

ЭВОЛЮЦИЯ СТРАТЕГИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. А. ЯКОВЛЕВ

Институт анализа предприятий и рынков ГУ–ВШЭ

В статье обосновывается тезис о наличии у российских компаний в 1990-е гг. двух базовых стратегий поведения — дистанцирования от государства и тесного взаимодействия с ним. Анализируются факторы и формы их реализации, проводится аналогия со стратегиями exit и voice в терминологии А. Хиршмана. Показано, что в условиях слабого государства названные стратегии приобретают неформальный характер, который выражается либо в неуплате налогов и перемещении бизнес-активности в теневой сектор, либо в «захвате государства» (феномен state capture). Острый бюджетный кризис, возникающий как следствие приватизации государства или уклонения от него, приводит к серьезным социально-политическим потрясениям, которые в самой бизнес-среде порождают спрос на сильное государство. Однако в отсутствие механизмов политической конкуренции и демократического контроля укрепление государства происходит по модели бюрократической консолидации — с созданием предпосылок для неформального «захвата бизнеса» чиновниками. Тем не менее высокая степень открытости экономики и неоднородность самого госаппарата обеспечивают для бизнеса достаточно широкий спектр возможных стратегий взаимодействия с государством. В статье высказывается гипотеза, что в отличие от 1990-х гг. они станут более формальными и публичными. Дистанцирование от государства будет выражаться в легальной интернационализации бизнеса (включая продажу пакетов акций иностранным инвесторам, прямые российские инвестиции за рубежом и т. д.). Взаимодействие с государством станет более эффективным в тех случаях, когда бизнес сможет перейти от традиционного индивидуального лоббирования собственных интересов к осознанным коллективным действиям, направленным на обеспечение условий для устойчивого экономического развития в своих секторах, отраслях и регионах.

Данная статья подготовлена на основе доклада на конференции «Роль экономических элит в российских регионах», проведенной 21 апреля 2004 г. представительством фонда Фридрих-Эберт в Москве и Российским независимым институтом социальных и национальных проблем (РНИСиНП). Ряд идей статьи отталкивается от результатов проекта «Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России», выполненного автором в 2002–2003 гг. в Центре исследований Восточной Европы (Бремен) и поддержанного фондом Александра фон Гумбольдта. Автор признателен Я. Ш. Паппэ, Я. Фрухтману, А. Ю. Зудину, В. Е. Гимпельсону, Л. Фрейнкману, В. С. Катькало, Г. Б. Клейнеру, Б. З. Мильнеру, Р. М. Качалову, а также двум анонимным рецензентам за высказанные комментарии и замечания.

© А. А. Яковлев, 2005

Несмотря на тенденцию к либерализации экономики и уменьшению роли государства в развитых странах, в России взаимоотношения с государством¹, устанавливающим «правила игры» в экономике и контролирующим их исполнение, объективно остаются одним из важных элементов бизнес-стратегии практически для любой крупной и средней компании. Формы и механизмы взаимодействия с государством оказывают существенное влияние на поведение фирм и стимулы, которыми руководствуются их собственники. В связи с этим, по нашему мнению, анализ стратегий и соответствующих им моделей взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике в 1990–2000-е гг. весьма важен для управления процессами модернизации на уровне как отдельной компании, так и экономики в целом.

Ниже мы последовательно рассмотрим возникновение базовых стратегий поведения бизнеса по отношению к государству в начале прошлого десятилетия, их трансформацию в середине — конце 1990-х гг., а также попытку построения нового механизма взаимоотношений с бизнесом, предпринятую государством в период 2000–2003 гг. — до разворачивания «дела „ЮКОСа“». В заключении, с учетом анализа причин и последствий этого конфликта, мы попытаемся выделить наиболее вероятные стратегии поведения российского бизнеса в постъюкосовской реальности.

БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ И МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В НАЧАЛЕ 1990-х гг.

Понятие «поиск ренты» (rent-seeking) широко используется как обобщающая характеристика поведения бизнеса в России

¹ Если не оговорено иное, термины «государство» и «власть» используются в данной статье как синонимы. При этом предполагается, что с

в 1990-е гг.² Однако такая точка зрения не вполне справедлива. Для российских предпринимателей были характерны *две стратегии*, которые в целом типичны для бизнеса.³ Это стратегия *дистанцирования от государства*, основанная на стремлении к свободе и независимости, весьма развитом у предпринимателей, и стратегия *тесной интеграции с государством* с целью максимизации прибыли на основе получения от правительства специальных преференций и льгот. Обе эти стратегии, на наш взгляд, являются *естественными* для бизнеса в любой стране мира. При этом их можно соотнести со стратегиями поведения экономических агентов, описанными как exit и voice в классической работе А. Хиршмана [Hirschman, 1970].⁴ Согласно подходу Хиршмана, стратегия exit проявляется в том, что агент (будь то фирма, работник, домохозяйство или избиратель), неудовлетворенный условиями функционирования на данном рынке, выходит с него («голосует ногами»). Очевидно, что такой вариант возможен при низких барьерах входа и выхода с рынка. В этом случае прекращение активности

бизнесом от лица государства всегда взаимодействуют его конкретные представители — чиновники и политики, интересы которых отнюдь не тождественны интересам общества.

² См.: [Aslund, 1996; Hellman, 1998; Shleifer, Treisman, 2000] и другие работы.

³ О параллельном существовании этих стратегий свидетельствовали результаты одного из первых проектов по анализу предпринимательства в России «Бизнесмены России: 40 историй успеха», который был реализован Центром политических технологий (см.: [Бизнесмены России..., 1994]). Иллюстрации применения этих стратегий в развитии биржевой торговли см. в [Yakovlev, 1993]. Анализ их эффективности в России 1990-х гг. в более широком контексте дан в работе [Радаев, 1998].

⁴ Насколько нам известно, этот подход применительно к российским данным впервые был использован в работе [Cook, Gimpelson, 1995] в рамках анализа поведения российских менеджеров в процессе приватизации.

на данном рынке и ее перенос в другую сферу связаны с меньшими издержками, нежели усилия по изменению действующих «правил игры».

Напротив, стратегия *voice* предполагает, что агент стремится воздействовать на рынок с целью изменения «правил», приведения их в соответствие со своими интересами. А. Хиршман показывает, что чем теснее агент связан со сложившейся системой (чем выше степень *loyalty*) и чем ниже уровень конкуренции в системе, тем более вероятным будет выбор агентом стратегии «воздействия». В качестве предельного случая Хиршман приводит пример советской плановой экономики, в которой при крайне ограниченных возможностях конкуренции, создающей базу для стратегии *exit*, доминирующей становится стратегия *voice*, которая реализуется через обращения и жалобы на качество товаров и услуг в вышестоящие органы или в СМИ.⁵

В контексте данного методического подхода развитие независимого частного бизнеса в России в определенной степени может трактоваться как реализация стратегии «выхода» из неэффективной государственной экономики. Вместе с тем альтернативная стратегия «воздействия» может быть реализована в двух вариантах — изменения общих правил игры и поиска индивидуальных решений для удовлетворения частных интересов наиболее влиятельных игроков. Предпочтения в пользу одного из этих вариантов объективно определяются *степенью дееспособности и эффективности государственных институтов*. Помимо этого центрального фактора результаты практического воплощения названных стратегий взаимодействия бизнеса и государства в разных странах с переходной экономикой, по нашему мнению, зависели также от таких факторов, как:

- неравномерность распределения ресурсов трансформационной ренты между

разными регионами и различными уровнями государственной власти;

- накопленный капитал и предшествующий опыт ведения бизнеса.

Ключевая особенность взаимоотношений между государством и бизнесом в посткоммунистической России в сравнении с другими странами с переходной экономикой долгое время заключалась в *слабости государства*. Эта слабость была объективно обусловлена предшествующим развитием. В 1980-е гг. в России в отличие, например, от Китая уже отсутствовала дееспособная старая элита. Период «застоя» привел к глубокому кризису идеологии и к деморализации советской элиты, среди представителей которой частные и групповые интересы стали, безусловно, преобладать над общественными. Следствием этого явилось стремление основных элитных групп — как в номенклатуре, так и в верхних слоях интеллигенции — к устранению тех барьеров и механизмов, которые еще как-то сдерживали реализацию частных и групповых интересов. В целом в рамках старой элиты сложились мощные стимулы к разрушению государственных институтов. И при этом, в отличие от Восточной Европы, в стране не было контрэлиты, способной противостоять данной тенденции и обеспечить сохранение государственных институтов для защиты интересов общества.⁶

Последовавший за этим стремительный распад административной системы создал массу возможностей для ведения бизнеса — за счет использования бывшей государственной собственности, а также игры на тех структурных диспропорциях, которые были характерны для плановой

⁵ См.: [Hirschman, 1970, p. 34].

⁶ Более подробно о трансформации советской элиты см.: [Kryshtanovskaya, White, 1996; Lane, Ross, 1998; Kryshtanovskaya, 1999; Крыштановская, 2002; Pleines, 2003] и другие работы. Отличия ситуации в России от положения в Восточной Европе и Китае рассматриваются в работе [Яковлев, 2003].

экономики. В силу слишком долгого существования режима и центрального положения СССР в рамках социалистического лагеря эти диспропорции объективно оказались здесь намного глубже, чем в других переходных экономиках⁷, и породили существенно больший *объем трансформационной ренты*.⁸ При этом ослабленные и полуразрушенные государственные институты не могли сколько-нибудь эффективно препятствовать попыткам захвата и «приватизации» этой ренты со стороны различных частных «групп интересов».

Вместе с тем при общей деградации государственных институтов в начале 1990-х гг. федеральный центр в гораздо большей степени, чем региональные власти, мог влиять на *распределение трансформационной ренты*. Это, в частности, происходило через политику приватизации, кредитно-финансовую политику (кредиты Центрального банка, льготные отраслевые кредиты, казначейские обязательства, обслуживание счетов бюджета в коммерческих банках, преимущественный доступ к валютным операциям и к покупке государственных ценных бумаг), внешнеэкономическую политику (выделение экспортных квот, предоставление льгот по уплате импортных тари-

⁷ Общеэкономические причины этих диспропорций, связанные с систематическим искажением цен, а также политикой концентрации и централизации производства, показаны в классической работе [Корнаи, 1990]. Проявления этих структурных диспропорций в советской экономике (с акцентом на роль и значение ВПК) подробно проанализированы в работах Ю. В. Яременко [Яременко, 1997], а их последствия для российских реформ отражены в статье [Яковлев, 2001].

⁸ Именно этим, в частности, может объясняться более острый характер конфликтов и борьбы за собственность в России в сравнении со странами Восточной Европы. Соответствующий сравнительный анализ для России и Польши см. в работе [Woodruff, 2003].

фов) и т. д. Решения по всем этим вопросам принимались федеральными органами. На этом фоне региональные власти (даже в крупных городах, где земля и недвижимость представляли немалую ценность) обладали существенно меньшим ресурсом ренты.

Этими различиями в доступе к ренте и в возможностях влияния на ее распределение были обусловлены весьма разные модели отношения бизнеса к власти, сложившиеся в начале и середине 1990-х гг. на федеральном уровне и в регионах. По нашему мнению, весьма условно их можно обозначить как «захват государства»⁹ и «свободное предпринимательство».

Модель «захвата государства» в тот период в большей степени была характерна для федерального уровня. Здесь наблюдалась острая конкуренция за влияние на центры принятия решений и за лоббирование конкретных решений в интересах тех или иных конкретных бизнес-групп. Число таких центров объективно было ограничено (Госкомимущество, Центральный банк, Министерство финансов, Министерство внешнеэкономических связей, Администрация президента и некоторые другие структуры). Их решения могли обеспечить конкретной компании миллионы и десятки миллионов долларов дополнительной прибыли (одновременно нанося ущерб бюджету в десятки и сотни миллионов долларов). И в результате эффективность бизнеса в целом ряде секторов — финансы и банки, экспортные операции, тяжелая промышленность — в большой степени зависела от решений федеральных органов власти.

Сочетание названных факторов создавало мощнейшие стимулы для корруп-

⁹ В английском варианте — *state capture*. Этот термин стал широко использоваться после появления в 2000 г. известной работы [Hellman, Jones, Kaufman, 2000].

ции. Однако при этом глубокая деградация госаппарата не только делала возможным принятие коррупционных решений, но и *не давала гарантий их неизменности*. В любой момент конкурирующая бизнес-группа через подконтрольных ей чиновников или политиков могла пролоббировать иное решение. Эта ситуация еще более обостряла конкурентную борьбу, которая могла доходить до криминальных разборок или до публичной «войны компроматов» в СМИ.

На региональном уровне конкуренция также имела место. Однако в силу отсутствия значимых ресурсов ренты у региональных властей эта конкуренция носила существенно более «рыночный» характер и была связана с захватом ниш на региональных и местных рынках. В этой конкуренции гораздо большее значение имели не связи с местными органами власти, а способность предложить новые товары и услуги по приемлемым для потребителя ценам. Не случайно в такой конкурентной борьбе не выжили бывшие структуры Госснаба и Минторга, которые в начале 1990-х гг. пользовались безусловным расположением местных властей.¹⁰ Соответственно, в регионах частный бизнес мог без больших потерь для себя *дистанцироваться от власти*. Именно поэтому мы условно обозначили данную модель как «свободное предпринимательство».

Очевидно, что, как и в случае с конкуренцией за доступ к ренте на федеральном уровне, данная ситуация также была характерна для определенных секторов экономики, и прежде всего для малого и среднего бизнеса (МСБ), ориентированного на конечные потребитель-

ские рынки. В связи с этим можно отметить бурный рост числа малых предприятий в начале 1990-х гг. Вместе с тем рост МСБ наблюдался преимущественно в торговле и в сфере услуг, развитие малых производственных предприятий в этот период существенно сдерживалось высокой инфляцией и общей экономико-политической нестабильностью.

Стратегия «свободного предпринимательства», однако, оказывалась относительно успешной лишь тогда, когда регион изначально обладал определенными условиями для развития бизнеса — в виде транспортной, торговой и телекоммуникационной инфраструктуры, человеческого капитала и т. д. Названными условиями преимущественно располагали крупные города-«миллионники». В остальных случаях предпринимательская активность оказывалась неспособной преодолеть общие депрессивные тенденции. Исключение могли составлять лишь главные ресурсодобывающие регионы, в которых отсутствие благоприятных стартовых условий для развития бизнеса отчасти компенсировалось более высоким платежеспособным спросом.

Таким образом, на фоне общей слабости государства, характерной для России 1990-х гг., можно было говорить о двух стратегиях развития бизнеса и двух моделях взаимодействия государства и бизнеса (табл. 1). Каждая из этих стратегий и моделей опиралась на определенные ресурсы — рентные или инфраструктурные, доступные на федеральном или региональном уровне. Однако в тех регионах, где подобные ресурсы отсутствовали, ни одна из указанных стратегий не могла дать значимых результатов.

Как видно из приведенной таблицы, каждая из двух доминирующих стратегий взаимоотношений бизнеса с государством была характерна для определенной группы отраслей. Однако, по нашему мнению, помимо отраслевой специфики

¹⁰ Именно на базе этих структур при активном участии госорганов в 1990–1991 гг. создавались многочисленные товарные биржи, которые затем оказались неконкурентоспособны на фоне мелких и средних частных торговых компаний (см.: [Яковлев, 1992]).

Таблица 1

**Сферы применения различных стратегий взаимодействия
бизнеса с государством в 1990-е гг.**

Уровень взаимодействия с государством	Основной ресурс для развития бизнеса	Бизнес-стратегия, обеспечивающая лучший результат	Наиболее успешные и/или влиятельные отрасли
Федеральные власти	Трансформационная рента (кредитные ресурсы, экспортные квоты, таможенные льготы, госсобственность и т. д.)	Тесное взаимодействие с государством (модель «захвата государства»)	Кредитно-финансовый сектор, в меньшей степени — экспортные отрасли промышленности
Региональные власти в крупных городах и нефтедобывающих регионах	Развитая инфраструктура, человеческий капитал, более высокий платежеспособный спрос (позволяющий в том числе эффективно использовать расхождение в ценах внутреннего и внешнего рынка)	Дистанцирование от государства (модель «свободного предпринимательства»)	Торговля (прежде всего связанная с импортом), строительство и недвижимость, отчасти — связь
Местные власти в прочих регионах	Отсутствие значимых ресурсов	Отсутствие четко выраженной стратегии	Традиционная промышленность (машиностроение и другие отрасли)

Таблица 2

Связь между наличием стартового капитала и стратегией взаимодействия с властью

Базовая стратегия	Стартовый капитал накоплен	
	в 1980-е гг.	в 1990-е гг.
Взаимодействие с государством	XXX	X
Дистанцирование от государства	X	XXX

на выбор стратегии взаимодействия с властью существенно влиял предшествующий опыт (табл. 2). При прочих равных условиях преимущество в контактах с властью получали те, кто уже в конце 1980-х гг. обладал определенным стартовым капиталом — будь то финансовые ресурсы «комсомольской экономики»¹¹ или личные связи в обновленном госаппарате. Предприниматели, не имевшие такого стартового капитала в первые годы реформ, в известном смысле оказа-

лись оттеснены от «бюджетного пирога» и были вынуждены ориентироваться на стратегию дистанцирования от государства и соответствующую ей модель «свободного предпринимательства».

Безусловно, описанные выше стратегии и связанные с ними модели взаимоотношений бизнеса и власти достаточно условны. На практике они почти никогда не реализовывались в чистом виде, скорее возникали их различные комбинации. При этом особое место занимала Москва — как большой регион с наиболее развитой инфраструктурой и человеческими ресурсами и одновременно как

¹¹ Об этом феномене конца 1980-х см.: [Крыштановская, 2002] и другие работы этого автора.

столичный город, на потребительский рынок которого систематически выплескивались доходы, генерируемые в рамках модели «захвата государства».

ЭВОЛЮЦИЯ И КОНВЕРГЕНЦИЯ МОДЕЛЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В СЕРЕДИНЕ — КОНЦЕ 1990-х гг.

Результаты модели «захвата государства» в целом известны и уже достаточно хорошо изучены.¹² С одной стороны, постоянная борьба за источники ренты между ведущими бизнес-группами и связанными с ними группировками в госаппарате вела к систематическому расшатыванию равновесия на федеральном уровне и в конечном счете породила острейший бюджетный кризис, кульминацией которого стали резкая девальвация рубля и дефолт по ГКО в августе 1998 г. С другой стороны, ряд исследователей отмечает, что во многом благодаря этой модели в короткие сроки стало возможным формирование на национальном уровне крупных интегрированных бизнес-групп, способных реально конкурировать на глобальном рынке.¹³ Альтернативная модель «свободного предпринимательства» существенно менее изучена, и ниже мы рассмотрим ее более подробно.

На первый взгляд, стратегия «дистанцирования от государства» должна была быть более эффективной с общественной точки зрения. В начале и середине 1990-х гг. одним из ее ярких проявлений стал так называемый челночный бизнес¹⁴,

сыгравший существенную роль в адаптации широких слоев населения к новым экономическим условиям. На данную стратегию также опиралось большинство ныне существующих средних компаний, действующих в торговле и сфере услуг.

Однако парадокс этой стратегии и связанной с ней модели «свободного предпринимательства» заключался в том, что в условиях недееспособности государственных институтов подобные мелкие и средние компании сталкивались со значимыми ограничениями для развития бизнеса. Эти ограничения, на наш взгляд, были обусловлены двумя главными факторами:

- растущим налоговым прессом при отсутствии работающей налоговой администрации;
- необходимостью защиты собственности и контрактов в отсутствие работающих судебной и правоохранительной систем.

В советской экономике потребности в реальной налоговой системе не было, поскольку государственные предприятия при необходимости дотировались из бюджета и одновременно в бюджет изымались не израсходованные ими финансовые ресурсы. Эта ситуация стала меняться с конца 1980-х гг. по мере расширения самостоятельности госпредприятий и появления нового частного бизнеса в лице кооперативов, совместных предприятий (СП) и т. д. Новые частные фирмы, как правило, подпадавшие под статус малых предприятий, в этот период имели существенные льготы по уплате налогов. В результате ухода от налогов практически не было: директора госпредприятий считали необходимым расплачиваться с бюджетом, а для «частников» налоги были вполне посильны.

Ситуация резко изменилась в 1992 г., когда правительство, безуспешно пытавшееся преодолеть бюджетный кризис, одновременно ввело НДС в размере 28% и 40%-ные отчисления на социальное

¹² См.: [Hellman et al., 2000; Frye, 2002] и др.

¹³ См.: [Паппэ, 2002а; 2002б].

¹⁴ Весьма детальная характеристика челночного бизнеса как экономического явления в этот период была дана в работе [Мельниченко, Болонини, Заватта, 1997], его социальные аспекты проанализированы в статье [Ильина, Ильин, 1998].

страхование. Формально новые правила распространялись на все типы предприятий. Однако фактически государственные предприятия могли рассчитывать на льготные кредиты для выплаты заработной платы, на отсрочки в уплате налогов и поставки ресурсов без оплаты, что позволяло им в 1992–1993 гг. расплачиваться по налоговым обязательствам. У частных фирм не было подобных возможностей смягчения бюджетных ограничений, и уже с начала 1992 г. по мере сжатия платежеспособного спроса на их продукцию и услуги они столкнулись с необходимостью минимизации всех видов издержек. Налоги стали первыми в этом ряду, поскольку у государства, декларировавшего высокие налоговые ставки, не было элементарного аппарата для того, чтобы организовать нормальный контроль за сбором налогов.

Наиболее распространенные схемы уклонения от уплаты налогов в частном бизнесе в тот период были связаны с использованием неучтенных наличных, что позволяло примерно вдвое сократить издержки на выплату заработной платы.¹⁵ При этом в ряде случаев бизнес, основанный на подобных схемах, сознательно не пресекался во имя смягчения социальных проблем — как это было с той же челночной торговлей. Одновременно считалось, что подобная политика способствует развитию частной инициативы и в целом направлена на развитие частного сектора. Широкое распространение названных схем, однако, приводило к тому, что фирмы, пытавшиеся действовать легально, оказывались неконкурентоспособными по издержкам и вытеснялись с рынка. В результате такого негативного отбора средние издержки в торговле и

ряде других секторов экономики, связанных с конечным потреблением, снижались до уровня, *исключавшего возможность полной уплаты налогов*. Любое предприятие в этих секторах было вынуждено уходить от налогов и тем самым совмещать легальные операции с нелегальной активностью.

Необходимо подчеркнуть, что эта ситуация не является уникальной, она типична для достаточно многих развивающихся стран. Ее следствием, однако, становятся барьеры для развития бизнеса, который не может выйти за определенные границы. Даже если у государственных органов не возникает вопросов об источниках происхождения капитала, инвестируемого в развитие, в рамках крупных бизнес-структур оказывается затруднен контроль неформальных финансовых потоков, и компании, вовлеченные в теневые операции, не могут достичь оптимальных размеров.¹⁶

Другая проблема модели «свободного предпринимательства» заключалась в том, что бизнес, не стремившийся к получению льгот и преференций от государства, тем не менее нуждался в институтах, обеспечивающих защиту собственности и контрактов. Однако в начале и середине 1990-х гг. эти институты — так же как и другие властные функции — оказались «приватизированы», что означало преимущественный доступ к данному ресурсу для одних компаний и ограниче-

¹⁵ Более подробно анализ этих схем, оценки их эффективности и отличия от схем, традиционно применяемых в развитых странах, см. в работе [Yakovlev, 2001].

¹⁶ Например, в весьма интересном докладе компании McKinsey о влиянии иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран на примере сектора розничной торговли в Бразилии показано, как развитие и «укорененность» неформального сектора, с одной стороны, препятствуют притоку иностранных инвестиций, а с другой стороны — не позволяют национальным операторам достичь технологически оптимальных размеров бизнеса [New Horizons..., 2003]. В более общем виде этот эффект проанализирован в известной книге [De Soto, 1995].

ния на такой доступ для других. И если интегрированные с федеральной властью бизнес-группы для защиты своих интересов могли использовать государственные силовые структуры, то независимый частный бизнес для урегулирования конфликтов должен был взаимодействовать с криминальными группировками. Издержки такого взаимодействия закладывались в цены товаров и услуг *вместо налогов*, которые не платились государству. В результате наряду с конкуренцией возникал второй барьер для возвращения к легальным операциям, поскольку бизнес не мог дважды — и государству, и криминальным «крышам» — платить за услуги по обеспечению безопасности.

Конкуренция криминальных «крыш», однако, неизбежно подталкивала к необходимости создания монополии в данной сфере и к формированию на основе этой монополии единой инфраструктуры для разрешения конфликтов и защиты собственности.¹⁷ Эти властные функции по наведению «порядка» объективно было проще реализовывать через структуры самой государственной власти, что стало предпосылкой для интеграции бизнеса (часто криминального) и власти на муниципальном и региональном уровнях и для запуска с этих нижних этажей процесса восстановления управляемости и консолидации государства. Таким образом, сама логика развития модели «свободного предпринимательства» приводила к необходимости «захвата государства», но с ориентацией на его охранные, а не на распределительно-экономические функции.

Этот процесс особенно активно шел в крупных городах — там, где более интенсивно развивался сам бизнес, сильнее была потребность в единых правилах и

для их поддержания за счет самого бизнеса могли быть аккумулированы необходимые финансовые ресурсы. Любопытным исключением из этого правила является Новгородская область, которая уже со второй половины 1990-х гг. стала заметно выделяться на фоне сопоставимых с ней небольших и преимущественно депрессивных регионов.

Успехи Новгорода долгое время связывались с политикой поощрения иностранных инвестиций и развития конкуренции, проводимой губернатором М. М. Прусакком.¹⁸ Однако результаты интервью с руководителями предприятий этого региона, проведенных по одному из проектов ГУ–ВШЭ осенью 2003 г., позволяют предположить, что среди причин успехов 1990-х гг. было установление и поддержание губернатором определенных «правил игры» для бизнеса. Это произошло в Новгороде раньше, чем в других регионах, и скорее по инициативе самого губернатора, нежели как реакция на потребности бизнеса. И хотя эти правила во многом носили и носят неформальный характер¹⁹, сама их определенность выгодно отличала Новгородскую область в условиях общего хаоса 1990-х гг. В дальнейшем же, по мере консолидации властных структур и введения единых «правил игры» в других регионах,

¹⁸ См., напр.: [Кузнецова, 1998] и др. Основой этой политики было заметное снижение региональных налогов на предпринимательскую активность (при том, что область продолжала получать крупные трансферты от федерального центра). Такая политика породила негативный для бюджетной системы эффект налоговой конкуренции между регионами. Тем не менее Новгородская область, инициировавшая этот процесс, как «первопроходец», оказалась в относительном выигрыше.

¹⁹ Так, например, судя по интервью, в Новгороде ни одно значимое решение о передаче прав собственности от одного частного собственника к другому не может состояться без неформальной санкции губернатора.

¹⁷ Этот процесс на богатом эмпирическом материале проанализирован в книге [Волков, 2002].

Новгород постепенно стал утрачивать это конкурентное преимущество.

Особенность такого идущего снизу процесса консолидации государства заключалась в том, что без появления рычагов легального правового контроля за деятельностью власти он приобретал самодовлеющий характер. Власть, вернувшая в свои руки — в том числе иногда путем прямой интеграции с криминалом — инструменты разрешения конфликтов и защиты собственности²⁰ и при этом сама устанавливающая «правила игры», оказывалась сильнее, чем бизнес, изначально способствовавший укреплению этой власти и финансировавший конкретных ее представителей.

Логика постепенного неформального подчинения бизнеса власти основывалась на том, что в условиях массового уклонения от уплаты налогов и соответствующего изменения конкурентной среды любая среднестатистическая фирма была вынуждена *нарушать закон*. И если федеральный центр в силу тех или иных причин отказывался замечать это явление²¹, то местные и региональные власти существенно лучше контролировали подведомственную им территорию. Соответственно, с формальной точки зрения любая фирма в любой момент могла быть *обоснованно подвергнута санкциям* — прежде всего за уклонение от налогов. И именно поэтому любая среднестатистическая частная фирма оказывалась готова откликнуться на просьбу местных властей и поучаствовать в финансировании

строительства храма, проведении Дня города или просто перечислить «добровольное» пожертвование на счет организации, выбранной для этих целей губернатором или мэром.

Другая тенденция середины 1990-х гг. была связана с ослаблением позиций федерального центра, когда в обмен на обеспечение электоральной поддержки регионы «выторговывали» себе все больший объем ресурсов и полномочий при сохранявшейся размытости своих обязательств в рамках федеративной модели. Тем самым источники трансформационной ренты постепенно стали перемещаться в регионы, становясь дополнительным фактором укрепления позиций местных и региональных властей.

Таким образом, модель «свободного предпринимательства» в российских условиях недееспособности государства объективно оказалась связана с массовым уходом от налогов, который на определенной стадии уже невозможно было не замечать, и с появлением со стороны самого бизнеса спроса на защиту собственности и контрактов. Сочетание этих факторов привело к тому, что снизу, от уровня местных и региональных властей, стала восстанавливаться своеобразная *административная модель управления экономикой*, основанная в отличие от советского периода на неформальных рычагах воздействия на частный бизнес. Быстрее всего процесс формирования такой модели шел в крупных городах, где было больше ресурсов для развития бизнеса. Наиболее яркий пример подобного рода — это «Система» Ю. М. Лужкова, основанная на тесном переплетении московских властей с созданной ими корпорацией АФК «Система».²²

²⁰ Сами эти инструменты очень часто носили внеправовой характер. Весьма характерно в этом отношении замечание одного из респондентов В. В. Радаева о том, что с какого-то момента бандиты и милиция стали трудно различимы по своему виду и образу действий.

²¹ Более подробно о том, почему федеральным властям проще было закрывать глаза на наиболее явные схемы ухода от налогов, см. в [Яковлев, 2000].

²² Более подробно см.: [Жорнилов, 1998, с. 5] и ряд других публикаций в СМИ, появившихся в 1998–1999 гг. на фоне прогнозов о победе команды Ю. М. Лужкова на предстоявших парламентских и президентских выборах.

Особенность этого этапа, однако, заключалась во все более явном противоречии между консолидирующей властью в регионах и раздробленным федеральным центром. Как мы уже отмечали, постоянная борьба за источники ренты между ведущими бизнес-группами и связанными с ними группировками в госаппарате в конечном счете привела к валютно-финансовому кризису августа 1998 г., который вызвал банкротство крупнейших банков и радикальную смену правительства (впервые за пореформенный период в его состав вошли представители КПРФ). Кризис наглядно продемонстрировал ведущим элитным группам, что они могут потерять все свои приобретения 1990-х гг., если не изменится политика федерального правительства и не произойдет общего существенного укрепления и усиления государства.

Справедливости ради следует отметить, что необходимость укрепления федеральной власти осознавалась уже в 1996–1997 гг. К этому времени стало ясно, что сложившиеся в России неформальные механизмы компенсации издержек трансформационного кризиса для различных социальных групп (включая уход от налогов, бартер и неплатежи в бизнесе, коррупцию в госаппарате и бюджетном секторе и т. д.) порождают на порядок большие издержки для всей экономики. В результате уже в период правительства «младореформаторов» в 1997 г. федеральный центр попытался дистанцироваться от «олигархического» бизнеса. Элементами этой политики были отказ от размещения бюджетных средств в «уполномоченных» коммерческих банках, усиление давления на крупнейших неплательщиков налогов (в рамках деятельности Временной чрезвычайной комиссии по укреплению налоговой дисциплины (ВЧК) под председательством А. Б. Чубайса), реформа системы госзакупок, первая попытка заметного повышения зарплаты

федеральных чиновников (так, в конце 1997 г. зарплата начальника управления в федеральном министерстве составляла около 1000 долл. в месяц) и т. д. Провал этой политики, во многом обусловленный действиями самих реформаторов, в значительной степени предопределил остроту кризиса 1998 г.

КОНСОЛИДАЦИЯ ГОСУДАРСТВА И ИЗМЕНЕНИЕ ЕГО ОТНОШЕНИЙ С БИЗНЕСОМ В 1999–2004 гг.

Если в начале — середине 1990-х гг. для федерального центра в целом было характерно отсутствие какой-либо четкой стратегии поведения по отношению к бизнесу и инициатива взаимодействия, как правило, исходила от предпринимателей, то с 1999 г. эта ситуация стала меняться. Сложившийся в обществе и в элите консенсус в отношении необходимости укрепления и усиления государства в сочетании с высокой электоральной поддержкой, опирающейся в первую очередь на заметный рост реального уровня жизни населения²³, позволили президенту В. В. Путину и его администрации начать выстраивать новый механизм взаимоотношений с бизнесом. Применительно к крупному бизнесу был декларирован принцип «равноудаленности» и наблюдался уход от прямых неформальных

²³ Среднедушевые денежные доходы домохозяйств в 1999–2003 гг. в реальном выражении выросли в 1,5 раза, а средняя реальная заработная плата за этот период увеличилась на 86%. Как свидетельствовали экономические дискуссии 2002–2003 гг., такое повышение уровня жизни населения было обусловлено прежде всего общим экономическим ростом, основанным на эффекте девальвации рубля и высоких ценах на нефть, и в малой степени зависело от проводившейся экономической политики. Тем не менее этот фактор был и остается одним из ключевых для поддержания высокого личного рейтинга В. В. Путина.

контактов с крупнейшими предпринимателями (типичных для середины 1990-х гг.). Активность Б. А. Березовского и В. А. Гусинского, которые выступили против этой модели через подконтрольные им СМИ, была достаточно жестко подавлена. Приняв к сведению молчаливое согласие остальных «олигархов» с этими действиями, власть приступила к выстраиванию системы «коллективного представительства» интересов разных слоев бизнеса. В результате возникли «новый РСПП» как объединение крупнейших компаний, «Деловая Россия» — как организация среднего и крупного «неолигархического» капитала и «ОПОРА» (Объединение предпринимательских организаций России) — как выразитель интересов малого и среднего бизнеса.

Тем не менее в 2000–2002 гг. явный приоритет в этой иерархии был отдан верхнему «олигархическому» уровню, что нашло свое выражение в появлении института регулярных встреч В. В. Путина с членами Бюро правления РСПП.²⁴ Крупный бизнес также сохранил некоторые иные рычаги влияния на политические решения — прежде всего благодаря присутствию своих представителей в государственном аппарате и законодательных органах власти.²⁵ Эти рычаги, однако, использовались уже не столько для прямого лоббирования интересов отдельных компаний, сколько для влияния на

формирование общих правил игры (налогового и трудового законодательства, условий вступления в ВТО и т. д.).

В целом в течение 2000–2002 гг., на первый взгляд, можно было констатировать поддержание относительного баланса сил во взаимоотношениях государства и бизнеса при постепенном укреплении позиций федеральных властей. В основе этого баланса лежало принятие сторонами негласных взаимных обязательств, предусматривавших отказ от пересмотра итогов распределения собственности в 1990-е гг. со стороны власти в обмен на невмешательство в политику со стороны крупного бизнеса. Однако выстраиваемая властью общественно-политическая конструкция, которую многие исследователи характеризовали как «корпоративный капитализм»²⁶, изначально отличалась внутренней неустойчивостью.

Технократический выбор в пользу «укрепления властной вертикали» без создания предпосылок для развития демократических институтов способствовал не только укреплению государства, но и в гораздо большей степени консолидации федеральной бюрократии и усилению ее позиций в противостоянии с региональными властями и крупным бизнесом. Политика «укрепления властной вертикали» помогла ведомствам как корпорациям чиновников гораздо лучше осознать собственные интересы и возможности, которые на практике существенно превосходят возможности отдельного представителя бюрократического аппарата. Для иллюстрации сказанного можно использовать табл. 3, характеризующую эволюцию стратегий взаимодействия ведомства с бизнесом в зависимости от степени консолидации ведомства и его подконтрольности обществу.

В отличие от ситуации 1990-х гг. в настоящее время положение большинства

²⁴ С лета 2000 г. по февраль 2003 г. состоялось 6 таких встреч президента В. В. Путина с крупнейшими предпринимателями.

²⁵ В качестве примеров здесь можно привести ряд регионов, где власть непосредственно контролируется представителями крупного бизнеса (в Чукотском автономном округе — Р. А. Абрамовичем, в Красноярском крае — А. Г. Хлопониним и т. д.), Администрацию президента, где работает целый ряд бывших сотрудников группы «Альфа», а также Государственную Думу и обновленный Совет Федерации, в состав которых вошло много предпринимателей.

²⁶ См., напр.: [Лэйн, 2000; Зудин, 2001].

Таблица 3

Возможные модели взаимодействия между ведомством и бизнесом

Ведомство		Не консолидировано	Консолидировано
		1	2
Обществом реально не контролируется	А	Отдельные чиновники играют в интересах отдельных участников рынка (ситуация середины 1990-х гг. в России)	1. Ведомство в целом играет на определенных игроков <i>либо</i> 2. Ведомство играет «на себя», подчиняя себе игроков на рынке (в целом характерно для ситуации последних 3–4 лет)
	В	—	<i>Публичная политическая конкуренция</i> ограничивает негативные экстерналии стандартных бюрократических устремлений ведомств и тем самым направляет активность ведомств на реализацию интересов общества

российских ведомств соответствует позиции А2. При этом, на наш взгляд, наблюдается постепенный переход от игры в интересах отдельных бизнесов к подчинению этих бизнесов внутренним бюрократическим интересам ведомств. Это происходит постольку, поскольку консолидированное ведомство, способное существенно влиять на правила игры на конкретном рынке, оказывается сильнее любого, даже крупного игрока на этом рынке. В известном смысле можно говорить о том, что модель «захвата государства» со стороны бизнеса, доминировавшая в 1990-е гг. на федеральном уровне, сменяется ничуть не более эффективной моделью неформального «подчинения бизнеса» государству.²⁷

²⁷ В числе ведомств, которые до реорганизации правительства весной 2004 г. достаточно активно использовали такую стратегию, можно назвать Минсвязи, Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг, отдельные департаменты Минэкономразвития (например, в сфере регулирования туризма), а также Федеральную службу по финансовому оздоровлению в сфере применения законодательства о банкротстве. Крайним примером такого рода политики может служить использование налоговой задол-

При этом также можно говорить об использовании расширившихся возможностей государства для прямого захвата бизнеса отдельными чиновниками. Эта стратегия, однако, может сталкиваться с корпоративными интересами ведомств. Последние скорее стремятся к обеспечению общего контроля над рынками, отнесенными к сфере их компетенции, что создает возможности извлечения ренты для всех представителей ведомства в соответствии с их рангом в служебной иерархии.

Косвенным подтверждением возросшей активности ведомств и отхода от модели «приватизации государства» могут быть данные арбитражной статистики Высшего арбитражного суда, согласно которым двукратный рост числа исков, поданных к рассмотрению в период с 1997 по 2001 г., в основном был обеспечен за счет бурного

роста частоты исков к акционерам и менеджерам публичных компаний в потенциально привлекательных отраслях для прямого преобразования их в унитарные государственные предприятия (см.: [Крыштановская, 2002]). По сути, подобный же алгоритм был использован в конце 2004 г. для возвращения под государственный контроль основного производственного актива компании «ЮКОС» — АО «Юганскнефтегаз».

увеличения административных исков²⁸, т. е. именно государство (а не частный сектор) в большей степени использовало в своих интересах объективное улучшение системы правоприменения (enforcement), которое наблюдалось в последние годы. Гипотеза state capture для посткризисного периода в России также не подтверждается эмпирическими данными, приведенными в одной из последних работ Т. Фрая [Frye, 2002]. Результаты его исследования, основанного на опросе 500 менеджеров предприятий в шести регионах РФ в конце 2000 г., скорее говорят о системе взаимных «обменов» между государством и близкими к нему бизнес-структурами.

Очевидно, что «группы давления», лоббирующие те или иные бизнес-интересы, безусловно, могут воздействовать и на конкретное ведомство. Однако эффективность этого воздействия будет существенно зависеть от степени консолидации ведомства. Чем выше степень такой консолидации, тем больших издержек требует проведение через ведомство «нужного» решения. И соответственно, тем выше вероятность ориентации ведомства на реализацию своих внутренних бюрократических интересов — с перекладыванием соответствующих издержек на бизнес и общество.

Подобное укрепление бюрократического аппарата, подавляющее деловую активность, неизбежно должно было породить ответную реакцию бизнеса. В конце 1990-х — начале 2000-х гг. она заключалась в углублении горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции с построением гигантских многоотраслевых холдингов-конгломератов, способных по своему влиянию на экономику «уравновешивать» отдельные консолидированные ведомства²⁹, конкурирующие друг с

другом за полномочия и ресурсы. Одновременно крупный бизнес стремился в неявной форме обеспечить для себя защиту прав собственности через повышение капитализации возникающих суперкомпаний и продажу крупных пакетов в них иностранным инвесторам.

Однако в условиях сохраняющегося взаимного недоверия между бизнесом и властью такая активность крупнейших компаний могла поддерживать относительное равновесие в их отношениях с государством лишь до тех пор, пока политика не стала напрямую затрагивать интересы бизнеса. В наиболее остром виде конфликт интересов власти и крупного бизнеса проявился в вопросе о природной ренте и законодательстве, регламентирующем ее изъятие (законы о налоге на добычу полезных ископаемых и соглашениях о разделе продукции — СРП). Для власти природная рента представляла собой ресурс, необходимый для поддержания ее рейтинга. И одновременно это был ресурс, который крупный бизнес не готов был отдать просто так. Наиболее активную позицию в этом вопросе занимала нефтяная компания «ЮКОС».

Именно «ЮКОС» в рамках этого внутреннего конфликта решил на прямые действия против власти. В частности, речь шла об открытом финансировании оппонентов В. В. Путина на левом (КПРФ) и правом («Яблоко», «Союз правых сил») флангах политического спектра. С «покупкой» «ЮКОСом» целого ряда депутатов парламента также связывался срыв прохождения в Государственной Думе в начале 2003 г. правительственного законопроекта о СРП. Наконец, объявленное слияние «ЮКОСа» и принадлежавшей Р. А. Абрамовичу компании «Сибнефть» с вероятной последующей продажей крупного пакета акций объединенной компа-

²⁸ Более подробно см: [Карев, 2003].

²⁹ Степень концентрации собственности и контроля в российской экономике и ее динами-

ка были подробно проанализированы на обширном эмпирическом материале в работе [Всемирный банк, 2004].

нии одному из глобальных нефтяных концернов (по модели ВР — «ТНК») означало бы для власти утрату неформальных рычагов давления на М. Б. Ходорковского и фактическую потерю контроля над стратегическими активами в нефтяной отрасли.

В этих условиях ответную реакцию власти, основанную на весьма грубом «избирательном применении» законодательства против М. Б. Ходорковского и других владельцев компании «ЮКОС», наверное, в какой-то мере можно характеризовать как вынужденную. Однако в таком «силовом решении», на наш взгляд, в действительности проявилась не сила, а слабость власти, которая, оказавшись не в состоянии убедить бизнес в своей правоте, пошла на внеправовое по своей сути подавление политических оппонентов. В итоге это обрушило всю сложную общественно-политическую конструкцию, выстраивавшуюся властью в течение предшествующих трех лет. Тем не менее широкая поддержка действующего президента избирателями на парламентских (в декабре 2003 г.) и президентских (в марте 2004 г.) выборах означала, что с формальной точки зрения власть в рамках конфликта с «олигархами», олицетворением которых выступал М. Б. Ходорковский, одержала безоговорочную победу.

Главная ошибка крупного бизнеса в этом конфликте, на наш взгляд, заключалась в том, что он изначально попытался договориться с властью за спиной у общества. Эта логика не отличалась от подходов 1990-х гг. — с той разницей, что тогда «договаривались» с отдельными чиновниками или политиками, а теперь предприняли попытку договориться с властью в целом, олицетворяемой президентом В. В. Путиным. Существенное отличие, однако, заключалось в том, что изменилась среда. При всех издержках приватизации, при очень больших масштабах коррупции в 1990-е гг. была *значительно выше степень экономической свободы* и существовали *возможно-*

сти «социального лифта». Выпускник вуза, приходивший на рынок труда и не находивший там для себя применения, мог, к примеру, занять 500 долл. у соседа, поехать в Турцию, закупить там товаров и начать вести собственный бизнес. Безусловно, многие разорялись, прогорали и вынуждены были вернуться к какой-то иной трудовой деятельности, но несколько сотен тысяч человек именно таким образом ушли в бизнес. Челночный бизнес — это только один из вариантов, были и другие. Однако последние годы характеризовались тем, что подобные возможности «схлопнулись», рынки структурировались. Те компании, которые возникли к середине 1990-х гг., сегодня могут развиваться, но начинать собственный бизнес с нуля сейчас стало гораздо тяжелее.³⁰

В этом отношении очень показательны то, что на последних выборах в Государственную Думу в декабре 2003 г. даже в Москве и Петербурге, которые всегда отличались демократическими настроениями, блок «Родина» с его ключевым лозунгом изъятия у «олигархов» природной ренты набрал больше голосов, чем «Яблоко» или «Союз правых сил». При этом за «Родину» в столицах голосовали отнюдь не шестидесятилетние пенсионеры, а граждане существенно более молодых возрастных групп, не удовлетворенные своим местом в социально-экономической структуре современного российского общества.

На этом фоне крупному бизнесу, объективно нуждавшемуся в признании его прав собственности, вместо игр с властью

³⁰ Этот начавшийся с середины 1990-х гг. процесс структуризации рынков отмечал еще В. В. Радаев. Его интервью 1996–1997 гг. свидетельствовали о формировании устойчивых и относительно замкнутых сетей деловых партнеров, а также о существенном росте минимального «стартового» капитала, необходимого для разворачивания нового бизнеса (см.: [Радаев, 1998, с. 137, 241–242]).

нужно было самому инициировать *национальные проекты*, создающие возможности для развития, для реализации потенциала нового поколения, наиболее активная часть которого сейчас оказалась в своеобразном тупике и генерирует социальное напряжение и перераспределительные настроения. Успех таких проектов показал бы обществу, что те национальные ресурсы, которые крупный бизнес действительно почти бесплатно получил в 1990-е гг., используются не для удовлетворения личных потребностей М. Б. Ходорковского и П. Л. Лебедева или еще нескольких десятков людей, а идут на развитие страны в целом. И возникающие в результате таких проектов новые возможности для конкретных людей и конкретных регионов со временем могли бы стать основанием для того, чтобы общество в целом оставило в прошлом трудный опыт 1990-х гг. и не настаивало на пересмотре итогов приватизации.

К сожалению, вероятность реализации такого позитивного сценария в последние три-четыре года была крайне мала, поскольку он мог быть успешным только в случае коллективных действий представителей крупного бизнеса, степень недоверия которых друг к другу была почти так же велика, как их общее недоверие к государству. Индивидуальные же действия отдельных компаний в этом направлении — например, проект Федерации интернет-образования, поддержанный и финансируемый «ЮКОСом», — неизбежно воспринимались как элементы косвенного политического PR.

В результате нарастающее в обществе ощущение социальной несправедливости сыграло роль внутренней пружины, которую власть эффективно использовала в конфликте с М. Б. Ходорковским. Однако вряд ли это можно считать успехом власти. Скорее, откровенное игнорирование бизнесом реальной проблемы обще-

ственного признания новой структуры прав собственности³¹ вылилось в то, что при всей нелюбви и традиционном недоверии к власти общество продемонстрировало еще меньшую степень доверия по отношению к российским «олигархам».

В целом, если лето 1996 г. можно считать кульминацией господства крупного бизнеса в рамках его взаимоотношений с властью, то к лету 2004 г. политический маятник достиг другой крайней точки, когда власть стала абсолютно доминировать над бизнесом. На высшем политическом уровне это доминирование обеспечивается за счет сохранения неопределенных «правил игры» — прежде всего в сфере налогового законодательства и законодательства о приватизации. В связи с этим весьма характерны заявления В. В. Путина о том, что общие итоги приватизации пересматриваться не будут, но при этом у государства «есть претензии еще к 5–7 крупным предпринимателям», помимо М. Б. Ходорковского, а также возможность признания незаконными практически любых схем налоговой оптимизации, вытекающая из заявлений министра финансов А. Л. Кудрина.

Подобная «игра с правилами» широко распространена и на нижних ступенях административной иерархии — в сфере компетенции консолидированных ведомств, действующих от лица государства. При этом, в отличие от ситуации 1990-х гг., эта игра строится не на «пробелах» в законодательстве (которые биз-

³¹ В более широком контексте эта проблема — как проблема политического консенсуса среди населения в отношении рыночных реформ — выделяется в качестве одной из центральных для переходных и развивающихся экономик в известной книге Л. Зингалеса и Р. Раджана «Спасение капитализма от капиталистов» [Зингалес, Раджан, 2004]. Для эволюции позиций международных финансовых организаций весьма показательным, что вскоре после выхода книги Рагхурам Раджан стал главным экономистом МВФ.

нес активно использовал в своих интересах, действуя по принципу «что не запрещено, то разрешено»), а на формировании избыточной системы регулирования. В рамках такой системы любой, даже самый легальный, бизнес оказывается вынужден нарушать какие-нибудь правила и за это может быть обоснованно подвергнут санкциям. Если же конкретный бизнес ведет себя «правильно» в понимании соответствующего ведомства, то оно может «закрыть глаза» на подобные нарушения.

В итоге мы приходим к воспроизводству на федеральном уровне той специфической неформальной «административной модели» управления экономикой, которая уже сложилась в большинстве регионов к концу 1990-х гг. и которую мы попытались кратко описать в предшествующем разделе данной статьи. В рамках этой модели технологии уклонения от государства или воздействия на него, характерные для начала — середины 1990-х гг., оказываются неэффективными. Пример «ЮКОСа» наглядно продемонстрировал, что государство при желании может жестко пресечь давление на себя со стороны отдельного бизнеса, что заведомо ставит корпорации, ориентированные на стратегию *voice* в ее прежнем понимании, в подчиненное положение по отношению к власти. Одновременно укрепление госаппарата в сочетании с ростом его технической оснащенности и повышением квалификации чиновников заметно сократило возможности для реализации стратегии *exit* через уход от государства в неформальную экономику и неуплату налогов. Соответственно, возникает вопрос: на какие стратегии в этих новых условиях может опираться российский бизнес в своих взаимоотношениях с государством? С учетом того, что окончательная ясность в деле компании «ЮКОС» наступила только в конце 2004 г., пока для ответа на этот вопрос слишком мало эм-

пирической информации. Именно поэтому изложенное в следующем разделе скорее следует рассматривать как гипотезы, хотя они и опираются на отдельные эмпирические факты.

ПРОСТРАНСТВО ВОЗМОЖНЫХ СТРАТЕГИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА С ГОСУДАРСТВОМ В ПОСТЪЮКОСОВСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

По мнению многих либеральных экономистов, «дело „ЮКОСа“» свидетельствовало об изменении вектора экономической политики³², и отдельные факты подтверждают данный скептицизм. Так, с осени 2003 г. возобновился интенсивный отток капитала из России, масштабы которого на 2004 г., по оценкам Минэкономразвития, только по легальным каналам прогнозировались в размере 8,5 млрд долл., а в целом, по оценкам близких к правительству аналитических центров, должны были составить от 14 до 17 млрд долл.³³

Тем не менее, на наш взгляд, практические возможности подчинения бизнеса интересам государства или представляющих его чиновников в современных условиях не следует переоценивать. В числе главных факторов, препятствующих реализации данной тенденции, мы считаем необходимым выделить следующие:

- высокую степень открытости экономики;

³² См., например, выступления Е. Г. Ясина в течение 2004 г. об ухудшении делового климата, выступления А. Н. Илларионова об итогах аукциона по продаже «Юганскнефтегаза» в декабре 2004 г. и т. д.

³³ См.: [Панов, 2004], а также материалы и комментарии в других СМИ по итогам пресс-конференции Г. О. Грефа от 05.08.2004.

- неоднородность самого госаппарата и бюрократическую конкуренцию внутри системы государственного управления.

Открытость российской экономики, ее прогрессирующая интеграция в глобальный рынок объективно делают возможной реализацию «негативной» стратегии exit в существенно более разнообразных формах в сравнении с тем, что наблюдалось в 1990-е гг. В частности, наряду с прямым оттоком капитала (который все равно будет меньшим, чем в середине 1990-х гг.), на наш взгляд, усилится *транснационализация российских компаний*. Эта тенденция может проявляться в двух основных формах.

Во-первых, крупный российский бизнес уже осуществляет и будет активно осуществлять *прямые инвестиции за рубежом*.³⁴ Это касается не только ближнего, но и дальнего зарубежья. Существенное отличие от характерной для 1990-х гг. практики вывода ликвидных активов с производственных предприятий, когда финансовые ресурсы перебрасывались на счета зарубежных оффшорных компаний и от их имени вкладывались в недвижимость, ценные бумаги или иные активы, заключается в том, что сегодня такие зарубежные инвестиции, как правило, связаны с развитием основного бизнеса головной российской компании.

Подобное расширение географии производства и увеличение доли оборота, связанного с зарубежными рынками, объективно будет приводить к тому, что все большая часть бизнеса таких транснациональных компаний *станет выводиться из-под юрисдикции российского государства*. Однако помимо этого не менее существенным мотивом к расширению за-

³⁴ Данные о масштабах и направлениях прямых инвестиций российских компаний за рубежом в последние годы см. в материалах журнала «Эксперт»: [Галухина, Рубченко, 2004; Маслов, 2004] и др.

рубежной экспансии российского бизнеса будет стремление к поиску дополнительных конкурентных преимуществ, обусловленное усилением конкурентного давления со стороны мирового рынка. Прямые зарубежные инвестиции позволят российским компаниям эффективнее использовать международное разделение труда и опираться в своем бизнесе на конкурентные преимущества уже не одной, а нескольких стран. Так, вынос трудоемких процессов в страны СНГ может снизить издержки производства, приобретение аналогичных компаний в странах Восточной Европы может способствовать облегчению сбыта на рынке Евросоюза и т. д.³⁵

Второй формой транснационализации российского бизнеса будет *реальная интеграция с иностранными партнерами*. Следует отметить, что долгое время для России была характерна враждебность по отношению к иностранным инвесторам. Причины этого, по нашему мнению, лежат в поведении квазиоткрытых акционерных обществ, возникших в процессе российской ваучерной приватизации и не имевших никаких мотивов для сотрудничества с какими бы то ни было внешними инвесторами (аутсайдерами), включая иностранцев.³⁶ Тем не менее уже с середины 1990-х гг. с учетом регулярных деклараций правительства о защите прав иностранных инвесторов в корпоративном секторе общепринятым стало включение в состав акционеров российской компании одной или нескольких зарубежных фирм, аффилированных с

³⁵ Такая стратегия поиска новых конкурентных преимуществ была, в частности, характерна для «азиатских тигров». Интересный анализ последствий подобной бизнес-стратегии для технологического развития отрасли дан в работе [Gereffi, 1999] на примере швейной промышленности в странах Восточной Азии.

³⁶ Более подробно о феномене квазиоткрытых АО см.: [Yakovlev, 2004].

ключевым российским собственником. «Дело „ЮКОСа“» показало, однако, что такие «иностранцы» не могут служить неформальными гарантами прав собственности. И именно поэтому сегодня в российском бизнесе вероятны заключения стратегических альянсов с передачей крупных пакетов акций известным иностранным инвесторам, а также проведение IPO на зарубежных фондовых рынках. Предпосылкой к подобному изменению отношений с иностранными партнерами является состоявшаяся консолидация собственности, которая обеспечивает российским акционерам контроль над их бизнесом и одновременно повышает стимулы к поиску эффективных механизмов защиты прав собственности.

В сырьевых отраслях применительно к наиболее крупным компаниям такая стратегия с большой вероятностью будет сталкиваться с противодействием со стороны государства. Уже сейчас можно говорить о некоем перечне «стратегических» секторов (нефтяной сектор, оборонная промышленность, технологическая инфраструктура), где иностранные инвестиции не приветствуются.³⁷ В связи с этим усиление давления на «олигархические» бизнес-группы, в значительной степени связанные с сырьевыми отраслями, парадоксальным образом может способствовать диверсификации структуры российской экономики. Повышенные риски инвестиций в существующие компании и высокие издержки создания нового бизнеса в сырьевом секторе могут вести к смещению капиталовложений в другие отрасли.

³⁷ В этом отношении характерно заявление министра природных ресурсов Ю. П. Трутнева о том, что в 2005 г. к участию в торгах на право разработки месторождений полезных ископаемых будут допускаться только компании, в которых резиденты РФ имеют контрольный пакет акций, см.: [Багров, Рыбальченко, 2005].

Однако государство не в состоянии остановить процесс имущественной интеграции с иностранными партнерами во всей экономике. При этом, как и в случае с транснационализацией производства, помимо неформальной защиты прав собственности такая интеграция будет иметь существенные позитивные последствия для повышения конкурентоспособности российских компаний — благодаря облегчению входа на новые рынки, а также передаче технологий и навыков. Этот процесс уже стал развиваться в последние годы за счет активного приглашения в ведущие российские компании иностранных менеджеров и российских специалистов с опытом работы в международном бизнесе. Однако прямая кооперация с иностранными партнерами может существенно расширить подобный трансфер знаний и навыков.

Неоднородность государственного аппарата, по нашему мнению, проявляется, по крайней мере, в трех аспектах:

- расхождения интересов политической «суперэлиты»³⁸ и консолидированной федеральной бюрократии;
- конкуренции между федеральными ведомствами за ресурсы и полномочия;
- конкуренции между регионами за привлечение капитала и инвестиций.

Как уже говорилось выше, высокий рейтинг В. В. Путина и, соответственно, его политические возможности в значительной

³⁸ Это понятие активно используется в работах политолога А. Ю. Зудина и характеризует узкий круг политиков и высших чиновников, которые, поднимаясь на высший уровень власти, оказываются вынуждены учитывать не только интересы своей исходной социальной группы, но и стратегические интересы страны. Это обстоятельство объективно ставит данную узкую группу над другими, существенно более широкими элитными группами. При этом игнорирование стратегических интересов страны чревато для представителей «суперэлиты» резкой утратой личной власти и влияния. Более подробно см.: [Зудин, 2003].

степени зависят от динамики уровня жизни, который, в свою очередь, тесно связан с экономическим развитием. И здесь — при всех авторитарных тенденциях последнего времени — интересы представителей высшего уровня государственного управления объективно расходятся с интересами рядовых представителей госаппарата. Тем самым для бизнеса, который хочет работать в России, открываются новые возможности реализации «позитивной» стратегии *voise*.

«Суперэлите» нужен стабильный экономический рост, и именно поэтому с ее стороны возможна поддержка инициатив бизнеса, ориентированных на экономическое развитие, таких как разработка практических механизмов стимулирования экспорта или улучшения бизнес-климата в регионах. Одной из площадок для формирования подобных инициатив и непосредственного доведения их до сведения высшего уровня власти может стать созданный летом 2004 г. Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при председателе правительства РФ.

Вместе с тем период реализации общих мер по улучшению инвестиционного климата, связанных с изменением налоговой системы, таможенного регулирования, трудового законодательства и т. д., в значительной мере уже завершился. Об этом много писалось в 1999–2000 гг. (см.: [Инвестиционный климат..., 1999] и др.), и идея улучшения инвестиционного климата была одной из центральных для среднесрочной правительственной программы социально-экономического развития на 2001–2004 гг., более известной как «программа Грефа».

Существенно большее значение для повышения конкурентоспособности российского бизнеса сегодня имеют специальные «точечные» меры, реализуемые в конкретных отраслях и на конкретных рынках. И в большинстве случаев инициативы, связанные с реализацией та-

ких мер, требуют весьма детальной проработки и согласования на уровне ведомств, отвечающих за соответствующую сферу регулирования.

Для того чтобы пробиться через интересы ведомств, такие инициативы должны опираться на *коллективные интересы бизнеса*. В период 2000–2003 гг., когда шла разработка Налогового, Трудового, Таможенного кодексов, представителями таких коллективных интересов выступали РСПП, «Деловая Россия» и «ОПОРА», в значительной мере сформированные по инициативе самой власти. Сейчас, на наш взгляд, акцент в таком взаимодействии будет смещаться на создаваемые самим бизнесом *сильные отраслевые ассоциации*, способные компетентно обсуждать и выработать совместно с профильными ведомствами правила игры в конкретной отрасли или на конкретном рынке. Такие ассоциации, возможно, станут более эффективным ответом бизнеса на бюрократическую консолидацию госаппарата, создававшиеся крупным бизнесом в начале 2000-х гг. В частности, на наш взгляд, отраслевые ассоциации смогут лучше играть на противоречиях между ведомствами, конкурирующими друг с другом за ресурсы и полномочия. Примером таких межведомственных противоречий могут выступать дебаты между Минэкономразвития, Минпромэнерго и Минфином об использовании избытка средств Стабилизационного фонда, дискуссии между Минобрнауки и Минфином о механизмах поддержки инноваций и т. д. При этом, как свидетельствуют эксперты-юристы, абсолютное большинство законопроектов, принятых в 2000–2004 гг., было иницировано самими ведомствами, и основные поправки к ним вносились в рамках межведомственных согласований.

Вместе с тем опыт ряда существующих ассоциаций в компьютерном бизнесе, рекламе, торговле показывает, что

их успех главным образом зависит от появления сильного лидера, который, однако, не будет подчинять деятельность такой ассоциации интересам своей собственной компании. Очевидно, что отраслевые ассоциации не решат всех проблем, но все-таки, по нашему мнению, те отрасли, в которых сложатся подобные сильные ассоциации, с большой вероятностью получат лучшие возможности для развития.

Все сказанное выше касается также крупного и среднего бизнеса — с той поправкой, что новые варианты стратегии exit, на наш взгляд, в целом будут более применимы для крупных предприятий, а эффективная реализация стратегии voice станет преимущественно возможной для средних предприятий в случае их коллективных действий. Дополнительным фактором, расширяющим для среднего бизнеса пространство взаимоотношений с государством, является возможное повышение политической роли малого и среднего бизнеса в рамках той новой социальной базы для власти, которую начала конструировать администрация В. В. Путина в преддверии выборов 2007–2008 гг. Так, в федеральном бюджете 2005 г. впервые за долгое время были заложены достаточно существенные средства на поддержку малых предприятий (около 150 млн долл., включая гарантии по кредитам МСБ со стороны Российского банка развития). При этом предполагается существенное увеличение государственной поддержки МСБ в последующие годы. Одновременно Минэкономразвития приступило к разработке ведомственной программы развития МСБ.

Значительно меньше возможностей по реализации своих интересов во взаимодействии с государством, по-видимому, будет у крупнейших компаний, основные производственные активы которых были сформированы по итогам «залоговых аукционов» 1995 г. Для таких

компаний наиболее существенным механизмом взаимодействия с властью, скорее всего, станет «частно-государственное партнерство» (ЧГП) в трактовке правительства и президентской администрации с лидирующей ролью государства в этом процессе. Серьезные сомнения здесь вызывает отсутствие конкретных механизмов ЧГП, а также сам подход к реализации возможных совместных проектов, предлагаемый властью. Заведомо неравные на сегодняшний день позиции власти и бизнеса на федеральном уровне порождают риск того, что власть сама будет выбирать такие проекты и назначать тех, кто будет эти проекты финансировать и реализовывать. Подобный сценарий (к сожалению, вероятный в современных условиях) фактически будет означать введение «социального оброка» для бизнеса с неизбежной профанацией идеи ЧГП. Возможной страховкой от такого развития событий может быть только активное участие самого бизнеса (посредством своих экспертов) в оценке проектов, предлагаемых властью, в выработке понятных правил и механизмов их реализации и т. д. При всех издержках подобных федеральных проектов ЧГП следует сознавать, что от их эффективности в значительной степени будет зависеть «общественная реабилитация» крупного «олигархического» бизнеса.

Наконец, еще одной существенной тенденцией взаимодействия бизнеса с государством в ближайшие годы станет перенос активности в таком взаимодействии с *федерального на региональный уровень*. Такой сдвиг объясняется тем, что улучшение условий ведения бизнеса — прежде всего в отраслях с преобладанием средних и малых предприятий — сегодня зависит от действий региональных и местных властей. Большая часть того, что здесь, на уровне изменений в нормативно-правовой базе, могло сделать федеральное правительство, уже сделано. Бизнес давно понимает это, но в последнее

время появляются шансы для осознания этой ситуации руководителями регионов и муниципалитетов, которые объективно конкурируют между собой за привлечение ресурсов со стороны федерального центра и инвестиций со стороны частного сектора.

Предпосылкой к изменению политики региональных и местных властей может стать начавшийся процесс обновления региональной элиты. На смену бывшим секретарям обкомов и председателям облисполкомов, пересевшим в 1990-е гг. в кресла губернаторов, приходят новые молодые лидеры. Достаточно часто это представители бизнеса — причем не только «олигархического». И в отличие от сегодняшних политиков федерального уровня, стремящихся в основном к сохранению своих позиций, им есть куда расти и у них есть долгосрочные амбиции. При этом по крайней мере некоторые из них понимают, что смогут претендовать на выдвижение в федеральную политическую элиту в 2007–2008 гг., только добившись реального улучшения жизни в своих регионах. А для этого им потребуется прагматическая и конструктивная политика взаимодействия с бизнесом. Дополнительным фактором, стимулирующим диалог новых региональных лидеров с бизнесом, может стать ограничение ресурсных возможностей региональных и местных бюджетов по итогам «разграничения полномочий» между разными уровнями власти, проведенного в 2002–2003 гг. комиссией под председательством Д. Н. Козака.

Одновременно новые возможности для экономического развития в послекризисный период привели к появлению целого ряда крупных компаний, выросших из средних фирм середины 1990-х гг. Подобный бизнес, как правило, уже не имеет отношения к приватизации и залоговым аукционам. Однако для него «дело „ЮКОСа“» также стало весьма важным уроком. «Эти золотые часы лишь

постольку остаются моими, поскольку все окружающие согласны с тем, что они действительно принадлежат мне. Если же 90% моих соседей думают иначе, я никогда не буду спать спокойно». Эти слова были произнесены в апреле 2004 г. одним молодым российским банкиром в качестве реакции на известное письмо М. Б. Ходорковского в газете «Ведомости» [Ходорковский, 2004]. И на наш взгляд, они отражают понимание того факта, что российский бизнес существует не на Марсе, а в современной российской действительности с ее резко усилившейся социальной дифференциацией. И если бизнес хочет сохранить себя, ему нужно подумать не только о своих доходах, но и об окружающих его простых людях — о том, чтобы они могли жить лучше. Понимание этой проблемы может стать предпосылкой для реального участия бизнеса в социальных проектах, предлагаемых властью, — особенно на региональном и муниципальном уровнях, где все гораздо более предметно, прозрачно и понятно, куда и на что уходят деньги.

Таким образом, на наш взгляд, долгосрочные прагматические интересы крупных «неолигархических» компаний и новых региональных лидеров могут стать базой для возникновения качественно иных механизмов взаимодействия между властью и бизнесом. Развитию этого процесса будет способствовать тот факт, что названные игроки — в отличие от федеральных властей и национальных бизнес-групп — находятся примерно в равных весовых категориях.

Прозвучавшие в сентябре 2004 г. заявления В. В. Путина об изменении порядка выборов губернаторов показывают, что окружение президента видит эту перспективу и усматривает для себя реальную угрозу в сохраняющейся политической конкуренции на региональном и межрегиональном уровнях. (Официальная интерпретация этих изменений как

реакции федерального центра на неспособность региональных властей противодействовать террористическим акциям выглядит, мягко говоря, неубедительной.) Ограничение свободы выборов в регионах, безусловно, может ослабить обозначенную нами выше тенденцию к появлению новых региональных лидеров и их конструктивному взаимодействию с бизнесом, однако вряд ли сможет переломить ее.

Таким образом, несмотря на тенденцию к «бюрократической консолидации» под лозунгами укрепления государства в 2000–2004 гг. и весьма негативное влияние «дела „ЮКОСа“» на общий деловой климат, высокая степень открытости экономики и неоднородность самого госаппарата обеспечивают для бизнеса достаточно широкий спектр возможных позитивных и негативных стратегий взаимодействия с государством. Нам представляется, что на федеральном уровне эти стратегии в большей степени будут реализовываться в логике exit по терминологии А. Хиршмана. Напротив, реализация бизнес-стратегий в формате voice более вероятна на региональном уровне — в тех регионах и муниципальных образованиях, где местные власти окажутся готовы к равноправным, партнерским взаимоотношениям с бизнесом и смогут создать благоприятные условия для привлечения капитала и инвестиций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Особенностью России в 1990-е гг. была явная слабость государства, его неспособность противостоять давлению со стороны различных «групп интересов», а также обеспечить сбор налогов и предоставление бизнесу стандартных услуг по защите прав собственности и соблюдению контрактов. Все это предопределило специфические формы реализации базовых стратегий взаимодействия бизнеса и го-

сударства, которые могут быть определены как exit и voice в терминологии А. Хиршмана [Hirschman, 1970]. Тем не менее, вопреки сложившимся представлениям о преимущественно рентоориентированном поведении российского бизнеса в 1990-е гг., на практике ситуация была не столь однозначной. В частности, наряду со стратегией воздействия на государство и тесной интеграции с ним в целях максимизации прибыли на основе получения от правительства специальных преференций и льгот многие компании следовали стратегии дистанцирования (или уклонения) от государства.

Если первая стратегия реализовалась в модели «захвата государства», то модель поведения, основанную на второй стратегии, условно можно обозначить как «свободное предпринимательство». Первая модель поведения была характерна преимущественно для бизнесов, чей стартовый капитал был сформирован еще в 1980-е гг. и которые оперировали в кредитно-финансовом секторе и в экспортных отраслях промышленности. Напротив, вторая модель была типична для более молодых компаний, действовавших в торговле и в секторе услуг (включая информационные технологии, транспорт, туризм и т. д.).

Несмотря на существенные внешние различия, логика развития обеих моделей поведения формировала у экономических агентов объективную потребность в укреплении государства. В первом случае макроэкономическая нестабильность и бюджетный дефицит, обусловленные систематическим извлечением ренты со стороны различных «групп интересов», порождали риски сильных социально-политических потрясений, которые, в свою очередь, могли привести к существенному перераспределению власти и собственности (примером такого рода стал кризис 1998 г.). В результате наиболее влиятельные игроки оказались заинтересованы

в появлении сильного государства, которое было бы способно защитить их от последствий подобных кризисов.³⁹ Аналогичным образом в модели «свободного предпринимательства» большинство игроков нуждались в гарантиях соблюдения общих «правил игры» и предоставлении «охранных услуг». И конкуренция различных агентов за предоставление бизнесу таких услуг⁴⁰ наглядно показывала, что минимально организованный госаппарат может делать это лучше, чем криминальные группировки.

Однако в отсутствие развитой политической демократии и в условиях усталости избирателей от хаоса и неопределенности прошедшего десятилетия укрепление государства, в целом востребованное экономическими агентами, произошло по модели *бюрократической консолидации* со свойственными для нее тенденциями к подчинению и захвату бизнеса. При этом бизнес фактически сам способство-

вал реализации такого сценария, пытаясь неформально договориться с властью за спиной у общества и игнорируя проблему общественного признания той структуры собственности, которая сложилась в России в 1990-е гг. Наглядной иллюстрацией неэффективности подобной стратегии в новых условиях стало силовое решение, примененное властью в ее конфликте с нефтяной компанией «ЮКОС» и, по сути, поддержанное избирателями на последних парламентских и президентских выборах. В результате можно констатировать, что к лету 2004 г. власть стала абсолютно доминировать над бизнесом.

Тем не менее даже в этих условиях высокая степень открытости экономики и неоднородность самого госаппарата обеспечивают для бизнеса достаточно широкий спектр возможных стратегий взаимодействия с государством. Их эффективность в значительной мере будет зависеть от того, насколько российский бизнес сможет перейти от традиционного индивидуального лоббирования своих интересов к осозанным коллективным действиям, направленным на обеспечение условий для устойчивого экономического развития в своих секторах, отраслях и регионах.

³⁹ Правда, при этом такие влиятельные игроки полагали, что, обеспечив благодаря укреплению государства «управляемость для всех», они смогут сохранить свободу действий для себя, см.: [Шевцова, 2004, с. 42].

⁴⁰ См.: [Волков, 2002].

ЛИТЕРАТУРА

- Багров А., Рыбальченко И. 2005. Докопались. Иностранцам и офшорам заказан путь к российским ископаемым. *Коммерсантъ* (11 февраля).
- Бизнесмены России: 40 историй успеха. 1994. М.: ЦПТ.
- Волков В. В. 2002. *Силовое предпринимательство*. СПб.: Летний сад.
- Всемирный банк. 2004. *Меморандум об экономическом развитии РФ «От экономики переходного периода к экономике развития»*. <http://www.worldbank.org.ru>
- Галухина Я., Рубченко М. 2004. Призрак русского империализма. *Эксперт* (39): 20–26.
- Де Сото Э. 1995. *Иной путь. Невидимая революция в третьем мире*. М.: Catalaxu.
- Зингалес Л., Раджан Р. 2004. *Спасение капитализма от капиталистов*. М.: ИКСИ.
- Зудин А. Ю. 2001. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине). *Pro et Contra* 6 (4): 171–198.
- Зудин А. Ю. 2003. Режим В. Путина: контуры новой политической системы. *Общественные науки и современность* (2): 67–83.
- Ильина М., Ильин В. 1998. Торговцы городского рынка: штрихи к социальному портрету. *ЭКО* (5): 103–120.

- Инвестиционный климат в России (доклад Экспертного института). 1999. *Вопросы экономики* (12): 4–33.
- Карев М. 2003. Спрос и предложение в сфере арбитражного производства». В сб.: *Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе*. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 148. М.: МОНФ; АНО «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии»; 340–358.
- Корнай Я. 1990. *Дефицит*. М.: Наука.
- Корнилов С. 1998. Система Лужкова. *Независимая Газета* (19 августа).
- Крыштановская О. В. 2002. Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия. *Мир России* XI (4): 3–60.
- Кузнецова О. 1998. Новгородская и Псковская области: экономическое положение и факторы развития. *Вопросы экономики* (10): 143–154.
- Лэйн Д. 2000. Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? *Мир России* IX (1): 3–22.
- Маслов А. 2004. Африкой будем прирастать. *Эксперт* (45): 24–32.
- Мельниченко Т., Болонини А., Заватта Р. 1997. *Российский челночный бизнес. Общая характеристика и взаимосвязь с итальянским рынком*. Economisti Associati.
- Панов А. 2004. Россию оставят без денег. *Ведомости* (6 августа).
- Паппэ Я. Ш. 2002а. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. *Проблемы прогнозирования* (1): 29–46.
- Паппэ Я. Ш. 2002б. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации. *Проблемы прогнозирования* (2): 83–97.
- Радаев В. В. 1998. *Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. М.: ЦПТ.
- Ходорковский М. 2004. Кризис либерализма в России. *Ведомости* (29 марта).
- Шевцова Л. Ф. 2004. Как Россия не справилась с демократией: логика политического отката. *Pro et Contra* 8 (3): 36–55.
- Яковлев А. А. 1992. Государственные и частные посредники на российском оптовом рынке. *Сборник докладов конференции «Японская экономическая модель: возможности применения в возрождающейся России» (Москва, 20–21 июля 1992 г.)*. М.: ВИМИ; 114–118.
- Яковлев А. А. 2000. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? *Вопросы экономики* (11): 134–152.
- Яковлев А. А. 2001. Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике. *Экономический журнал ВШЭ* 5 (1): 41–56.
- Яковлев А. А. 2003. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России. *Мир России* XII (4): 44–88.
- Яременко Ю. В. 1997. *Теория и методология исследования многоуровневой экономики*. М.: Наука.
- Aslund A. 1996. Reform vs. 'Rent-seeking' in Russia's economic transformation. *Transition* 2 (2): 12–17.
- Cook L. J., Gimpelson V. E. 1995. Exit and voice in Russian managers' privatization strategies. *Communist Economies & Economic Transformation* 7 (4): 465–483.
- Frye T. 2002. Capture or exchange? Business lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies* 54 (7): 1017–1036.
- Gereffi G. 1999. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics* 48 (1): 37–71.
- Hellman J. S. 1998. Winners take all: The politics of partial reform in postcommunist transitions. *World Politics* 50 (2): 203–234.
- Hellman J. S., Jones G., Kaufman D. 2000. *Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition*. Paper Prepared for the ABCDE 2000 Conference, April 18–20, Washington, D.C.
- Hellman J. S., Jones G., Kaufman D., Schanckerman M. 2000. *Measuring Governance, Corruption, and State Capture. How Firms*

- and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies*. World Bank Policy Research Paper 2312 (April).
- Hirschman A. O. 1970. *Exit, Voice and Loyalty*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Kryshtanovskaya O. 1999. Die Transformation der alten Nomenklatur-Kader in die neue russische Elite. In: Steiner H., Jadow W. A. (eds.). *Russland — wohin?* Trafo Verlag: Berlin.
- Kryshtanovskaya O., White S. 1996. From Soviet nomenklatura to Russian elite. *Europe-Asia Studies* 48 (5): 11–33.
- Lane D., Ross C. 1998. The Russian political elites: Recruitment and renewal. In: Higgley J., Pakulski J., Weselowski W. (eds.). *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. Macmillan Press: London; 34–66.
- New Horizons: Multinational Company Investment in Developing Economies*. 2003. McKinsey Global Institute: San Francisco.
- Pleines H. 2003. Wirtschaftseliten und politik im Russland der Jelzin-Ära (1994–99). *Osteuropa: Geschichte, Wirtschaft, Politik*. Band 33. LIT Verlag: Münster-Hamburg-London.
- Shleifer A., Treisman D. 2000. *Without a Map: Political Tactics and Economic Reform in Russia*. MIT Press: Cambridge.
- Woodruff D. M. 2003. *Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia*. Mimeo, MIT.
- Yakovlev A. 1993. Commodity exchanges and the Russian government. *RFE/RL Research Report* (45): 24–28.
- Yakovlev A. 2001. «Black cash» tax evasion in Russia: Its forms, incentives and consequences at firm level. *Europe-Asia Studies* 53 (1): 33–55.
- Yakovlev A. 2004. Evolution of corporate governance in Russia: Governmental policy vs. real incentives of economic agents. *Post-Communist Economies* 16 (4): 387–403.

Статья поступила в редакцию
17 января 2005 г.