і за межі самозахисного виробництва і виробництва, яке потребує лише праці (чи дуже трудомісткого). Ми також маємо зрозуміти вигоду, що стає можливою тільки на соціально обумовлених ринках, а також вигоду від індивідуального правомістного виробництва.

Історія про підприємця з низів

Швидко побачити соціальне значення торгівлі, що не є самодостатньою, та інституцій, необхідних для отримання вигоди від певних типів транзакцій, можна зі ще однієї історії – про підприємця з низів. Припустимо, що молода людина з бідної сім'ї не має іншого капіталу, крім великого бажання, енергії і підприємницьких здібностей. У цій самій державі є індивіди, що мають багатство, проте деякі з них не мають таких продуктивних здібностей, як наш підприємець з низів. Є також і старші люди, які мають значні заощадження, проте не мають такої енергії. Оскільки бідна молода людина може отримати більше віддачі від капіталу, ніж багаті і старші співгромадяни, вона може дозволити собі платити їм більше з доходу, який може отримати від використання їхніх активів, ніж вони б отримали, коли б використовували ці активи самі. Отже, існує потенціал для взаємовигідної угоди, за якої деяка частка накопичених багатими і старшими ресурсів надається у позику підприємцю з низів чи інвестується як частка у створеному ним підприємстві.

Припустимо, що найкращим використанням капіталу буде будівництво нашим здібним підприємцем заводу, яке триватиме 30 років. Очевидно, така транзакція не матиме сенсу для багатих і старших у тому разі, якщо вони не будуть певними, що молода людина просто не забере грошей собі. Віддачу від інвестиції буде отримано через 30 років, і ніхто не знає, чи виконає наша молода людина свою обіцянку через такий довгий час. З огляду на те, що транзакція, про яку йдеться, жодним чином не є автономною, молода людина має мало шансів зібрати капітал для свого виробництва, якщо тільки не дасть гарантій, що під страхом відчуження активів виконає свою обіцянку через 30 років. Якщо капітал нададуть в управління нашому молодому підприємцеві, то він і власники капіталу мають укласти контракт, який кожна сторона вважатиме таким, що відповідає її інтересам, очікуючи, що цей контракт буде неупереджено гарантованим. Цілком імовірно, що власники капіталу наполягатимуть на заставі заводу чи на спільній акціонерній власності на підприємство, у якій їм належатиме більша частка.

Потенційні позикодавці також можуть не дати позики, якщо не матимуть гарантованого права продати набутий ними актив на вторинних ринках, незалежно від того, чи цим активом буде обіцянка нашого моло-

дого підприємця виплатити позику, чи частка у підприємстві, яким він керує. Наприклад, багато старших індивідів, що не мають спадкоємців, не позичатимуть грошей на проект (чи не купуватимуть частки у ньому), виплати по якому закінчатся тільки після їхньої смерті, якщо вони не матимуть змоги вигідно продати свою позику чи частку раніше. Отже, всі інституції, необхідні для функціонування ринку капіталу, будуть потрібними для фінансування деяких виробничих проектів.

Необхідні інституції

Отже, для отримання усієї потенційної вигоди від торгівлі мають бути наявними правова система і політичний устрій, за допомогою яких гарантуються контракти, захищаються права власності, виконуються угоди застави, створюються умови для діяльності компанії з обмеженою відповідальністю і уможливорюється тривала і поширена робота ринку капіталу, який підвищує ліквідність інвестицій і позик. Необхідно також, щоб усі ці механізми діяли протягом досить тривалого часу.

Без таких інституцій суспільство не зможе отримувати всієї користі від ринку страхування, ефективно виробляти складну продукцію, що вимагає співпраці багатьох людей протягом тривалого періоду часу, отримувати вигоду від інших багатосторонніх угод чи угод, виконання яких вимагає тривалого часу. Без належного інституційного середовища країна буде обмежена тільки автономними ринками.

Для реалізації вигоди від складних транзакцій чи транзакцій, що вимагають тривалого часу, індивіди в суспільстві потребують не тільки свободи торгівлі, а й гарантованого права власності і застави. Вони повинні мати гарантований доступ до неупередженого суду, який забезпечуватиме виконання укладених ними контрактів, а також право створення нових форм тривалого співробітництва і організації, – наприклад, акціонерні компанії.

Аналогічні положення стосуються і виробництва. Деякі види виробництва є захищеними через саму свою природу – це, наприклад, збирання їжі, ремісництво, індивідуальне обслуговування та інші види безпосереднього чи трудомісткого виробництва; ці види виробництва можуть бути вигідними навіть у середовищах, у яких не існує індивідуальних прав власності чи гарантування контрактів. Однак багато інших видів виробництва потребують цінних активів, таких як техніка, заводи чи офіси, які неможливо приховати і які можуть бути відібрані чи конфісковані. Такі види виробництва є правомісткими – знайомий термін «капіталомісткий» не передає критичної важливості ролі прав, що можуть гарантуватися примусово. Як правило, жодна особа не буде займатися капіталомістким виробництвом, якщо вона не матиме прав, які захищатимуть цінний капітал від грабунку з боку бандитів – чи то бродячих, чи стаціонарних.

Багато інших важливих видів виробництва майже повністю залежать від контрактів, що не є автономними. Виробництво послуг, які надають

банки та інші подібні установи, може здійснюватися за умови гарантованого виконання контрактів: ми не будемо вкладати гроші в банки (тобто не даватимемо їх банку в позику, якщо не матимемо змоги забрати їх через підписання чека або зняття з рахунку), якщо будемо у змозі розраховувати на оплату з боку банку за укладеним контрактом, а банк не матиме змоги отримувати прибутки, яких він потребує для продовження своєї діяльності, якщо не матиме можливості забезпечити виконання контрактів з позичальниками. Аналогічно забезпечення страхових чи хеджингових послуг стає невиконаним, якщо контракти неможливо гарантувати.

Індивідуальні права як джерело процвітання

Кажучи коротко, в ринковій економіці багато важливих переваг від торгівлі будуть можливими, а багато видів виробництва здійснюватиметься, тільки якщо індивіди і фірми мають широкі й надійні індивідуальні права. Справді, вигода від торгівлі, що виходить за межі транзакцій первісного суспільства, стає можливою тільки в середовищах, у яких індивідуальні права будуть широкими і надійними. Аналогічно, принаймні у ринкових економіках, такі види виробництва, що не є найпростішими, а тому автономними, можливі тільки за умови гарантування прав власності і виконання контрактів.

Індивідуальні права часто вважаються бажаними з моральної точки зору, проте витратними для економіки – такою собі розкішшю, без якої менш розвинуті країни чи країни, що перебувають у скрутному становищі, змушені обходитися. Тепер зрозуміло, що, принаймні для випадку ринкових економік, така думка є абсолютно помилковою, і ми знову повертаємося до теорії диктатури і демократії, викладеної у розділах 1 і 2. Ми, наприклад, розуміємо надзвичайно важливу роль коротких часових горизонтів, до яких рано чи пізно обов'язково приходить диктатор.

Також ми розуміємо невідповідність того, що розвинуті демократії із найкращими індивідуальними правами також є і державами найскладніших і найтриваліших транзакцій (наприклад, ф'ючерсних угод, страхування та операцій на ринку капіталу), що мають на меті отримання вигоди від торгівлі. Як правило, ці держави мають найвищі показники доходів на душу населення.

Індивідуальні права і потужні мотиви

Індивідуальні права є важливими для економічної діяльності і в інших відношеннях. Ці інші значущі аспекти можна усвідомити з розгляду притаманної економічному життю непередбачуваності. Як

каже одна стара приказка, передбачати щось складно, особливо якщо це стосується майбутнього. Насправді навіть гірше, ніж складно: Джон Мейнард Кейнс тільки ледь перебільшував, коли говорив, що «неминуче ніколи не стається; завжди – лише неочікуване». Деякі люди передбачають майбутнє навіть гірше за інших, оскільки часто недостатньо усвідомлюють той факт, що майбутнього вони не знають і через те не беруть до уваги стільки можливостей, скільки інші. За словами Руссо, критично важливо «бути здатним передбачити те, що дещо передбачити неможливо».

Не всі можуть передбачати однаково добре, але ніхто не може постійно робити загальних надійних передбачень. Проте будь-яке інвестування ґрунтується на певних явних чи прихованих передбаченнях. Сучасна економіка являє собою дивовижно складну систему, яка постійно прямує до загальної рівноваги. Але вона ніколи не досягає рівноваги, тому що постійно виникають нові можливості й імпульси, що її порушують. Не існує навіть достатньої інформації для детального чи точного розрахунку поточного становища певної економіки, ще більшою мірою це стосується становища майбутнього. Суспільство ж у цілому є ще складнішим за ринкову економіку; крім того, існують і непевності, пов'язані з міжнародними відносинами.

Через те, що невизначеність існує всюди і виміряти її неможливо, найбільш динамічними й успішними суспільствами є ті, які беруться за дуже багато різних видів діяльності. Це суспільства, у яких є незліченні тисячі підприємств, які мають відносно простий доступ до кредитів і венчурного капіталу. Суспільство жодним чином не може передбачати майбутнього, але якщо воно має достатню кількість підприємств, здатних здійснити доволі значну кількість різноманітних взаємовигідних транзакцій, включно з такими, що передбачають залучення кредитного і венчурного капіталу, воно може перевірити багато можливостей – більше, ніж будь-який окремий індивід чи організація навіть можуть собі уявити.

Принаймні в тому разі, коли держава має належні інституції і належну політику, величезна більшість фірм, які отримують величезні прибутки, надає гігантський обсяг товарів і послуг населенню. У суспільстві, що має належні інституції і правильну державну політику, переважна частина цін буде наближатися до справжньої вартості граничних обсягів товарів і виробничих ресурсів. Значне переважання віддачі над витратами означає, що підприємство майже напевно вкладає у суспільство більше, ніж з нього забирає.

*Багато статків є результатом
щасливого випадку*

Оскільки майбутнього не знає ніхто, велика частина статків і збитків у сучасній економіці так само залежать від випадку, як і від успіхів та помилок підприємця. Дехто з тих, хто обґрунтовано зве-

личують суспільне значення підприємництва і наголошують, що інформацію, необхідну для розробки раціонального плану економіки, отримати неможливо, не відзначають того моменту, що багато підприємців завдячують своїм успіхом щасливому випадку. Так само багато прикладів недосягнення успіху пояснюються відсутністю такого щасливого випадку.

Почасти тому, що щасливий випадок відіграє велику роль, всюди схильні вважати дуже високі прибутки надмірністю, а надзвичайно великі збитки – суспільною проблемою, якій має давати раду гуманний уряд. Такі погляди у свою чергу часто ведуть до субсидювання збиткових галузей, підприємств і регіонів. У перехідних економіках ці субсидії є частиною «несуворого бюджетного обмеження», про яке йшлося в одному з попередніх розділів.

Соціальне страхування для індивідів і груп

На рівні індивідів компенсація частини втрат менш щасливих є виправданою з моральної точки зору. У ринкових демократіях ринок приватного страхування і механізми соціального страхування сучасної держави загального добробуту перерозподіляють доходи жертвам нещастя. В інших працях я вже показував, що певне перенесення споживання від найбільш заможних до найменш заможних може поліпшити добробут індивідів у суспільстві⁹.

Значущим для нашого контексту є те, що субсидювання збиткових галузей, підприємств і регіонів, навіть якщо ці збитки пов'язані виключно зі збігом обставин, за рахунок тих, хто отримує прибутки, як правило, веде до катастрофічних наслідків для ефективності і динаміки економіки, і не обов'язково вони потрапляють до бідних. Як вже зазначалося, якщо переважна частина цін є обґрунтованими, то діяльність, яка приносить надзвичайно високу віддачу, напевно, породжуватиме додаткову вигоду для суспільства, а ті, хто потерпає від надзвичайно високих збитків, імовірно, займаються діяльністю, що приносить збитки всьому суспільству. Отже, вартість виробленого суспільством, як правило, буде набагато більшою, якщо деякі ресурси переносяться від збиткових до прибуткових видів діяльності. У ринковій економіці з належними інституціями це перенесення здійснюється переважно автоматично через диспаритет прибутків. Суспільство, у якому не здійснюється таке перенесення ресурсів від збиткових видів діяльності до видів діяльності, що породжують вигоду для суспільства, просто марнує цінні ресурси, руйнуючи економіку без жодної гарантії, що це якимось допомагає людям із низькими доходами. Таким чином, раціональне і гуманне суспільство обмежує перерозподіл бідними індивідами і тими, хто зазнав збитків через нещасливий збіг обставин.

У цьому відношенні більшість країн третього світу, більшість суспільств радянського типу на пізньому етапі і більшість перехідних су-

спільств проводять політику прямо протилежну тій, яку слід проводити. У багатьох країнах третього світу дуже часто нерентабельні галузі і підприємства захищаються і субсидіюються, а це субсидіювання виправдовується позірно егалітаристськими аргументами боротьби з безробіттям зайнятих нерентабельною діяльністю. Часто це робиться, навіть коли за рахунок субсидій у нерентабельній галузі підтримується заробітна плата, що в кілька разів вища за середню по країні, і таким чином сукупний ефект такого субсидіювання є прямо протилежним підтриманню рівності й гальмує економічний розвиток. У багатьох посткомуністичних перехідних країнах обсяги субсидій (зазвичай прихованих) нерентабельним галузям досягають просто вражаючих масштабів. Наприклад, у першій половині 1992 року зростання обсягів взаємного кредитування підприємств (яке, очевидно, фінансувалося головним чином за рахунок випуску нових грошей) досягло 70 % валового національного продукту за півріччя¹⁰.

Суспільства радянського типу, як правило, не створюють національних систем прогресивного оподаткування доходів, страхування з безробіття та багато інших національних програм соціального страхування, які мають західні держави загального добробуту. Ці суспільства великою мірою покладаються на соціальне забезпечення, що надається через «державні» підприємства. Вони спрямовують величезні обсяги ресурсів від прибуткових видів діяльності до галузей, підприємств і регіонів, які не виробляють достатньо для того, щоб покривати ресурси, які вони використовують. Звичайно, таке переспрямування ресурсів часто відбувається і в найбільш успішних країнах Заходу, але за своїми масштабами воно непорівняно менше. У чому причина цієї вражаючої відмінності між суспільствами радянського типу і ринковими демократіями? Почасті причина ця полягає в особливій підступності склерозу, від якого потерпають суспільства радянського типу і про який ішлося вище. Однак є ще й інша причина.

*Захист індивідуальних прав
зменшує перерозподіл
до нерентабельних видів діяльності*

Країни з найвищими доходами на душу населення – розвинуті демократії – це також і країни, у яких найкраще захищені індивідуальні права. Тут діють всеохопні інституційні механізми захисту індивідуальних прав, що зазвичай обмежують ступінь, до якого уряд може на свій розсуд запроваджувати заходи, що перешкоджають зміні доходів та перерозподілу ресурсів, необхідних для ефективної динамічної економіки. Якщо індивідуальні права розвинуті достатньо добре, політична і адміністративна сваволя до певної міри неминуче обмежується.

Припустимо, що відбулося значне і неочікуване зростання попиту на улюблений економістами гіпотетичний продукт – «штуки». Більшість лю-

дей у розвинутій ринковій демократії розуміють, що якщо вийшло так, що Джонс виробляв ці «штуки», коли на них почався надзвичайний попит, то напевно йому просто поталанило. Але якщо Джонс легально придбав «штучну» фабрику, то він матиме право і на додаткові прибутки, які вона почала давати. Це право визнаватиметься судами і захищатиметься поліцією.

Оскільки індивідуальні права не дають державі забирати прибутки винятково рентабельних підприємств, вони також і залишають їй менше ресурсів для «розсіювання» їх по підприємствах, які завдають суспільству лише збитки. Аналогічно, право сторони контракту на неупереджений суд означає, що позикодавець, який здійснює забезпечену позику, у разі збитковості підприємства, якому було надано позику, має право на відчуження активів неспроможного позичальника. Це ще більше обмежує можливості суспільства марнувати ресурси на види діяльності, які зменшують вартість національного продукту.

Отже, міцність індивідуальних прав у розвинутих демократіях, що мають тривалу історію, і є головною причиною терпимості цих демократій до значних відмінностей короткотермінових норм прибутку в різних фірмах, галузях і регіонах. Така терпимість є необхідною для забезпечення динамічності і процвітання економіки. Вона забезпечує мотив переспрямування ресурсів від менш прибуткових до більш прибуткових видів діяльності, таким чином забезпечуючи розподіл ресурсів, близький до раціонального. Ця терпимість також забезпечує мотив, що спонукає фірми й індивідів займатися за самою своєю природою ризикованим підприємництвом, потрібним для поступу технологій і продуктивності.

Підсумки

Як ми побачили, ринки існують всюди, проте більшість суспільств, незважаючи на незчисленність своїх ринків, не відзначаються ні високими доходами, ні швидким економічним розвитком. Ринки є всюди в усіх країнах, тому що вигода від торгівлі зазвичай значна, а іноді колосальна, і тому що багато видів торгівлі є самодостатніми (а отже, можливі практично за будь-яких умов).

Хоча довільне встановлення цін та інші необґрунтовані втручання в економіку є поширеним явищем, особливо у країнах другого та третього світу, суспільства все ж таки отримують більшу частину вигоди від своїх ринків, тому що втручаннями зазвичай блокуються транзакції, що приносять найменше користі, а найвигідніші все одно відбуваються. Таким чином, фактично все населення планети отримує користь від стихійних і навіть нестримних ринків, багато з яких належать до величезних неформальних секторів економік другого і третього світу. Багато ринків є переважно самодостатніми, так само як деякі види діяльності, наприклад, збирання їжі та ремісництво, є переважно самозахисними. Само-

достатні ринки та самозахищені види діяльності мають величезну цінність: всі ми отримуємо від них користь, і вони підтримують життя великої частини населення світу.

Проте для того, щоб досягти швидкого економічного зростання чи високих рівнів доходів, суспільство має отримувати користь від взаємовигідних транзакцій, які, наприклад, передбачають позичання і надавання у позику та придбання на термін, тобто не є самодостатніми. Така вигода може отримуватися тільки від державно або соціально обумовлених ринків. Суспільство також потребує доходів від правомісного виробництва. Воно потребує доходів від виробництва, що вимагає гарантування прав власності, наприклад виробництва, що передбачає широке застосування устаткування і техніки. Суспільство потребує доходів від видів діяльності, що вимагають гарантування контрактних прав, наприклад, страхування, ф'ючерсних ринків та банків. Коротко кажучи, доходи у більшості країн світу низькі тому, що індивідуальні права людей у цих країнах незахищені.

Чітко визначені й гарантовані індивідуальні права також полегшують переміщення ресурсів у суспільстві від видів діяльності, які марнують ресурси, до тих, які створюють багатство. Особливо це так, якщо суспільство має систему соціального страхування, що захищає людей, яким поталанило менше. Люди, які мають активи і підприємства, що виявляються надзвичайно прибутковими у суспільстві із захищеними індивідуальними правами, мають право на ці надзвичайні прибутки. Так само, як людина, що виграла в лотерею, має право на виграш, так і власник неочікувано прибуткового активу у правовій демократії має право на цей надзвичайний прибуток, навіть якщо він зумовлений (як це часто насправді й буває) лише щасливим збігом обставин.

Ці права на непропорційно високі прибутки перешкоджають переміщенню значної частини ресурсів до збиткових для суспільства галузей і підприємств. Гарантування контрактних прав підвищує ймовірність того, що підприємства, які завдають збитків суспільству, будуть закриті; позикодавці мають право відчужувати активи, які було їм обіцяно у разі неспроможності підприємства сплачувати забезпечену позику; як правило, підприємство має це зробити, коли його витрати перевищують цінність його продукції.

Повертаючись до передмови

Відтак ми маємо теорії чи інтелектуальні інструменти, потрібні для відповіді на запитання, поставлені у передмові. Одне з цих запитань пов'язане з низьким рівнем доходів у більшості країн світу, незважаючи на повсюдну поширеність ринків, які, як вважається, мають вести до процвітання. Тому цілком обґрунтованим буде питання: як суспільство може створити ті види ринків, що породжують швидке і стабіль-

не економічне зростання і слугують джерелом багатства. Якщо поєднати теорію і факти, стає зрозумілим, що (якщо не брати до уваги кількох особливих обставин, незначущих у нашому контексті) для того, щоб ринкова економіка породжувала економічний успіх, необхідним є виконання лише двох умов.

Як ми бачили, перша з цих умов – це парадоксальна умова гарантованих і чітко визначених індивідуальних прав. Індивідуальні права – це не розкіш, яку можуть дозволити собі тільки багаті країни; вони є життєво необхідними для отримання величезної вигоди від складних транзакцій, про які йшлося у розділі 9, як і для отримання щедрих плодів виробництва, що вимагає значного використання власності і контрактів. Зокрема ринкова економіка може повністю реалізувати свій потенціал тільки в тому разі, коли всі суб'єкти економіки, індивідуальні і корпоративні, місцеві й іноземні, мають право на неупереджене гарантування контрактів, які вони добровільно уклали. Також вона може повністю реалізувати свій потенціал тільки в тому разі, коли всі її суб'єкти мають гарантовані й точно визначені права на приватну власність. Ці права жодним чином не є природними, вони – результат соціальної, як правило, державної, діяльності.

Приватна власність не існує без держави – індивіди можуть мати майно так, як собака має кістку, але приватна власність існує лише тоді, коли суспільство закріплює і захищає приватне право на це майно від інших приватних сторін, а також від держави. Якщо у суспільстві чітко визначені і гарантовані приватні права, то існують і потужні мотиви до виробництва, інвестування та взаємовигідної торгівлі, а тому вони забезпечують принаймні певний економічний поступ.

Друга умова, виконання якої є необхідним для процвітання ринкової економіки, полягає просто у відсутності грабіжництва. Грабіжництво – наприклад, те, що панує у «війні всіх проти всіх» за гоббсівської анархії, чи те, що виникає внаслідок порушення автократом чи іншим урядом прав підданих і конфіскації власності та невиконання контрактів, є неможливим, якщо права захищені; тому ми не маємо потреби спеціально зупинятися на таких випадках грабіжництва.

Проте один вид грабіжництва може траплятися і часто справді трапляється навіть у суспільствах, у яких індивідуальні права захищаються найкраще. Це грабіжництво, що здійснюється через лобіювання, яким забезпечуються вигідні для груп особливих інтересів законодавчі норми, а також встановлюються ціни і норми оплати праці за рахунок картелізації чи змови. Як показано у розділі 4, колективна дія, спрямована на лобіювання вузьких інтересів чи на встановлення цін, породжує вигоду, що отримується всіма представниками певної галузі, професії чи групи, незалежно від того, чи індивід або фірма робили свій внесок у лобіювання або встановлення ціни. Через такий мотив до «безбілетництва» для виникнення колективної дії у більшості галузей чи груп потрібно багато часу, тому тільки суспільства, що протягом якогось часу є стабільними,

мають багато коаліцій колективної дії. Але в тому разі, якщо група, яка представляє лише вузький сегмент продуктивного потенціалу суспільства, набуває здатності діяти колективно, її головний мотив полягає у перерозподілі доходу суспільства на свою користь через лобіювання і встановлення вигідних їй цін і у продовженні такої діяльності навіть тоді, коли втрати для суспільства стають значними порівняно з отримуваним групою внаслідок її перерозподільчої діяльності. Деформація цін і перешкоди інноваціям, що виникають внаслідок діяльності перерозподільчих коаліцій, спричиняються до склерозу економіки¹¹. Як показано у цій книжці, цей склеротичний процес відбувається і на Сході, і на Заході – на моє переконання, цей процес відбувається в усіх суспільствах, що залишаються стабільними протягом тривалого часу – і авторитарних, і демократичних.

Дві умови, про які щойно йшлося, не гарантують (через недосяжність ідеального визначення прав власності)¹² досконалості ринків, максимального рівня соціально сприятливих інновацій чи ідеального розподілу ресурсів. Не гарантують вони і рівномірного розподілу доходів у суспільстві. Однак, на мою думку, з огляду на можливість отримання надзвичайно великої вигоди від впровадження новітніх технологій у повоєнному світі та на можливість співпраці з досить успішною світовою економікою, цих двох умов, якби їх повністю виконали, незважаючи на всі застереження, було б достатньо для забезпечення процвітання суспільства. Їх достатньо для забезпечення того, що суспільство матиме не тільки ринки, що існують всюди, а і те, що ці ринки охоплюватимуть весь їх можливий спектр – зокрема і ринок капіталу, що уможливило іноземні інвестиції, – а це робить можливим отримання вигоди навіть від тих транзакцій, що не є автономними і самодостатніми.

Величезна кількість фактів підтверджує мою гіпотезу: економіки, що переживають швидке зростання, не є економіками з досконалими ринками чи ідеальними соціальними механізмами – вони виявляються здатними швидко зростати, незважаючи на різноманітні недоліки. У повоєнному світі немає жодної держави, яка б повністю виконала дві вищезазначені умови і не досягла процвітання. Економіка, яка задовольняє обидві ці умови, схожа на хлопця у ранній юності – можливі багато помилок, однак подорослішання неминуче. Тому на запитання, поставлене у передмові, на мою думку, я відповів. Як держава може зробити так, щоб у ній існували не тільки ринки, які є майже всюди, а щоб цих ринків було достатньо для забезпечення процвітання економіки: слід лише виконати дві умови, зазначені вище.

На мою думку, ці дві умови з найбільшою ймовірністю виконуються у стабільних демократіях, що поважають права, у яких інституції структуровано таким чином, що владні рішення ухвалюються з огляду на всеохопні інтереси. Хоча стабільні демократії (як і будь-які інші стабільні суспільства) зрештою починали зазнавати негативного впливу груп з особливими інтересами, це жодним чином не означає, що

так має бути завжди. Жоден зрозумілий історичний процес не є неминучим.

Групи особливих інтересів завжди становлять незначні меншості. Якби група особливого інтересу стала такою великою, щоб представляти більшість – чи навіть дуже значну меншість, – вона мала б всеохопний інтерес і порівняно конструктивні мотиви. Тому проблема полягає в тому, що меншості, такі незначні, що вони не мають мотиву зважати на шкоду, якої вони завдають суспільству (почасти й через раціональне незнання основної маси громадян), разом з тим є здатними спрямовувати державну політику на користь своїй галузі чи професії або об'єднуватися для встановлення вигідних їм цін чи заробітків на своєму ринку. Але виробники на конкретному ринку становлять таку незначну меншість електорату, що такі їх дії можуть залишитися непоміченими, навіть якщо інтелектуальна еліта розуміє, що відбувається.

Можливо, що до такого глибшого розуміння прийдуть еліти принаймні в деяких демократіях. Є досить багато людей, що мають професійні мотиви вивчати економіку та інші соціальні науки чи якусь іншу професійну зацікавленість у суспільних справах, і ті, чие становище вимагає виходу з «раціонального незнання» стосовно справ у суспільстві. Я вважаю, що дослідження і освіта можуть щось зробити, і в цьому полягає одна з причин, чому я написав цю книжку. Також суспільство чогось навчається з власного досвіду. Здається, що наше розуміння економіки – і, можливо, розуміння логіки інституцій і колективного вибору, – за останні одне чи два десятиліття поліпшилося. Якщо ті з нас, хто професійно вивчає ідеї державного управління – і всі зацікавлені конкретними політиками, які визначають діяльність економік і суспільств, в яких ми живемо, – працюватимуть достатньо напружено і достатньо якісно, можливо, ми досягнемо ще кращого розуміння.



ПРИМІТКИ

Вступне слово

- 1 Докладно про ці фрески див. у Randolph Stern, Loren Partridge, *Arts of Power*. Berkeley: University of California Press, 1992, pp. 1–80. Про діяльність комун італійських міст-держав того періоду див. Lauro Martines, *Power and Imagination: City-States in Renaissance Italy*. New York: Knopf, 1979.
- 2 Виступ на конференції (осінь 1997 року), присвяченій темі урядів, що розширюють ринки.
- 3 Див., наприклад, Steven Radelet, Jeffrey Sachs, «The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects». Brookings Papers on Economic Activity, January 1998, pp. 2–74.
- 4 Anthony Lanyi, Young Lee, «Governance Aspects of the East Asian Financial Crisis». Доповідь на IRIS Conference on Market Augmenting Government, March 1999.
- 5 Leszek Balcerowicz, *Socialism, Capitalism, Transformation*. Central European University Press, 1995, pp. 160–163.
- 6 Зусилля, потрібні для отримання інформації та участі в дебатах, є для нас індивідуально набагато вищими, ніж користь, яку ми б отримали індивідуально від діяльності зі зменшення деформацій. Тому раціональніше залишатися в невідомості. Разом із тим групи з вузькими інтересами, які отримують користь від усіх наших індивідуальних зусиль (через податки, вищі ціни чи будь-який результат, до якого приводить деформація політики), завжди матимуть потужний мотив для організації уряду і вимог до нього та ігнорування шкоди, якої зазнає суспільство в цілому.
- 7 Dorothy Robyn, *Braking the Special Interests: Trucking Deregulation and the Politics of Policy Reform*. Chicago: The University of Chicago Press, 1987.
- 8 Автор у Jonathan Rauch, *Demosclerosis* (New York: Random House, 1994) спирається на ідеї Олсона, описуючи тупиковість вашингтонської політики. Вирішення проблеми не становить центральної теми цієї книжки, однак автор, зрештою, вважає, що цьому може посприяти виведення з рівноваги суспільства – хоча таке становище може бути пов'язане з дуже великою кризою. Приклади реформ без криз дуже нечисленні. Автор згаданої книжки називає лише тетчерівські реформи у Великобританії.
- 9 З листа до Аваніша Діксита, липень 1997 року.
- 10 У наступному підрозділі простежується розвиток деяких ідей Олсона, актуальних для цієї праці. Найкориснішою ця інформація буде для ще не знайомих із працями Олсона – вона стане своєрідною картою ідей, які поєднано разом у книжці. Головне завдання цього підрозділу моєї передмови – розповісти про основні праці Олсона, що можуть виявитися корисними для читача. Втім, ос-
тання праця Олсона цілком самодостатня, тому наступний підрозділ, безперечно, не є необхідним для її розуміння чи отримання задоволення від неї.
- 11 Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard Economic Studies, Volume 124. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.
- 12 Докладний аналіз внеску Олсона у дослідження і розуміння колективної дії див. у of Olson's contribution to the understanding of collective action, see Omar Azfar, "The Logic of Collective Action" // *Elgar Companion to Public Choice*, 1999. Колега Олсона Мартін Мак-Гайр є автором особистісного огляду його життя і доробку – "Mancur Lloyd Olson Jr. 1932–1998 Personal Recollections". *Eastern Economic Journal*. 24(3), Summer 1998, pp. 253–263.
- 13 Hardin, Russell, *Collective Action*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982; Todd Sandler, *Collective Action: Theory and Applications*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992.
- 14 Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven, CT: Yale University Press, 1982.
- 15 Mancur Olson, "Diseconomies of Scale and Development, Essays in Honor of Peter Bauer". *Cato Journal* 7(1), Spring/Summer 1987, pp. 77–97.
- 16 Mancur Olson, "Diseconomies of Scale and Development, Essays in Honor of Peter Bauer". *Cato Journal* 7(1), Spring/Summer 1987, p. 96.
- 17 Mancur Olson, "Distinguished Lecture on Economics in Government – Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor". *Journal of Economic Perspectives* 10(2):3–24 (Spring 1996).
- 18 У статті «Does Voluntary Participation Undermine the Coase Theorem?», що готується до друку у *Journal of Public Economics*, Аваніш Діксит і Менкур Олсон висувають технічний аргумент на підтвердження тези, що просте скорочення транзакційних витрат, пов'язаних з участю у політичних процесах, не долає цієї тенденції. У статті, один із розділів якої має провокативну назву «Теорема Коаза переважно хибна», стверджується, що навіть дуже незначні витрати колективної дії роблять некоректним розширення ідей Коаза щодо ринків з огляду на зовнішні ефекти політичних торгів.
- 19 Christopher Clague, Philip Keefer, Stephen Knack, Mancur Olson, "Contract Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights and Economic Performance". *Journal of Economic Growth* 4:185–211 (June 1999); Clague, Keefer, Knack, Olson, "Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies". *Journal of Economic Growth* 1(2):243–276 (June 1996); Mancur Olson, "Dictatorship, Democracy and Development", *American Political Science Review* 87(3): 567–576 (September 1993). Див. також Martin McGuire, Mancur Olson, "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force". *Journal of Economic Literature*, March 1996, pp. 72–96.
- 20 Хочу висловити високу оцінку і вдячність авторам коментарів до цієї передмови – Омару Азрафу, Ентоні Ланій, Роджеру Бетанкуру, Пітеру Мюрреллу та Елісон Олсон; відповідальність за всі недоліки передмови, звичайно, лежить тільки на мені.

1. Логіка влади

- 1 Як добре відомо, це не обов'язково буде так, якщо недосконалість ринку, наприклад монополія чи моносонія, приводять до того, що заробітна плата не дорівнює приросту суспільного продукту. Такі недосконалість означатимуть, що ри-

- нок не розподіляє часу нашого колишнього злодія повністю Парето-ефективно, однак жодним чином вони не усувають дуже сильної кореляції між вибором, продиктованим власним інтересом, і фірмами та вигодою для суспільства.
- 2 Див., наприклад, Diego Gambetta, *The Sicilian Mafia*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
 - 3 New Haven and London: Yale University Press, 1982.
 - 4 James E. Sheridan, *Chinese Warlord: The Career of Feng Yu-hsiang*. Stanford: Stanford University Press, 1966.
 - 5 З міркувань чіткості результатів та легкості їх порівняння, я припускаю, що всі податки є лінійними, або пропорційними, тобто відбирається певний відсоток з усього доходу; це стосується розгляду автократії і мажоритарної демократії. Далі у книжці, розглядаючи складну систему прихованих податків, розроблену Сталіним і його поплічниками, я звертаюся до питання, як змінюються результати внаслідок зміни типу оподаткування.
 - 6 Хоча ці автори і не вводили поняття всеохопного інтересу і не висували запропонованого аргументу, Ібн-Кальдун (у XIV столітті) та Йозеф Шумпетер (в Австро-Угорській імперії, податки в якій були дуже високими, під час Першої світової війни) відзначали, що після досягнення певної точки подальше підвищення ставки податку зменшує податкові надходження. Див. Ibn Kalduhn, *The Muqaddimah, An Introduction to History*, Franz Rosenthal, trans. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1989; Joseph A. Schumpeter, "The Crisis of the Tax State" // Richard Swedberg (ed.), *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991.
 - 7 Як співвідноситься податкова ставка стаціонарного бандита із сукупною ставкою стягуваних податків за наявності і мафіозної сім'ї, і стаціонарного бандита? Якщо є і мафіозна сім'я, і автократ, який максимізує свої податкові надходження, то разом протекційний рекет і податок автократа буде вищим за якийсь один з них. Коли, наприклад, ватажок мафії встановлює розміри протекційної плати і знає, що діяльність в його окрузі обмежується цією протекційною платою, він зауважує, що певна частина втрат набуває форми меншого надходження податків до уряду, і ватажок мафії не має мотиву брати до уваги ці втрати при встановленні ставки своєї протекційної плати. Якби мафіозна сім'я, як наша осіла банда, мала достатньо сили для того, щоб її протекційний рекет був єдиним наявним податком, то сукупна ставка для громадян була б нижчою, а доходи в окрузі – вищими. Тобто конкуренція автократичних правителів за владу на одній території погана для підданих, а монополія єдиного правителя для них краща.
 - 8 Загальні втрати від збільшення здирницького податку зростають – напевно, більш ніж пропорційно – зі зростанням ставки податку. Отже, чим швидше (повільніше) збільшують загальні втрати зі зростанням ставки податку, тим нижчою (вищою) буде оптимальна ставка податку для стаціонарного бандита. Однак можливе і таке становище, за якого функція загальних втрат буде нерегулярною і вищенаведене положення не виконується. Для того, щоб зосередитися на найімовірнішій, як я вважаю, ситуації – і для того, щоб максимально спростити виклад, – я тут і далі припускаю, що загальні втрати від оподаткування постійно зростають зі зростанням ставки. Докладніше щодо цього див. Martin C. McGuire, Mancur Olson, "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force". *Journal of Economic Literature* 34:72 (March 1996).
 - 9 Хоча податкові надходження залежать від рівня забезпечення суспільних благ, від нього не залежить оптимальна чи така, що максимізує надходження, став-
- ка податку, і саме з цього я виходжу. Тому стаціонарний бандит спочатку обирає оптимальну ставку здирницького податку, таким чином визначаючи частку користі від суспільних благ, яку отримує, а потім обирає рівень забезпечення суспільних благ, оптимальний для нього.
- 10 Результат буде іншим, якщо суспільне благо поліпшує якість життя, але нічого не додає продуктивності й оподатковуваним доходам. Наприклад, припинення забруднення повітря робить життя приємнішим, однак не відбивається на оподаткованому виробництві – стаціонарний бандит не витратить ресурсів на це, якщо він не живе у тій самій місцевості і не дихає тим самим повітрям, що і його піддані. Щоб уникнути зайвого ускладнення, яке б мало що або й нічого не дало, у цій книжці я припускаю, що всі суспільні блага – це капітальні суспільні блага, тобто такі, що є факторами виробництва і однаково необхідні у створенні будь-якого доходу.
 - 11 Martin C. McGuire, Mancur Olson, "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force". *Journal of Economic Literature* 34:72 (March 1996).
 - 12 Як пояснюється у наступному розділі, багато помітніших прикладів економічного прогресу і розвитку цивілізації навіть уже в історичні часи мало місце у певною мірою демократичних чи недиктаторських суспільствах, як-от Афіни, Римська республіка, міста-держави Північної Італії, Нідерланди XVII століття і Великобританія після Славної революції 1688–1689 років. Значний економічний прогрес XIX століття відбувався у Сполучених Штатах та інших країнах із представницькими, а не автократичними урядами.
 - 13 Розглядаючи демократії, ми переконуємося, що деякі більшості є такими всеохопними, що вони мають мотив діяти у цілковитій відповідності з інтересами суспільства.
 - 14 Robert E. Quirk, *Fidel Castro*. New York: Norton, 1993, p. 625.
 - 15 Коли до групи правлячого інтересу входить кожен член суспільства, частка її доходу являє собою не частину, а все в цілому: одиницю, або 100%. Хоча правило оберненої величини продовжує діяти (оскільки $1/1 = 1$), воно не каже нам нічого нового: це просто ще один спосіб повторити знайоме з економічної теорії положення, що суспільство, яке бере до уваги кожного і максимізує сукупний добробут, здійснюватиме видатки на суспільні блага, поки приріст соціальних витрат не зрівняється з приростом користі для суспільства. Правляча більшість, яка включає кожного, очевидно, нічого не буде перерозподіляти собі: піднявши ставку податку вище від рівня, необхідного для фінансування суспільних благ, і перерозподіливши надлишок на свою користь, вона потерпить від збитків від оподаткування, що деформує мотивацію. (Якщо таке суспільство одностайно вирішить перерозподіляти доходи, скажімо, до бідніших своїх членів, то такий перерозподіл буде суспільним благом і не має аналізуватися так само, як перерозподіл собі, мотивований власним інтересом, через використання політичної влади.) Цікаво, що це також є застосовним і до супервсехопних більшостей, про які йдеться далі у цьому розділі.
 - 16 Тобто єдине заперечення, яке можна висунути у зв'язку із соціальними наслідками, стосується розподілу початкових фондів чи потенціалу отримання доходу. За наявності початкових фондів неможливо зробити так, щоб комусь стало краще без того, щоб комусь не стало гірше.
 - 17 Дехто помилково вважає, що постійний податок «з голови» – плати певну суму або втрапиш голову – є податком на сукупний дохід. Якщо такий податок постійний, його можна буде збирати, тільки коли погроза рубати голови буде правдоподібною, а тому іноді реалізовуватиметься. Однак таке покарання (як

- і сам податок) не тільки позначатиметься на мотивах, що спонукатимуть платників тікати до інших юрисдикцій, а й зменшуватиме кількість виробників і платників податку. Тому навіть цей податок змінює мотивацію і рівень виробництва.
- 18 Через те, що мотиви до продуктивної діяльності за анархії прямують до нуля, припускають, що суспільні блага є необхідним фактором породження будь-якого доходу.
- 19 William A. Niskanen, "Autocratic, Democratic, and Optimal Government". *Economic Inquiry* 35:464–479 (July 1997).

2. Час, присвоєння власності та індивідуальні права

- 1 Якщо ставка податку автократа менша за 50 %, так що більш ніж половина доходу від капіталу йде приватному власникові, то реальна вартість основного капіталу обов'язково перевищуватиме дисконтовану поточну вартість його податкових надходжень. У деяких автократіях це може приводити до того, що права власності на засоби виробництва будуть ще менш захищеними, ніж за інших умов. За відзначення цього важливого моменту я дякую Є-Кван Нгу. Проте навіть якщо так, для автократа, що має достатньо тривалий часовий горизонт, не обов'язково буде раціональним конфіскувати засоби виробництва, оскільки це зменшуватиме інвестування і, напевно, унеможливить отримання ним вигоди від доходу, породжуваного наступністю приватного інвестування.
- 2 Якщо війна підриває впевненість у майбутньому кордонів володіння автократа, його часовий горизонт стосовно володіння конкретною територією зменшується, навіть якщо він переконаний, що збереже контроль над якоюсь частиною території. У граничному випадку повна непевність щодо контролю над територією означає бродячий бандитизм. Переваги стаціонарного бандита порівняно з бродячим є, очевидно, найбільшими за наявності природних кордонів, які можна захищати військовою силою. Цікаво, що перші держави виникали там, де були наявними, як кажуть антропологи, «природно обмежені» райони, тобто території з орними землями, оточені пустелями, горами чи морем (див. Robert L. Carneiro, "A Theory of the Origin of the State". *Science* 169:733–738 [1970]). Такі природні межі забезпечують не тільки надійні з військової точки зору кордони, а також (як відзначає автор згаданої статті) обмежують можливості переможеного племені переходити в інші райони, де вони мали б можливість для життя. У свою чергу, консенсусна демократія, характерна для початкових стадій соціального розвитку, у таких географічних умовах раніше від інших заміщується автократією.
- 3 Деякі недемократичні режими можуть інституціоналізувати наступність, проте в такому разі вони не будуть перебувати під виключним контролем одного автократа, а будуть ближчими до олігархії. Це вірно навіть у випадках режимів, які тією чи тією мірою є тоталітарними. Після смерті Сталіна керівництво Радянського Союзу стало впорядкованим – тоді було визначено порядок наступності, хоча це питання вирішувалося в межах дуже нечисленних груп, згідно з інституційними правилами. Однак коли політбюро чи інші колективні органи мають владу визначати наступника лідера, вони також обмежують його владу або навіть можуть його зміщувати (як це сталося з Хрущовим).
- 4 *Capitalism, Socialism and Democracy*, 4th ed. London: Alien and Unwin, 1954.
- 5 David Lake, "Powerful Pacifists: Democratic States and War". *American Political Science Review* 86:24–37 (1992).

- 6 Robert A. Dahl, *Polyarchy: Participation and Opposition*. New Haven, CT: Yale University Press, 1971; Tatu Vanhanen, "The Level of Democratization Related to Socioeconomic Variables in 147 States in 1980-85". *Scandinavian Political Studies* 12(2):95–127 (1989).
- 7 Військові підрозділи, підпорядковані різним командирам, як правило, розділяються по окремих казармах. Це, як і типово ієрархічний характер військових організацій, знижує ймовірність того, що військові хунти, навіть за наявності балансу влади між офіцерами, з яких вони складаються, розвинуться у демократії.
- 8 Строго кажучи, є ще і четверта необхідна умова, однак її логіка не буде очевидною, поки ми не звернемося до логіки колективної дії. Умова ця полягає в тому, що кількість різних сторін, що випрацюють механізми поділу влади, має бути достатньо малою для того, щоб стала можливою добровільна колективна дія. Якщо йдеться, скажімо, про багато тисяч різних сімей, які мають схожий обсяг влади, добровільна колективна дія, з причин, які буде пояснено далі, не може отримати користі від мирного порядку та інших суспільних благ. У такому разі виникне анархія, яка триватиме, поки хтось не набуде достатньої сили для того, щоб перетворитися на стаціонарного бандита. Кількість лідерів, які мають досягати між собою згоди щодо формування неавтократичного уряду, має бути співмірною з кількістю сімей у «безлідерному» чи керованому консенсусом колективі чи племені.
- 9 "Autocratic, Democratic, and Optimal Government". *Economic Inquiry* 35:464–479 (July 1997).
- 10 Avner Greif, "On the Political Foundations of the Late Medieval Commercial Revolution: Genoa During the Twelfth and Thirteenth Centuries". *Journal of Economic History* 54(2):271–287 (June 1994).
- 11 Christopher Hibbert, *Venice: The Biography of a City*. New York and London: W. W. Norton and Company, 1989, p. 49. Висловлюю вдячність Філіпу Коелью за те, що він звернув мою увагу на цей приклад.
- 12 Bradford J. DeLong, Andrei Shleifer, "Princes and Merchants: European City Growth Before the Industrial Revolution". *Journal of Law and Economics* 36(2):671–702 (October 1993).
- 13 James Madison, *The Papers of James Madison*, Robert A. Rutland, Thomas A. Mason, Robert J. Brugger, Jeanne K. Sisson, Fredrika J. Teute (eds.). Charlottesville: University Press of Virginia, 1983.
- 14 Christopher Clague, Philip Keefer, Stephen Knack, Mancur Olson, «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies», *Journal of Economic Growth* 1(2): 243–276 (June 1996).

3. Торги за Коазом, транзакційні витрати й анархія

- 1 Ці дві статті – "The Nature of the Firm". *Economica*, pp. 386–405 (November 1937); "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics* 3: 1–44 (October 1960).
- 2 Див., наприклад, Oliver Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press, 1985.
- 3 Після того, як жертвам нададуть ефективну компенсацію за шкоду, обов'язково будуть наявними соціальні втрати. Якщо жертвам повністю компенсовано втрати, яких вони зазнали, вони не матимуть мотиву мінімізувати ці втрати,

- і результат не буде соціально ефективним. Див. Mancur Olson Jr., Richard Zeckhauser, "The Efficient Production of External Economies". *American Economic Review* 60(3):512–517 (June 1970).
- 4 А. С. Pigou, *The Economics of Welfare*, 4th ed. London: Macmillan, 1946.
 - 5 Див., наприклад, Douglass C. North, «A Transactions Cost Theory of Government». *Journal of Theoretical Politics* 2(4):355. Автор Avinash Dixit, "The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective" (*Munich Lectures in Economics*. Cambridge and London: MIT Press, pp. xvii, 192) також пропонує теорію, пов'язану з концепцією транзакційних витрат, в рамках існуючої схеми розгляду управління, таким чином чітко відмежовуючись від проблем, що розглядаються у цій книжці.
 - 6 «A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence». *Quarterly Journal of Economics* 106:407–443 (May 1991); «Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs». *Journal of Public Economics* 28:329–347 (December 1985). Чудовий приклад застосування моделі Бекера див. у Bruce Gardner, "Efficient Redistribution Through Commodity Markets". *American Journal of Agricultural Economics* 65(2):225–234 (May 1983).
 - 7 Цікаві й повчальні праці з цієї теми, незалежно від того, чи явно застосовується у них підхід транзакційних витрат до проблем політики і уряду: George J. Stigler, "The Theory of Economic Regulation". *Bell Journal of Economics and Management Science* 2:3–21 (Spring 1971); "Law or Economics?" *Journal of Law and Economics* 35(2):455–468 (October 1992); Earl Thompson, Roger Faith, "A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions". *American Economic Review* 71(3):366–380 (June 1981); Donald Wittman, "Why Democracies Produce Efficient Results". *Journal of Political Economy* 97(6):1395–1424 (1989); Gary Becker, *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions Are Efficient*. Chicago: University of Chicago Press, 1995. Також актуальними для цього питання є згадані вище статті Гері Бекера.
 - 8 Хоча завжди має бути вигідна обом сторонам мирна угода, вона не завжди буде такою, що не потребує зовнішнього гарантування. А якщо так, то, як справедливо відзначає Дональд Вітмен, може не існувати неупередженої третьої сторони, яка гарантуватиме виконання цієї угоди (Donald Wittman "Why Democracies Produce Efficient Results". *Journal of Political Economy* 97(6):1395–1424). Хоча існують міжнародні трибунали і суди, часто вони не мають влади змусити країни виконувати укладені між собою угоди.
 - 9 "Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Countries Are Rich and Others Poor". *Journal of Economic Perspectives (U.S.)* 10:3–24 (Spring 1996).
 - 10 *Arms and Influence*. New Haven, CT: Yale University Press, 1966, p. v.
 - 11 "The Dark Side of the Force". Presidential Address to the Western Economics Association. *Economic Inquiry* 32:1–10 (January 1994).
 - 12 «The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective». *Munich Lectures in Economics*. Cambridge and London: MIT Press, pp. xvii, 192.

4. Раціональні індивіди й ірраціональні суспільства

- 1 Cambridge: Harvard University Press, 1965.
- 2 Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1982.
- 3 Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1992.
- 4 Справедливо, що забезпечення не буде оптимальним для групи, якщо є отримувач, який не бере в ньому участі, а це означає, що індивіди, які не беруть

участі у забезпеченні, також отримують менше колективного блага, ніж якби вони несли свою частку витрат. Якщо група є такою малою, що вигоду від колективного блага отримують тільки дві або кілька осіб, то це може мотивувати участь: вигода від отримання більшого обсягу може бути такою великою, що може виявитися кращим платити свою частку у забезпеченні всіх одиниць блага і отримати більшу його кількість, ніж бути «безбілетником» і отримувати менше. У великих групах, про які йдеться, це міркування майже ніколи не буде актуальним. Якщо у групі, до якої входить, скажімо, тисяча членів, один середній отримувач вигоди вдається до «безбілетництва», участь цього члена групи додасть тільки близько однієї тисячної частки вартості забезпечення, а отже, може лише дуже незначно збільшити забезпечення. Один чи кілька пересічних членів у великій групі збільшуватимуть у разі своєї участі забезпечення так мало, що це навряд чи позначиться на їхньому добробуті. Тому середній член великої групи, як правило, виграє від «безбілетництва» в умовах незначно меншого від оптимального рівня забезпечення колективного блага і від несплати відповідної частки вартості усіх забезпечуваних одиниць блага.

- 5 Хтось може сказати, що підприємець може оформити пропоновану угоду таким чином, що всі сторони сплатять свою частку забезпечення колективного блага, але ця угода набере чинності, тільки якщо її підпишуть усі отримувачі потенційної вигоди. Але якщо необхідна одностайна згода, то вона буде на користь тому, хто відмовлятиметься в неї вступати. Така особа може сказати, що вона погоджується підписати угоду, тільки якщо вона отримає велику частку вигоди від виконання угоди! Інші можуть виграти від того, що погодяться з такою вимогою, а не з вимогою одностайності, а той, хто відмовляється підписати угоду, не дасть їм отримати всієї можливої вигоди колективного блага. Якщо угода не вимагає одностайності, то особа може просто відмовитися від сплати будь-якої частки витрат колективного блага, знаючи, що вигоду отримують, якщо продовжуватимуть без неї. Якщо виконання угод гарантується, а розробники угоди, що має на меті досягнення оптимального для групи результату, мають право першого ходу, то можливим стає розробити таку угоду, яка забезпечить надання колективного блага. Однак це передбачає, що для отримання ефективних результатів необхідне довільне віддання комусь переваги. Якщо таке саме довільне право матиме той, хто виграє від «безбілетництва», то загалом це виключає можливість добровільного забезпечення колективного блага на оптимальному для групи рівні, навіть якби необхідні транзакційні витрати сплачувалися ззовні.
- 6 «Does Voluntary Participation Undermine the Coase Theorem?» *Elsevier Science S.A. Economic Letters* 61, 3–11.
- 7 Слово «велика» вживається тут у широкому сенсі для того, щоб не зачіпати величезну кількість тих випадків, які немає потреби розглядати, щоб спростувати теорему Коаза. Ігри без ядра також можуть мати місце й у менших групах, особливо за наявності того, що в «Логіці колективної дії» я називаю «експлуатацією великого малим» – тобто у тих випадках, коли для якоїсь однієї сторони цінність колективного блага є набагато більшою, ніж для інших у групі.

5. Управління й економічне зростання

- 1 Існує кількісне дослідження, ґрунтоване на вичерпному огляді етнографічних даних, яке свідчить про те, що фактично відсутні згадки про рабів щодо біль-

- шості примітивних народів, і водночас такі згадки доволі поширені щодо розвинутіших сільськогосподарських суспільств (див. L. T. Hobhouse, G. C. Wheeler, and M. Ginsberg, *The Material Culture and Social Institutions of the Simpler Peoples*. London: Routledge and Kegan Paul, 1965; та дослідження, у якому показано невідповідність рабства для суспільств збирачів і мисливців – Mancur Olson Jr., "Some Historic Variation in Property Institutions", Princeton University. Mimeo, 1967).
- 2 Нечисленні племена іноді можуть створювати федерації і таким чином збільшувати кількість отримувачів колективних благ шляхом добровільної колективної дії (Mancur Olson Jr., *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965, pp. 62–63). Деякі з перших сільськогосподарських суспільств, можливо, мали саме такий характер. Але коли сама кількість малих груп дуже збільшується, добровільна колективна дія стає неможливою.
 - 3 New Haven and London: Yale University Press, 1982.
 - 4 Див., наприклад, Kwang Choi, *Theories of Economic Growth*. Ames, IA: Iowa State University Press, 1983; Richard Vedder and Lowell Galloway, "Rentseeking, Distributional Coalitions, Taxes, Relative Prices, and Economic Growth". *Public Choice* 51(1):93–100 (1986); Steve Chan, "Growth with Equity: A Test of Olson's Theory for the Asian Pacific-Rim Countries". *Journal of Peace Research* 24(2):135–149 (1987); Erich Weede, "Catch-Up, Distributional Coalitions and Government as Determinants of Growth and Decline in Industrial Democracies". *British Journal of Sociology* 37:194–220 (1986); Jan-Erik Lane, Svante Ersson, *Comparative Political Economy*. London and New York: Pinter, Columbia University Press, 1990, pp. viii, 296; Todd Sandler, *Collective Action: Theory and Applications*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992; Jonathan Rauch, *Demosclerosis*. New York: Times Books, 1994; Dennis C. Mueller, ed., *The Political Economy of Growth*. New Haven, CT: Yale University Press, 1983; *International Studies Quarterly* 27 (1983); *Scandinavian Political Studies* 9 (March 1986).
 - 5 Christopher Clague, Philip Keefer, Stephen Knack, Mancur Olson, «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies». *Journal of Economic Growth* 1(2):243–276 (June 1996). Як уже відзначалося, у цій статті також наводяться переконливі статистичні підтвердження того, що права власності й контрактні права загалом набагато кращі за стабільних демократій, ніж за режимів інших типів.

7. Теорія автократій радянського типу

- 1 Протягом дуже короткого часу відразу після колективізації сільського господарства та інших продуктивних активів, очевидно, мав місце період «нетравлення» і заміщення, а виробництво могло суттєво скоротитися. Але протягом переважної частини решти часу правління Сталіна рівень виробництва, яким Сталін дуже турбувався, був набагато вищим, ніж у період до сталінізації СРСР.
- 2 Див. See Ronald I. McKinnon, "Taxation, Money, and Credit in a Liberalizing Socialist Economy". У Christopher Clague, Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, MA, and Oxford: Blackwell, 1992, pp. 109–127.
- 3 Існують особливі випадки, наприклад, постійні витрати на кожного працівника чи транзакційні витрати для роботодавця, який наймає тимчасових працівників,

у яких виникає певна прогресивність у відрядній оплаті праці в ринковій економіці. Однак ці випадки, очевидно, не є аж надто значущими для нашої теми.

- 4 Peter Gatrell and Mark Harrison, "The Russian and Soviet Economies in Two World Wars: A Comparative View". *Economic History Review* 46:444 (August 1993).
- 5 Проти царської Росії також воювала армія Австро-Угорщини, однак її часто називають найгіршою армією, що брала участь у Першій світовій війні, і вона не відіграла жодної значної ролі у поразці Росії.
- 6 Gatrell, Harrison, Table 9 and pp. 425–452. Автори названої праці відзначають: «Під час Першої світової війни... тільки те, що Німеччині не вдалося виплутатися з бойових дій на Західному фронті, завадило їй одержати швидку перемогу над Росією, якої вона прагнула. Та навіть так невелика частина німецького війська була здатною завдати поразки Росії спричинити її розвал. У Другій світовій війні... масштаби мобілізації Радянського Союзу, у поєднанні з приголомшливою економічною перевагою союзників, виявилися достатніми для повного знищення німецької армії... Внесок у це СРСР був неспівмірно великим... з огляду на обсяги і ступінь розвитку його економіки» (р. 438).
- 7 William Easterly, Stanley Fischer, "Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data". National Bureau of Economic Research, Working Paper Series No. 4735:1–[563] (1994).
- 8 Peter Murrell, Mancur Olson, «The Devolution of Centrally Planned Economies». *Journal of Comparative Economics* 15:239–265 (1991).

8. Еволюція комунізму і його спадщина

- 1 Через неможливість для бюрократії ухвалювати всі рішення щодо всіх незлічених товарів і послуг, які виробляє величезна економіка, безліч рішень насправді мали прийматися в результаті переговорів і укладення угод між державними підприємствами і покладалися на різноманітні легальні, неформальні й чорні ринки.
- 2 Коли ціни нижчі від рівноважних ринкових, як це часто було насправді, підприємство-отримувач більше залежить від підприємства-постачальника, що зменшує мотивацію підприємства-замовника повідомляти про недоліки у постачанні. Висловлюю вдячність за це спостереження Пітеру Мюрреллу.
- 3 Heidi Kroll, "The Role of Contracts in the Soviet Economy". *Soviet Studies* 40:349–366 (My 1988). Також цінною є стаття цюїно згаданого автора стосовно арбітражу в доконтрактних і контрактних спорах та дуже цікаве дослідження роботи радянських судів у Harold Bertran, *Justice in the USSR: An Interpretation of Soviet Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1963.
- 4 Професійні партійні працівники на підприємствах посилювали бюрократичну конкуренцію і сприяли поліпшенню поінформованості керівництва. Партійні працівники на заводі діяли до певної міри так, як система інспектування чи цензури в імператорському Китаї, посилюючи ефективність бюрократичної конкуренції, обмежуючи мотивацію підлеглих подавати перекручену інформацію.
- 5 Висловлюю вдячність Лорену Мартіну, що звернув на це мою увагу.
- 6 Clifford G. Gaddy, "Pretending to Work and Pretending to Pay: A Hedonic Wage Approach to the Behavior of Soviet Workers and Managers", у *The Labor Market and the Second Economy in the Soviet Union*, Occasional Paper No. 24, Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR, Duke University, January 1991.

- 7 *How the Soviet Union Is Governed*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979, pp. 446–448.
- 8 “Poland: Roots of Economic Crisis”. *ACES Bulletin* 24:12–14 (1982).
- 9 “Institutions and the Transition to a Market Economy”. У Christopher Clague, Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, MA, and Oxford: Basil Blackwell, 1992, pp. 301–310.
- 10 “Integration of Special Interests into the Hungarian Economy”. *Journal of Comparative Economics* 15:284–303 (1991).
- 11 З огляду на цю логіку немає нічого дивного в тому факті, що режими радянського типу, як правило, вимагають, щоб державні підприємства здійснювали всі платежі через державну банківську систему, і, де це тільки можливо, намагаються не дати підприємствам проводити операції з готівкою і тримати її в себе. Це сприяє надходженню коштів від підприємств у центр і не дає утримувати підприємствам прибутки в себе.
Зростання кількості приватних фірм після падіння комунізму означає, що наявна більша кількість підприємств, які використовують значні обсяги готівкових коштів. Ці приватні фірми є об’єктом визискування з боку мафії, чого не було з державними підприємствами. Саме це, ймовірно, посприяло зростанню рівня мафіозного бандитизму у багатьох посткомуністичних країнах. Дезорганізація, якою супроводжувалося руйнування старого порядку, напевно, працювала у тому самому напрямі. З появою незалежних ЗМІ дуже посилилося висвітлення злочинності, вона стала видимою. Отже, існує низка чинників посилення злочинності і винесення її на поверхню. Однак ці чинники, на мою думку, не змінюють фундаментального факту: посадова корупція і повсюдна злочинність є природною спадщиною сталінської системи прихованого оподаткування.

9. Висновки щодо перехідного періоду

- 1 George Akerlof, Andrew Rose, Janet Yellin, Helga Hessenius, «East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union». *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1–87 (1991). Слід наголосити, що висновки щодо політики, які автори праці роблять зі своїх результатів, дуже відрізняються від правильних, якщо правильною є теорія, викладена у цій книжці.
- 2 Anne O. Krueger, “Institutions for the New Private Sector”. У Christopher Clague, Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Oxford: Basil Blackwell, 1992, p. 219–223.
- 3 *New York Times*. June 20, 1993, p. F7; *The Economist*, August 14, 1993, p. 71.
- 4 «Why Economic Reforms Fail in the Soviet System». *Economic Inquiry* 28: 195–221 (1990).

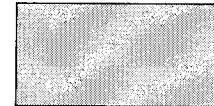
10. Які ринки потрібні для процвітання

- 1 Існує дуже багато досліджень, в яких обстоюється думка, що реальні доходи на душу населення зумовлюються неможливістю збільшення виробництва через недоступність ресурсів і технологій. Всі країни перебувають на межі своєї продуктивної функції, а доходи є такими, якими і мають бути за наявних ресурсів. У статті “Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Countries Are Rich and Others Poor” (*Journal of Economic Perspectives* 10:3–24 [Spring 1996]) я пока-

зав, що країни з низькими і середніми доходами на душу населення навіть близько не підходять до межі своєї сукупної продуктивної функції, а тому наявними у них природними і людськими ресурсами не можна пояснити їхні низькі доходи. Тож праці, присвячені темі сукупної продуктивної функції (чи джерел економічного зростання), цінні в деяких інших відношеннях, не вирішують цього парадоксу.

- 2 Див. P. J. H. Grierson, *The Silent Trade*. Edinburgh: William Greene and Sons, 1903.
- 3 Simon Katzenellenbogen, University of Pennsylvania.
- 4 Кіт Гарт виклав результати своїх досліджень у Keith Hart, “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”. *Journal of Modern African Studies* (March 1973).
- 5 *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper and Row, 1989.
- 6 На рис. 10.1 кількість Q_0 продається і купується за ринковою рівноважною ціною. Або ціна p' , або p'' буде вести до рівно половини обсягу торгівлі $Q_0/2$. Зменшення вигоди від торгівлі представлене трикутником ABC, – очевидно, що якщо криві попиту обов’язково спрямовані донизу, а пропозиції – вгору, то ці втрати мають бути значно меншими за половину сукупної вигоди від торгівлі при рівноважній ціні ADO. Хоча довільно встановлювані ціни, які взагалі уможливають будь-яку торгівлю, не надто часто приводять до такого результату, безперечно можна встановити такі ціни, які ліквідують більшу частину вигоди від торгівлі, наприклад такі, що скорочують торгівлю до $Q_0/10$.
- 7 Коли ціна на якийсь товар завищена, його виробництво, як правило, буде надзвичайно прибутковим, а певні ресурси спрямовуватимуться на конкуренцію за право виробництва цього товару. Тобто, загалом, відбуватиметься «пошук ренти» з метою отримання надзвичайно високої віддачі, що, як правило, виникає у зв’язку з деформаціями у цінах і обсягах. Соціальні втрати від цього пошуку ренти збільшують втрати, пов’язані з деформаціями у цінах і обсягах. Іноді висловлюється думка, що обсяг ресурсів, що спрямовуються на пошук ренти, буде дорівнювати обсягові самої ренти або до нього прямувати. Однак фактичні дані свідчать про те, що витрати на пошук ренти, як правило, дуже незначні порівняно з розмірами самих рент. Це не має викликати здивування: з аналізу колективної дії ми знаємо, що логіка «безбілетництва» працює проти конкуренції у пошуку ренти на будь-якому ринку, тому найчастіше на ринках існує монополія пошуку ренти. Така монополія значно скорочує обсяги ресурсів, що спрямовуються на пошук ренти. Таким чином, висновок, що за наявності деформацій у цінах і обсягах втрати у доходах від торгівлі, як правило, не блокують торгівлі повністю, залишається правильним.
- 8 Це положення не виконується у певних випадках у дуже довготерміновій перспективі, коли (як це часто трапляється) цінові деформації виникають внаслідок дій картелів чи лобі, які отримують гарантовані урядом квоти на виробництво чи добиваються впровадження законодавчих норм, близьких до картелізації. У таких випадках кількісні обмеження знижують рівень інновацій і зростання продуктивності, які у швидко зростаючих економіках є найважливішим джерелом економічного зростання. Хоча я досі не завершив роботи над працею, у якій повністю розкривається ця можливість, деякі її аспекти розглядаються у моїй книжці *How Bright Are the Northern Lights? Some Questions About Sweden* (Lund, Sweden: Institute of Economic Research, Lund University Press, 1990).

- 9 Див. "Why Some Welfare-State Redistribution to the Poor Is a Great Idea" та спеціальні статті, цитовані у цій праці (опублікованій у збірнику Charles K. Rowley, ed., *Public Choice and Liberty: Essays in Honor of Gordon Tullock*. Oxford: Basil Blackwell, 1986).
- 10 David Lipton, Jeffrey Sachs, "Prospects for Russia's Economic Reforms". *Brookings Papers on Economic Activity*, n2, p. 213, 1992.
- 11 Звичайно, держави припускаються багатьох помилок в економічній політиці і, крім тих, що зумовлені діями груп особливих інтересів, однак суспільства також (хоча й повільно) навчаються. Тому держави не будуть надто наполегливими у проведенні економічної політики, фатальної для економічного зростання, за умови відсутності організованих груп, які отримують вигоду від такої економічної політики.
- 12 Я не торкаюся проблеми забруднення довкілля та інших зовнішніх ефектів, які розглядаю у багатьох інших працях, але тут вони лише відволікали б від основної теми; в даному разі найважливішим є положення, що права власності та інші індивідуальні права, про які йшлося вище, спрямовані на усунення зовнішніх ефектів. Звичайно, таким чином багато складних і важливих проблем втискуються у визначення з кількох слів, що у багатьох випадках не є задовільним.



БІБЛІОГРАФІЯ

- Akerlof, Andrew Rose, Janet Yellin, and Helga Hessenius. 1991. "East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union." *Brookings Papers on Economic Activity* 1:1-87.
- Becker, Gary. 1995. *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions Are Efficient*. Chicago: University of Chicago Press.
- Berman, Harold. 1963. *Justice in the USSR: An Interpretation of Soviet Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Carniero, Robert L. 1970. "A Theory of the Origin of the State." *Science* 169:733-738. Chan, Steve. 1987. "Growth with Equity: A Test of Olson's Theory for the Asian Pacific-Rim Countries." *Journal of Peace Research* 24(2):135-149.
- Choi, Kwang. 1983. *Theories of Economic Growth*. Ames, IA: Iowa State University Press.
- Coase, Ronald. November 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, pp. 386-405.
- Coase, Ronald. October 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Clague, Christopher, Philip Keefer, Stephen Knack, and Mancur Olson. June 1996. "Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies." *Journal of Economic Growth* 1(2):243-276.
- Dahl, Robert A. 1971. *Polyarchy: Participation and Opposition*. New Haven, CT: Yale University Press.
- DeLong, Bradford J., and Andrei Shleifer. October 1993. "Princes and Merchants: European City Growth Before the Industrial Revolution." *Journal of Law and Economics* 36(2):671-702.
- DeSoto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper & Row.

- Dixit, Avinash. 1996, "The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective." In *Munich Lectures in Economics*. Cambridge and London: MIT Press, pp. xvii, 192.
- Dixit, Avinash, and Mancur Olson. 1998. "Does Voluntary Participation Undermine the Coase Theorem?" *Elsevier Science S.A. Economic Letters* 61, 3-11.
- Easterly, William, and Stanley Fischer. 1994. "The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data." National Bureau of Economic Research, Working Paper Series No. 4735: 1-[56]. *Economic Inquiry* 33 (January 1994). "The Dark Side of the Force." Presidential Address to the Western Economics Association, pp. 1-10.
- The Economist*. August 14, 1993. "How to Start an Airline with \$5,000." Business, Finance and Science. U.K. Editions, p. 71.
- Gaddy, Clifford G. January 1991. "Pretending to Work and Pretending to Pay: A Hedonic Wage Approach to the Behavior of Soviet Workers and Managers." In *The Labor Market and the Second Economy in the Soviet Union*, Occasional Paper No. 24, Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR, Duke University, January 1991.
- Gambetta, Diego. 1993. *The Sicilian Mafia*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gardner, Bruce. May 1983. "Efficient Redistribution Through Commodity Markets." *American Journal of Agricultural Economics* 65(2):225-234.
- Gatrell, Peter, and Mark Harrison. August 1993. "The Russian and Soviet Economies in Two World Wars: A Comparative View." *Economic History Review* 46:425-452.
- Greif, Avner. June 1994. "On the Political Foundations of the Late Medieval Commercial Revolution: Genoa During the Twelfth and Thirteenth Centuries." *Journal of Economic History* 54(2): 271-287.
- Grierson, P. J. H. 1903. *The Silent Trade*. Edinburgh: William Greene and Sons.
- Hardin, Russell. 1982. *Collective Action*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Hart, Keith. March 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana." *Journal of Modern African Studies*.

- Herodotus. 1987. *The History of Herodotus*. Translated by David Grene. Chicago: University of Chicago Press.
- Hibbert, Christopher. 1989. *Venice: The Biography of a City*. New York and London: W. W. Norton & Company, p. 49.
- Hobhouse, L. T, G. C. Wheeler, and M. Ginsberg. 1965. *The Material Culture and Social Institutions of the Simpler Peoples*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Hough, Jerry, and Merle Fainsod. 1979. *How the Soviet Union Is Governed*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 446-448. *International Studies Quarterly*, vol. 27. Oxford: Blackwell Publishers, 1983.
- Journal of Public Economics*. December 1985. "Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs," pp. 329-347.
- Kalduhn, Ibn. 1989. *The Muqaddimah, an Introduction to History*, translated by Franz Rosenthal. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 230-231.
- Kroll, Heidi. July 1988. "The Role of Contracts in the Soviet Economy." *Soviet Studies* 40:349-366.
- Krueger, Anne O. 1992. "Institutions of the New Private Sector." In Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Oxford: Basil Blackwell, pp.219-223.
- Lake, David. 1992. "Powerful Pacifists: Democratic States and War." *American Political Science Review* 86:24-37.
- Lane, Jan-Erik, and Svante Ersson. 1990. *Comparative Political Economy*. London and New York: Pinter; distributed by Columbia University Press, New York, pp. viii, 296.
- Lipton, David, and Jeffrey Sachs. 1992. "Prospects for Russia's Economic Reforms." *Brookings Papers on Economic Activity* 2:213.
- Madison, James. 1983. *The Papers of James Madison*, Robert A. Rutland, Thomas A. Mason, Robert J. Brugger, Jeanne K. Sisson, and Fredrika J. Teute (eds.). Charlottesville: University of Virginia Press.
- McGuire, Martin C., and Mancur Olson. March 1996. "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force." *Journal of Economic Literature* 34:72.

- McKinnon, Ronald I. 1992. "Taxation, Money, and Credit in a Liberalizing Socialist Economy." In Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, MA, and Oxford: Basil Blackwell, pp. 109-127.
- Montias, Michael. 1982. "Poland: Roots of Economic Crisis." *ACES Bulletin* 24:12-14.
- Mueller, Dennis C., ed. 1983. *The Political Economy of Growth*. New Haven, Yale University Press.
- Murrell, Peter, and Mancur Olson. 1991. "The Devolution of Centrally Planned Economies." *Journal of Comparative Economics* 15:239-265.
- Nagy, Andras. 1992. "Institutions and the Transition to a Market Economy." In Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, MA, and Oxford: Basil Blackwell, pp. 301-310.
- Niskanen, William A. 1997. "Autocratic, Democratic and Optimal Government." *Economic Inquiry* 35:464-479.
- North, Douglass C. 1990. A Transactions Cost Theory of Government. *Journal of Theoretical Politics* 2(4):355-367.
- Olson, Mancur, Jr. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Olson, Mancur, Jr. 1967. "Some Historic Variation in Property Institutions." Princeton University. Mimeo.
- Olson, Mancur, Jr. 1982. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven and London: Yale University Press.
- Olson, Mancur, Jr. 1986. "Why Some Welfare-State Redistribution to the Poor Is a Great Idea." In Charles K. Rowley (ed.), *Public Choice and Liberty: Essays in Honor of Gordon Tullock*. Oxford: Basil Blackwell.
- Olson, Mancur, Jr. 1990. *How Bright Are the Northern Lights? Some Questions About Sweden*. Lund, Sweden: Institute of Economic Research, Lund University Press.
- Olson, Mancur, Jr. Spring 1996. "Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Countries Are Rich and Others Poor." *Journal of Economic Perspectives (U.S.)* 10:3-24.
- Olson, Mancur, Jr., and Richard Zeckhauser. June 1970. "The Efficient Production of External Economies." *American Economic Review* 60(3):512-517.
- Perlez, Jane. June 20, 1993. "Poland's New Entrepreneurs Push the Economy Ahead." *New York Times*.
- Pigou, A. C. *The Economics of Welfare*, 4th ed. London: Macmillan, 1946.
- Quarterly Journal of Economics*. May 1991. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence," pp. 407-443.
- Quirk, Robert E. 1993. *Fidel Castro*. New York: Norton, p. 625.
- Rauch, Jonathan. 1994. *Demosclerosis*. New York: Time Books.
- Sandier, Todd. 1992. *Collective Action: Theory and Applications*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Scandinavian Political Studies*, vol. 9. Oxford: Blackwell Publishers. March 1986.
- Schelling, Thomas. 1966. *Arms and Influence*. New Haven, CT: Yale University Press, p. v.
- Schumpeter, Joseph. 1976. *Capitalism, Socialism and Democracy*, 4th ed. London: Alien and Unwin.
- Schumpeter, Joseph A. 1991. "The Crisis of the Tax State." In Richard Swedberg (ed.), *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 99-140.
- Sheridan, James E. 1966. *Chinese Warlord: The Career of Feng Yuh-siang*. Stanford: Stanford University Press.
- Stigler, George J. 1971. "The Theory of Economic Regulation." *Bell Journal of Economics and Management Science* 2:3-21.
- Stigler, George J. 1992. "Law or Economics?" *Journal of Law and Economics* 35(2):455-468.
- Szalai, Erzsebet. 1991. "Integration of Special Interests into the Hungarian Economy." *Journal of Comparative Economics* 15:284-303.
- Thompson, Earl, and Roger Faith. 1981. "A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions." *American Economic Review* 71(3):366-380.
- Vanhanen, Tatu. 1989. "The Level of Democratization Related to Socio-economic Variables in 147 States in 1980-85." *Scandinavian Political Studies* 12(2):95-127.

- Vedder, Richard, and Lowell Galloway. 1986. "Rentseeking, Distributional Coalitions, Taxes, Relative Prices, and Economic Growth." *Public Choice* 51(1):93-100.
- Weede, Erich. 1986. "Catch-Up, Distributional Coalitions and Government as Determinants of Growth and Decline in Industrial Democracies." *British Journal of Sociology* 37:194-220.
- Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Winiacki, Jan. 1990. "Why Economic Reforms Fail in the Soviet System." *Economic Inquiry* 28:195-221.
- Wittman, Donald. 1989. "Why Democracies Produce Efficient Results." *Journal of Political Economy* 97(6):1395-1424.



ПОКАЖЧИК

- Австро-Угорська імперія 150
- Автократія 48, 80
і демократія, порівняння 29
і економічне зростання 77, 82
і індивідуальні права 36-47
і корупція 85, 86
і мотиви ефективності 30
і правило оберненої величини 31-32
і правоохорона та правозастосування 116-117
і царське споживання 28-29
походження 26
радянського типу 90-106
- Агентство з міжнародного розвитку (США) 16
- «Аерофлот» 125
- Акерлоф, Джордж 125
- Аккадська імперія 27
- Алегорії 6
- Американська асоціація політичних наук 12
- Анархія 24, 36, 48-63
і корупція 84, 86
і економічне зростання 76-77
гоббсівська 58, 60, 147
- Антропологія 76
- Апартеїд 10
- Афінська республіка 44
- Африка 10, 38
- «Багатство народів» (Сміт) 130
- Бальцерович, Лешек 9
- Бандити 25-27, 48, 82-83
і економічне зростання 77
і індивідуальні права 36-47
- об'єднання проти 117-119
як благодійники 25-26
«стаціонарні» 23-28, 80-118
- Безробіття 144
- Бекер, Гері 55
- Бідність 57, 75, 131, 145
- Біллз про права 44
- Більшовики 90, 100
- Благодійники 25-26
- Боццо, Том 34
- Буржуазний клас 63
- Бюджет
несуворе бюджетне обмеження 144-116, 143
дефіцит 122
- Ванганен, Тату 40
- ВВП (валовий внутрішній продукт) 35, 80
- Великобританія 40, 43-46, 47, 82, 104, 127, 130
і «британська хвороба» 82, 126
- В'єтнам 104
- Вибори і стимули ефективності 30-31
і «раціональне незнання» громадян 78-80, 149
і перехід до ринку 120-131
див. також Демократія
- Виконання контрактів і примус 59-61
- Відношення вигоди і витрат 68
- Відомство з управління державною власністю східних земель 121
- Відродження 45

- Військові ватажки 23–24
 Вільямсон, Олівер 51, 108
 Вінецький, Ян 127
 Власність
 інституції 42, 43
 конфіскація 45, 59, 91, 147
 права 45–47, 82–86, 140–141
 Вторгнення в Нормандію 104
- Габсбургів, імперія 29
 Гардін, Рассел 12, 70
 Гарт, Кіт 135
 Германські племена 77
 Геродот 133
 Гіршляйфер, Джек 58
 Гітлер, Адольф 17, 28
 Гоббс, Томас 60, 85
 Гоббсівська анархія 58, 147
 Гок, Джеррі 115
 Горбачов, Михайло 121, 122, 128
 Гоффа, Джиммі 81
 «Громадянський союз» 123
 Групи особливих інтересів 10, 29, 49, 79–83
- Даль, Роберт 40
 Демократія
 і автократії, порівняння 29
 і економічне зростання 78–82
 і електоральні стимули ефективності 30
 і індивідуальні права 36–47
 і корупція 86
 і перехід до ринкової економіки 128–130
 і правило оберненої величини 31–32
 і процвітання 187
 і супервсеохопні більшості 32–35
 походження 78
 самостійна поява 40
 див. також Вибори
- Держави Осі 18, 129
 Державні перевороти 38–39
 Десото, Ернандо 135, 136
- Диктатури 16–19, 39, 103, 129, 141
 і ринки капіталу 46–47
 і радянський комунізм 103–104, 107–108
- Дилема в'язня 64–68
 Діксіт, Авінаш 62
 Договори (Гоббс про) 59–60
 Дохід
 ефект 95–96
 і відношення влади 103–106
- Дохід на душу населення 57, 141, 44
 Друга світова війна 17, 32, 74–82, 102–105
 і вторгнення в Нормандію 104
 і держави Осі 18
 і нацистсько-радянський пакт 103
 повоєнна демократія 128–129
 повоєнні диктатури 104
 рівень заощаджень та інвестицій після війни 104
- Ду-Гван 16
- Ефект заміщення 94, 96, 103
- Журналісти 16, 79
- Забруднення довкілля 51, 52, 151
 Заощаджень рівень 92, 102, 105
 Заробітної плати, рівень 92, 105, 148
- Збирачів і мисливців, суспільства 41, 62, 77
- Злочинець
 кримінальна метафора 21, 23
 і Дилема в'язня 64–66, 68
- Змова 114–116
 прихована 112
 усунення через конкуренцію 114, 115
 у паралельних зв'язках 114
 у послідовних зв'язках 113
- Зовнішні ефекти 51–52
 Зростання продуктивності 99
- Ігри без ядра 71
 Ідеали рівності 99–100
 Ідеологія 90, 103
 Інвестування, рівень 107
 Індивід
 і галузі та професії, організація 79–80
 права 36–47
 раціональний 63–76
 соціальне страхування 143–144
- Індія 16, 17
 Індонезія 9, 10
 Індустріалізація 101
 Інтервенціонізм (втручання держави) 55, 137
 Інфляція 37, 91, 121
 ІРНС (Центр інституційних реформ і неформального сектора) 16, 17, 19, 34, 47
 «Історія» (Геродота) 133
 Італія 18, 19, 39, 44, 45
- Кальдун, Ібн 150
 Капітал накопичення 92–93
 ринки 46–47, 57
 Капіталізм 64, 100, 111
 «Капіталізм, соціалізм і демократія» (Шумпетер) 19
- Картелі 80, 129–130, 147
 Карфагеняни 133
 Кастро, Фідель 28
 Кейнс, Джон Мейнард 106, 142
 Китай 17, 23, 83, 104, 128
 Класів, теорія 63
 Клептократія 20
 Клітгаард, Роберт 19
 Коаз, Рональд 21, 49, 50, 51, 52
 див. також Торги за Коазом
- Колективізація 90–91
 Колективна дія і економічне зростання 77–81
 і вибіркові стимули 73–74
 і процес переходу до ринкової економіки 129–131
 і раціональна поведінка груп 63–69, 75
 неможливість 68
- організація, повільне виникнення 80–81
 Колективне благо 51–52, 64–65, 70–73
 Колонії 45
 Комп'ютеризовані торгові системи 55
 Комунізм
 і автократія 90–108
 еволюція 107–119
 і корупція 88–89
 і приховані змови 111–112
 падіння 76, 120–122
 перехід від комунізму до ринкової економіки 120–131
 посткомунізм 128–130
 спадщина 107–119
 див. також Комуністична партія
- Комуністична партія 90, 106
 див. також Комунізм
- Конкуренція 109–111, 114
 Конституція США 43–44
 Контракти 42–52, 82–83, 136, 140
 див. також Позики, угоди
- Корнаї, Янош 115
 Корупція 84–89, 116–117
 Кримська війна 104
 Кролл, Гейді 155
 Крюгер, Енн 125
 Куркулі 100–101
- Латинська Америка 103, 136
 Ленін, В. І. 90, 91, 103
 Лівія 133
 Лобістські організації 71–75, 147–148
 і галузеві організації 78–79
 і економічне зростання 78–82
 і перехід до ринкової економіки 130
 і приватизація 123–127
- «Логіка колективної дії» 12, 64
 Лоренцетті, Амборджіо 6, 7
 Лютнева революція 102
- Макгайр, Мартін 26
 Мак-Кіннон, Рональд 93

- Макроекономіка 121
 Малайзія 9
 Мао Цзедун 128
 Маркос, Імельда 28
 Маркс, Карл 63, 75, 90, 101, 103, 127
 внутрішні суперечності 126–127
 початкове капіталістичне накопичення 100–101
 Мафія 18–24, 33
 Медісон, Джеймс 46
 Мерлендський університет 16, 19
 Месопотамія 27
 Міжнародна організація праці 135
 Мілль, Джон Стюарт 19
 Монтіас, Майкл 115
 Мотиви
 вибіркові стимули 73–74
 і групова раціональність 65, 69, 73–75
 і економічне зростання 78–81
 і корупція 86
 і нестримні ринки 134
 і приватизація 123
 потужні, і індивідуальні права 141, 142
 і радянський комунізм 92–106
 і «раціональне незнання» громадян 78–80, 149
- Нагі, Андраш 116
 Накопичення капіталу 92
 НАСДАК 55
 Наступності кризи 9, 38
 Нацизм 103, 104, 129
 Нацистсько-радянський пакт 103
 Національний дохід 85
 Невидимої руки, метафора 28
 Ненадання, загроза 69
 Непал 10
 Нескінченний горизонт планування Барро 35
 Несуворі бюджетні обмеження 114–116
 Неформальний сектор 135–136
 Нідерланди 151
 Німеччина 29, 40, 127
 економічна діяльність після
- Другої світової війни 18, 39
 і перехід до ринкової економіки 128–130
 і Перша світова війна 104
 див. також Східна Німеччина (Німецька Демократична Республіка); Західна Німеччина
- Нісканен, Вільям 35, 41
 Нова економічна політика 90, 105
 Нью-Йоркська фондова біржа 55
- Панглосса теорія 56
 Парето-ефективність 32, 33, 51–57, 62, 65, 150
 Парсонс, Талкотт 133
 Перерозподіл 144, 148
 Перу 135
 Перша світова війна 102, 104
 Південна Африка 10
 Південна Корея 9, 16, 83, 125
 Північна Корея 104
 Пігу, Артур Сесіл 51, 53
 «Піднесення та занепад держав» (Олсон) 23, 80
 Підприємці 139–140
 Пікетування 73
 Позики, угоди 86–87, 141
 див. також Контракти
- Політбюро 113, 115, 116, 152
 Політика невтручання 52–56
 Польща 116, 124
 Помилка, поширена 66–68
 Права
 власності 45–47, 82–86, 140–141
 індивідуальні 36–47
 контрактні 42–47, 83, 146
- Правило оберненої величини 31–32
 Правоохорона і правозастосування 84, 130
 Приватизація 10, 120–127
 Примітивні суспільства (суспільства збирачів і мисливців) 77, 154
 Примус 21, 33, 58–62, 73
 Промислова революція 44–45
 Протестантизм 44
 Прототеорії 49
- Професійні асоціації 74
 Професійні організації 79–80
 Професійні спілки 73, 81, 112
- Рабство 45, 154
 Радянський Союз
 і автократія 90–106
 і корупція 91, 104
 і перехід до ринкової економіки 123, 143
 див. також Росія
- Раціональне незнання, громадян 78–80, 149
 Раціональність 63–75
 Римська імперія 29
 Римська республіка 44
 Ринок
 антиринкова діяльність і правоохорона 87–89
 і необґрунтовані втручання 137
 нестримні 134
 різні типи 132–135
 самодостатні 115, 146, 148
 сенс існування 136
 соціально обумовлені 133, 138, 139, 146
 стихійні 133–134
- Росія 10, 18, 100, 104, 123, 125
 див. також Радянський Союз; Царська Росія
- Руссо, Жан-Жак 112, 151
- Свобода 78–83
 Святий Грааль 21
 Сільське господарство 27, 77, 90, 100–102, 128
 колективізація 90, 91
 соціалізм і присвоєння 100–103
- Сінгапур 16, 17, 83
 Славна революція 43–44
 Сміт, Адам 19, 28, 50, 54, 130
 Соціалізм 100–103
 Соціальне страхування 8, 47, 59, 74, 134, 140, 143
 Соціальний контракт 61
 Спілки 73, 80
 Споживання, царське 28–29
- Сполучені Штати Америки 96
 демократія у 44
 економічна діяльність після Другої світової війни 82–137
 і Корейська війна 104
 і ринки капіталу 47
- Сталін, Йосиф 28, 89, 90–95, 99–103, 105, 106, 109, 122, 130
 Страйки 73, 81
 Стратегічна взаємодія 65, 66
 Стримуваль і противаг, система 45
 Суди 42, 46, 67, 84, 86
 Суперечності, внутрішні 126–127
 Східна Німеччина (Німецька Демократична Республіка) 124, 125
- Таїланд 999
 Тайвань 16, 17, 83
 Таллок, Гордон 108
 Тафта-Гартлі, закон 74
 Тацит 77
 «Толкач» 134
 Торги за Коазом 21, 48–62
 і групи 63–64, 70–71, 72–73, 75
 і економічне зростання 76, 77
- Торговельних терміналів, системи 55
 Транзакції 48–62, 73–75
- Установи державного арбітражу 110
 Утопізм 56–57
- Фашизм 18, 76, 128
 Фейнсон, Мерл 115
 Фондовий ринок 55, 79
 Франція 29
 Французька революція 17
- Хижацької держави, метафора 27
- Царська Росія 102, 104
 див. також Росія
 Цезар, Юлій 77

Центр інституційних реформ 16	Шалаї, Ержебет 116
Ціни 79, 87, 138	Швейцарія 32, 47
	Шеллінг, Томас 58
	Шумпетер, Йозеф 19, 39, 150
Чан Кай-ші 16	
Чиказька школа політичної економії 49	Щасливий випадок 142
Чилі 83	Ю-Сянь, Фень 24
Чорний ринок 135	
Чун-Гі Пак 16	Японія 18, 19, 39, 82, 104, 127–129

Наукове видання

Менкур Олсон

ВЛАДА І ПРОЦВІТАННЯ
Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур

Переклад з англійської Андрія Іщенко

Редактор *О. Л. Рудь*
Художнє оформлення *А. Г. Ярового*
Технічний редактор *Т. М. Новікова*
Верстка *М. С. Черноморд*
Коректори *С. П. Залозна, О. О. Романенко*

Підписано до друку 22.01.2007. Формат 60 × 90 1/16.
Гарнітура «Pragmatica». Папір офсетний. № 1. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 11. Обл.-вид. арк. 11. Наклад 1000 прим.
Зам. 7-07.

Видавничий дім «Києво-Могилянська академія».
Свідоцтво про реєстрацію № 1801 від 24.05.2004 р.

Адреса видавництва та друкарні:
04070, Київ, Контрактова пл., 4.
Тел./факс: (044) 425-60-92, 425-35-66.
E-mail: phouse@ukma.kiev.ua
<http://www.publish-ukma.kiev.ua/ua>



Серію «Актуальні світові дискусії» засновано 2003 року. Мета серії – ознайомити вітчизняних науковців, політиків, усіх, кому не байдуже майбутнє України і світу, з актуальними пошуками ефективних шляхів соціально-економічного розвитку. У серії побачили світ такі книжки:

Українське суспільство на шляху перетворень: західна інтерпретація
/За редакцією професора Всеволода Ісаїва;

Джозеф Стігліц. Глобалізація та її тягар;

Джеймс М. Б'юкенен, Річард А. Масгрейв.

Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави;

Домінік Мартен, Жан-Люк Мецжер, Філіп

П'єр. Метаморфози світу: соціологія глобалізації;

Збігнєв Бжезінський. Україна у геостратегічному контексті;

Збігнєв Бжезінський. Вибір: світове панування чи світове лідерство;

Європейська інтеграція

/Укладачі М. Яхтенфукс, Б. Колер-Кох.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ СЕРІЇ

Бандера В. О., д-р філософії (економічні науки), професор Темпльського університету (США) (голова)

Бажал Ю. М., д-р екон. наук, професор, декан факультету економічних наук НаУКМА

Бураковський І. В., д-р екон. наук, професор НаУКМА, директор Інституту економічних досліджень та політичних консультацій

Ватаманюк З. Г., канд. екон. наук, завідувач кафедри економічної теорії Львівського національного університету ім. І. Франка

Винницький М. І., доцент кафедри соціології НаУКМА, доцент Києво-Могилянської Бізнес-Школи

Кузьо Тарас, Інститут європейських, російських та євразійських наук, Школа міжнародних відносин ім. Елліотта, Університет Джорджа Вашингтона

Філіпенко А. С., д-р екон. наук, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

Олсон, Менкур

055 Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур / Пер. з англ. А. Іщенко. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 174 с.: іл. – (Акт. світ. дискусії). – Бібліогр.: с. 163–168.

ISBN 966-518-403-2

У своїй останній книжці один із найбільш впливових і оригінальних економістів та політологів сучасності, професор Мерілендського університету Менкур Олсон аналізує гострі проблеми бідності й нерівності у доходах у різних країнах світу. Спираючись на власну теорію колективної дії та взаємодії держави й економіки, автор аналізує різні типи державного правління, зокрема автократію і демократію, та їх вплив на економічну діяльність і зростання економіки. Доводиться думка, що тільки демократичний державний устрій та беззастережна повага до індивідуальних економічних прав є запорукою світового «багатства народів».

ББК 65.7+66.0