
«Золотые двери» в российскую бизнес-эли­ту: рекрутирование и изменение структуры крупного предпринимательства в постсоветской России

Ю.Г. АГАФОНОВ*, В.Р. ЛЕПЕЛЕ**

***Агафонов Юрий Геннадьевич** – аспирант, Европейский университет в Санкт-Петербурге. Адрес: 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, 3а. E-mail: yagafonov@eu.spb.ru

****Лепеле Владислав Робертович** – выпускник, Европейский университет в Санкт-Петербурге. Адрес: 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, 3а. E-mail: vlepele@eu.spb.ru

Цитирование: Agafonov Y., Lepele V. (2016) The “Golden Doors” to Russian Business Elite: the Recruitment Process and the Structural Transformation of Large-scale Business in Post-Soviet Russia. *Mir Rossii*, vol. 25, no 3, pp. 97–125 (in Russian)

Статья посвящена проблемам рекрутирования и тенденциям трансформации российской бизнес-элиты с точки зрения типичных биографических траекторий. Производится анализ существующей литературы, затрагивающей вопросы формирования и развития бизнес-элиты в России. Для эффективной проверки гипотез о закрытом и гомогенном характере российской бизнес-элиты предлагается рассматривать ее как часть более широкого предпринимательского слоя, то есть как относительно открытую социальную группу. На основе анализа 293 биографий представителей российского бизнеса 1990–2015 гг., входящих в рейтинг журнала «Форбс», выделяются биографические траектории, определяющиеся тем, какие именно «золотые двери» открывали доступ в бизнес-эли­ту; характеризуется направленность изменения российской бизнес-элиты.

Ключевые слова: российская бизнес-э­лита, биографические траектории, трансформация бизнес-элиты, рекрутирование бизнес-элиты, перестройка, «Форбс», предпринимательство, отношения власти и бизнеса

Введение

Распад Советского Союза и рождение новой России вызвали не только масштабные трансформации на политической карте мира, но и не менее важные изменения на «социальной карте» России. Перестройка экономической и политической систем привела к оформлению нового социального слоя – предпринимательства, зародившегося еще в позднем СССР, но получившего мощный импульс к оформлению и кристаллизации именно в процессе формирования постсоветской России. История современной российской (постсоветской) бизнес-элиты насчитывает сегодня без малого 25 лет, однако однозначного ответа на вопрос, каковы ее структура и тенденции трансформации, по-прежнему нет. Опираясь на существующие исследования политических и экономических элит, можно было бы ожидать превращения российской бизнес-элиты в узкую закрытую группу, тесно связанную с властной элитой. Сегодня можно с уверенностью сказать, что такое ожидание, если и оправдалось, то далеко не полностью. Так, в 2000-е гг. вместе с дальнейшим развитием рыночной экономики, проведением институциональных и экономических реформ мы стали свидетелями появления новых бизнес-возможностей, открытия новых «золотых дверей», прихода в бизнес-элилу предпринимателей, связанных с развитием новых секторов экономики: ИТ, ритейлом, девелопментом. С другой стороны, можно было бы ожидать, что бизнес-элита в России будет развиваться по пути, характерному для предпринимательства западных либеральных демократий, превращаясь в совокупность постоянно конкурирующих групп интересов, которые взаимодействуют друг с другом, руководствуясь при этом консенсусными правилами игры. В силу разных причин и это ожидание не оправдалось. Несмотря на провозглашенную в начале 2000-х гг. политику «равного удаления» бизнеса от власти, в 2010-е гг. наблюдаются тенденции тесного переплетения крупного бизнеса и власти, формирование нового круга приближенных к власти предпринимателей, повышение доли государства в экономике путем увеличения присутствия в капитале крупных компаний и банков, а также создание государственных корпораций. Все это ожидаемо сокращает количество бизнес-возможностей и открывающихся в бизнес-элилу «золотых дверей». Налицо явный парадокс – одновременное присутствие двух разнонаправленных тенденций.

Наличие такого противоречия снова делает актуальным вопрос о том, какова структура современной российской бизнес-элиты. Этот вопрос становится важным по двум следующим причинам. Во-первых, фокус изучения высшего слоя предпринимательства в России после ожидаемого интереса к нему во время формирования бизнес-элиты в начале–конце 1990-х гг. в настоящее время сместился в сторону изучения региональных экономических элит. В то же время обозначенное присутствие противоречивых тенденций говорит о том, что бизнес-элита как объект исследования отнюдь не исчерпала своего потенциала. Во-вторых, дебаты относительно природы российской бизнес-элиты, развернувшиеся на страницах российских академических изданий в 1990-х – начале 2000-х гг., в целом закончились выводом о том, что российскую бизнес-элилу правильнее рассматривать как часть элиты политической, нежели как нечто самостоятельное. Такой подход полностью оправдывает себя при анализе вопросов взаимопроникновения бизнеса

и власти, однако не совсем применим для анализа структуры и трансформации бизнес-элиты, поскольку заранее содержит ответ о том, каков характер этой структуры, не позволяя рассмотреть альтернативные гипотезы.

Для того чтобы вернуться к анализу структуры современной российской бизнес-элиты и проверить тезис о том, что она является сформировавшейся, достаточно узкой и закрытой социальной группой, необходимо по-новому взглянуть на это явление, уточнив традиционно используемое в российской социологии и политологии узкое определение термина «бизнес-элита». Для этого потребуются последовательно решить несколько взаимосвязанных исследовательских задач. Во-первых, необходимо по-новому концептуализировать термин «бизнес-элита». Во-вторых, на основе такой обновленной концептуализации требуется заново проанализировать историю и источники рекрутирования российской бизнес-элиты. В-третьих, логика исследования потребует демонстрации основных тенденций трансформации бизнес-элиты, приведших к формированию ее настоящей структуры.

Закономерно возникает и вопрос о том, почему сформировалась именно такая структура, однако ответ на этот вопрос – предмет отдельного исследования, требующего анализа не только биографических траекторий, но и изучения взаимосвязей разных групп бизнес-элиты друг с другом и с политической элитой, а также их идеологических ориентаций. Данная статья концентрируется исключительно на исследовании процесса формирования и трансформации современной российской бизнес-элиты с точки зрения биографических траекторий, наиболее характерных для ее представителей. Решение описанных исследовательских задач осуществляется путем качественного анализа биографий 293 бизнесменов, входивших в рейтинг журнала «Форбс» в 2005–2015 гг.

Российское предпринимательство: исследовательский интерес и основные проблемы исследований

Развитие рыночной экономики и формирование предпринимательства и бизнес-слоя в России не остались без внимания отечественных социологов и политологов [Заславская 1994; Заславская 1995]. В исследовании российского предпринимательства и, в частности, бизнес-элиты, можно выделить две волны. Многие работы, посвященные формированию и трансформации российского предпринимательства, экономической элиты, бизнес-элиты, были выполнены по горячим следам еще в начале 1990-х гг. и ставили своей целью выделить и описать новую формирующуюся социальную группу [Гимпельсон 1993; Бунин 1993; Куколев 1996; Радаев 1993; Шкаратан 1994; Заславская 1994; Заславская 1995]. Затем, в конце 1990-х – начале 2000-х гг., исследовательский интерес сместился в сторону анализа проблем формирования региональных политических и экономических элит [Куколев 1997; Колесник 1998; Орех 1998; Дука 2001; Orttung 2004], взаимовлияния политики и бизнеса [Перегудов 2004; Stowe 2001; Rivera S., Rivera D. 2006; Frye 2002; Yakovlev 2006], изучения политической и властной элиты [Дука 2002; Крыштановская 2005; Huskey 2010; Markus 2007]. В то же время с начала 2000-х гг.

наблюдается вторая волна интереса к проблемам формирования и трансформации российского предпринимательства, однако здесь исследования крупного предпринимательства, бизнес-элиты, занимают весьма скромное место, и большинство работ посвящено предпринимательству в целом [Барсукова 2000; Тихонова, Чепуренко 2004; Чепуренко 2008; Шабанова 2008]. Непосредственно анализу бизнес-элиты уделяется внимание в статьях О.В. Крыштановской и ее коллег [Крыштановская (1) 2002; Крыштановская (2) 2002; Kryshstanovskaya, White 2005].

В том, что касается бизнес-элиты, две волны исследований различаются не только по времени, но и по эксплицитно или имплицитно используемым теоретическим основаниям. Для исследований середины–конца 1990-х гг. характерна терминологическая эклектичность в обозначении объекта и предмета исследования. Так, И.В. Куколев использует термин «экономическая элита», понимая под ним людей, «контролирующих основные финансово-экономические структуры страны вне зависимости от юридических форм собственности» [Куколев 1996, с. 12]. При этом экономическая элита, по его мнению, распадается на две группы: руководителей государственных предприятий и бизнес-элилу. Более того, автор делает достаточно двусмысленное высказывание, утверждая, что, «признавая различия между терминами «экономическая элита» и «бизнес-элита», я отмечаю содержательное сближение этих групп и процесс растворения «бизнес-элиты» в «экономической элите» из-за перехода все большей части руководителей бывших государственных предприятий в разряд “бизнес-элиты”» [Куколев 1996, с. 12]. Получается, что изначально понятие «экономическая элита» признается более широким по отношению к понятию «бизнес-элита», однако затем следует, что та часть экономической элиты, которая собственно и дает право ученому пользоваться этим термином («директора»), переходит в состав бизнес-элиты, то есть экономическая элита полностью сливается с бизнес-элитой. Несмотря на двусмысленность приведенного высказывания, оно совершенно четко улавливает тенденцию формирования бизнес-элиты, которая затем признается частью более широкого социального слоя предпринимательства: «Бизнес-элита – самостоятельная элитная группа, феномен трансформации социальной структуры СССР-РФ и результат формирования нового социального слоя – предпринимательства» [Куколев 1996, с. 22]. Такое позиционирование бизнес-элиты относительно предпринимательства имплицитно отсылает к ее восприятию в контексте формирующейся плюралистической демократии. Однако затем автор выделяет две тенденции, сопровождавшие «стабилизацию» бизнес-элиты: «“вытеснение” представителей групп “романтического периода” (“комсомольцев”, “физиков”, “управленцев”) за счет укрепления групп “директоров” и “банкиров”, а также “срастание бизнес-элиты и “промышленного генералитета”» [Куколев 1996, с. 22]. Таким образом, даже изначально рассматривая бизнес-элилу как совокупность конкурирующих групп, призванных обеспечивать плюралистическое представительство интересов, И.В. Куколев приходит затем к выводу, что бизнес-элита постепенно «запирается внутри себя» и становится более узкой закрытой группой [Ионин 2000, с. 5–8].

Для второй волны исследований изначально характерен более критический и реалистичный (исходя из российских реалий) взгляд на бизнес-элилу как закрытую группу, тесно связанную с властной политической элитой и даже являющейся ее частью. Например, О.В. Крыштановская определяет бизнес-элилу как «верхушку

крупных предпринимателей, которые благодаря своему финансовому могуществу и наличию экономических ресурсов оказывают существенное влияние на принятие общегосударственных решений» [Крыштановская (2) 2002, с. 17], фактически приравнивая бизнес-элиту к олигархии. Более того, она предполагает (а потом и делает вывод), что бизнес-элита является не просто группой давления, а «специфической внутриэлитной группой», тесно связанной с государственными структурами в силу своего происхождения из «комсомольской» экономики и советской номенклатуры [Крыштановская (1) 2002, с. 5–6]. При этом бизнес-элита предстает закрытой группой, войти в которую можно, только изначально обладая политическим или репутационным капиталом, впоследствии конвертирующегося в капитал экономический [Крыштановская (1) 2002, с. 34]. Это имплицитно помещает анализ российской бизнес-элиты в контекст формирования и функционирования корпоративного государства [Ионин 2000, с. 5–8].

Суммируя выводы, можно сказать, что современные представления о российской бизнес-элите основываются на том, что она полностью слилась с экономической. Бизнес-элита рассматривается как узкая закрытая группа крупных бизнесменов, которые оказывают влияние на принятие стратегических политических решений. Такое определение стало продуктом вполне объяснимого интереса к крупнейшим предпринимателям, который возник в 1990-х гг. в связи с установлением сильных позиций последних в экономике и политике постперестроечной России. Существует два основных способа осмысления бизнес-элиты: осмысление крупного предпринимательства в контексте формирования плюралистической демократии и рассмотрение ее в рамках корпоративного патримониального государства. При этом, несмотря на различие теоретических оснований, объединяет их то, что они изначально определяют бизнес-элиту как очень узкую группу приближенных к власти предпринимателей, что создает две существенные проблемы. Во-первых, выводы о закрытости элиты во многом определяются тем, что она изначально рассматривается как узкая эксклюзивная группа. Во-вторых, предположение о прямой связи между объемом капитала и политическим влиянием не вполне очевидно. Это, например, замечает О.В. Крыштановская, говоря, что не все крупные компании попадают в рейтинг влияния, в то время как там присутствуют компании с гораздо меньшим объемом экономических ресурсов [Крыштановская (1) 2002, с. 5]. В то же время узкое определение бизнес-элиты перестает соответствовать той действительности, которую оно призвано описывать. И связано это с двумя тенденциями, имевшими место в начале 2000-х гг.: 1) частичным и ограниченным возвращением к разным формам государственной собственности; 2) развитием рыночной экономики и интенсивным развитием новых ее секторов. В последние 10 лет мы стали свидетелями ограниченного возвращения к государственной собственности, связанного с формированием государственных корпораций. Снова появились основания для разграничения понятий «бизнес-элита» и «административно-управленческая элита» («экономическая элита» в терминологии И.В. Куколева), когда под первой понимаются крупные предприниматели, люди, которые являются собственниками и/или управляющими частных компаний, а под последней – управляющие государственными корпорациями. Во-вторых, экономические и институциональные реформы начала 2000-х гг., а также благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура этого

периода сделали возможным интенсивное развитие сектора ИТ, розничной торговли, строительства, что должно было привести в ряды бизнес-элиты новых людей.

Таким образом, и методологические проблемы, и вопросы, связанные с описательным потенциалом термина «бизнес-элита», требуют повторной проверки как минимум двух предположений: о закрытости российской бизнес-элиты и о ее гомогенной структуре. Сделать это можно, только расширив определение и рассмотрев бизнес-элиту как часть широкого предпринимательского слоя, как потенциально открытую для входа новых бизнесменов социальную группу. Это в свою очередь может означать, что бизнес-элита будет обладать эклектичным характером, когда в ней будут присутствовать как элементы плюралистического, так и корпоративного представительства интересов.

Кроме проблемы определения бизнес-элиты, важным вопросом, обсуждаемым в большинстве работ, является выделение этапов формирования российского предпринимательства и бизнес-элиты. Стоит отметить, что здесь разногласий практически нет. Разница в трактовках в основном связана с тем, этапы формирования какой именно группы предпринимателей рассматриваются. В случае с исследованием всего слоя предпринимателей отсылки делаются на опыт НЭП и «протопредпринимательство» брежневской эпохи» как предтечи российского предпринимательства [Гимпельсон 1993, с. 32]. В случае же анализа бизнес-элиты, как правило, отчет ведется от законов о кооперации и предпринимательской деятельности 1986–1988 гг. Исчерпывающий обзор различных периодизаций процесса формирования современной российской бизнес-элиты представлен в статье И.В. Куколева [Куколев 1996, с. 13–14], в которой он предлагает и собственную классификацию такого процесса. Похожую, но более подробную классификацию приводит и О.В. Крыштановская [Крыштановская (1) 2002, с. 8].

Недостатком этих периодизаций, которые, впрочем, связаны лишь с последствиями принятых авторами решений по поводу предмета и объекта исследования, является то, что они справедливы лишь для ограниченного периода времени. По понятным причинам исследования, опубликованные в начале 2000-х гг., не охватывают периода 2003–2015 гг., когда в российской бизнес-элите также происходили крайне интересные трансформационные процессы.

Наконец, третьей, не менее традиционной проблемой изучения российского предпринимательства, логически связанной с периодизацией, является вопрос о паттернах, типичных биографических траекториях, характерных для того или иного периода. Здесь большинство исследователей также совпадают в своих оценках: И.В. Куколев выделяет целый набор типичных биографических траекторий, связанных с теми или иными обстоятельствами формирования современной российской экономики [Куколев 1996, с. 14–19]; похожий набор биографических траекторий приводит в своей статье и О.В. Крыштановская [Крыштановская (1) 2002, с. 7–38] (таблица 1).

У избранного способа классификации биографических траекторий есть неоспоримые преимущества. Главным образом это его интуитивность и совмещение обстоятельств и источников формирования. Однако, как уже говорилось выше, выводы исследователей сделаны на основе предпосылки, что бизнес-элита – это закрытая гомогенная группа бизнесменов; кроме того, существующие периодизации не охватывают периода после 2003 г.

Таблица 1. **Обстоятельства формирования и источники рекрутирования российской бизнес-элиты**

Обстоятельства формирования						
25 июля 1986 г. Положение о структуре и руководящих органах системы научно-технического творчества молодежи 1986–1989	Латентная приватизация (1989–1992)			11 июня 1992 г. Верховный Совет РСФСР; 21 августа 1992 г. Указ президента июнь 1992 г.; Государственная программа приватизации (1992–1994)	Отставки правительств 1992–1998	
«комсомольцы»	«уполномоченные банкиры»		«промышленники»	«биржевики»	«директора»	«отставники»
	«старые»	«новые»				
Источники рекрутирования						

Источник: [Крыштановская (1) 2002, с. 7–38].

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что в существующей литературе относительно российского предпринимательства рассматриваются три основные проблемы: 1) терминологическая проблема определения того, что такое бизнес-элита, ее соотношение с другими родственными терминами; 2) проблема выделения этапов (обстоятельств) формирования и трансформации предпринимательства; 3) а также органически связанная с ней проблема выделения и описания типичных биографических траекторий, характерных для российского предпринимательства. На настоящий момент существует серьезный задел в анализе названных проблем, однако можно констатировать, что процесс рекрутирования, формирования и трансформации российского предпринимательства рассматривается фрагментарно: в основе изучения изначально лежит предпосылка о закрытости и гомогенности бизнес-элиты, а период 2003–2015 гг. с точки зрения биографических траекторий и современной структуры бизнес-элиты практически не анализируется. Все это дает возможности, базируясь на существующих исследованиях, провести новый, более полный, анализ проблем рекрутирования, трансформации и текущей структуры российской бизнес-элиты с использованием модифицированной концептуализации объекта и на более широком хронологическом горизонте.

Предпринимательство и бизнес-элита: новая концептуализация и выборка

Чтобы уйти от ситуации, когда характер выборки во многом определяет получаемые выводы, мы предлагаем понимать предпринимательство в России как многокомпонентный феномен, который можно представить в виде матрешки. Для целей данного исследования имеет смысл выделить две составляющие, две «матрешки». Большая «матрешка» – социальный слой предпринимательства, который по сути является генеральной совокупностью. В него вложена «матрешка» поменьше – бизнес-элита – группа предпринимателей, обладающих значительными экономическими ресурсами. При этом граница, отделяющая слой предпринимательства от бизнес-элиты, рассматривается нами как проницаемая (рисунок 1).

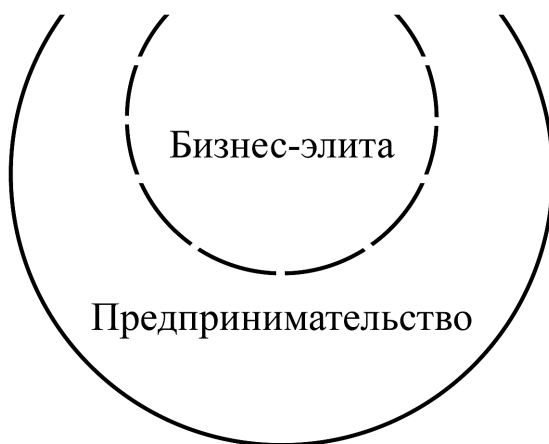


Рисунок 1. Соотношение понятий «предпринимательство» и «бизнес-элита»

Описанный подход в выделении бизнес-элиты внутри российского предпринимательства основан исключительно на количественных критериях. Отнесение предпринимателей к бизнес-элите осуществляется на основании оценки их активов (в случае предпринимателей) без предположения о какой-либо связи размера аккумулированных экономических ресурсов с влиянием на принятие стратегических или тактических политических решений. Операционализация размера активов, в свою очередь, производится посредством наиболее распространенного на сегодняшний день рейтинга. Таким образом, в рамках данной статьи к бизнес-элите мы относим предпринимателей, попавших в рейтинг «Богатейшие бизнесмены России» журнала «Форбс» (2005–2015 гг.). Поскольку мы рассматриваем бизнес-элиты как выборку из генеральной совокупности российских предпринимателей, в состав бизнес-элиты не были включены представители политической элиты, занимающиеся планированием, реализацией, оценкой экономической политики и регулированием

экономических отношений, а также руководители государственных корпораций и топ-менеджеры крупных компаний. Конечно, бизнес-элита может пониматься гораздо шире и включать в себя более мелких бизнесменов, не входящих в список журнала «Форбс», а также топ-менеджмент крупнейших компаний, однако, рассматривая данную статью как представление предварительных результатов исследовательского проекта по изучению российской бизнес-элиты, для целей данной статьи мы ограничиваемся операционализацией бизнес-элиты через рейтинг журнала «Форбс».

Выбор в пользу рейтингов деловых изданий и, в частности, в пользу рейтинга журнала «Форбс» в качестве основы для формирования корпуса представителей российской бизнес-элиты был сделан в силу ряда причин. Во-первых, деловые издания обладают тем преимуществом, что, располагая контактами в бизнес-среде (с представителями самой бизнес-элиты, сотрудниками компаний более низкого ранга, экспертами, аналитиками и т.д.), они имеют больше возможностей для сбора максимально полных сведений о структуре собственности, размерах активов и прочей, зачастую инсайдерской, информации, чем независимые исследователи, ориентирующиеся только на раскрываемую компаниями официальную информацию. Также деловые издания обладают большими ресурсами (материальными и кадровыми) для такой чрезвычайно трудоемкой работы. Во-вторых, главные альтернативные источники – биографические сборники, активно используемые в исследованиях схожего профиля на Западе, в России крайне редки¹. Наконец, самостоятельная работа по составлению списка крупнейших российских собственников с высокой долей вероятности привела бы к практически идентичным результатам и была бы в значительной степени дублированием той, что проделали журналисты. Кроме того, позиционный подход, который применялся бы в этом случае и предполагал включение в список бизнесменов, занимающих элитные позиции в крупнейших компаниях, оставил бы за рамками рассмотрения тех собственников, которые не занимали таких постов, контролируя свои активы через иные непрозрачные схемы. То есть использование рейтинга позволило реализовать комбинацию позиционного и репутационного методов формирования выборочной совокупности [Ривера Ш., Ривера Д. 2009], когда учитывались формальные позиции, занимаемые как предпринимателями (позиционный метод), так и тех деловых людей, кто не занимает формальных позиций, но обладает значительными финансовыми ресурсами (репутационный метод).

Стоит упомянуть и то, что исследования, опирающиеся на рейтинги богатейших бизнесменов, составленные крупнейшими деловыми изданиями, имеют давнюю историю в социальных науках за рубежом. Например, на рейтинг крупнейших налогоплательщиков, составленный *New York Times*, опирался П. Соркин в своем пилотном исследовании американских миллионеров [Sorokin 1925]; рейтинги *Forbes* активно используются и в наши дни, например, в исследованиях на тему неравенства [Kaplan, Rauh 2013; Piketty 2014]. В целом преимущества, которые дает использование рейтингов деловых изданий, существенно превосходят недостатки. В этой связи выбор рейтингов деловой прессы в качестве базового

¹ Последние, из известных авторам, были опубликованы в 2003 и 2004 гг.: «Кто есть кто в российском бизнесе. Российские предприниматели лицом к миру», «Федеральная и региональная элита России, 2004. Кто есть кто в политике и экономике».

источника для формирования корпуса представителей бизнес-элиты кажется наиболее оправданным.

Всего в рамках проекта изучения российской бизнес-элиты на текущий момент было собрано 1014 биографий (сбор данных продолжается). Из-за неполноты данных по всем 1014 собранным биографиям для анализа биографических траекторий из всего объема были взяты 293 персоналии, фигурировавшие в рейтинге журнала «Форбс» в 2005–2015 гг.

В качестве критериев для отнесения предпринимателя к той или иной биографической траектории служили:

- 1) вхождение в число предпринимателей через ту или иную «золотую дверь», открывшую возможность заниматься определенным видом коммерческой деятельности;
- 2) время такого вхождения;
- 3) профессиональный статус на момент начала занятия бизнесом (источник рекрутирования).

Для выделения большинства биографических траекторий использовались все три критерия в комплексе. Следует оговориться, что в отдельных случаях ввиду невозможности использования всех критериев выделение траекторий строилось на хотя бы двух из них. Моментом вхождения в число предпринимателей считался первый факт участия в легальной коммерческой деятельности, отразившийся в биографии. Некоторые бизнесмены в конце 1980-х – начале 1990-х гг. пользовались разными возможностями, учреждая и кооперативы, и совместные предприятия, и разные виды предприятий в рамках «комсомольской экономики». В таких случаях причисление к определенной биографической траектории производилось по хронологическому принципу: если организация кооператива предшествовала созданию совместного предприятия, тогда бизнесмен относился к «кооператорам» и т.д.

Биографические траектории российской бизнес-элиты

Современную историю российского предпринимательства можно представить как путешествие социальных субъектов по ветхому, но уже перестраивающемуся зданию политической и экономической системы с запутанными коридорами социальной мобильности и множеством старых и вновь открывающихся дверей возможностей. Некоторые из этих дверей оказываются «золотыми», давая доступ к значительным ресурсам и влиянию. Вход в такие двери означает обретение статуса представителя бизнес-элиты, попадание в число людей, сосредоточивших в своих руках значительные экономические ресурсы, позволяющие им конкурировать друг с другом на общегосударственном уровне. Путь от предпринимателя до представителя бизнес-элиты бывает извилист и разнообразен, но все же, проанализировав биографии российских предпринимателей, можно выделить определенные биографические траектории.

Основываясь на исследованиях И.В. Куколева, В.Е. Гимпельсона и О.В. Крыштановской и в соответствии с нашей концептуализацией термина «бизнес-элита», мы предлагаем следующую периодизацию и характеристику биографических паттернов в соответствии с теми «золотыми дверями», которые образовывались в разные периоды.

В качестве первой «золотой двери», которая открылась для тех, кто стремился заняться предпринимательской деятельностью, стали кооперативное движение и развитие частного предпринимательства в 1986–1988 гг., способствовавшие формированию биографической траектории «кооператоры». К созданию в 1986–1989 гг. другой биографической траектории – «комсомольцев» – привели становление и функционирование «комсомольской экономики». Латентная приватизация 1989–1992 гг. послужила основой для появления бизнес-возможностей для чиновников, связанных с работой в государственных и партийных органах – «государственных и партийных служащих», и функционеров, занимавшихся внешнеэкономической деятельностью – «международников». Впоследствии приватизация 1992–1993 гг. распахнула «золотую дверь» и для директоров различных предприятий – «советских управленцев». Становление рыночной экономики в 1991–1996 гг. дало возможность войти в состав бизнес-элиты и другим социальным группам, накопившим необходимые связи и социальный капитал в период своего профессионального становления: «академикам», «силовикам» и «рыночникам». Последние начали заниматься бизнесом с нуля, не обладая существенным социальным капиталом и связями. И наконец, экономические и институциональные реформы 2000–2012 гг., благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, рост покупательной способности создали благоприятные условия для «золотых дверей» в бизнес-элиту для «новых» бизнесменов», начавших заниматься предпринимательской деятельностью в начале 2000-х гг.

Таким образом, благодаря меняющимся политическим, социальным и экономическим реалиям процесс трансформации российской бизнес-элиты в период с конца 1980 до 2015 г. был связан с появлением нескольких «золотых дверей».

«Кооператоры»

Хотя для «кооператоров» можно выделить и более частные биографические траектории («технари», «заводчане», «колхозники»), для этой группы все же намечается общая типичная биографическая траектория, схематично представленная в *таблице 2*.

Таблица 2. Биографическая траектория «кооператоры»

владелец холдинговой/управляющей компании
владелец компаний, заводов
основатель компании/нескольких компаний
основатель кооператива/нескольких кооперативов
сотрудник академического института, завода, работник сферы сельского хозяйства, государственный служащий
инженерно-технический вуз (образование в сфере торговли, финансов)

Появление этой биографической траектории связано с Законом СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19 ноября 1986 г. (разрешившим гражданам и членам их семей параллельные заработки в свободное от основной работы время), а также с Постановлением Совета Министров СССР «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления» от 5 февраля 1987 г. и Законом СССР «О кооперации в СССР» от 26 мая 1988 г. Характерной особенностью этой группы предпринимателей является пестрота ее состава: в нее вошли люди с различным образованием и профессиональным опытом, стремящиеся реализовать свои идеи в широком спектре сфер деятельности (строительство, банковская деятельность, сельское хозяйство, шоу-бизнес, производство и продажа потребительских товаров и т.д.) (М.М. Фридман («Альфа-банк»), А.Б. Усманов (USM Holdings) и В.В. Мельников («Глория Джинс»). В период 1986–1988 гг., связанный с легализацией частной предпринимательской деятельности, они стали создавать частные компании и кооперативы, некоторые из них переросли в последующем в акционерные общества и холдинговые компании (такова история «Альфа-Групп»). Для многих, впрочем, «проба пера» оказалась неудачной, и свое состояние они сделали, войдя в другие «золотые двери» и ведя бизнес иного профиля. Отличительной чертой данной биографической траектории представляется также и создание бизнесменами большого количества компаний на первых этапах бизнес-карьеры. Кроме того, некоторые «кооператоры» участвовали во внешнеэкономической деятельности, создавая совместные предприятия с западными компаниями.

Необходимо напомнить, что многие представители этой биографической траектории начали заниматься коммерческой деятельностью еще до начала перестройки (цеховики, фарцовщики).

«Комсомольцы»

Параллельно открылась и другая «золотая дверь», связанная с формированием «комсомольской экономики» [*Крыштановская* (1) 2002, с. 7–16]. Биографическая траектория «комсомольцы» тесно связана с молодежным и комсомольским движением в СССР в 1985 – конце 1990-х гг. (таблица 3).

Таблица 3. Биографическая траектория «комсомольцы»

владелец/совладелец холдинговой/управляющей компании
основатель/сооснователь банков/компаний
основатель/сооснователь центра межотраслевых научно-технических программ
комсомольский лидер/младшие должности в разных сферах/аспирантура
технический/экономический вуз

Биографии многих представителей современной российской бизнес-элиты были связаны с работой в структурах ВЛКСМ. Принятие Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О создании межотраслевых научно-технических комплексов и мерах по обеспечению их деятельности» от 12 декабря 1985 г. дало части комсомольских лидеров возможность заняться коммерческой деятельностью, обеспечивая внедрение научно-технических разработок, но главным образом создало почву для обналичивания средств, выделяемых на подобные исследования. Центры научно-технического творчества молодежи (ЦНТТМ) и межотраслевых научно-технических программ послужили для части современных российских бизнесменов трамплином к созданию первоначального капитала, открытию банков, а затем формированию отраслевых и диверсифицированных холдинговых компаний. Пожалуй, самый известный пример структуры такого рода – бизнес-группа М.Б. Ходорковского, выросшая из ЦНТТМ «Менатеп». Также в ЦНТТМ получали свой первый предпринимательский опыт Б.И. Минц (O1 Group) и М.Г. Болотин (Концерн «Тракторные заводы»). Помимо финансового и промышленного, молодежное и комсомольское движение открывало доступ и к другим секторам экономики. С ЦНТТМ и комсомола начиналась предпринимательская биография ряда крупных представителей медиа-бизнеса, фармацевтики и других секторов экономики.

«Государственные и партийные служащие»

Начало латентной приватизации открыло еще одну «золотую дверь» и позволило бывшим советским государственным и партийным функционерам конвертировать свой политический капитал и административный ресурс в капитал экономический (таблица 4).

Таблица 4. Биографическая траектория «государственные и партийные служащие»

владелец холдинговой/управляющей компании
приватизация государственных активов (предприятий, министерств)/основание компании
заместитель председателя/председатель комитета, заместитель министра
руководитель крупного предприятия
карьера в промышленности
инженерно-технический вуз

Биографическая траектория «государственного и партийного служащего», как правило, связана с получением образования в инженерно-техническом вузе (иногда параллельно с работой на низших должностях), постепенный карьерный рост до руководства крупными предприятиями. Однако, в отличие от рассматриваемых

ниже «советских управленцев», которые пришли в бизнес-элиту с руководящих постов различных предприятий, государственные и партийные функционеры, став руководителями крупных предприятий, рекрутировались в министерствах и комитетах правительства СССР или союзных республик, либо в центральных партийных органах.

Другой тип этой биографической траектории связан с получением образования в сфере экономики или международных отношений, устройством сразу после окончания вуза в государственные или партийные органы на низшие должности с последующим карьерным продвижением до руководящих постов. После распада СССР государственные и партийные служащие участвовали в приватизации государственных предприятий, а иногда и целых министерств [Крыштановская (1) 2002, с. 17]. Отдельные представители этой группы, впрочем, основали собственные предприятия.

К траектории «государственные и партийные служащие» можно отнести таких бизнесменов, как В.Ю. Алекперов («Лукойл»), В.И. Щербаков («Автотор») и В.А. Штыров («АЛРОСА»).

«Международники»

«Золотая дверь» для представителей бизнес-элиты, связанных с внешнеэкономической деятельностью, открылась в переходный период от командной экономики к рынку. Определенная общность их карьерного пути позволяет выделить биографическую траекторию «международники» (таблица 5).

Таблица 5. Биографическая траектория «международники»

владелец холдинговой/управляющей компании	
владелец/совладелец компании	
работа во внешнеэкономических ведомствах и компаниях СССР/дипломатическая карьера/работа в экспортоориентированных отраслях	
вуз (внешнеэкономические специальности, международные отношения)	инженерно-технические, торговые специальности

Как правило, большинство «международников» имели образование и опыт работы в сфере внешнеэкономической деятельности (посольства, торговые представительства, экспортные предприятия). Такой образовательный и профессиональный базис, а также зарубежный опыт позволили им в период перестройки выступать совладельцами и управляющими различных СП (совместные предприятия), чаще всего российско-американских. Некоторые из них впоследствии участвовали в приватизации советских предприятий, ориентированных на внешнюю

торговлю, и стали владельцами и управляющими крупнейших банков и экспортных корпораций. Главным преимуществом для данной траектории была разница между внутренними нерыночными (когда существовали фиксированные цены на товары внутри страны) и внешними рыночными условиями (когда товары, приобретенные внутри страны по фиксированным, как правило, низким ценам, можно было продавать на мировом рынке по рыночным ценам), что в сочетании с внешнеэкономическим карьерным опытом позволило многим бизнесменам получить капитал для последующего развития бизнеса [Куколев 1996, с. 14].

Многие, впрочем, пришли во внешнеэкономическую деятельность, не имея соответствующего образования, и являлись представителями самых разных специализаций, но преимущественно связанных с экспорто- и импортоориентированными отраслями советской экономики. Взаимодействуя по долгу службы с иностранцами, они обзавелись знакомствами и связями, которые использовали при организации СП (следует отметить, что инициатива их создания могла исходить и от зарубежных партнеров). Следует обратить внимание, что одна часть «международников» пришла в СП, вообще не имея опыта работы за рубежом, другая – из академического мира, взаимодействуя с иностранцами по линии научных контактов.

Через внешнеэкономическую деятельность начинали свой путь в большой бизнес В.О. Потанин («Интеррос»), Г.Н. Тимченко (Volga Group) и А.Г. Ломакин («Международная калийная компания»).

«Советские управленцы»

Приватизация 1992–1995 гг. открыла «золотые двери» и для бывших советских управленцев, директоров заводов, совхозов (таблица 6).

Таблица 6. Биографическая траектория «советские управленцы»

владелец холдинговой/управляющей компании	
директор/генеральный директор завода	
секретарь партийного комитета/комитета ВЛКСМ цеха/завода	
начальник цеха/отдела	
технический вуз, втуз, училище, техникум	рядовой сотрудник завода

Бизнесмены, отнесенные к данной траектории, прошли всю карьерную лестницу (1) на одном предприятии или (2) в пределах одной отрасли с самых низших до самых высших позиций и стали предпринимателями в этой же сфере. У части из них рабочая карьера предшествовала получению образования или шла параллельно с ним; в таком случае первой ступенью был техникум или колледж,

а высшее образование они получали, уже работая на предприятии, которое открывало им дорогу к средним менеджерским позициям (начальник цеха, отдела, главный механик и т.п.). Другая группа бывших советских управленцев начала карьеру с учебы в вузе, давшей им возможность сразу устроиться на инженерные и младшие менеджерские должности. Достижение высоких карьерных позиций представителями обеих этих групп в ряде случаев сопровождалось назначением на партийные, комсомольские должности (например, секретарь комитета ВЛКСМ завода). Приобретая опыт работы в партийных/комсомольских органах, эти управленцы получали повышение, например, до должности директора/генерального директора завода. В дальнейшую карьерную траекторию вмешивались уже объективные причины: оказавшись на управленческих должностях в разгар процесса приватизации (1993–1995 гг.), действующие управленцы удачно приватизировали предприятия, в том числе и в свою пользу, став, таким образом, владельцами/совладельцами предприятий и сохранив эти позиции во второй половине 1990-х – 2000-е гг. Последующая биографическая траектория таких людей была связана с расширением бизнеса, созданием холдинговых структур, вхождением в советы директоров дочерних компаний. Как правило, такие траектории связаны с тяжелой промышленностью, строительством и добычей полезных ископаемых. Кроме того, схожую траекторию можно выделить и в финансовом секторе экономики, представители которого построили карьеру в советской банковской системе, преодолев все ступени карьерной лестницы, и в период латентной приватизации (1991–1993 гг.) на базе фрагментов бывшей советской банковской системы создали свои банки либо остались во главе учреждений, существовавших еще в советское время.

Карьерный путь «советского управленца» прошли, в частности, Н.И. Борцов («Лебедянский»), В.Н. Махлай («Тольяттиазот») и Х.М. Совмен («Полус»).

«Академики»

Хотя выходцы из академических институтов в некотором количестве присутствуют в большинстве представленных паттернов, выделяется и иная, более простая биографическая траектория, связанная с академической карьерой (П.О. Авен («Альфа-банк»), И.Г. Кудряшкин («УГМК-Холдинг») и В.С. Якунин («Протек»), Д.Б. Зимин («Вымпел-Коммуникации»)) (таблица 7).

Таблица 7. Биографическая траектория «академики»

владелец холдинговой/управляющей компании	
владелец компаний	
основатель компании/компаний	эксперт, консультант, чиновник
сотрудник академического института, конструкторского бюро, вузовский преподаватель	
инженерно-технический вуз	управленческие и экономические специальности

Многие предприниматели пришли в бизнес непосредственно из академической среды, основав свои компании еще в начале 1990-х гг. Как правило, такие траектории связаны с узкоспециализированными отраслями промышленности и услуг (например, с телекоммуникациями), а созданные головные компании не предполагали большого разнообразия видов деятельности. Фактором массового исхода «академиков» в бизнес стал в первую очередь кризис российской науки, сопровождавшийся снижением престижа научной деятельности, и, что не менее важно, резким падением доходов.

Можно говорить о наличии нескольких подпаттернов академических карьер. Во-первых, часть ученых ушла в бизнес на этапе академической зрелости, занимая достаточно высокие посты в научных и образовательных учреждениях (начальники лабораторий, ректоры). Другая группа покинула науку на этапе учебы в аспирантуре, непосредственно после защиты кандидатской диссертации или с позиций младших научных сотрудников. Часть ученых (их также следует рассматривать как особую подгруппу) занялись бизнесом, не порвав окончательно с научной деятельностью и продолжая научную и, чаще, преподавательскую деятельность. Еще одна достаточно влиятельная группа «академиков» интересна тем, что ее представители пришли в бизнес транзитом через государственные органы: такая траектория особенно характерна для тех, кто имел отношение к экономической науке и находился на острие экономических реформ в 1990-е гг.

Отличительной чертой «академиков» является их склонность к научной благотворительности: многие из них занимаются финансированием научных исследований и/или состоят в попечительских советах «родных» институтов и университетов. Следует отметить, что профиль бизнеса одних «академиков» непосредственно связан с их научной специализацией, других – находится в абсолютно иной сфере (например, ритейл, строительство, финансовый сектор).

«Силовики»

Для относительно малочисленной группы из числа «силовиков» «золотые двери» также открылись в 1990-е гг. Сокращение финансирования армии и силовых структур в 1990-е гг. привело к тому, что сотрудники органов государственной безопасности и военные, обладая важными связями и навыками работы с информацией, приняли решение конвертировать эти преимущества в экономический капитал. В связи с этим в рамках биографической траектории «силовики» можно выделить два подпаттерна: «сотрудники органов государственной безопасности» и «военные» (таблицы 8, 9).

Типичная карьера бизнесмена экс-сотрудника органов государственной безопасности включает в себя учебу в гражданском вузе, затем специализированное образование в системе КГБ (Институт КГБ СССР, Высшая школа КГБ, Высшие курсы КГБ), в последующем – работу в органах госбезопасности и уход в бизнес в 1990-е – начале 2000-х гг. Некоторые попадали в структуры КГБ сразу после получения образования в гражданском вузе через службу в Советской Армии или иные каналы. Началу занятия бизнесом у части сотрудники органов государственной

безопасности предшествовал этап работы в органах государственной власти в 1990-е гг. Направление бизнеса, которое впоследствии развивали бывшие сотрудники КГБ, иногда было связано с конкретным профилем прежней работы, но чаще всего не имело никакого отношения к их основной сфере деятельности. Как правило, для экс-сотрудников КГБ и бывших военных было не характерно создание крупных диверсифицированных финансово-промышленных групп, и их бизнес имел относительно узкий профиль. Выходцами из органов государственной безопасности являются Е.В. Касперский («Лаборатория Касперского») и А.Е. Лебедев («Национальная резервная компания»).

Таблица 8. Биографическая траектория «силовики», подпаттерн «сотрудники органов государственной безопасности»

основатель и руководитель компании	топ-менеджер, генеральный директор, президент крупной компании
работа в органах государственной безопасности	
образовательная система КГБ	
гражданский вуз/техникум	

Таблица 9. Биографическая траектория «силовики», подпаттерн «военные»

владелец холдинговой/управляющей компании	
основатель компании	топ-менеджер, генеральный директор предприятий ВПК или частных предприятий
служба в армии/работа в военной промышленности	
военные учебные заведения	

Образовательный этап биографии «военных» связан с обучением в военных учебных заведениях, специализирующихся на подготовке младшего, среднего и высшего командного состава (в Нахимовском и Суворовском училищах, средних и высших училищах, академиях), на военных курсах и военных факультетах гражданских вузов. В редких случаях будущие «военные» получали специальности в гражданских вузах, и после уходили в ВПК, далее следовала собственно военная карьера либо, что происходило намного реже, карьера в советском ВПК. В бизнес большинство «военных» пришли после 1991 г.: часть из них стали топ-менеджерами и владельцами предприятий ВПК, другая часть попала в сектора экономики, не связанные с прежним опытом (ритейл, производство продуктов питания, сельское хозяйство и т.д.) (Н.А. Цветков («Уралсиб»), С.А. Цикалюк («ВСК»), А.И. Исайкин («Волга-Днепр»)).

«Рыночники»

Для периода 1993–1998 гг. (до девальвации рубля 1998 г.) выделяется биографическая траектория, связанная со становлением и развитием рыночной экономики. Для большинства предпринимателей, воспользовавшихся этой «золотой дверью», сложно выделить какой-то один профессиональный статус, который способствовал бы их последующему вхождению в состав бизнес-элиты. Как правило, характерной чертой этой биографической траектории стало как раз то, что ее представители, вопреки определенному профессиональному статусу, по разным причинам предпочли основывать бизнес с нуля, а не пользоваться административным ресурсом и преимуществами своего положения, характерными для переходного периода от плановой экономики к рынку, потенциально позволявшим им войти в другие «золотые двери» (С.Н. Галицкий («Магнит»), В.В. Мельниченко («Сибуглетет»), И.В. Рыбаков («Технониколь»).

Биографическая траектория «рыночника», как правило, характеризуется большим разнообразием образовательного и профессионального опыта, предшествующего занятию предпринимательской деятельностью. Наиболее распространенным вариантом была работа на советских предприятиях с низших должностей до уровня руководителей среднего и высшего звена. Однако, в отличие от биографической траектории «советские управленцы», представители «рыночников» не участвовали в приватизации предприятий, на которых они работали, а основывали свои собственные компании. Объединяет представителей этой биографической траектории, вошедших в итоге в состав бизнес-элиты, и то, что они обладают опытом выживания в период экономического кризиса 1998 г. Наиболее распространенная карьерная траектория, характерная для «рыночников», представлена в *таблице 10*.

Таблица 10. Биографическая траектория «рыночники»

владелец/совладелец холдинговой, управляющей компании
основатель/сооснователь компании
работа на предприятиях/в сфере сельского хозяйства
вуз/среднее специальное учебное заведение

«Новые» бизнесмены

В начале 2000-х гг. в составе российской бизнес-элиты появились предприниматели, вошедшие в «золотые двери», открывшиеся после проведения экономических и институциональных реформ начала 2000-х гг. В рамках выделяемой нами биографической траектории ««новые» бизнесмены» также определяются три подпаттерна: «новички», «наследники» и «протеже» (*таблицы 11–13*).

Таблица 11. Биографическая траектория «“новые” бизнесмены», подпаттерн «новички»

владелец/совладелец холдинговой, управляющей компании
владелец/совладелец компании
основатель/сооснователь компании
технический/экономический вуз

Таблица 12. Биографическая траектория «“новые” бизнесмены», подпаттерн «наследники»

руководящие должности в компаниях семейного холдинга	основатель собственной компании
Менеджер среднего звена компании, контролируемой родителями	
Престижные западные или российские вузы (экономические специальности), инженерно-технические вузы	

Таблица 13. Биографическая траектория «“новые” бизнесмены», подпаттерн «протезе»

руководящие должности в аффилированных компаниях	основатель собственной компании
Менеджер среднего/высшего звена аффилированной компании	
Престижные западные или российские вузы (экономические специальности), инженерно-технические вузы	

Новое поколение бизнесменов, чья карьера полностью или практически полностью пришлась на постсоветский период, можно разделить на несколько групп. Представители каждой из групп вошли в состав бизнес-элиты через свои определенные «золотые двери». Для первой из них, которую можно условно назвать «новичками», дорога в бизнес началась с получения образования, чаще всего экономического или технического. Затем они либо быстро (относительно представителей «советских управленцев») преодолевали карьерную дистанцию, оказываясь во главе какой-либо компании, либо сразу основывали свой бизнес (часто с университетскими друзьями или родственниками). Некоторые предприниматели новой волны даже бросили образование ради бизнеса и получили диплом только через некоторое время, уже став собственниками своих компаний. В качестве примеров можно привести биографии И.В. Сегаловича («Яндекс») и О.Ю. Тинькова («Тинькофф-банк»).

Многие «“новые” бизнесмены» вошли в те сектора экономики, которые только начали формироваться в 1990–2000-е гг. (ритейл, ИТ, производство новых продуктов и товаров), другие – в строительство и финансовую сферу. Особой группой «“новых” бизнесменов» являются (1) те, кто пришел в бизнес «изнутри» (дети бизнесменов – «наследники»), и (2) те, чей предпринимательский путь проходил

под покровительством влиятельных родственников из числа политических деятелей или предпринимателей («протеже»).

«Наследники» в основной массе получили образование в престижных вузах Москвы, Санкт-Петербурга или зарубежных учебных заведениях по экономическим специальностям либо в технических вузах (иногда по профилю бизнеса их влиятельного родителя), поработали в семейном бизнесе на рядовых должностях и на сегодняшний момент занимают руководящие должности в холдинговых компаниях, контролируемых их родителями. В некоторых случаях родители полностью передоверяют им свои прежние активы, уйдя «на покой» или в новый бизнес. К подпаттерну «наследники» отнесены, например, Д. Бажаев («Группа Альянс»), Д.Н. Никитин («Евросиб») и А.Б. Зубицкий («Промышленно-металлургический холдинг»).

«Протеже» имеют схожий образовательный опыт и карьерный путь: после окончания вуза они устраиваются работать в аффилированную с родителями и/или их влиятельными друзьями фирму, зачастую сразу на средние менеджерские должности, дальше следует быстрый карьерный взлет до топ-менеджерских позиций и руководства компанией; впоследствии некоторые из них основывают собственные компании (У.М. Рахимов («Башнефть»), В.И. Юсуфов (Nordic Yards), А.Ф. Бородин («Банк Москвы»)).

Трансформация российской бизнес-элиты: тенденции и соотношение биографических траекторий

Анализ траекторий дает представление об источниках рекрутирования современной российской бизнес-элиты, однако интересны также и тенденции, которые сопровождали процесс формирования и трансформации бизнес-элиты в постсоветской России.

В целом, если смотреть только на конечные или отдельные промежуточные точки, структура российской бизнес-элиты относительно распространенных в ней биографических траекторий выглядит достаточно однородной и стабильной во времени (*таблица 14*).

С этой точки зрения подтверждается тезис о том, что бизнес-элита в России является закрытой и сравнительно гомогенной группой. Однако при рассмотрении данных в динамике можно отметить несколько тенденций, которые идут в разрез с таким взглядом на структуру бизнес-элиты, по крайней мере, при анализе с позиций биографических траекторий.

Обращает на себя внимание постепенное, но неуклонное снижение процента людей, пришедших в бизнес-элиту через кооперативное движение. Уменьшение количества представителей этой биографической траектории в рейтинге журнала «Форбс» имело более резкую динамику в предкризисные 2005–2007 гг. и более плавную впоследствии. Остается на низком уровне и мало изменяется процент тех, кто пришел в бизнес из партийных или государственных органов, кто принимал активное участие в первоначальном построении «комсомольской экономики». В предкризисные годы также наблюдалась тенденция к уменьшению числа

представителей «старой» бизнес-элиты, тех, кто заработал первоначальный капитал в конце 1980-х гг. и на заре рыночных отношений. И хотя доля представителей этих биографических траекторий в российской бизнес-элите в 2007 г. составляла чуть более 51%, в 2005–2007 гг. наблюдалась четкая тенденция к падению процента представителей «старой» бизнес-элиты и росту в ней доли представителей, начавших бизнес с нуля в начале 1990-х или 2000-х гг.

Таблица 14. Процент бизнесменов, относящихся к различным биографическим траекториям (2005–2015 гг.)

Биографическая траектория	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
советские управленцы	11,4	11,3	8,6	11,4	12,0	12,5	10	10	9,5	7,5	7,8
«кооператоры»	22,8	19,1	16,4	17,5	17,1	15,8	15,9	15,4	14,1	14,5	13,5
«комсомольцы»	2,6	2,6	2,6	2,6	3,4	1,7	2,9	2,9	2,9	2,9	2
«академики»	10,5	10,4	8,6	6,1	8,5	6,7	7,9	7,9	8,3	8,3	7,8
«международники»	11,4	9,6	10,3	14,9	15,4	13,3	9,6	10	9,5	9,1	9,4
«новые» бизнесмены	7,9	7,8	10,3	10,5	10,3	12,5	12,1	12,9	12,9	12,0	13,5
«новички»	6,1	6,1	7,8	8,8	7,7	9,2	8,4	8,7	10,8	9,1	10,6
«протеже»	1,8	1,7	2,6	0,9	1,7	1,7	2,5	2,9	2,1	2,5	2,4
«наследники»	0	0	0	0,9	0,9	1,7	1,3	1,2	0	0,4	0,4
«силовики»	4,4	5,2	4,3	2,6	4,3	4,2	4,2	4,1	4,6	5,8	5,7
«военные»	2,6	3,5	2,6	1,8	2,6	3,3	2,9	2,9	3,3	4,6	4,5
«сотрудники органов госбезопасности»	1,8	1,7	1,7	0,9	1,7	0,8	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2
«государственные и партийные служащие»	1,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	1,3	2,1	2,1	1,7	1,2
«рыночники»	14,9	20	23,3	20,2	13,7	15,8	19,7	17,8	18,7	20,3	20,0
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: расчет авторов на основе рейтингов журнала «Форбс».

Кризис 2008 г. внес в эту динамику свои существенные коррективы. Из *таблицы 14* видно, что в этот период процесс обновления российской бизнес-элиты, появления в ней большего количества людей, начинавших бизнес в условиях более-менее сформировавшейся рыночной экономики 1990-х и 2000-х гг., либо полностью остановился, либо принял отрицательную динамику. Наблюдалось, например, резкое снижение количества «рыночников», попадающих в список журнала «Форбс». В то же самое время (в указанный кризисный период) стало увели-

чиваться число представителей биографических траекторий, связанных с этапом трансформации советской плановой экономики в российскую рыночную (хотя о степени ее «рыночности» можно спорить). Также можно отметить резкий рост численности «международников» в 2007–2009 гг., увеличение количества представителей биографической траектории «советские управленцы» среди бизнесменов, попадающих в список журнала «Форбс», кратковременное возрастание доли «академиков» в 2008–2009 гг., незначительное повышение численности представителей кооперативного движения в тот же период.

Стоит обратить внимание, что с окончанием первой волны экономического кризиса в 2009 г. тенденция изменилась на противоположную: процент представителей бизнес-элиты, начавших бизнес с нуля в 1990–2000-е гг., снова начал расти, в то время как доля представителей «старой» бизнес-элиты (родом из переходного периода от плановой экономики к рынку) стала снижаться. Это позволяет сделать вывод о связи структуры бизнес-элиты с состоянием экономики и заключить, что в кризис наиболее уязвимыми становятся представители новой волны бизнесменов, создавшие бизнес с нуля, в то время как представители биографических траекторий с опытом работы в советских внешнеэкономических ведомствах, на внешнеэкономических предприятиях и в советской промышленности (вероятно, благодаря своим связям, преимуществам положения, административному ресурсу и накопленному социальному капиталу) в кризис получают преимущество (в распределении государственной поддержки) перед теми, у кого такие связи и ресурсы отсутствуют.

Тем не менее с окончанием острой фазы кризиса тенденция изменилась, и внутренняя дифференциация российской бизнес-элиты продолжала, пусть и медленными темпами, увеличиваться. Так, к 2015 г. доля представителей биографических траекторий, воспользовавшихся административным ресурсом и своим положением на момент трансформации советской экономики, составляла уже чуть больше 41%, ее снижение по сравнению с такими же показателями 2005 г. составило почти 20%. В то же время доля тех, кто начал свой бизнес без какого-либо существенного использования административного ресурса и конкурентных преимуществ переходного политического и экономического периода, выросла почти на 11%.

Безусловно, полученные данные не позволяют говорить о сколь-нибудь существенной фрагментированности и инклюзивности российской бизнес-элиты, однако они дают возможность обсуждать наличие тенденций, способствующих дифференциации и появлению в составе бизнес-элиты большего количества представителей биографических траекторий, связанных с вхождением в предпринимательский слой уже в конце 1990-х – начале 2000-х гг. Часть бизнесменов из рейтинга журнала «Форбс», начавших заниматься бизнесом в 2000-е гг., впоследствии вошла в состав бизнес-элиты либо благодаря протекции родственников и знакомых, либо благодаря наследству, что подкрепляет выводы о закрытости бизнес-элиты. Тем не менее с учетом анализа данных, приведенного выше, российскую бизнес-элиту можно охарактеризовать не как полностью закрытую социальную группу, владеющую значительными материальными ресурсами, а как полузакрытую, вхождение в которую представителей более широкого предпринимательского слоя затруднено, но не исключается полностью. Значительное влияние на то, какая

композиция биографических траекторий будет составлять эту социальную группу, оказывают кризисные явления в экономике. Исходя из текущих российских экономических реалий, можно ожидать большего «закрытия» бизнес-элиты и роста доли представителей биографических траекторий, тесно связанных с советским опытом, и увеличения числа тех, кто основывает или ведет бизнес, пользуясь протекцией родственников и друзей.

Заключение

В предложенной статье была предпринята попытка решить несколько проблем, связанных с изучением источников рекрутирования и трансформации российской бизнес-элиты. Основываясь на существующих исследованиях, мы попытались пересмотреть подход к определению того, что такое бизнес-элита, и проанализировать ее как достаточно открытую для вхождения группу крупных российских предпринимателей. Такая трактовка понятия была намеренно использована для того, чтобы минимизировать проблему влияния предположения о закрытости и гомогенности российской бизнес-элиты на ход анализа, более эффективно проверить гипотезы об эксклюзивном и гомогенном ее характере, а также для того, чтобы сделать выводы более обоснованными. Кроме того, статья также была попыткой вернуть проблематику российской бизнес-элиты в исследовательскую повестку дня.

В ходе изучения биографических траекторий 293 представителей российской бизнес-элиты, фигурирующих в рейтинге «100 (200) богатейших бизнесменов России» журнала «Форбс», было выявлено девять типичных паттернов. Для некоторых из них также были выделены подпаттерны, более детально характеризующие особенности профессионального пути представителей российской бизнес-элиты. Указанные биографические траектории были связаны с «золотыми дверями» (появлявшимися в разное время возможностями для занятия бизнесом), вход в которые приводил отдельных представителей более широкого предпринимательского слоя в состав бизнес-элиты. Появление тех или иных «золотых дверей» обуславливалось не только временем и связанными с ним обстоятельствами политической, экономической и социальной жизни, но и профессиональным опытом, социальным капиталом и способом вхождения в широкий предпринимательский слой.

Динамика долей каждой из биографических траекторий в российской бизнес-элите говорит о том, что, хотя она в целом остается достаточно закрытой и гомогенной группой, наблюдаются тенденции внутренней дифференциации, а также повышения доли представителей тех биографических траекторий, которые начали заниматься бизнесом с нуля, без использования административного ресурса и конкурентных преимуществ, характерных для переходного периода от плановой экономики к рынку. В то же время на динамику таких долей существенно влияет состояние экономики. В кризис наиболее уязвимыми становятся представители новой волны бизнесменов, создавших бизнес с нуля, в то время как представители биографических траекторий с опытом работы в советских внешнеэкономических

ведомствах, на внешнеэкономических предприятиях и в советской промышленности, вероятно, благодаря своему выгодному положению, связям и накопленному социальному капиталу в кризис получают преимущество (в распределении государственных ресурсов и поддержки).

Подводя итоги, можно сказать, что российская бизнес-элита не является полностью закрытой социальной группой. Несмотря на ее значительную эксклюзивность, граница между бизнес-элитой и более широким предпринимательским слоем остается проницаемой. На степень этой проницаемости и на то, какие типичные биографические траектории приводят в бизнес-элиту, серьезное влияние оказывают политические и экономические обстоятельства, открывающие «золотые двери» в высший предпринимательский слой. Исходя из экономической ситуации, сложившейся в России, можно прогнозировать повышение степени «закрытости» российской бизнес-элиты, рост доли представителей тех биографических траекторий, которые связаны с первоначальным накоплением капитала, имевшим место в период трансформации советской политической и экономической системы, а также увеличение числа тех, кто попадает в бизнес-элиту благодаря протекции родственников или друзей.

Неосвещенными в статье остались многие проблемы, в частности, вопрос о том, насколько высокая степень гомогенности и закрытости российской бизнес-элиты связана с тем, что представители современной бизнес-элиты используют накопленные ресурсы для открытия вновь появляющихся «золотых дверей», занимая таким образом новую рыночную нишу. Также интересным и перспективным направлением исследований может быть систематический количественный анализ взаимосвязей, существующих внутри российской бизнес-элиты. Исследование такого рода способно дополнительно прояснить причины и реальную степень закрытости и гомогенности бизнес-элиты в России.

Литература

- Барсукова С.Ю. (2000) Предпринимательские «призывы»: от «старой гвардии» до «новобранцев» // Социологические исследования. № 3. С. 51–58.
- Бунин И. (1993) Новые российские предприниматели и мифы посткоммунистического сознания // Крашенинников Ю. (ред.) Либерализм в России: Сб. статей. М.: Агентство «Знак». С. 46–81.
- Гимпельсон В.Е. (1993) Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегия социального действия // Мировая экономика и международные отношения. № 6. С. 31–32.
- Дука А.В. (ред.) (2001) Региональные элиты северо-запада России: политические и экономические ориентации. СПб.: Алетейя.
- Дука А.В. (2002) Властные элиты: социологический анализ // Мохов В.П. (ред.) Элитизм в России: «за» и «против». Пермь: Пермский гос. тех. ун-т. С. 29–64.
- Заславская Т.И. (1994) Бизнес-слой российского общества: понятие, структура, идентификация // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. № 5. С. 7–15.
- Заславская Т.И. (1995) Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. № 1. С. 17–32.

- Ионин Л.Г. (2000) Олигархи: в кавычках и без кавычек. Предисловие к книге Паппэ Я.Ш. «Олигархи». Экономическая хроника 1992–2000. М.: ВШЭ. С. 5–16.
- Колесник Н.В. (1998) Воспроизводство региональной элиты в переходный период // Кротов П.П. (ред.) Республика Коми, власть, бизнес, политика: социологические этюды. Сыктывкар: Институт региональных социальных исследований. С. 30–45.
- Крыштановская О.В. (1) (2002) Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. Т. 11. № 4. С. 3–60.
- Крыштановская О.В. (2) (2002) Трансформация бизнес-элиты России: 1998–2002 // Социологические исследования. № 8. С. 17–49.
- Крыштановская О.В. (2005) Анатомия российской элиты. М.: Захаров.
- Куколев И.В. (1996) Формирование бизнес-элиты // Общественные науки и современность. № 2. С. 12–23.
- Куколев И.В. (1997) Провинциальный аспект политико-экономических элит // Власть. № 4. С. 42–47.
- Орех Е.А. (1998) Региональные элиты России // Журнал социологии и социальной антропологии. № 4. С. 152–156.
- Перегудов С.П. (2004) Российская бизнес-элита после выборов 2003 г.: новый этап отношений с властью. СПб.: Норма.
- Радаев В.В. (ред.) (1993) Становление нового российского предпринимательства. М.: Институт экономики РАН.
- Ривера Ш., Ривера Д. (2009) К более точным оценкам трансформаций в российской элите // Полис. № 5. С. 149–157.
- Тихонова Н.Е., Чепуренко А.Ю. (2004) Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России. Т. 13. № 1. С. 116–145.
- Чепуренко А.Ю. (2008) Раннее предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM // Мир России. Т. 17. № 2. С. 22–40.
- Шабанова М.А. (2008) Российский бизнес на пути к более цивилизованному? Статья 1. Новое поколение деловых людей в контексте взаимодействий с властью // Общественные науки и современность. № 5. С. 18–35.
- Шабанова М.А. (2008) Российский бизнес на пути к более цивилизованному? Статья 2. Новое поколение деловых людей во взаимодействии с бизнесом и обществом // Общественные науки и современность. № 6. С. 11–26.
- Шкаратан М.О. (1994) Феномен предпринимателя: интерпретация понятий // Мир России. Т. 3. № 2. С. 149–177.
- Frye T. (2002) Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // Europe-Asia Studies, vol. 54, no 7, pp. 1017–1036.
- Huskey E. (2010) Elite Recruitment and State-Society Relations in Technocratic Authoritarian Regimes: The Russian Case // Communist and Post-Communist Studies, vol. 43, no 4, pp. 363–372.
- Kaplan S., Rauh J. (2013) It's the Market: The Broad-based Rise in the Return to Top Talent // The Journal of Economic Perspectives, vol. 27, no 3, pp. 35–55.
- Kryshstanovskaya O., White S. (2005) The Rise of the Russian Business Elite // Communist and Post-Communist Studies, vol. 38, no 3, pp. 293–307.
- Markus S. (2007) Capitalists of All Russia, Unite! Business Mobilization Under Debilitated Dirigisme // Polity, vol. 39, no 3, pp. 277–304.
- Orttung R.W. (2004) Business and Politics in the Russian Regions // Problems of Post-Communism, vol. 51, no 2, pp. 48–60.
- Piketty T. (2014) Capital in the Twenty-first Century, Harvard University Press.
- Rivera S. W., Rivera D.W. (2006) The Russian Elite under Putin: Militocratic or Bourgeois? // Post-Soviet Affairs, vol. 22, no 2, pp. 125–144.
- Sorokin P. (1925) American Millionaires and Multi-millionaires: a Comparative Statistical Study // Journal of Social Forces, no 3, pp. 627–640.
- Stowe R. (2001) Foreign Policy Preferences of the New Russian Business Elite // Problems of Post-Communism, vol. 48, no 3, pp. 49–58.
- Yakovlev A. (2006) The Evolution of Business–State Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture? // Europe-Asia Studies, vol. 58, no 7, pp. 1033–1056.

The “Golden Doors” to Russian Business Elite: the Recruitment Process and the Structural Transformation of Large-scale Business in Post-Soviet Russia

I. AGAFONOV*, V. LEPELE**

***Yurii Agafonov** – PhD Candidate, European University at St. Petersburg. Address: 3a, Gagarinskaya St., St. Petersburg, 191187, Russian Federation. E-mail: yagafonov@eu.spb.ru

****Vladislav Lepele** – Alumnus, European University at St. Petersburg. Address: 3a, Gagarinskaya St., St. Petersburg, 191187, Russian Federation. E-mail: vlepele@eu.spb.ru

Citation: Agafonov Y., Lepele V. (2016) The “Golden Doors” to Russian Business Elite: the Recruitment Process and the Structural Transformation of Large-scale Business in Post-Soviet Russia. *Mir Rossii*, vol. 25, no 3, pp. 97–125 (in Russian)

Abstract

This article investigates the recruitment process and the transformation of the Russian business elite from a biographical perspective. By summarizing the academic discussion on the role of the business elite in the economic and political processes in Russia and the approaches to its conceptualization, the study suggests defining the latter as a part of a broader stratum of entrepreneurship, i.e. as a more or less open social group. Based on such an extended definition of the business elite the authors reveal the current structure of large businesses in terms of biographies, and the sources and causes of their formation. Empirically the authors rely on a qualitative analysis of 293 biographies of the representatives of the Russian business elite listed in the Forbes’s top 100 (200 from 2011) ranking of the richest Russian entrepreneurs between 2005–2015. The analysis reveals that the core of the elite is made up of entrepreneurs who came to the business elite from the state and party nomenklatura, USSR foreign economic agencies and the extractive and manufacturing industries. Nevertheless, there is a significant share of businessmen who started their business from the scratch and joined the business elite in two waves during the 1990s and the early 2000s. A deeper analysis shows that the share of ‘newcomers’ is low, because many of such entrepreneurs joined the elite with the help of family ties and patronage. The authors conclude that the current structure of the Russian business elite can be characterized as semi-closed, although not entirely exclusive for there are representatives of a broader stratum of entrepreneurship. In addition, the analysis of changes in the structure of the Russian business elite reveals traces of the economic crises of 1998, during which the share of businessmen who entered the elite owing to their better competitive position in the new system was the highest. Contrary to the studies of political elites the current study reveals a relatively low share of entrants from the state security structures (‘siloviki’).

Keywords: Russian business elite, biographic trajectories, transformation of business elite, recruitment of business elite, Perestroika, Forbes, entrepreneurship, state-business relations

References

- Barsukova S.Yu. (2000) Predprinimatel'skie "prizyvny": ot "staroi gvardii" do "novobrantsev" [Entrepreneurial "Draughts": from the Old Guard to the New Recruits]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 3, pp. 51–58.
- Bunin I. (1993) Novye rossiiskie predprinimateli i mify postkommunisticheskogo soznaniya [The New Russian Entrepreneurs and the Myths of Post-Communist Consciousness]. *Liberalism in Russia: Collection of Articles* (ed. Krashenninikov Yu.), Moscow: Znack Agency, pp. 46–81.
- Chepurenskiy A.Yu. (2008) Rannee predprinimatel'stvo v Rossii: promezhutochnyye rezul'taty GEM [Early Entrepreneurship in Russia: Intermediary Results of GEM]. *Mir Rossii*, vol. 17, no 2, pp. 22–40.
- Duka A.V. (ed.) (2001) *Regional'nye elity severo-zapada Rossii: politicheskie i ekonomicheskie orientatsii* [Regional Elites of the North-west Russia: Political and Economic Orientations], Saint-Petersburg: Aleteiya.
- Duka A.V. (2002) Vlastnye elity: sotsiologicheskii analiz [Power Elites: a Sociological Analysis]. *Elitism in Russia: Pros and Cons* (ed. Mokhov V.P.), Perm', pp. 29–64.
- Frye T. (2002) Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*, vol. 54, no 7, pp. 1017–1036.
- Gimpel'son V. (1993) Novoe rossiiskoe predprinimatel'stvo: istochniki formirovaniya i strategiya sotsial'nogo deistviya [The New Russian Entrepreneurship: the Sources of Formation and the Strategies of Social Action]. *MEMO Journal*, no 6, pp. 31–32.
- Huskey E. (2010) Elite Recruitment and State-Society Relations in Technocratic Authoritarian Regimes: The Russian Case. *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 43, no 4, pp. 363–372.
- Ionin L.G. (2000) *Oligarkhi: v kavychkakh i bez kavyчек. Predislovie k knige Ya. Sh. Papp* "Oligarkhi. Ekonomicheskaya khronika 1992–2000" [Oligarchs: in Quotations Marks and without Them. The Foreword to the Book of Ya. Sh. Papp "Oligarchs. An Economic Chronicle 1992–2000"], Moscow: HSE, pp. 5–16.
- Kaplan S., Rauh J. (2013) It's the Market: The Broad-based Rise in the Return to Top Talent. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no 3, pp. 35–55.
- Kolesnik N.V. (1998) Vosproizvodstvo regional'noi elity v perekhodnyi period [The Reproduction of Regional Elite During the Transitional Period]. *Respublika Komi, vlast', biznes, politika: sotsiologicheskie etyudy* [Komi Republic, Authorities, Business, Politics: Sociological Studies] (ed. Krotov P.P.), Syktyvkar: Institut regional'nykh sotsial'nykh issledovaniy, pp. 30–45.
- Kryshchanovskaya O.V. (2005) *Anatomiya rossiiskoi elity* [Anatomy of the Russian Elite], Moscow: Zakharov.
- Kryshchanovskaya O.V. (1) 2002 Biznes-elita i oligarkhi: itogi desyatiletiya [Business Elite and the Oligarchs: Totals of the Decade]. *Mir Rossii*, vol. 11, no 4, pp. 3–60.
- Kryshchanovskaya O.V. (2) (2002) Transformatsiya biznes-elity Rossii: 1998–2002 [The Transformation of Russian Business: 1998–2002]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 8, pp. 17–49.
- Kryshchanovskaya O., White S. (2005) The Rise of the Russian Business Elite. *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 38, no 3, pp. 293–307.
- Kukolev I.V. (1996) Formirovaniye biznes-elity [The Formation of Business Elite]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no 2, pp. 12–23.
- Kukolev I.V. (1997) Provintsial'nyi aspekt politiko-ekonomicheskikh elit [The Provincial Aspect of Political and Economic Elites]. *Vlast'*, no 4, pp. 42–47.

- Markus S. (2007) Capitalists of All Russia, Unite! Business Mobilization Under Debilitated Dirigisme. *Polity*, vol. 39, no 3, pp. 277–304.
- Orekh E.A. (1998) Regional’nye elity Rossii [Russian Regional Elites]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial’noi antropologii*, no 4, pp. 152–156.
- Ortung R.W. (2004) Business and Politics in the Russian regions. *Problems of Post-Communism*, vol. 51, no 2, pp. 48–60.
- Peregudov S.P. (2004) *Rossiyskaya biznes-elita posle vyborov 2003 g.: novyi etap otnoshenii s vlast’yu* [Russian Business Elite after the 2003 Elections: the New Stage in Relations with Authorities], Saint-Petersburg: Norma.
- Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-first Century*, Harvard University Press.
- Radaev V.V. (ed.) (1993) *Stanovlenie novogo rossiiskogo predprinimatel’sтва* [The Formation of New Russian Entrepreneurship], Moscow: Institut ekonomiki RAN.
- Rivera S.W., Rivera D.W. (2006) The Russian Elite under Putin: Militocratic or Bourgeois? *Post-Soviet Affairs*, vol. 22, no 2, pp. 125–144.
- Rivera Sh., Rivera D. (2009) K bolee tochnym otsenkam transformatsii v rossiiskoi elite [Towards A More Accurate Assessment of the Transformation of Russian Elite]. *Polis*, no 5, pp. 149–157.
- Shabanova M.A. (2008) Rossiiskii biznes na puti k bolee tsivilizovannomu? Stat’ya 1. Novoe pokolenie delovykh lyudei v kontekste vzaimodeistvii s vlast’yu [Russian Business on Its Way to Become More Civilized? Article 1. The New Generation of Businessmen in the Context of Interaction with Authorities]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost’*, no 5, pp. 18–35.
- Shabanova M.A. (2008) Rossiiskii biznes na puti k bolee tsivilizovannomu? Stat’ya 2. Novoe pokolenie delovykh lyudei vo vzaimodeistvii s biznesom i obshchestvom [Russian Business on Its Way to Become More Civilized? Article 2. The New Generation of Businessmen in Interaction with Business and Society]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost’*, no 6, pp. 11–26.
- Shkaratan O.I. (1994) Fenomen predprinimatel’stva: interpretatsiya ponyatii [The Phenomenon of Entrepreneurship: Interpretation of the Concept]. *Mir Rossii*, vol. 3, no 2, pp. 149–177.
- Sorokin P. (1925) American Millionaires and Multi-millionaires: a Comparative Statistical Study. *Journal of Social Forces*, no 3, pp. 627–640.
- Stowe R. (2001) Foreign Policy Preferences of the New Russian Business Elite. *Problems of Post-Communism*, vol. 48, no 3, pp. 49–58.
- Tikhonova N.E., Chepurenko A. Yu. (2004) Predprinimatel’skii potentsial rossiiskogo obshchestva [The Entrepreneurial Potential of Russian Society]. *Mir Rossii*, vol. 13, no 1, pp. 116–145.
- Yakovlev A. (2006) The Evolution of Business–State Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture? *Europe-Asia Studies*, vol. 58, no 7, pp. 1033–1056.
- Zaslavskaya T.I. (1994) Biznes-sloi rossiiskogo obshchestva: ponyatie, struktura, identifikatsiya [The Business Stratum in Russian Society: Concept, Structure, Identification]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial’nye peremeny*, no 5, pp. 7–15.
- Zaslavskaya T.I. (1995) Biznes-sloi rossiiskogo obshchestva: sushchnost’, struktura, status [The Business Stratum in Russian Society: Essence, Structure, Status]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost’*, no 1, pp. 17–32.