

---

## Рынки власти, режимы прав собственности и политический ресурс предпринимателей в современной России

С.Н. ЛЕВИН\*

\*Левин Сергей Николаевич – профессор, кафедра экономической теории и государственного управления, факультет политических наук и социологии, Кемеровский государственный университет. Адрес: 650043, г. Кемерово, ул. Красная, 6. E-mail: levin.sergey.n@gmail.com

*В статье дается развернутая характеристика сложившейся в современной России институциональной системы, базирующейся на гибридном политико-бюрократическом рынке и смешанном режиме прав собственности. Она рассматривается как одна из альтернативных институциональных моделей, обладающая не только недостатками, но и потенциалом развития. Реализация этого ресурса возможна при условии создания рамочных условий действий «сетевых структур» власти и бизнеса, ограничивающих их распределительную деятельность и стимулирующих инвестиционную и инновационную активность. При этом показано, что для разработки институциональных проектов, призванных обеспечить эффективное развитие различных территорий страны и секторов отечественной экономики, необходимо изучение сложившихся в них устойчивых конфигураций этих структур. В этой связи в рамках данной статьи представлены результаты проведенной на территории Кемеровской области количественной оценки политического ресурса, накопленного бизнесом на региональном уровне.*

Ключевые слова: рынки власти, права собственности, политический ресурс, гибридный политико-бюрократический рынок, политизированные бюрократы, политизированные предприниматели

### Введение

Постсоциалистическая трансформация российской экономики ярко проиллюстрировала определяющую роль институциональной среды в функционировании рыночных механизмов. Принципиально важным в этой связи является ответ на вопрос о том, почему проводимые в стране с начала 1990-х гг. реформы не привели

к формированию эффективной и работоспособной институциональной системы, которая обеспечивала бы модернизацию экономики и устойчивое социально-экономическое развитие страны. Это проявляется в сохранении комплекса взаимосвязанных проблем, снижающих эффективность экономики и создающих серьезные барьеры для инновационного развития. К числу таких проблем относятся:

- неэффективность государства в качестве субъекта развития, связанная как с организацией государственной власти и государственной службы, так и с отсутствием механизмов его диалога о приоритетах развития с представителями бизнеса (особенно малого и среднего) и со структурами гражданского общества;
- рентоориентированное поведение бизнеса, его направленность не на технологические инновации, а на распределительную активность путем сращивания с властью;
- дифференцированное отношение представителей органов власти к предпринимателям, основанное на персонифицированном взаимодействии и выдаче преференций отдельным представителям бизнеса;
- высокий уровень деловой коррупции.

В основе всего вышеуказанного комплекса проблем лежит сформировавшаяся *конфигурация институтов, определяющих формы и способы взаимодействия между экономикой и политикой, экономическими и политическими акторами*. Для анализа этих проблем необходимо использовать, как писал М. Олсон, «познавательную структуру, способную одновременно охватить проблемы и рынков, и политической организации обществ» [Олсон 2012, с. 26]. При этом необходим поиск наиболее адекватного проблеме варианта познавательной структуры.

В настоящее время в научном и общественном дискурсе на первый план выдвигается подход, когда сложившаяся специфика взаимодействия экономических и политических акторов в современной России рассматривается через призму проблемы деловой коррупции. Другие вышеуказанные проблемы рассматриваются преимущественно в контексте условий и результатов коррупционного поведения представителей власти. При этом возникает достаточно простая «либеральная» схема решения стоящих задач: развитие многопартийной демократии; усиление политической конкуренции, ограничивающие коррупционные возможности представителей власти; разделение бизнеса и власти. Однако данная схема не учитывает того, что, по сути, как отмечает С.Ю. Барсукова, «*коррупция – не объективное явление, а диагностика общества с позиции определенной аналитической перспективы*». Такая перспектива была создана на Западе в результате формирования рациональной бюрократии, разделения приватной и публичной сфер. Если эта аналитическая схема неадекватна социально-экономической реальности, то термин «коррупция» теряет содержание, превращаясь в идеологический маркер и средство давления на политических противников» [Барсукова 2008, с. 41]. Это не означает, что проблема коррупции и борьбы с ней не заслуживает серьезного внимания, но при этом она в своем основании *производна* от трех других вышеуказанных задач и выступает их специфическим компонентом.

В этой связи представляется, что в качестве познавательной структуры, позволяющей провести комплексный анализ проблем взаимодействия между экономикой и политикой в современной России, необходимо использовать исследовательский подход, рассматривающий политический процесс, как систему рынков власти (политических рынков), определяющих структуру прав собственности и формы доступа предпринимателей к политическому (властному) ресурсу.

## **Рынки власти и режимы прав собственности**

Развивающаяся в настоящее время междисциплинарная концепция социальных порядков показывает центральную роль в процессе социально-экономического развития способов контроля над «насилием», превращения его в политический ресурс, приносящий владельцам экономические выгоды [Норт 2011]. *Политический потенциал представляет собой контролируемый государством источник легитимного насилия, доступ к которому позволяет предпринимателям добиваться принятия политических решений, приносящих им преимущества, выступающие как в форме создания благоприятных условий для ведения бизнеса, так и в виде дифференцированных преференций.* В данном случае политический ресурс рассматривается не с политологических, а с экономических позиций, как особого рода возможность, которая вносит вклад в производство стоимости посредством повышения отдачи от других ресурсов (земли, труда, капитала, предпринимательского фактора). Во всех обществах он становится предметом особого рода «торгов», соединяющих вертикальные и горизонтальные трансакции, в результате чего возникают *рынки власти (политические рынки)*. В то же время их структура качественно дифференцируется в различных типах общества, образуя набор дискретных институциональных альтернатив. В качестве основных дискретных институциональных альтернатив организации рынка власти выступают *классический политический, бюрократический (административный) и гибридный политико-бюрократический (политико-административный)*.

Классический политический рынок возникает в институциональных рамках, закрепляющих разделение экономики и политики во взаимосвязанные, но автономные подсистемы общества. Он является предметом анализа в теории общественного выбора, в центре внимания которой находится политический выбор в условиях прямой и представительной демократии [Бьюкенен 1997, т. 1, с. 31–206; Мюллер 2007 и др.]. Поскольку в теории общественного выбора трактовка политики, как особого рода «торгов», впервые получила развернутое обоснование, представленные в ее рамках модели можно определить как классические политические рынки. Они выступают в качестве элемента социально-экономической системы, базирующейся на саморегулирующихся экономических рынках, управляемых ценами и неподвластных прямому государственному влиянию. В рамках такой системы политические рынки представляют собой механизм производства общественных благ (в широком смысле слова), которые требуют использования государственного принуждения. При этом экономические и политические рынки выступают как относительно автономные, но связанные отношениями взаимозависимости подсистемы.

Субъектами классических политических «торгов» являются избиратели, публичные политики и профессиональные бюрократы («рациональные бюрократы»). Они образуют агентскую цепочку, в рамках которой избиратели являются принципалами, а публичные политики и профессиональные бюрократы – агентами (речь идет об идеальной модели, причем в теории общественного выбора отмечается несовершенство политических рынков). В то же время специально подчеркивается, что наличие «открытых» и конкурентных политических рынков создает условия для формирования эффективной системы прав собственности, построенной на четком разделении и взаимодействии *режимов частной и государственной собственности*.

Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер, характеризуя конституционные правила, определяющие институциональную структуру экономики, основанной на частной собственности, включают в их число систему прав собственности, контрактного права и правила, обеспечивающие достоверность обязательств государства уважать частную собственность [Фуруботн 2005, с. 335–337]. «Открытые» и конкурентные политические рынки выступают важнейшим элементом механизма контроля над государством, обеспечивающим его ориентацию на поддержание режима защищенных исключительных прав частных собственников. В то же время общественный сектор, как система производства общественных благ, включающих услуги государства по спецификации и защите прав собственности, функционирует в рамках режима государственной собственности.

В рамках институциональной системы, построенной на разделении и взаимодействии экономических и политических рынков, частного и государственного режимов собственности, нормой взаимоотношений между бизнесом и структурами государства становится лоббизм – давление на государственные органы со стороны организаций, представляющих отраслевые или региональные группы интересов. Это означает, что *предприниматели получают доступ к политическому (властному) ресурсу через коллективное действие*. При этом он выступает для них как *общественное благо, обеспечивая выгодные рамочные условия предпринимательской деятельности, но не создавая индивидуальных конкурентных преимуществ*.

Вышеописанная система служила и служит провозглашаемой *нормативной* целью проводимых в постсоветский период экономических и политических реформ. Однако реальный ход постсоветской трансформации был задан сложившейся в предшествующий период структурой рынков власти, что можно считать ярким проявлением «эффекта исторической обусловленности развития» (*path dependency*).

Исходным пунктом развития выступил сложившийся в ходе эволюции советской экономики и социума *бюрократический (административный) рынок*. Его анализ как системы «товарных» и властных трансакций был проведен такими исследователями, как П. Авен, В. Широнин, В. Найшуль, С. Кордонский и др. [Авен, Широнин 1987; Найшуль 1992; Кордонский 2000]. В настоящее время С.Г. Кордонский активно развивает социологический вариант этой концепции [Кордонский 2008; Барсукова 2011]. В рамках предложенной статьи он рассматривается с позиции институционально-экономического подхода в качестве одной из дискретных институциональных альтернатив организации рынка власти.

*Субъектами* статусных «торгов» на нем были представлены различные группы номенклатуры, встроенные в единую партийно-государственную иерархию. При этом центральным звеном этой системы выступали вертикальные «торги». Руководящие органы применяли в рамках таких «торгов» инструменты властной мотивации и права на распоряжение ресурсами, а директора предприятий и ведомств использовали свои преимущества, базирующиеся на владении адекватной экономической информацией о потенциале и потребностях, а также на контроле над реальным процессом производства. Система вертикальных «торгов» дополнялась нелегальными, легализуемыми или легальными горизонтальными «торгами» между организациями.

Следует отметить, что важнейшими особенностями бюрократического (административного) рынка являются, с одной стороны, сращивание политических и экономических «торгов» при решающей роли торговли властным ресурсом (это следствие политизации экономики, когда основная масса не только общественных,

но и частных благ производилась в рамках централизованно управляемого государственного хозяйства), и статусное неравенство участников торгов и преобладанием статусной конкуренции, с другой стороны. Важнейшей целью всех участников остается борьба за укрепление своих статусных позиций, что расширяет реальные возможности смягчения бюджетных ограничений.

Развитие по пути бюрократического рынка с присущими ему механизмами статусной конкуренции означало формирование особого *режима прав собственности*, характеризующегося «перевернутостью» отношений принципал-агент на формальном и реальном уровнях этой системы. На уровне формальных прав собственности государство являлось принципалом, а представители партийно-хозяйственной номенклатуры различного уровня – его агентами. Однако перетекание экономической власти к хозяйственной номенклатуре предприятий и ведомств, а также к руководителям местных партийно-государственных структур означало, что, формально оставаясь агентами, управляющие все больше превращались в принципалов, контролирующих наибольший объем прав собственности на ресурсы.

В рамках такого режима прав собственности, сформировавшиеся в рамках партийно-государственной иерархии, группы специальных интересов были ориентированы на накопление своего политического ресурса. При этом узкий состав этих специальных групп интересов и ориентация их участников на реализацию частных выгод путем оппортунистического поведения по отношению к формальному принципалу – государству – придает им характер распределительных коалиций, снижающих своими действиями эффективность экономики (показательным представляется характеристика их деятельности как проявления «красного склеза», данная М. Олсоном [Олсон 1998]).

Сложившаяся структура бюрократических рынков во многом предопределила направления институциональной трансформации экономики во время перестройки и в постсоветский период. Центральную роль отечественные реформаторы отводили проведению массовой и максимально быстрой приватизации, которая была призвана разрушить взаимосвязь власти и собственности. В емкой формулировке эту установку выразил Е.Т. Гайдар: «Россию у номенклатуры нельзя, да и не нужно отнимать силой, ее можно “выкупить”. Если собственность отделяется от власти, если возникает свободный рынок, где собственность все равно будет свободно перемещаться, подчиняясь закону конкуренции, это и есть оптимальное решение. Пусть изначально на этом рынке номенклатура занимает самые сильные позиции, это является лишь залогом преемственности прав собственности» [Гайдар 1997, с. 153–154]. При этом особую надежду реформаторы возлагали на то, что действующие в условиях конкуренции частные собственники создадут массовый спрос на право. Речь в данном случае идет как об их ориентации на активное использование в экономике либеральных формальных норм, так и о коллективных действиях на политическом рынке, направленных на дальнейшее совершенствование этих норм и практики их применения.

Таким образом, по замыслу реформаторов *массовая приватизация должна была сыграть решающую роль в разделении экономической и политической сфер, формировании относительно самостоятельных экономических и политических рынков*. Однако полученные результаты не оправдали этих надежд: во-первых, «слабое» российское государство вынуждено было идти на постоянные сделки с узкими по составу, но влиятельными группами интересов, выступающими как распределительные коалиции; во-вторых, не произошло формирования субъек-

тов спроса на либеральные формальные нормы, где в роли потенциального субъекта рассматривался, прежде всего, развивающийся бизнес. Однако в сложившихся условиях высокие издержки коллективного действия для большинства предпринимателей, тем более, для других групп населения, по существу, блокировали становление широких групп интересов, способных стать субъектами конкурентного политического рынка. В этих условиях узкие по составу группы интересов, обладающие устойчивыми экономическими и политическими преимуществами, оказались вовлеченными в ослаблении государственной защиты прав собственности, поскольку извлекали существенные выгоды из передела активов в свою пользу.

В результате вместо планируемого разделения экономики и политики, произошла трансформации *советского административного рынка в постсоветский политико-бюрократический (политико-административный), представляющий собой «институциональный гибрид», соединяющий элементы статусных «торгов» и классических политических рынков.* Он базируется на сети «статусных» по характеру и внезаконных по форме контрактов между государством и другими субъектами. В связи с тем, что на российском гибридном политико-бюрократическом рынке отсутствует представительство большинства граждан, действующие на нем меньшинства получают возможность в широких масштабах извлекать политическую ренту. По сути, по замечанию А.А. Яковлева, в 1990-е гг. была воспроизведена структура «административного торгога» советского времени с приданием ей рыночных внешних форм, а также с поправкой на резко возросшую самостоятельность региональных элит и появление бизнес-элиты [Яковлев 2004].

В 2000-х гг. произошла его модификация, связанная с резким усилением переговорных позиций правящей группы, которая представляла собой высшее звено бюрократии (наследника советской номенклатуры). Характерными чертами отечественного политико-бюрократического рынка представляются:

- реальное сращивание политических, бюрократических и экономических «торгов» при их формальном разделении;
- встречная бюрократизация политических и экономических транзакций и политизация бюрократических и экономических «торгов».

Бюрократизация заключается в том, что конкурентоспособность акторов в политике и бизнесе определяется статусом во властной иерархии. Однако «бюрократы» и «предприниматели» позиционируют себя как «политики» и ориентируются на наращивание своего политического (властного) ресурса. Это ведет к тому, что из системы практически полностью вытесняются, с одной стороны, публичные политики, выступающие как агенты избирателей, а с другой, «рациональные бюрократы», ориентированные на эффективное выполнение функций административного управления. В результате основными субъектами отечественного политико-бюрократического рынка становятся *политизированные бюрократы и политизированные предприниматели.*

Место публичных политиков заняли представители высших звеньев политизированной бюрократии в лице правящей группы. Нижестоящие звенья бюрократии (включая представителей силовых и правоохранительных структур) при условии лояльности правящей группе и выполнении определенного минимума общественно необходимых функций имели возможность приватизировать часть государственных функций и путем «продажи» административного ресурса реализовывать свои частные интересы. При этом бизнес (в первую очередь крупный) представлял собой совокупность политизированных предпринимателей, которым

правящая бюрократия предоставила возможности доступа к распоряжению активами и использованию политического потенциала при условии выполнения имплицитных обязательств политической лояльности и реализации ряда функций по поддержанию экономической и социально-политической стабильности в стране. Модификация этой системы в 2000-е гг., по существу, завершила процесс *постсоветской реструктуризации отечественных рынков власти, связанный с восстановлением в новых формах единой иерархии властных «торгов» с включением в ее состав компонентов и форм классических политических рынков*. Результатом ее стало формирование *властной вертикали*, в рамках построения которой федеральные власти приняли комплекс мер по укреплению своих переговорных позиций в «торгах» с представителями крупного бизнеса и руководителями региональных и местных властных структур.

По отношению к крупному бизнесу государство выступило (на неформальной основе) как субъект, являющийся верховным владельцем прав собственности на формально приватизированные активы. Перераспределение реальных прав собственности в пользу государства осуществлялось путем ужесточения хозяйственного законодательства (особенно касающегося соблюдения налогового законодательства) при усилении неопределенности в сфере прав собственности и избирательном характере правоприменения. Анализ тенденций этой политики государства по отношению к корпоративному сектору позволил А.Д. Радыгину сделать вывод о развитии отечественной экономики по пути формирования «государственного капитализма для своих» (речь идет о тесном переплетении элементов классического государственного капитализма и «капитализма для своих») [Радыгин 2004]. По мнению этого автора, особенностью этой модели является сочетание следующих элементов:

– значительное расширение сферы применения стандартных элементов государственного предпринимательства как компонента обеспечения национальных интересов. Примерами этого служили: укрепление ведущей роли контролируемых государством компаний в нефтегазовом секторе (возвращение государству контрольного пакета акций «Газпрому» при поглощении им «Сибнефти», приобретение «Роснефтью» «Юганскнефтегаза»); создание госкорпораций, которые заняли особо прочные позиции в сфере ВПК и др.;

– создание благоприятных условий функционирования узкого круга лояльных (в том числе частных) компаний, заслуживших репутацию государственных;

– применение избирательных селективных мер в отношении влиятельных экономических субъектов, которые не вписывались в выстраиваемую модель (типичным примером служат события вокруг ЮКОСа);

– асимметричность целей и методов воздействия. Поставленные и преимущественно обоснованные цели – возврат активов, ликвидация схем налоговой оптимизации, возврат центров прибыли в Россию – реализуются с помощью мер воздействия, формально не относящихся к данным вопросам. По существу, государство воздействовало на крупных собственников (как физических лиц), демонстрируя им условный характер их прав, в том числе с помощью применения принципа «собственность в обмен на свободу».

Для укрепления своих позиций в статусных «торгах» с представителями региональных органов власти правящая группа использовала меры, построенные как на использовании административных рычагов (создание федеральных округов, отмена выборности руководителей субъектов федерации населением и т.п.),

так и на централизации финансовых ресурсов. Федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. При этом оно, сохраняя и расширяя свой контроль над потоками доходов и наиболее прибыльными активами, одновременно в рамках курса на либерализацию стремилось сократить бюджетные расходы федерального уровня, перекладывая многие обязательства на нижестоящие органы власти. В результате последние вынуждены были решать эти проблемы в рамках «серой зоны», увеличивая квазифискальную нагрузку на бизнес [Левин 2010]. Такая финансовая политика укрепляла переговорные позиции федеральной власти по отношению к региональным властным структурам по двум направлениям. Во-первых, усиливалась их зависимость от дотаций федерального бюджета, что расширяло возможности проведения правящей группой политики «дискриминирующего» монополиста на федеральном политико-бюрократическом рынке (стимулирование или покупка лояльности). Во-вторых, создавались возможности избирательного применения права, поскольку принуждение бизнеса к дофинансированию территорий могло быть (в зависимости от ситуации) расценено и как стимулирование социальной ответственности бизнеса, и как форма коррупции (припугивание бизнеса).

Таким образом, в современной России федеральная власть выступала в экономике как верховный «хозяин», заинтересованный в укреплении своего контроля над нижестоящими «хозяевами» территорий (руководителей региональных органов власти) и производственных корпоративных структур (владельцами и менеджерами общенациональных по масштабу деятельности частных и государственных компаний). Это означало, что сформировавшаяся в России *«вертикаль власти»* – это вовсе не иерархическая система административного управления, а система статусных «торгов» между политизированными бюрократами и политизированными предпринимателями, выступающими как «хозяева» отраслей и территорий. При этом данная система статусных «торгов» включала компоненты и в особенности формы классических политических «торгов», что представлялось проявлением гибридного характера сложившегося в стране рынка власти. Примером этого выступал такой феномен как *партия власти*. По существу, это компонент властной вертикали, оформленный в виде политической партии, конкурирующей с другими политическими организациями. Функция партии власти заключается в обеспечении доминирующего положения властной вертикали на «квазиклассических» (бюрократически управляемых) политических рынках.

Комбинированность сложившегося в стране политико-бюрократического рынка проявляется в возникновении и закреплении своеобразной *гибридной системы прав собственности*. На уровне формальных прав собственности она предусматривает *разделение и взаимодействие режимов частной и государственной собственности*. В то же время на уровне реальных прав собственности происходит размывание как частной, так и государственной собственности. Следует отметить, что в неонституциональной экономической теории (модель Гроссмана-Харта) признаками собственника актива представляется владение «связкой» из двух правомочий: на конечный контроль (права на принятие любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом другим лицам) и на остаточный доход (доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами) [Grossman 1986]. В со-

временной России возник и воспроизводится смешанный режим собственности, когда комплекс остаточных прав распределяется в разной конфигурации между политизированными бюрократами и политизированными предпринимателями. С этих позиций легко объясняется постоянное переплетение актов национализации и приватизации в отечественной экономике. Фактически речь идет о квази-приватизации и квазинационализации, связанных с текущим перераспределением остаточных правомочий между политизированными бюрократами и политизированными предпринимателями.

В рамках сложившейся системы отношений оба основных субъекта политико-бюрократического рынка оказываются заинтересованными в том, чтобы доступ к политическому ресурсу был ограничен пределами закрытого клуба. Представители властных структур не только извлекают экономические выгоды, но и решают главную для себя задачу, связанную с укреплением позиций во властной иерархии. Со своей стороны, предприниматели оказываются заинтересованными в наращивании инвестиций в укрепление разветвленной сети персональных взаимосвязей с представителями власти.

При этом специфика целевых установок представителей власти и бизнеса во многом определяют характер политических решений, связанных с разработкой и реализацией *институциональных реформ*, провозглашающих своей целью повышение эффективности функционирования социально-экономической системы страны.

## **Структура рынков власти и провалы институционального проектирования в современной России**

История реформ в постсоветской экономике России демонстрирует множество провалов институционального проектирования. В.Л. Тамбовцев обращает внимание на то, что в постсоветской России многочисленные неудачи попыток «сознательно спроектировать различные правила (законы, программы, реформы и т. п.), которые позволили бы достигать те цели, которые ставили перед собой проектировщики (или их заказчики)» [Тамбовцев 2005, с. 300], обусловлены низким качеством институционального проектирования, нарушением его принципов. В этой связи возникает вопрос о том, почему такие провалы регулярно повторяются. По нашему мнению, *фундаментальные причины этих провалов обусловлены спецификой сложившихся в стране рынков власти, а также особенностями восприятия этой специфики субъектами институционального проектирования*. При этом существует двусторонняя зависимость между параметрами отечественного политико-бюрократического рынка, с одной стороны, и структурой и целевыми функциями субъектов институционального проектирования, с другой стороны. Особенности сложившегося в стране рынка власти определяет элитарный состав субъектов институционального проектирования, в качестве которых выступают: *либеральное экспертное сообщество и правящая политизированная бюрократия*. При этом отношения между ними не сводятся к выполнению либеральным экспертным сообществом роли «проектировщика», а господствующей бюрократической элитой – «заказчика». Оба субъекта, будучи достаточно узкими по составу группами интересов, позиционируют себя в качестве «благодетельного диктатора»,

руководящегося общественным благом и способного сформулировать и обеспечить реализацию общественных интересов. Либеральное экспертное сообщество видит в правящей бюрократии инструмент реализации своих проектов в условиях, когда оно не уверено в их поддержке большинством населения. Поэтому оно лоббирует принятие либеральных проектов в обход демократического процесса, минуя общественные дискуссии и политическую конкуренцию вокруг программ общественного развития. С другой стороны, правящая политизированная бюрократия имеет собственные представления об общественном интересе и использует разработки либерального экспертного сообщества для их теоретического обоснования. При этом данные разработки подвергаются существенной модификации, в результате чего принимаемые нормативные акты выступают уже как относительно самостоятельные проекты, отражающие целевые установки правящей бюрократии.

Провалы либерального экспертного сообщества неразрывно связаны с их нормативной ориентацией на использование моделей и инструментов институционального проектирования, созданных и продемонстрировавших свою эффективность в условиях институциональной системы, построенной на разделении и взаимодействии экономики и политики, режимов частной и государственной собственности. Это означает, что они слабо учитывают специфику *как объекта, так и субъекта реформирования*. Примером этого могут служить реформы государственного управления в России. Рекомендации экспертного сообщества базируются на применении стандартных инструментов нового государственного менеджмента (НГМ), которые работают в условиях, когда субъектом реформы выступают публичные политики, объектом – профессиональная (рациональная) бюрократия, а контролером – структуры гражданского общества, представляющие интересы избирателей-потребителей публичных услуг. В России же эти реформы проводились в условиях *«совпадения субъекта реформ, ее объекта и контролера реформ»* [Капогузов 2012, с. 314]. В этом качестве выступила правящая политизированная бюрократия, которая модифицировала предложения либерального экспертного сообщества под свои интересы. В результате заявленные цели реформ, связанные с повышением качества и эффективности государственного управления, не были достигнуты.

Последствиями провалов этого и многих других институциональных проектов для либерального экспертного сообщества является снижение его общественной и профессиональной репутации. Помимо этого, потери правящей бюрократии связаны с дискредитацией ее деятельности в глазах населения, что в перспективе угрожает опасным снижением уровня лояльности общества существующей власти.

В этой связи особую актуальность приобретает оценка эффективности институционального проекта российского руководства, ориентированного на перевод отечественной экономики на инновационный путь развития. Предложенный и реализуемый проект базируется на использовании стандартного набора мер, направленных на создание благоприятного делового климата, стимулирующего инновационную и инвестиционную активность частного бизнеса. Однако он явно не учитывает того, что в условиях сложившегося в стране гибридного политико-бюрократического рынка и смешанного режима прав собственности поведение бизнеса качественно модифицируется, когда принципиальное значение приобретает специфика *способов доступа предпринимателей к политическому (властному) ресурсу и отдачи от него*.

Доступ к политическому ресурсу *интернализуется* в рамках закрытых сетевых взаимосвязей между политизированными бюрократами и политизированными предпринимателями. В результате политический потенциал превращается в *закрытое «клубное благо»*, обеспечивающее предпринимателям, выступающим его совладельцами, индивидуальные конкурентные преимущества. При этом он представляет собой капитальный потенциал, создаваемый в результате инвестиций предпринимателей, которые формируют «портфель» активов, включающий «интернализированный» политический ресурс, выигрыш от которого заключается в расширении выгод и снижении издержек доступа предпринимателей к экономическим возможностям и повышении степени отдачи от них. Его наличие в «портфеле» активов, с одной стороны, является в рамках сложившейся институциональной среды необходимым условием ведения предпринимательской деятельности, реализации предпринимателями инвестиционных и инновационных проектов, с другой стороны, его использование создает широкие возможности для распределительной активности и извлечения политической ренты. Таким образом, инвестиции во «власть» и в инновации шумпетерианского типа (созидательные инновации) могут выступать и как комплементы (дополнять друг друга), и как субституты (замещать друг друга). Причем последнее обусловлено двумя группами факторов:

– предприниматели, не обладающие существенным политическим ресурсом, ограничены в доступе к другим экономическим потенциалам и не обладают достаточными возможностями для реализации инноваций;

– предприниматели, являющиеся владельцами политического ресурса, получают большую выгоду от его использования и дальнейшего наращивания, чем от инвестиций в шумпетерианские инновации.

Широко признанная неэффективность мер федеральных властей, направленных на создание благоприятного делового климата, стимулирующего инвестиционную и инновационную активность частного бизнеса, служит признаком того, что в настоящее время наличие в «портфеле» активов отечественных политизированных предпринимателей политического ресурса выступает преимущественно как субститут, снижающий их заинтересованность в реализации инновационных проектов. Поэтому для оценки возможности переориентации отечественной экономики на инновационный путь развития и разработки эффективных мер государственного стимулирования этих процессов принципиально важным является *количественная оценка накопленного российскими предпринимателями политического ресурса*.

## **Оценка политического ресурса, накопленного бизнесом на региональном уровне (на примере Кузбасса)<sup>1</sup>**

Оригинальная модель такой оценки была разработана и апробирована на базе результатов, полученных в ходе исследования, проведенного на территории Кемеровской области. Новизна предложенного подхода связана со следующими моментами.

<sup>1</sup> Данный раздел статьи отражает результаты исследований, проведенных автором совместно с к.т.н., доцентом Е.С. Каган и аспирантом Д.В. Кислицыным.

Во-первых, ранее проблемы политического ресурса в мировой экономической литературе рассматривались преимущественно при анализе организационных форм, доминирующих в развивающихся странах, – бизнес-групп, представляющих собой совокупности формально независимых фирм, функционирующих, как правило, в не связанных между собой отраслях, контролируемых собственниками, обычно представляющими собой клановую или семейную группу. Качественные отличия бизнес-групп от компаний, как организационной формы крупного бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой, заключались, прежде всего, в их отношениях к политическому ресурсу. Таким образом, речь шла об использовании интернализированного политического потенциала крупным бизнесом [*Fisman 2001; Faccio 2006; Hellman 2000; Slinko, Zhuravskaya, Yakovlev 2004*].

Во-вторых, поскольку интернализированный политический ресурс представляет собой латентную переменную, не поддающуюся прямому измерению, в экономической литературе преимущественно оценивался не сам ресурс, а процесс принятия политических решений, приносящих выгоду отдельным бизнес-структурам, при этом одни авторы рассматривали факторы, которые, возможно, оказывают влияние на процесс принятия политических решений (например, финансирование избирательных кампаний со стороны фирм и т.п.), а другие – на результаты принятых политических решений, т.е. кому они выгодны.

Для количественной оценки политического ресурса, накопленного предпринимателями, была использована следующая схема анализа: индикатором наличия у предпринимателей интернализированного политического потенциала является близость к власти, которая раскладывается на систему частных показателей, подлежащих измерению. При этом сама природа гибридного политико-бюрократического рынка делает доступ к интернализированному политическому ресурсу условием сохранения и развития не только крупного, но и малого, и среднего бизнеса (за исключением мельчайшего, ориентированного на выживание и не привлекающего интерес представителей властных структур). В то же время проведенный анализ показал невозможность разработки единой системы частных показателей близости к власти для всех предпринимателей. Это обусловлено самой природой интернализированного политического ресурса, для которого характерна дифференциация возможностей доступа для различных групп предпринимателей. Из этого вытекает необходимость разделения предпринимателей на две группы: 1) малый и средний бизнес и 2) крупный бизнес. Принципиальная разница между ними заключается в том, что малый и средний бизнес получает опосредованный доступ к власти через социальные сети, в то время как крупный бизнес имеет возможность непосредственного доступа к представителям власти.

Алгоритм оценки близости к власти заключается в следующем:

- выбор наиболее значимых критериев близости к власти в зависимости от класса предпринимателей;
- выбор метода шкалирования исходной информации с целью приведения исходных данных к единой безразмерной системе измерений;
- введение эталонного предпринимателя, характеризующегося максимальной близостью к власти (расстояние до властных структур нулевое). Значение всех рассматриваемых критериев для такого предпринимателя равно единице;
- построение интегрального показателя оценки близости к власти в виде взвешенного Евклидова расстояния до эталона.

Для предпринимателей малого и среднего бизнеса в качестве критериев были выбраны:  $K_1$  – уровень социального капитала второго типа;  $K_2$  – степень взаимодействия с органами власти. Для эталонного предпринимателя значения этих показателей принимались равные единице:  $K_1=1$ ,  $K_2=1$ .

Классификация социального капитала, накопленного во взаимодействиях власти и бизнеса, на два типа предложена и обоснована в ранее проведенных с участием автора исследованиях [Курбатова 2010, с. 37–51]. Социальный капитал первого типа воплощается в открытых предпринимательских сетях; такие сети выступают основой для коллективного действия, позволяющего лоббировать общие интересы предпринимательского сообщества во взаимодействиях с властными структурами. Однако в условиях политико-бюрократического рынка для выживания и развития бизнеса наиболее значимым является наличие у предпринимателей социального капитала второго типа. Он воплощен в закрытых смешанных социальных сетях, включающих предпринимателей и представителей властных структур. Эта включенность означает наличие у предпринимателя потенциального доступа к интернализированному политическому ресурсу. Степень взаимодействия с органами власти ( $K_2$ ) показывает интенсивность использования интернализированного политического ресурса, обеспечивающего его трансформацию из потенциального в реальный. Расчет этих показателей был осуществлен на основе данных, полученных в ходе социологического исследования. В течение 2011–2012 гг. по специальной методике, позволяющей дать количественную оценку накопленного во взаимосвязях власти и бизнеса социального капитала, было опрошено 100 предпринимателей Кемеровской области.

Для получения количественной оценки социального капитала второго типа была построена двухуровневая иерархическая модель, каждая компонента которой характеризовалась двумя величинами: важностью и степенью выраженности. Для построения иерархической модели и оценки важности ее компонент применялся метод анализа иерархий (МАИ), где на каждом уровне иерархии формировались матрицы парных сравнений, обработка которых позволила определить приоритеты соответствующих компонент.

Для определения степени выраженности составляющих нижнего уровня иерархии каждую из компонент показывали в виде лингвистической переменной с соответствующим терм-множеством  $T = \{T_1 - \text{низкий}; T_2 - \text{средний}; T_3 - \text{высокий}\}$ . Так как эмпирические данные представляли собой ответы респондентов на вопросы анкеты, то в качестве функции принадлежности термов использовалась психофизическая функция желательности Харрингтона.

Проводя процедуру дефазификации, осуществляемую методом центра тяжести, для каждого предпринимателя определили четкую оценку его социального капитала второго типа ( $K_1$ ). Диапазон изменения значений показателя  $K_1$  [0, 1], где 1 – соответствует максимальному значению, а 0 – полному отсутствию социального капитала второго типа.

Степень взаимодействия с органами власти ( $K_2$ ) показывает интенсивность использования интернализированного политического ресурса, обеспечивающего его трансформацию из потенциального в реальный.

Для измерения степени взаимодействия предпринимателя с властью использовалась его субъективная оценка, которая была получена путем обработки ответов на вопрос анкеты: «С кем из представителей властных структур Вам приходится

чаще взаимодействовать при решении важных для Вашего бизнеса вопросов: (отметьте по шкале от 0 до 10: 0 – никогда; 10 – чаще всего):

- 1) с губернатором;
- 2) с руководителями департаментов АКО;
- 3) с мэром вашего города;
- 4) с руководителями департаментов мэрии;
- 5) с отдельными чиновниками, принимающими решения».

Показатель, характеризующий степень взаимодействия с органами власти, представляет собой взвешенную оценку частных показателей, характеризующих: 1 – комплексную оценку степени взаимодействия с губернатором и мэрами городов; 2 – комплексную оценку взаимодействия с руководителями департамента АКО и мэрии; 3 – оценку взаимодействия на нижнем уровне (с отдельными чиновниками). Каждый из этих трех показателей был также представлен в виде лингвистической переменной с терм-множеством  $T = \{T1 - \text{низкий}; T2 - \text{средний}; T3 - \text{высокий}\}$ . В качестве функции принадлежности термов использовалась функция Харрингтона. После проведения процедуры дефазификации была получена четкая оценка комплексного показателя  $K2$ , отражающего степень взаимодействия предпринимателя на всех уровнях власти. Диапазон изменения значений показателя  $K2$   $[0, 1]$ , где 1 – максимальная степень взаимодействия, а 0 – полное отсутствие взаимодействия.

На основе рассчитанных выше частных показателей степень близости к власти для  $i$ -ого предпринимателя определяется через степень близости к «эталонному предпринимателю» по формуле:  $d_i = \sqrt{\omega_1 \cdot (1 - K1_i)^2 + \omega_2 \cdot (1 - K2_i)^2}$ . Определив степень близости к власти, для  $i$ -ого предпринимателя может быть рассчитан его политический ресурс:  $PR_i = 1 - d_i$ .

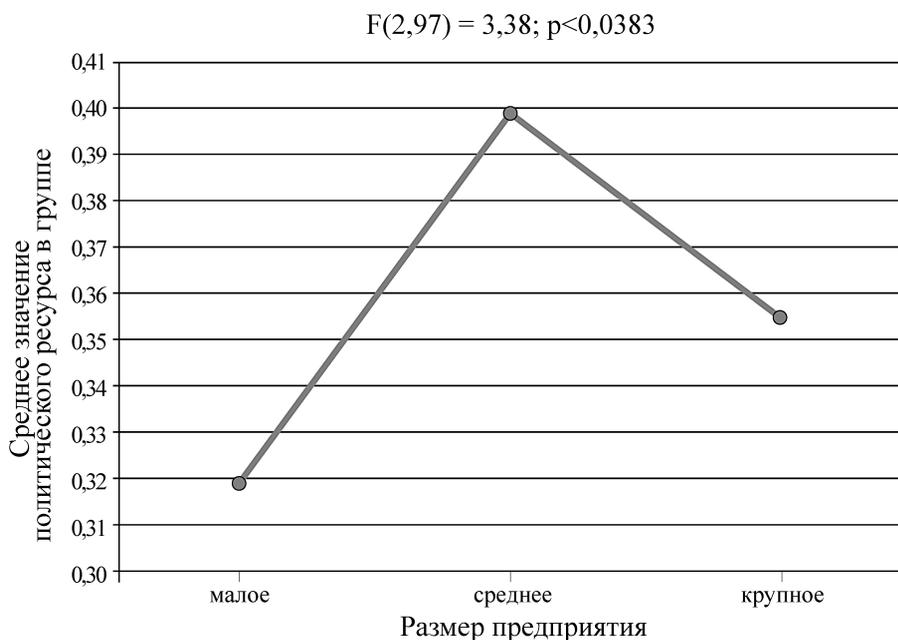
Для принятия решения о разбиении выборки предпринимателей по уровням политического ресурса можно воспользоваться разделением на уровни в соответствии со шкалой Харрингтона. Разбиение выборки предпринимателей Кемеровской области по уровням политического ресурса представлено в *таблице 1*.

**Таблица 1. Разбиение выборки предпринимателей Кемеровской области по уровням политического ресурса**

Лингвистическая шкала (интегральная оценка политического ресурса)	Интервал значений функции желательности Харрингтона	Процент предпринимателей
Очень низкий	0–0,2	18%
Низкий	0,2–0,37	46%
Средний	0,37–0,63	34%
Высокий	0,63–0,8	2%
Очень высокий	0,8–1	0%

С помощью критерия Пирсона была проверена и принята гипотеза о том, что показатель, характеризующий политический ресурс имеет закон распределения, не отличающийся от нормального. Этот факт позволил использовать

данный показатель в многомерном статистическом анализе. Так, например, с помощью однофакторного дисперсионного анализа было показано, что существуют статистически значимые различия в среднем уровне политического ресурса в группах предпринимателей в зависимости от размера предприятия (рисунок 1).



**Рисунок 1. График средних значений политического ресурса в группах предпринимателей в зависимости от размера предприятия**

Проведенный анализ подтверждает, что развитие индивидуального бизнеса в сфере малого и среднего предпринимательства предполагает наличие и накопление интернализированного политического ресурса, обеспечивающего индивидуальные конкурентные преимущества. Представленный график (рисунок 1) показывает, что среднее его значение в группе предпринимателей среднего бизнеса существенно выше, чем в группе малого бизнеса. Уменьшение этого показателя у предпринимателей, относящих себя к крупному бизнесу, можно объяснить снижением значимости для них опосредованных форм доступа к интернализированному политическому ресурсу, связанному с появлением у них возможностей непосредственного доступа к представителям власти. При этом преобладание среди опрошенных предпринимателей с низким и средним уровнем политического ресурса (46% и 34% соответственно) при минимальном проценте обладателей высокого уровня (2%) соответствует специфике малого и среднего бизнеса, подтверждая наличие тесной взаимосвязи между размерами бизнеса и накопленного интернализированного политического ресурса.

Для оценки интернализированного политического ресурса крупного бизнеса в исследовании была использована методика, включающая группу формальных критериев, которые свидетельствуют о его близости к власти. Данные критерии отражают:

1. «объективную» роль компании в региональной экономике. В качестве критериев используется позиция компании в рейтинге «Эксперт-Сибирь» по объему продаж и данные по количеству занятых на этих предприятиях. При этом данные по отдельным предприятиям, входящим в федеральные и региональные бизнес-группы, суммировались. «Объективные» показатели определяют *потенциал* политического влияния бизнес-группы или компании и заинтересованность региональных властных структур в развитии взаимосвязей с их собственниками и руководителями;

2. «субъективный» политический статус собственников компаний. Его оценку мы проводили по двум группам показателей:

– по участию предприятий в системе соглашений о социально-экономическом сотрудничестве с администрацией Кемеровской области. Это обусловлено тем, что заключение и реализация этих соглашений представляют собой процесс асимметричных «статусных торгов», в ходе которых происходит обмен обязательствами между предпринимателями и региональной властью;

– по данным о составе советов директоров компаний. Анализ этих данных позволяет получить наиболее значимую информацию о накопленном политическом ресурсе бизнес-группы или компании. Это связано с тем, что советы директоров в российских условиях выступают не столько как органы непосредственного управления, сколько как «статусный» орган, который включает в свой состав доминирующих собственников компании и аффилированных с ними лиц, как правило, имеющих доступ к политическому ресурсу. При этом для оценки политического статуса членов советов директоров мы учитывали как текущую, так и ранее занимаемую позицию в политической иерархии (ранее занимаемая должность отражает процесс накопления политического ресурса, который также может быть использован в текущий период).

Члены советов директоров по своему политическому статусу были разбиты на следующие группы:

– «независимые» директора, вводимые для соответствия формальным критериям, принятым на мировых финансовых рынках, которые исключались из анализа как носители «нулевого» политического ресурса;

– «технические» директора – менеджеры, представляющие в советах директоров интересы бизнес-групп федерального уровня. Они имеют опосредованный доступ к интернализированному политическому ресурсу, накопленному собственниками этих бизнес-групп;

– собственники и топ-менеджеры бизнес-групп федерального уровня, которые свой федеральный политический ресурс трансформируют в близость к власти на региональном уровне;

– политически связанные с региональной администрацией директора, к которым были отнесены те, кто имеет родственника-члена Федерального Собрания или является депутатом областного совета народных депутатов; является действующим региональным чиновником; был депутатом или региональным чиновником. Характеризуя критерии политической связанности с региональной властью необходимо отметить, что в Кузбассе сложился централизованный и стабильный политический режим, возглавляемый авторитетным губернатором А.Г. Тулеевым. В этих условиях избрание в органы представительной власти в решающей степени зависит от позиции региональной администрации.

В качестве дополнительного показателя, свидетельствующего о политическом статусе члена совета директоров, использовались данные об их наградах (речь идет о региональных и других наградах, полученных при поддержке региональной администрации).

Для приведения выделенных частных показателей к единой системе измерения был использован аппарат теории нечетких множеств. При расчете объективного и субъективного ресурса определялось взвешенное расстояние (D) компании (бизнес-группы) до эталонной бизнес-группы по всем входящим в данный ресурс компонентам. Величина ресурса R определялась по формуле:  $R=1-D$ . Таким образом, чем ближе к эталонной бизнес-группе находится компания (бизнес-группа), тем большим политическим ресурсом она обладает.

Результаты проведенной оценки интернализованного политического ресурса крупного бизнеса, накопленного на региональном уровне в Кемеровской области, представлены в *таблице 2*.

**Таблица 2. Интернализированный политический ресурс бизнес-групп и компаний в Кемеровской области**

Общий	Бизнес-группа/компания	«Объективный»	«Субъективный»
0,869329	СДС	0,920544	0,847836
0,836795	СУЭК	0,860487	0,832549
0,745135	Кузбассразрезуголь	0,860487	0,696838
0,666069	Евраз	1	0,568897
0,618264	Южный Кузбасс	0,835858	0,530709
0,596159	ЗАО Стройсервис	0,696919	0,558826
0,596159	ЗАО Холдинг «Сибуглемет»	0,696919	0,558826
0,592439	Угольная компания «Заречная»	0,609696	0,614187
0,573232	Кокс	0,5284	0,658402
0,524728	Кузбасская топливная компания (ГК)	0,44098	0,66249
0,51218	Мариинский ликеро-водочный завод	0,716509	0,426335
0,448982	Кузнецкие ферросплавы	0,362664	0,594099
0,426112	ЗАО Газпромнефть-Кузбасс	0,350641	0,558826
0,402684	ООО Дорожно-строительная компания «Стройдорэкспорт»	0,287612	0,589811
0,383599	ОАО Русал Новокузнецкий алюминиевый завод	0,44098	0,391157
0,383599	Белон	0,44098	0,391157
0,36579	Гурьевский металлургический завод	0,362664	0,426335
0,346409	Новокузнецкий вагоностроительный завод	0,362664	0,391157
0,211068	ООО Юргинский машиностроительный завод	0,109226	0,391157
0,211068	Втормет (Кемерово)	0,109226	0,391157
0,211068	ОАО Сибирская горно-металлургическая компания	0,109226	0,391157

В *таблице 2* действующие в Кемеровской области федеральные и региональные бизнес-группы и компании расположены в порядке убывания накопленного ими политического ресурса, и анализ полученных данных позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, бизнес-группы и компании, контролируемые «местными» собственниками, демонстрируют более высокую заинтересованность в накоплении политического ресурса на региональном уровне по сравнению с бизнес-группами федерального уровня. Показательным в этом плане становится сопоставление двух лидеров региональной экономики «Евраз» и «СДС». «Евраз» является бизнес-группой федерального уровня и занимает первое место в экономике области по «объективным» показателям. Однако он достаточно заметно уступает контролируемому региональными собственниками (Гридиным В.Г. и Федяевым М.Ю) «СДС» по «субъективным» показателям. При этом внешне представленный как «исключение из правил» пример «Кокса», когда контролируемая федеральными собственниками компания имеет более высокие «субъективные» показатели по сравнению с ее объективной ролью в экономике области, на деле подтверждает общую закономерность. Этот пример отражает историю развития группы Б. Зубицкого («Промышленно-металлургический холдинг»). Во второй половине 1990-х гг. «Кокс» выступал как исходный пункт формирования этой бизнес-группы. Показателем близости к власти Б. Зубицкого в этот период времени явилось то, что он, по предложению губернатора, возглавил на выборах в Государственную Думу третьего созыва региональный список движения «Единство».

Сложившаяся ситуация отражает тот факт, что региональные власти и крупные предприниматели регионального уровня заинтересованы в тесном взаимодействии друг с другом с целью укрепления своих переговорных позиций на федеральном политико-бюрократическом рынке и совместного накопления интернализированного политического ресурса на федеральном уровне. С другой стороны, меньшая заинтересованность федеральных бизнес-групп в аккумуляции политического ресурса на региональном уровне обусловлена наличием у них масштабного федерального политического ресурса.

Во-вторых, следует отметить, что на стимулы предпринимателей к накоплению политического ресурса на региональном уровне существенно повлияла трансформация отечественного политико-бюрократического рынка в течение 2000-х гг. Ослабление позиций региональных властных структур привело к определенному снижению заинтересованности федеральных бизнес-групп в наращивании политического ресурса на региональном уровне.

В то же время необходимо учесть, что при этом федеральные бизнес-группы сохраняют достаточно высокий уровень регионального интернализированного политического ресурса, накопленного в период их «вхождения» в региональную экономику в конце 1990-х – начале 2000-х гг. Показателем достигнутого в тот период «Евразом» высокого уровня близости к власти стало избрание в 2003 г. председателя совета директоров ОАО «ЗСМК» О.И. Аршба депутатом Госдумы РФ четвертого созыва от избирательного объединения Партия «Единство» и «Отечество» – «Единая Россия» по списку Кемеровской области.

Принципиально важно отметить, что проведенные исследования показывают, что в настоящее время инвестиции предпринимателей (как крупных, так и относительно малых) в интернализированный политический ресурс, как правило, являются субститутами инвестиций в шumpетерианские инновации.

## **Выводы**

Для понимания перспектив развития социально-экономической системы современной России важное значение имеет ответ на вопрос, почему проводимые в стране с начала 1990-х гг. реформы не привели к формированию эффективной и работоспособной институциональной системы. Представляется, что это обусловлено приверженностью отечественных реформаторов к универсалистскому подходу, связанному с нормативной ориентацией на формирование институциональной системы, построенной на разделении и взаимодействии экономических и политических рынков, частного и государственного режимов собственности. В рамках такого подхода предлагаются и реализуются проекты, построенные на использовании моделей и инструментов, созданных и продемонстрировавших свою эффективность в условиях системы, взятой за нормативный образец. Специфические параметры институциональной среды, сложившиеся в современной России, рассматриваются в рамках такого подхода как «отклонение от нормы» и описываются как набор «болезней» (коррупция, слабая защищенность прав собственности, низкий уровень политической конкуренции и др.), от которых общество необходимо излечить. Соответственно, сталкиваясь с тем, что предлагаемые либеральные институциональные проекты и стандартные модели экономической политики демонстрируют свою низкую эффективность в условиях России, отечественные реформаторы видят в этом преимущественно проявление неготовности и неспособности общества к модернизации.

В рамках предложенной статьи предлагается позитивный подход к характеристике сложившейся в современной России институциональной системы, базирующейся на гибридном политико-бюрократическом рынке и смешанном режиме прав собственности. Данная система рассматривается не как «отклонение от нормы», а как одна из альтернативных институциональных моделей, обладающая не только недостатками, но и потенциалом развития. Об этом свидетельствует высокая эффективность модели «корпоративного капитализма», сложившейся в Японии и других странах Юго-Восточной Азии [*Аоки* 1995; *Дор* 2008]. В ее рамках «экономизация» бюрократии и «политизация» бизнеса, существенно отличающаяся от классических конкурентных политических рынков система «бюроплюрализма», обеспечили эффективное решение задач ускоренной модернизации этих стран.

В то же время отечественный вариант гибридного политико-бюрократического рынка пока не создает достаточных условий и стимулов для модернизации экономики и устойчивого социально-экономического развития страны. Представляется, что для выхода из создавшейся ситуации необходимо изменить подходы к институциональному проектированию. В сложившихся условиях нужно искать варианты модификации существующего гибридного политико-бюрократического рынка. Целью этой модификации должно быть создание рамочных условий действий «сетевых структур» власти и бизнеса, ограничивающих их распределительную деятельность и стимулирующих инвестиционную и инновационную активность. Центральной проблемой является переориентация представителей властных структур на всех уровнях, в том числе региональном и местном, с краткосрочных задач выживания территорий на цели их долгосрочного развития. Это обусловлено особой ролью политизированных бюрократов в рамках смешанной системы прав собственности.

При этом необходимо учитывать тот факт, что в различных секторах экономики и регионах страны сложились различные устойчивые конфигурации распределения прав собственности между политизированными бюрократами и политизированными предпринимателями. Изучение этих конфигураций необходимо для разработки институциональных проектов, призванных обеспечить эффективное развитие различных территорий страны и различных секторов отечественной экономики. В рамках данной статьи представлены результаты проведенной на территории Кемеровской области количественной оценки политического ресурса, накопленного бизнесом на региональном уровне. Значимость полученных результатов связана с тем, что они могут быть использованы для моделирования условий превращения инвестиций в политический ресурс из субститута в комплемент инвестиций в шумпетерианские инновации и разработки рекомендаций по стимулированию инвестиционной и инновационной активности действующих в Кузбассе предпринимателей.

## Литература

- Авен П., Широин В. (1987) Реформа хозяйственного механизма: реальность намеченных преобразований // Известия Сибирского Отделения АН СССР. № 3 (Сер. «Экономика и прикладная социология»).
- Аоки М. (1995) Фирма в японской экономике. СПб.: Лениздат.
- Барсукова С.Ю. (2008) Коррупция: научные дебаты и российская реальность // Общественные науки и современность. № 5.
- Барсукова С.Ю. (2011) Ресурсная экономика и сословная рента: концепция С. Кордонского. Размышления над книгой: С. Кордонский. Сословная структура постсоветской России // Экономическая социология. № 4.
- Бьюкенен Дж.М. (1997) Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии: пер. с англ. // Сочинения. Т. 1. Гл. ред. кол. Нуреев Р.М. и др. М.: Таурус Альфа.
- Гайдар Е.Т. (1997) Государство и эволюция. Как разделить собственность от власти и повысить благосостояние россиян. СПб.: Норма.
- Дор Р. (2008) Различия японской и англосаксонской моделей капитализма // Экономическая социология. № 1.
- Капогузов Е.А. (2012) Институциональная структура производства государственных услуг: от веберовской бюрократии – к современным реформам государственного управления. Омск: Омский государственный университет.
- Кордонский С.Г. (2000) Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ.
- Кордонский С.Г. (2008) Сословная структура постсоветской России. М.: Фонд «Общественное мнение».
- Курбатова М.В., Левин С.Н., Каган Е.С. (2010) Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // Общественные науки и современность. № 6.
- Левин С.Н., Курбатова М.В. (2010) Сетевые взаимосвязи российского бизнеса // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть II. Российские домохозяйства. Под ред. Р.М. Нуреева. Гл. 10. М.: Московский общественный научный фонд.
- Мюллер Д. (2007) Общественный выбор III / пер. с англ. под ред. А.П. Заостровцева, А.С. Скоробогатова. М.: ГУ ВШЭ.
- Найшуль В. (1992) Либерализм и экономические реформы // Мировая экономика и международные отношения. № 8.
- Норт Д. (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

- Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. (2011) *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. М.: Институт Гайдара.
- Олсон М. (1998) *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз*: пер. с англ. Новосибирск: ЭКОР.
- Олсон М. (2012) *Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры*. М.: Новое издательство.
- Радыгин А. (2004) *Россия в 2000–2004 годах: на путях к государственному капитализму? // Вопросы экономики. № 4*.
- Тамбовцев В.Л. (2005) *Траектория институциональных изменений: теория и российские реалии // Модернизация экономики и выращивание институтов*. Отв. ред. Ясин Е.Г. М.: ГУ-ВШЭ.
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. (2005) *Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет.
- Яковлев А.А. (2004) *Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России // Препринт WP4/2004/01*. М.: ГУ ВШЭ.
- Faccio M. (2006) *Politically connected firms // American Economic Review*, no 96 (1).
- Fisman R. (2001) *Estimating the Value of Political Connections // The American Economic Review*, no 91(4).
- Grossman S.J., Hart O.D. (1986) *The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy*, no 4 (94).
- Hellman J.S., Jones G., Kaufman D. (2000) *Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank. Working Paper. No 2444*.
- Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. (2004) *Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // CEFIR Discussion Papers*.

## **‘Markets of Power’, Property Rights and Political Resource of Entrepreneurs in Modern Russia**

S. LEVIN\*

\*Sergey Levin – Professor of Department of Economic Theory and Public Administration, Faculty of Political Sciences and Sociology, Kemerovo State University. Address: 6, Krasnaya St., Kemerovo, 650043, Russian Federation. E-mail: levin.sergey.n@gmail.com

### **Abstract**

This article investigates the causes of low innovation capacity in the modern Russian economy, i.e. the inefficiency of state in implementing its developmental function, rent-seeking behavior of business, particularism of state officials towards entrepreneurs, and high levels of corruption. It is argued that this state of affairs is caused by a certain configuration of institutions, which determine the ways and means of interaction between ‘economy’ and ‘politics’. This study relies on an analytical approach, regarding the political process as a system of ‘markets for power’ (or political markets), which set the structure of property rights and the forms of access to political (power) resources for entrepreneurs.

Instead of the expected division between economic and political markets, what happened in contemporary Russia was a transformation of the Soviet administrative market into an institutional hybrid, which combines classical political markets with bargaining for certain administrative titles. It is characterized by the following features:

- 1) the actual merging of political, bureaucratic and economic bargaining behind their formal separation;
- 2) even further ‘bureaucratization’ of both political and economic transactions, and the ‘politicizing’ of bureaucratic and economic bargaining.

What is implied by bureaucratization here is that competitiveness of agents in politics and business is determined largely by their position within the hierarchy of power. On the other hand, ‘bureaucrats’ and ‘entrepreneurs’ behave as politicians in the sense that they work to maximize their political (power) resource. This, in turn, leads to the ousting of traditional public politicians, who act on behalf of their voters, as well as ‘rational bureaucrats’, who effectively carry out their administrative functions.

This 'hybridity' of the markets leads to a 'hybrid' system of property rights. Although formally it supports strict division between private and state property, in reality it often confuses them making them indistinguishable between each other. Under such a system, access to political resources is internalized through non-transparent social connections between politicized bureaucrats and entrepreneurs. As a result, political resource turns into a kind of exclusive right which endows its owners with certain competitive advantages. This significantly affects the behavior of entrepreneurs by reducing their incentives to invest in Schumpeterian-type (i.e. creative) innovations.

This article tests this theory on an empirical case in Cuzbass region. Particularly, it shows that the accumulation of internalized political resources serves as a necessary ingredient for the survival and development of Russian entrepreneurs. The analysis shows that under such circumstances (neo)liberal institutional changes and standard means of economic policy are expected to have low efficiency.

**Keywords:** markets of power, property rights, political resource, hybrid political-bureaucratic market, politicized bureaucrats, politicized entrepreneurs

## References

- Aoki M. (1995) *Firma v yaponskoi ekonomike* [The Japanese Firm], St. Petersburg: Lenizdat.
- Aven P., Shironin V. (1987) Reforma khozyaistvennogo mekhanizma: real'nost' namechennykh preobrazovaniy [Reform of the Economic Mechanism: the Reality of the Planned Transformations]. *Izvestiya Sibirskogo Otdeleniya AN SSSR. № 3 (Ser. "Ekonomika i prikladnaya sotsiologiya")* [Proceedings of the Siberian Branch of the Academy of Sciences of the USSR. Number 3 (Series "Economics and Applied Sociology")].
- Barsukova S.Yu. (2008) Korruptsiya: nauchnye debaty i rossiiskaya real'nost' [Corruption: Scientific Debate and Russian Reality]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 5.
- Barsukova S.Yu. (2011) Resurnaya ekonomika i soslovnaya renta: kontseptsiya S. Kordonskogo. Razmyshleniya nad knigoi: S. Kordonskii. Soslovnaya struktura postsovetsoi Rossii [Resource Economics and Sstate Rent: S. Kordonskii's Concept. Reflections on the Book: S. Kordonskii. The Estate Structure of Post-Soviet Russia]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, no 4.
- Buchanan J.M. (1997) Raschet soglasiya. Logicheskie osnovaniya konstitutsionnoi demokratii [The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy]. *Sochineniya. T. 1. Gl. red. kol. Nureev R.M. i dr.* [Works. T. 1. Eds. Nureev R.M. and others], Moscow: Taurus AL'fa.
- Dore R. (2008) Razlichiya yaponskoi i anglosaksonskoi modelei kapitalizma [The Distinctiveness of Japan]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, no 1.
- Faccio M. (2006) Politically connected firms. *American Economic Review*, no 96 (1).
- Fisman R. (2001) Estimating the Value of Political Connections. *The American Economic Review*, no 91(4).
- Furubotn E.G., Richter R. (2005) *Instituty i ekonomicheskaya teoriya. Dostizheniya novoi institutsional'noi ekonomicheskoi teorii* [Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics], St. Petersburg: St. Petersburg State University.
- Gaydar E.T. (1997) *Gosudarstvo i evolyutsiya. Kak otdelit' sobstvennost' ot vlasti i povysit' blagosostoyanie rossiyan* [State and Evolution. How to Separate the Property from the Government and Improve the Well-Being of Russians], St. Petersburg: Norma.
- Grossman S.J., Hart O.D. (1986) The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, no 4 (94).

- Hellman J.S., Jones G., Kaufman D. (2000) *Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition*. World Bank. Working Paper. No 2444.
- Kapoguzov E.A. (2012) *Institutsional'naya struktura proizvodstva gosudarstvennykh uslug: ot veberianskoi byurokratii – k sovremennym reformam gosudarstvennogo upravleniya* [The Institutional Structure of Production of Public Services: from Weberian Bureaucracy - to Modern Public Administration Reform], Omsk: Omsk University.
- Kordonskii S.G. (2000) *Rynki vlasti: administrativnye rynki SSSR i Rossii* [Markets of Power: Administrative Markets of the USSR and Russia], Moscow: OGI.
- Kordonskii S.G. (2008) *Soslovnaya struktura postsovetskoi Rossii* [Estate Structure of Post-Soviet Russia], Moscow: Fond "Obshchestvennoe mnenie".
- Kurbatova M.V., Levin S.N., Kagan E.S. (2010) Struktura sotsial'nogo kapitala kak faktor institutsional'nogo razvitiya regiona [The Structure of Social Capital as a Factor in the Institutional Development of the Region]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 6.
- Levin S.N., Kurbatova M.V. (2010) Setevye vzaimosvyazi rossiiskogo biznesa [Network Interconnection of Russian Business]. *Ekonomicheskie sub"ekty postsovetskoi Rossii (institutsional'nyi analiz): desyat' let spustya. Chast' II. Rossiiskie domokhozyaistva. Pod red. R.M. Nureeva* [Economic Subjects of Post-Soviet Russia (Institutional Analysis) Ten Years Later. Part II. Russian Households. Ed. Nureev R.M.], Moscow: Moskovskii obshchestvennyi nauchnyi fond.
- Mueller D. (2007) *Obshchestvennyi vybor III* [Public Choice III], Moscow: HSE.
- Naishul' V. (1992) Liberalizm i ekonomicheskie reformy [Liberalism and Economic Reforms]. *Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, no 8.
- North D.C. (1997) *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance], Moscow: Fond ekonomicheskoi knigi «Nachala».
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2011) *Nasilie i sotsial'nye poryadki. Kontseptual'nye ramki dlya interpretatsii pis'mennoi istorii chelovechestva* [Violence and social order: a conceptual framework for interpreting recorded human history], Moscow: Institut Gaidara.
- Olson M. (1998) *Vozvyshenie i upadok narodov. Ekonomicheskii rost, stagflyatsiya, sotsial'nyi skleroz* [The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities], Novosibirsk: EKOR.
- Olson M. (2012) *Vlast' i protsvetanie. Pererastaya kommunisticheskie i kapitalisticheskie diktatury* [Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships], Moscow: Novoe izdatel'stvo.
- Radygin A. (2004) Rossiya v 2000–2004 godakh: na putyakh k gosudarstvennomu kapitalizmu? [Russia in 2000–2004: on the Road to State Capitalism?]. *Voprosy ekonomiki*, no 4.
- Tambovtsev V.L. (2005) Traektoriya institutsional'nykh izmenenii: teoriya i rossiiskie realii [The trajectory of institutional change: theory and the realities of Russia]. *Modernizatsiya ekonomiki i vyrashhivanie institutov*. Otv. red. Yasin E.G. [Modernization of the Economy and Growing Institutions. Ed. Yasin E.G.], Moscow: HSE.
- Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. (2004) *Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture*. CEFIR Discussion Papers.
- Yakovlev A.A. (2004) *Vzaimodeistvie grupp interesov i ikh vliyanie na ekonomicheskie reformy v sovremennoi Rossii* [Interaction of Interest Groups and Their Influence on Economic Reform in Modern Russia]. Working Paper. WP4/2004/01, Moscow: HSE.