

*Л. ГРИГОРЬЕВ,
кандидат экономических наук,
профессор, завкафедрой мировой экономики
ФМЭМП НИУ ВШЭ*

СПРОС ЭЛИТ НА ПРАВО: «ЭФФЕКТ ТРАМВАЯ»*

Под «эффектом трамвая» в обыденной жизни мы понимаем общеизвестную ситуацию, когда толпа ожидающих пытается задержать отъезжающий трамвай и протиснуться в его двери. Но как только человек из очереди проникает внутрь, его объективное положение и субъективное ощущение резко меняются. Теперь он надеется на скорое закрытие дверей и отъезд трамвая от остановки. В ряде случаев пассажиры начинают торопить водителя: мол, всех не дожидетесь, закрывайте двери и поехали¹. Глубокое различие в интересах одних и тех же субъектов в зависимости от того, где они находятся — вне или внутри трамвая, представляется возможной моделью оценки своего положения группами интересов, в том числе новой элитой, а также спроса элит на право.

Веками — в широком смысле слова — спрос на право формировался в практической деятельности человечества. Мы не будем рассматривать в этой работе, как складываются общественные отношения и как общественный договор реализуется через сложную эволюцию законов, неформальных отношений, нарушений и реорганизаций. Достаточно констатировать, что для развитого демократического общества господство закона естественно и навязывается всей системой принуждения. В этих условиях закон изменяется в процессе политической конкуренции, и выигрывает тот, кто в состоянии победить на выборах или в суде. Нарушителя законов, особенно базисных, эффективно карают по мере выявления и поимки: вспомним недавнее дело Б. Мэдоффа о создании крупнейшей в истории США финансовой пирамиды, что привело к убыткам свыше 50 млрд долл.

При обсуждении законодательства в демократическом процессе обычно идет борьба за изменения, выгодные тем или иным группам

* Журнальный вариант выступления на 13-х Леонтьевских чтениях (Санкт-Петербург, февраль 2012 г.).

¹ Это можно наблюдать в Москве на любой трамвайной остановке.

интересов. Победители решают свои проблемы, создавая правила для всех, включая себя. Другими словами, их выигрыш в данной конкурентной ситуации приемлем для остальных как общее правило. В мусульманских обществах, например, нарушение действия обычных демократических конституций, коррупция приводят к спросу на шариатское право со стороны широких масс бедноты, поскольку оно дает надежду на справедливость.

Это подчеркивает важность постановки вопроса: кто предъявляет спрос на право, какой социальный слой? Вряд ли можно сомневаться во всеобщем спросе на действенность уголовного законодательства, но даже трактовки подходов к праву бюрократии и бизнеса в России весьма различаются². Различие интересов определяет спрос на специфические положения права. И при устоявшейся системе его институтов (формальных и неформальных) мы имеем дело не со спросом вообще и не на право вообще, а со спросом групп интересов на его специфические элементы.

Эти общие положения выступают исходным пунктом любого анализа права, в том числе с точки зрения его соответствия общественным интересам, то есть взвешенного по фактической переговорной силе различных групп влияния. Наша задача находится на пересечении двух проблем, каждая из которых сложна сама по себе. Первая — роль элит в спросе на право, а вторая — формирование такого спроса в периоды глубоких общественных трансформаций.

Элиты и спрос на право

При рассмотрении спроса элит на право мы полагаем, что речь идет не о вопросе политологии, а о фундаментальной проблеме политэкономии. Сужение рамок исследования — субъекта спроса на право — до элиты не упрощает нашу задачу по нескольким причинам.

Во-первых, композиция конкретной элиты не всегда ясна, поэтому актуален вопрос о достижении консенсуса среди ее групп. Во-вторых, интересы элиты не обязательно устойчивы и могут (как и у других групп и слоев) эволюционировать со временем. В-третьих, часто не очевидны способ и процесс воспроизводства элиты при различных условиях, что особенно важно для «эффекта трамвая».

Для целей данной работы мы ограничим задачу исследования проблемой собственности и спроса властвующей (правящей) элиты на устойчивое право в этой сфере³. Такую элиту мы понимаем по Р. Милсу как объединение политической и финансовой элит. Под последней мы имеем в виду верхний слой высшего класса, где принимают важнейшие экономические решения и сохраняют прямой или косвенный контроль над основными активами (с учетом коллективных форм владения и дисперсии собственности).

² См.: Верховенство права и проблемы его обеспечения в правоохранительной практике. 2-е изд. / Под ред. В. М. Жуйкова, А. Г. Федотова, Е. В. Новиковой и др. М.: Статут, 2010.

³ См.: *Higley J., Burton M. Elite Foundations of Liberal Democracy*. N.Y.: Rowman & Littlefield, 2006.

При таких упрощениях главный вопрос — единство элиты в постановке проблемы права, его устойчивости, качества и верховенства. Расколота элита не может эффективно реализовывать позитивные программы, поскольку находится (в виде отдельных групп) в состоянии борьбы за свое существование. Здесь мы исходим из простой идеи, что элита в отличие от всех (или большинства) других групп не только имеет некую позитивную программу, но и одновременно озабочена сохранением своего положения, анализирует влияние изменений в институтах или политике на свое доминирующее положение и соотношение позиций элитных групп.

Важнейший прикладной вывод в связи с этой двойственностью состоит в том, что элиты в принципе не функционируют на базе чистой рациональности. Они вынуждены (заинтересованы) постоянно контролировать воздействие происходящих событий и предлагаемых законов на свое положение. Изменение положения других слоев при переменах в правовой среде носит обезличенный характер, часто не вполне очевидный для объектов действия закона. Многие общественные слои лишены возможности адекватно анализировать динамику ситуации, предвидеть события и их последствия. Напротив, элиты отлично (в смысле не точности оценок, а внимания и улавливания контекста) понимают ситуацию, располагают средствами ее мониторинга, анализа, воздействия и предотвращения нежелательных последствий.

Отметим важный аспект эволюции интересов элиты, связанный с закреплением контроля, предотвращением конфликтов по коренным вопросам прав собственности. Одно дело — борьба за собственность, иное — ее легитимация. Как во всяком сообществе, ключевой вопрос — правила воспроизводства элиты. В устоявшихся демократиях эта проблема не всегда решалась так просто, как в недавнем прошлом. Рузвельтовские поправки в законы о наследовании обусловили огромные изменения в характере воспроизводства финансовой элиты. В последнее десятилетие в странах с развитой рыночной экономикой критика корпоративного менеджмента, чрезмерных бонусов, недостаточной ответственности собственников и менеджмента компаний привела как к судебным процессам, так и к резкому ужесточению регулирования и надзора. Под давлением политической элиты и гражданского общества положение финансовой элиты заметно (хотя не коренным образом) меняется. Но правила наследования, банкротства, слияний и поглощений, контроля и его смены, во всяком случае пока, не претерпевают системных изменений.

Обращаясь к истории, столь популярной в последнее время у экономистов, можно сказать, что если правящая элита утрачивает контроль над обществом и собственностью (из-за проигранных войн, революций), то возникает вопрос о правилах перераспределения (захвата) собственности, признания контроля и права распоряжения, открывающих путь к пользованию и владению ею. Исторические примеры и подход М. Олсона указывают на важность проблемы перехода от исходного хаоса отношений собственности и неустойчивости форм, масштабов и норм изъятия текущего дохода производителей

к стационарной эксплуатации ресурсов⁴. Видимо, можно выделить повторяемость (при гигантском фактическом разнообразии) нескольких взаимосвязанных шагов: захват права собственности на ресурс (в случае «блуждающего бандита» это само по себе единственное и достаточное условие его использования); закрепление контроля над собственностью на ресурс; легитимация контроля (владения); переход к стационарному контролю и распоряжению на базе легитимного владения ресурсом.

Создание институтов в периоды глубоких общественных трансформаций

Исторически мы знаем масштабные случаи привнесения извне правовых систем в новые государства и континенты. Норманнское завоевание Англии в XI в. изменило систему права, оказав огромное влияние на весь мир. Монгольские и турецкие завоевания сопровождались установлением новых сводов законов, а колонизация Америки и территорий на других континентах — привнесением английского и испанского права. Эти случаи, конечно, в некотором смысле более простые: победитель устанавливает свои правила игры. Освобождение крестьян в 1861 г. в России — тоже часть исторического опыта. Нечто подобное, хотя с меньшими изменениями базовых институтов, мы наблюдали после Второй мировой войны в Японии и Германии, потом — в Южной Корее. В них происходили масштабная пересадка англосаксонских элементов, дробление собственности и т. п. Но все же японская и немецкая культуры в совокупности с исторически унаследованными институтами породили гибриды, адаптированные к условиям этих стран. Отсюда система больших японских и корейских (патерналистских) компаний, покоряющих мир, отсюда специальные фонды поддержки партий (штифтуинги) в Германии и др. Гибридизация происходит, видимо, при взаимодействии двух «сильных» систем институтов. Пример создания заново института собственности в радикальном варианте показал, пожалуй, советский режим с его плановой экономикой в ходе социалистического эксперимента, начиная от Октябрьской революции 1917 г. до распада СССР в 1991 г. Обобществление доходов в Китае имело глубокие исторические корни и не столь отличалось от предыдущего режима.

Во всех этих случаях новые системы конструировал «реформатор», под которым мы понимаем группу лиц или некий орган (обычно, по сути, неформальный), который вырабатывает систему новых институтов от имени новой власти. Новая власть — по логической цепочке — это либо колониальная администрация плюс некие деятели,

⁴ «При анархии нескоординированное конкурентное воровство „блуждающих бандитов“ подрывает стимулы к инвестированию и производству, в результате мало что остается как населению, так и бандитам. Обеим сторонам будет лучше, если бандит утвердится в качестве диктатора — „стационарного бандита“, который монополизировал и упорядочил воровство, придав ему форму налогов» (Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. Vol. 87, No 3. P. 567).

обеспечивающие учет местных прежних институтов, либо представители новой элиты, формирующие для себя и общества систему новых формальных институтов. До известной степени «реформатор» выбраковывает старые институты, формирует новые и пытается добиться их системного соответствия, сознательно (в лучшем случае) или бессознательно⁵. Отметим, что «реформатор» как группа лиц, работающих над содержанием реформ, относится скорее к интеллектуальной элите. Он редко сам обладает легитимностью принятия решений при выборе институтов (хотя такие короткие периоды в отдельных странах могут быть и были) — это прерогатива новой, возникающей «из пены трансформации» властной элиты. Но «реформатор» не может сам решить комплексный вопрос об институтах, и в нашем представлении он расщепляется на агента-реформатора, видимого, гласного, и «принципала» — субъекта или группу, участвующую в процессе принятия решений. Отметим, что на старте реформ начальные решения (о характере институтов, приватизации, либерализации и т. п.) носят волевой характер. Еще нет закона, по которому можно принять легитимные решения, — революционеры (или победители в войне) принимают «насильственное» (не по методам, а по сути) решение, каким будет общество и как будет трансформироваться собственность.

Проблема институционального проектирования при трансформации — важный элемент всякой реформы. Для наблюдателя она может проводиться бессистемно, что повышает ее социальные издержки, порождает колебания в формулировании цели, ломку методов, несоответствие фактических результатов ожидаемым и пр.⁶ В трансформационные периоды институты возникают под воздействием как практической коммерческой деятельности экономических агентов, так и активности «реформатора». Мы уже отмечали, что нет вакуума в институциональном проектировании снизу, абсорбции (см. ниже точку зрения С. Пейовича) опыта институтами, то есть не может быть перерыва в создании институтов до их закрепления в правовых актах⁷.

В своей работе «Элементы теории реформ» академик В. М. Полтерович справедливо констатирует, что «накопление, казалось бы, положительных изменений может привести к неэффективной институциональной конструкции... Второй тип траекторий возникает в результате целенаправленного институционального строительства, он характерен для реформ, проводимых организациями и, в частности, государством». Было бы полезно еще раз обсудить вопрос, откуда организации могут знать предпочтительный путь проектирования. Но, как заключает автор, «естественный отбор и реформы дополняют друг

⁵ Степень осознания реформаторами смысла и конечной цели своей деятельности, сути институционального проектирования, его инструментов, социальных издержек и социальной ответственности — предмет отдельного исследования, как исторического, так и теоретического. Его суть сводится к ответу на вопрос: знал ли «реформатор» изначально о социальных издержках и побочных эффектах своей деятельности, вероятности провала и пр., а если нет, то на чем основывал свои действия?

⁶ См.: Тамбовцев В. Теоретические основы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3.

⁷ Григорьев Л. М. Возникновение институтов: интересы и мера успеха в процессе трансформации // Пути России. Историзация социального опыта. М.: НЛО, 2012.

друга»⁸. Отметим, что субъект реформы остается немного размытым, но вполне благонамеренным.

Мы предлагаем довольно простой тезис. Конечный отбор (селекцию) институтов реальной жизни как при естественном отборе для закрепления в правовой системе при трансформации, так и при проектируемой реформе осуществляет «реформатор». Независимо от формы своей организации — конституционная комиссия, «рабочий центр» или группа советников — этот орган фильтрует все (все свои!) знания об институтах в окружающем мире, вырабатывает решения и представляет их «принципалу» как представителю реальной власти на момент принятия решений.

С нашей точки зрения, «захват власти» той или иной элитой происходит достаточно рано (как при оккупации в истории), чтобы и проектирование, и отбор внешнего опыта, и анализ собственной практики осуществлялись с учетом «вкусов и интересов» новой правящей элиты. Она может быть слабой или невежественной или вполне сильной и целеустремленной (всякое бывало), но обычно достаточно умна, чтобы оценить свои интересы и предпочтения на коротком горизонте. Разумеется, новая власть (элита) так или иначе именуется общественным благом и целями развития, независимо от того, верит ли она сама в это (что трудно проверить современникам) и действительно ли знает пути достижения столь важных и долгосрочных целей. Свои интересы элита понимает всегда!

«Реформатор» в нашем смысле — это функция (во многом постоянная до завершения реформ), выполняемая агентом власти, а не сама власть (он осуществляет процесс выработки решений, во многом определяет выбор типа создаваемых институтов, корректирует проводимую политику, оценивает ее результаты). Решающий выбор должны сделать те, кто представляет реальную власть — «принципала», как, например, Александр II визави комиссии по реформе крепостного права⁹. Данный момент, на наш взгляд, часто упускают при анализе процесса трансформации на постсоветском пространстве, где реформаторам, по сути, вменяется, что они действовали в неких (довольно общих) интересах общества и формирования рыночной экономики и демократии. На лозунгах во всех постсоветских странах было написано именно это, но там совершались разные действия, формировались различные институты и были получены нередко противоположные результаты.

Принятие элитой трансформирующегося общества тех или иных положений — процесс сложный. Забегая вперед, напомним, что всякая элита сама состоит из кланов и групп. Отношения между политической и финансовой (собственники) элитами редко бывают простыми, за исключением их совпадения в лице мистера Дарси у Джейн Остин. Конфликты между элитами резко усложняют формулирование целей реформ и их методов, создание системы политических сдержек и противовесов, учет интересов собственников в долгосрочном

⁸ Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. С. 54–55.

⁹ См.: Гаман-Голутвина О. В. Политические элиты в России: вехи исторической эволюции. М.: РОССПЭН, 2006.

периоде и т. д.¹⁰ Эта проблема сравнительно недавно (в 1980-е годы) нашла свое отражение в научной литературе как «договоренности (settlements) элит»¹¹.

О легитимности собственности

Легитимность собственности дает основания для инвестирования и устойчивого развития экономики. Вопрос легитимации контроля и собственности можно считать ключевым с точки зрения завершения любого масштабного трансформационного процесса, включающего изменение всей системы собственности или системную смену собственников. Задача трансформации — создать политические и экономические институты, обеспечивающие не просто некий экономический рост, а динамичное развитие, конкурентоспособность институтов в современном высококонкурентном мире. Естественно, в общем случае элита будет стремиться легитимировать, закрепить на практике и в законе систему институтов, которая ее устраивает на данный момент, но может как стимулировать, так и тормозить развитие. Причем это связано с возможным оппортунистическим поведением элит (или кланов властвующей элиты), защищающих свое положение.

Разнонаправленность двух векторов интересов элит — реализация позитивной программы и сохранение своего доминирующего положения — может проявиться если не в прямом конфликте, то в его угрозе в будущем. Как следствие, возникают задержки при проведении реформ из-за попыток кланов просчитать или скорректировать обсуждаемые меры или законы, чтобы минимизировать или снять будущие угрозы. Затягивание решений в области реформирования институтов может создать дополнительные проблемы для институциональной системы и снизить потенциал развития страны.

Еще одна сложная проблема, которая затрудняет обеспечение устойчивости прав и поддержку элитами правового государства, — масштабный пересмотр отношений собственности при революциях и трансформациях. Колоссальные выгоды захвата собственности перевешивают как моральные нормы, так и интересы развития. Совпадение интересов элит и экономического развития на ранних стадиях трансформации надо доказывать отдельно, причем на каждой стадии заново. Дело в том, что это не длительный исторический процесс формирования отношений собственности и распределения — теперь агенты хорошо информированы, понимают свои цели, а главное, ограниченность периода «открытых активов», то есть широких возможностей для их захвата.

Дж. Бьюкенен изложил исходную проблему формирования прав собственности следующим образом: «Все это можно назвать действи-

¹⁰ См.: Гаман-Голутвина О. В. Взаимодействие политических и экономических элит России: историческая ретроспектива и современное состояние // Вестник Фонда развития политического централизма: Россия в условиях трансформаций (историко-политологический семинар). ФРПЦ. 2001. № 10. С. 38—47.

¹¹ Burton M. G., Higley J. Elite Settlements // American Sociological Review. 1987. Vol. 52, No 3. P. 295—307.

тельной базой для возникновения прав собственности. Обе стороны принимают соглашение о распределении прав, которое в себе несет дополнительное соглашение о том, что индивиды будут действовать, не нарушая условий. Таким образом, обе стороны могут уменьшить свои личные усилия по захвату и защите; в конце концов, полная стоимость блага *X* может быть получена без затрат. Соглашение по правам двух сторон представляет собой договорную интернализацию внешних эффектов, существовавших в додоговорном состоянии. Особое распределение прав, которое появляется при первом „прыжке“ из анархии, прямо связано с относительной возможностью распоряжаться благами и относительной свободой поведения отдельных людей в существовавшем прежде естественном состоянии¹². Картина трансформации института собственности и самой собственности, конечно, совершенно иная. Более того, трудно провести границу между общественными элементами, которые создавали правила и использовали их при приватизации¹³.

Д. Бромли ввел понятия товарной и институциональной трансакции. Вторая подразумевает действия, направленные на изменение «правил игры», а не на обмен товарами в рамках существующих правил¹⁴. Представляется продуктивным исследовать (в будущем) процесс формирования институтов рынка и частной собственности с этой стороны. Новые отношения собственности и ее распределение в наше время не могут возникнуть из простых отношений, проб и ошибок, легитимации скачка из хаоса. Здесь речь идет о «реформаторе», выражающем интересы «принципала», который мог санкционировать создание правил передачи и пользования собственностью. Можно допустить, что ни тот, ни другой не сознавали последствий их введения на протяженном временном горизонте, но у этой проблемы есть два аспекта.

Во-первых, в России «принципал» (который диктовал направления реформ при переходе власти) вполне понимал свою стартовую цель — сформировать элиту собственников — и санкционировал создание правил именно с учетом приоритета данной цели (в других странах формулировались иные цели)¹⁵. Во-вторых, как «реформатор», так и «принципал» имели все необходимые ресурсы, чтобы на каждом этапе осознавать последствия своей деятельности и вносить коррективы при желании и необходимости. Соответствующая тематика спроса на право рассматривается в ряде интересных работ¹⁶.

¹² Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Дж. Бьюкенен. Соч. Т. 1 / Фонд экономической инициативы; гл. ред. кол.: Р. М. Нуреев и др. М.: Таурус Альфа, 1997. Гл. 2.

¹³ Напомним, что в России в отличие от стран Центральной и Восточной Европы продолжают споры о политическом характере приватизации, но практически не было судебных процессов о нарушении ее правил, конфликте интересов, манипулировании стоимостью и других типичных проблемах приватизации, хотя было приватизировано 50–60 тыс. предприятий.

¹⁴ Bromley D. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy. N.Y.: Blackwell, 1989.

¹⁵ Мы создаем, что используем термин «принципал» из смежной области — в теории правила отражают характеристики действующих лиц с точки зрения информированности и правомочий (в том числе права первого хода).

¹⁶ См., в частности: Pistor K. The Demand for Constitutional Law // Constitutional Political Economy. 2002. March; Hendley K. Rewriting the Rules of the Game in Russia: The Neglected Issue of the Demand for Law // East European Constitutional Review. 1999. Vol. 8, No 4.

Самый важный случай для современников — постсоциалистическая трансформация собственности (и рыночной экономики и общества в целом). С. Пейович в своей статье 1994 г. анализирует инновации в институциональных изменениях в процессе трансформации исходя из конкуренции различных правил¹⁷. Из добровольных попыток и договоренностей возникают примеры «успехов» и «провалов», которые ведут к тому, что первые (успехи) копируются другими индивидами и в итоге институционализируются. Это характерно, по-видимому, для оптимистического периода трансформации. Но, во-первых, при естественном процессе селекции нужно уточнить способность рынка институтов отличать (особенно быстро) успешные договоренности от провальных; во-вторых, строго говоря, нет априорной уверенности, что будут выбраны правильные институты с точки зрения целей развития экономики в долгосрочном плане.

При естественном отборе институтов должны присутствовать субъекты, которые введут инновации в контрактах и договоренностях, потом они же и им подобные копируют те или иные договоренности, наконец, они сами закрепляют предпочтительные типы или взаимодействуют только в их рамках, что и фиксируют те или иные договоренности. Процесс селекции неизбежно включает дополнительные аспекты: интересы активно действующих индивидуумов как в инновациях, так и в их копировании и закреплении; критерий (и горизонт) оценки успеха или провала. Надо учесть еще два важных обстоятельства: фактор эволюции интересов групп и индивидов на разных стадиях процесса; постепенное выделение влиятельных индивидуумов или групп — видимо, «победителей» первого этапа трансформации.

Так мы оказываемся перед цепочкой взаимосвязанных событий, в которых «победитель» этапа попытается, вероятно, закрепить правила, позволившие ему выиграть, чтобы продолжать выигрывать. Но вполне вероятно, что при достаточно большом выигрыше (который, возможно, трудно удержать) «победитель» может проявить оппортунистическое поведение и постарается изменить правила игры, ослабив конкуренцию, чтобы закрепить выигрыш и предотвратить угрозу потерь и утраты позиций. Отбор институциональных договоренностей может идти в соответствии с общим правилом успеха, но это не обязательно наилучший институт с точки зрения демократии или эффективного рынка. Поэтому естественная селекция договоренностей не всегда обеспечивает успех для общества, формирование эффективной рыночной системы.

Вмешательство «реформатора» существенно меняет ситуацию, но и оно требует пояснения. Во-первых, он должен действовать в общих долгосрочных интересах, что может не соответствовать действительности. Во-вторых, быть очень знающим и прозорливым, включая способность прогнозировать формирование институтов и их взаимодействие (что не просто). Скорее мы предположим, что «реформатор» либо переносит институт извне, либо пытается его отыскать в добровольных хаотических попытках и сделках, либо имеет свою явную или скрытую повестку дня.

¹⁷ *Pejovich S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe // KYKLOS. 1994. Vol. 47. P. 524.*

В последнем случае селекция институтов может оказаться артефактом. К «реформатору» также относятся: вопрос о времени действия — до, одновременно или после начала массовых транзакций и контрактов в обновленной институциональной среде; проблема интересов, материальных или престижных (власть и слава), толкающих его на оппортунизм. Затем требуется классифицировать индивидов, осуществляющих сделки и договоренности в рамках «продолжения» действия или же стартующих заново. Наконец, при трансформации возникает вопрос о социальных интересах, расслоении самих реформаторов (включая их переход в собственники), изменении интересов игроков на каждом шаге.

Двухсекторная модель ввоза—вывоза капитала

В своей статье «Доход и демократия» Д. Асемоглу с соавторами пришли к выводу, что экономический кризис (значительное падение ВВП за пять лет) вероятнее приведет к подрыву диктаторских режимов, чем демократий¹⁸. Разумеется, этот результат получен на данных послевоенного периода и отражает в основном реалии Латинской Америки и распад социалистической системы. Защита прав собственности при этом, естественно, должна обеспечивать возможность устойчивого во времени инвестирования. При слабой защите прав собственности формируются огромные издержки по ее «текущей защите», возникает естественная реакция на угрозы — вывод капитала.

Мы исходим из рационального поведения капиталиста при сравнительно открытой экономике (ввоз — вывоз капитала). При колебаниях инвестиционного климата он пытается поддержать (максимизировать) доход при ограничении рисков. Но риск захвата собственности государством или рейдером, внезапного изменения «правил игры» (налоги), судебного преследования не отражается простой линейной функцией. Мы полагаем, что бизнесмен пытается одновременно максимизировать доход в России (дома) и сохранить капитал для семьи и ведения бизнеса за границей, то есть он создает двухсекторную (двухстрановую) фирму. В ней часть активов оставлена в России для максимизации дохода при высоких рисках, а часть выведена за рубеж как низкорисковый капитал для «непотопляемости». По нашему мнению, такая модель поведения достаточно широко распространена в России, включая заграничные счета индивидов, покупку низкодоходной недвижимости в Испании, Болгарии и т. д. Раз вступив на путь диверсификации рисков, бизнесмен автоматически сокращает объем инвестиций дома, повышая тем самым стоимость кредитных ресурсов внутри страны и выводя сбережения за рубеж в форме долгосрочных, обычно прямых (частично ликвидных) вложений.

Заметим, что такая форма оптимизации рисков и управления активами имеет большое значение для любых макроэкономических моделей, поскольку фирмы и граждане самостоятельно осуществляют арбитраж

¹⁸ Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., Yared P. Income and Democracy // American Economic Review. 2008. Vol. 98, No 3. P. 808—842.

и способны достаточно эффективно принимать решения, которые могут совпадать или идти вразрез с намерениями денежных властей страны. Дело, разумеется, в масштабах проблемы, но все показатели вывоза капитала указывают на его большую величину. Отметим, что в данном случае нужно учитывать именно валовой вывоз капитала в рамках модели на микроуровне. Ввоз капитала (даже если это те же агенты) осуществляется с целью извлечения высокой прибыли по совершенно другим (спекулятивным) правилам, хотя может быть частью той же стратегии агентов по балансированию своих рисков и доходов.

Для анализа бегства индивидуального капитала можно предложить следующую модель. Бизнесмен располагает значительными активами, позволяющими маневрировать их размещением дома или за границей. В первом случае норма прибыли и риска намного выше. Вопрос заключается в том, как бизнесмен оценивает риски потери бизнеса дома на горизонте T лет: от давления государства, рейдерства или резкого ухудшения «правил игры» (налоги, доначисление «старых налогов»). Эти вероятности он складывает в рисковую переменную для данного горизонта. Из прибылей дома (и в офшоре) он вычитает всю сумму платежей теневой экономике, скрытым соучастникам бизнеса, плату за протекцию и при коррупции. Естественно, пока высокие домашние прибыли окупают все риски и нелегитимные расходы, а перспективы выглядят более или менее надежно, бизнесмен будет вести бизнес в России. Но при этом он может стремиться перебазировать все большую часть активов в низкорисковые зоны ради сохранения своего здоровья, благополучия и устойчивости семьи. Тогда сумма дисконтированных по риску прибылей в домашней секции фирмы будет постепенно снижаться. Можно представить себе скачок неопределенности для бизнеса, когда норма дисконтирования резко увеличивается и зарубежные прибыли (при низкой норме дохода) становятся достаточно ощутимыми или перевешивают домашние¹⁹.

$$Outcome(T) = \sum_{i=1}^T \frac{Pf_i(h) - Costdef_i(h)}{(1+R)^i} - \sum_{i=1}^T \frac{Pf_i(off) - Costdef_i(off)}{(1+R)^i},$$

где: $Outcome(T)$ — дисконтированный чистый доход предпринимателя за T лет; Pf_i — ожидаемая прибыль каждой секции фирмы от активов в периоде i ; h — обозначение внутренней секции фирмы; off — обозначение зарубежной секции фирмы; T — горизонт оценки рисков в годах; $Costdef_i$ — ожидаемые неформальные платежи, взятки, содержание политических проектов — издержки защиты в периоде i ; $R = R(risk) = R(reid, grab, taxes)$ — ставка дисконтирования, где $risk$ — агрегированный показатель риска; $reid, grab, taxes$ — вероятности подвергнуться неблагоприятному воздействию: соответственно рейдерской атаке, мошенничествам/хищениям/вымогательству, налоговым искам — в отдельном году (в долях единицы).

¹⁹ Естественно, в данный посткризисный период ставки процента в мире низкие, как и норма дохода за рубежом. Подъем в Азии или более поздний подъем в ЕС и США могут привести к смещению выгодности вывоза капитала даже при снижении рисков дома при определенном сочетании параметров модели.

Итак, мы рассматриваем: прибыли от активов дома и за рубежом минус прямые издержки защиты, дисконтированные по рискам потери капитала, судебного иска или рейдерства в обозримом будущем *T*. Мы вычитаем «внешние прибыли» только для удобства, можно просто сравнивать две части уравнения (делить одно на другое и пр.). Когда показатель *Outcome* становится отрицательным, это означает, что зарубежных прибылей (всегда положительных) недостаточно для покрытия ожидаемых потерь дома. Это серьезный повод для смещения пропорций капитала внутри фирмы в пользу офшорных активов (снижение издержек дома) или просто прекращения рискованных домашних операций.

Разумеется, мы сознаем, что для олигархов подобное поведение довольно затруднительно просто в силу масштабов капитала, и многие бизнесмены решают эту проблему совершенно иначе. Альтернативное решение приемлемо индивидуально на микроуровне, но оно не благоприятствует принятию риска, развитию инноваций, модернизации страны. Речь идет о сращивании бизнеса с властью (на местах или выше), извлечении «окологосударственной» ренты или получении протекции в обмен на содержание (обычно) скрытых соучастников и большие неделовые расходы (которые, кстати, потом могут оказаться предметом судебного иска). Кроме того, сращивание с властью — дело тонкое и селективное, большая часть бизнеса, как показывают истории масштабных коррумпий, несет платежи за протекцию, которая ставит бизнес в положение нарушителя закона и поэтому не может гарантировать иммунитет от судебного преследования и иных рисков, особенно при смене политических режимов, распространении демократии или проведении политики «чистых рук».

«Эффект трамвая» и поведение элит

Теперь можно вернуться к «эффекту трамвая» и поведению элит. Мы исходим из того, что по окончании определенной эпохи от периода «блуждающих бандитов и баронов-разбойников» (разумеется, длительность этой эпохи зависит от исторической и национальной специфики) финансовая элита обретает контроль над основными активами (в том числе постсоветскими) и больше нуждается в защите своего домена, его регулярной эксплуатации, чем в новых разборках и захватах. Точнее, захваты теперь можно перенести на биржу, осуществлять с помощью сговоров, перейдя в тот «счастливый мир» правового капитализма, который описывает жизнь магнатов XX в. в развитых демократиях — правовых государствах²⁰.

Можно представить, как элита «в трамвае» закрывает двери, то есть блокирует на данный момент вход в элиту через государство или любые явные нарушения правил правового государства. Отказ от захвата бизнеса, от искусственной криминализации сопровождается как улучшением законодательства в экономической сфере (улучшением инвестиционного

²⁰ См.: ДеЛонг Дж. Б. Бароны-разбойники // Очерки о мировой экономике / Под ред. Т. Малевой, А. Ослунда. М.: Гендальф, 2002. С. 179–208.

климата де-юре), так и резким улучшением практики применения права (улучшением инвестиционного климата де-факто). Конечно, это должно относиться и к большим компаниям и владениям, и к среднему и малому бизнесу на региональном уровне. Это естественное завершение периода массового перераспределения активов 1990-х годов, прошедшего по правилам, далеким от справедливости или, особенно, от логики установления господства эффективных хозяйствующих субъектов²¹. Но мы полагаем такой переход неизбежным с исторической точки зрения, причем установление защиты прав собственности и создание условий для инвестирования и роста в России зависят от того, как скоро и насколько радикально будет запрещено подрывать чужой бизнес или взимать взятки с тех, кто находится вне защиты «трамвая». Пассажиров оно, мы полагаем, прямо или косвенно амнистируют или любым иным способом обеспечат легитимность прошлых действий бывших «баронов», а ныне ответственных хозяев и двигателей прогресса и модернизации страны.

Но чтобы закрыть двери «трамвая» и установить общий правовой режим, нужно решить несколько непростых задач:

— установить и соблюдать норму для улицы и для всех, кто потом будет в «трамвае»;

— достичь консенсуса среди его пассажиров;

— действительно «закрыть двери» и блокировать попытки оставшихся втиснуться в него;

— пожертвовать (отцепить) частью вагонов, чтобы «трамвай», наконец, двинулся с места;

— «на улице» должны сознавать, что: а) «трамвай» ушел; б) больше нет возможности сесть в него; в) существуют только общие правила вертикальной мобильности;

— убедиться, что основные влиятельные акторы приняли данную завершающую реформу затянувшегося процесса трансформации собственности (проблема внешней легитимности).

При обсуждении возможных реформ в цикле 2008 г. А. Шаститко продемонстрировал требования к изменению институтов уже реформаторам (в приведенном нами значении термина), по сути, с санкции элиты, предполагая ее решимость обеспечить развитие страны. Но тогда возникают довольно серьезные требования к самой организации институциональной перестройки на позднейших этапах: «выбор технологии, обуславливающей последовательную модернизацию институтов, — скорее исключение, чем правило. Подтверждение тому — не только экономическая история последних двух столетий, но и соотношение между стратегиями с точки зрения вероятности их реализации. Экзогенны ли вероятности?..»²². Решимость властей (правлящей элиты) изменять «правила игры» при неизбежном нарушении тех или иных интересов — важный аспект ситуации.

Рассматривая вопрос о роли элит в создании «порядка ограниченного доступа», нобелевский лауреат Д. Норт с соавторами указывает:

²¹ См.: Григорьев Л. Программы приватизации 1990-х годов // Экономика переходных процессов. Т. 1. М.: МУМ, 2010. С. 479—523.

²² Шаститко А. Е. Институциональная среда предпринимательской деятельности // Общественные науки и современность. 2008. № 2. С. 24—35.

«Наша парадигма больше внимания уделяет вопросам насилия и организационных структур внутри элит»²³. По сути, обсуждается вопрос об уменьшении насилия, упрощении доступа различных слоев общества к политической (и экономической) жизни. В этом подходе важно, что «развивающиеся общества ограничивают насилие посредством манипулирования со стороны политической системы с целью создания рент, чтобы обладающие властью группы и лица поняли, почему им выгодно воздержаться от насилия»²⁴. Фактически это обратная задача — предложение амнистии и ренты элитным «пассажирам трамвая», чтобы выкупить у них для общества максимум свободы доступа.

Следующее замечание касается способа действий элит для сохранения своего положения, в частности путем насилия, включая раздел и извлечение более высокой ренты в результате договоренности между «лидерами вооруженных групп» (по сравнению с конфликтом)²⁵. Добавим, что здесь необходим внешний гарант поддержания хрупких политических соглашений между не доверяющими друг другу группами. Их лидеры просчитывают варианты развития событий на длительных периодах и могут рассматривать такие соглашения как перемирие для укрепления перед будущим неизбежным конфликтом. Высокие ставки выживания элитных групп и соответствующие риски могут оказаться более важными, чем рациональный расчет рент, так сказать, «стационарных» вооруженных лидеров²⁶.

Наконец, авторы заключают: «На уровне элит важнейшим результатом станет рост уверенности в том, что верховенство права для элит (так! — Л. Г.) будет реализовано беспристрастно и в итоге возникнут институты, в которых отношение к элитам будет более справедливым и лично нейтральным, т. е. все более широкий круг элит будет жить по одинаковым правилам»²⁷. В некотором смысле это обещание беспристрастного суда (Гаагского?) над элементами элит.

В данной работе мы стремились показать, что правящим элитам многих стран необходимо перейти к правовому решению проблем в целом для страны, иначе возникает угроза как ее развитию, так и их положению в стране в долгосрочном плане. Мы исходим из того, что элиты становятся «стационарными» и хотят максимизировать время своего пребывания на верху политики, финансов и общества. В докладе Норта с соавторами решается иная задача — уговорить «неудачные» (неэффективные) элиты отойти от дел на предложенных условиях, расширить доступ граждан к политической и экономической жизни²⁸.

²³ Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности: Доклад на XIII Международной научной конференции НИУ ВШЭ, 3–5 апр. 2012 г. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012. С. 5. См. также: Вопросы экономики. 2012. № 3.

²⁴ Там же. С. 8.

²⁵ Там же. С. 9.

²⁶ Личная история руководителей, смещенных в ходе «арабской весны» 2011–2012 гг., не слишком обнадеживает потенциальных лидеров, которые хотят отказаться от власти (насилия) в обмен на ренту и «покой».

²⁷ Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. Указ. соч. С. 15.

²⁸ Примером неудачной попытки «уговорить» арабские элиты на трансформацию можно считать работу: Arab Elites. Negotiating the Politics of Change / V. Perthes (ed.). L.: Boulder, 2004.

Для нас это замечательный ракурс исследования — открытие дверей «трамвая» для добровольного выхода пассажиров или максимально свободного обмена пассажирами между ним и «очередью на остановке». Полагаем, это относится к разным стадиям развития и разным ситуациям: где-то элита может начать исход, а где-то, наоборот, она укрепляется и адаптируется. Отход правящей элиты от открытого контроля может быть и вынужденным, под давлением общественных протестов.

В нашу задачу не входит описание внезапно наступающих внешних изменений — цель работы состоит в анализе поведения элиты, которая уже в «трамвае». Можно предложить еще одну назидательную модель рисков пребывания элиты в «трамвае» при открытых дверях: из них можно выпасть, о чем идет речь в работе Норта с соавторами. Думается, что многие элементы элиты внутри «трамвая» это сознают: время от времени представители бизнеса и интеллектуальных элит призывают установить правовой порядок в той или иной стране.

Мы полагаем, что несколько факторов могут препятствовать закрытию дверей «трамвая» элитой и введению ею жестких правил (выполнение законов) для всех, кто остался снаружи, то есть для всего бизнеса, бюрократии и т. д. Во-первых, это непрерывное давление со стороны различных «своих» субэлит, гипозэлит, которые пытаются продлить период «открытого сезона перераспределения активов», чтобы успеть в «трамвай» (прицепить еще вагон), пока его двери не закрылись. Они и ряд пассажиров «трамвая» время от времени полагают возможным поделить часть активов того или иного пассажира или группы вовне для создания своих крупных состояний. Во-вторых, сложные взаимоотношения между финансовой и политической элитами, которые еще не решили вопрос о характере и композиции правящей элиты. В-третьих, незавершенная борьба кланов в связи с обсуждением программных вопросов совмещения двух целей — характера развития страны и одновременного сохранения контроля²⁹. В-четвертых, нерешенность проблемы легитимации собственности и безопасности, то есть предоставления обществом и элитами взаимных гарантий господства закона (по сути, амнистии за прошлые нарушения при захвате активов).

В частности, пассажирам «элитного трамвая» нужна уверенность, что эти позитивные с точки зрения развития страны изменения институтов надежны и сохранятся надолго, но и неожиданные дальнейшие перемены не затронут ядро таких пассажиров³⁰. Обычно правящие элиты не готовы принять идею потери контроля в обмен на беспристрастность и даже ренту (своего рода элитную пенсию). Решимость отсечь тех своих сторонников (или влиятельных членов конкурирующих элит), кто хотел бы сесть в «трамвай» или прицепить к нему еще пару вагонов, — также вопрос политического мужества и мудрости правящей элиты. Выраженный и реализуемый спрос элиты на верховенство права — это долгосрочный выбор курса на устойчивость общества и положения самой элиты.

²⁹ См.: Григорьев Л. Элиты и средний класс // SPERO. 2010. № 13.

³⁰ В Испании это было сделано с помощью знаменитого Пакта Монклоа.