

## **РОССИЯ КАК РЕАЛЬНОСТЬ**

### **Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России<sup>1</sup>**

А.А. ЯКОВЛЕВ

*Логика данной статьи основывается на тезисе о том, что ключевыми для сегодняшней экономической политики в России являются ответы на вопрос, КТО может поддержать реформы и способен обеспечить устойчивый экономический рост, а также КАК, с помощью каких механизмов можно консолидировать и мотивировать эти социальные группы. На основе критического анализа широкого спектра предшествующих исследований показано, что экономические и социально-политические деформации, накопленные в советский период, в значительной мере предопределили характер трансформации элит и выбор траектории реформ в 1990-х годах. Кризис 1998 г. оказал отрезвляющее воздействие на элиту, создав на определенное время предпосылки для развития и экономического роста. Однако воспроизводство неконкурентных структур, типичных для сочетания «несовершенный рынок — слабое государство» и гасящих стимулы к инновациям, будет и впредь тормозить социально-экономическое развитие. При этом наблюдаемая в последнее время тенденция к все большей централизации в экономической и политической жизни скорее всего будет способствовать не экономическому росту, а укреплению и укоренению подобных неконкурентных структур.*

*Тем не менее в силу различий в уровне эффективности и в доступе к ресурсам как на стороне бизнеса, так и на стороне государства есть игроки, обладающие потенциалом инноваций и при определенных условиях способные эффективно применять этот потенциал для развития. Использовать этот потенциал и консолидировать интересы соответствующих игроков можно с помощью нестандартного набора инструментов и механизмов, поддерживающих инновации в неконкурентной экономической и политической среде. Такой подход, однако, требует смены акцентов в экономической политике, отказа от устоявшихся стереотипов и готовности к институциональным инновациям.*

---

<sup>1</sup> Статья написана в рамках исследовательского проекта, поддержанного фондом Александра фон Гумбольдта в рамках Программы стипендий федерального канцлера ФРГ в 2002—2003 гг. Автор признателен Центру исследований Восточной Европы (Бремен) за содействие в реализации проекта. Многие идеи данной статьи сформулированы в плодотворных дискуссиях с Е. Кузнецовым, которому автор выражает свою признательность. Автор благодарен за замечания и комментарии к предшествующим версиям данной статьи, высказанные Я. Папitz, Х. Пляйнесом, О. Шкаратаном, В. Гимпель-

## Введение

Заканчивается первый срок пребывания у власти президента Путина. Мало кто сомневается в том, что он будет переизбран на второй срок. Вместе с тем предстоящие выборы — это хороший повод для подведения промежуточных итогов экономического развития за прошедшее четырехлетие.

С 1999 г. в стране однозначно произошли существенные позитивные сдвиги, особенно заметные на фоне кризисных 1990-х годов. Значительный рост ВВП и стабильный профицит бюджета, погашение задолженности по социальным обязательствам и рост реальных доходов населения, регулярные выплаты по внешнему долгу — все это признаки относительной устойчивости экономической ситуации, характерные для последних лет. Однако, по признанию многих экспертов, эти успехи могут рассматриваться скорее как результат девальвации 1998 г. и очень благоприятной для России нефтяной конъюнктуры, нежели как следствие осмысленных и целенаправленных усилий правительства. При этом в течение последних лет сохранялось и даже усиливалось доминирование сырьевых отраслей в ВВП, и особенно в структуре экспорта с неизбежной высокой зависимостью экономики от цен на нефть на мировом рынке. В итоге уже в конце 2001 г. постепенное ослабление эффекта девальвации, а также временное резкое падение цен на нефть привели к существенному замедлению темпов экономического роста<sup>2</sup>. На эти негативные тенденции стало накладываться общее ощущение, пробуксовывания институциональных реформ и надвигающейся стагнации<sup>3</sup>.

В этих условиях предпринятая со стороны правительства весной 2002 г. попытка заложить упавшие темпы роста ВВП в среднесрочный прогноз экономического развития вызвала публичную критику со стороны президентской администрации и лично Путина, а также породила новую волну дискуссий среди экспертов-экономистов о перспективах развития российской экономики<sup>4</sup>. Сам по себе факт подобных дискуссий, свидетельствующих о достаточно трезвой оценке происходящего в экспертном сообществе, можно считать позитивным сдвигом — накануне девальвации и дефолта 1998 г. ничего подобного не было и в помине. Своеобразной реакцией на эти дискуссии стали выдвину-

---

соном и Х. Шредером, а также участниками научного семинара Центра исследований Восточной Европы (Бремен) и участниками международной научной конференции ГУ—ВШЭ «Модернизация экономики России: социальный контекст».

<sup>2</sup> По данным Госкомстата РФ, в первом полугодии 2003 г. темпы роста промышленного производства вновь возросли до 6,8 % (по сравнению с первым полугодием 2002 г.). Это, однако, не снимает с повестки дня обсуждение данных проблем, а лишь отодвигает их на некоторое время, так как стабильные источники экономического роста по-прежнему отсутствуют.

<sup>3</sup> Отражением этого можно считать ухудшение ожиданий населения в отношении перспектив экономического развития — более подробно см. изменение «индекса социальных настроений» ВЦИОМ и динамику его отдельных компонентов с весны 2002 г.

<sup>4</sup> См. доклад Экспертного института «Бремя государства», доклад Е.Т. Гайдара на заседании ученого совета ИЭПП в феврале 2003 г., доклад ГУ—ВШЭ «Россия: формирование институтов новой экономики» и т. д.

тые в послании президента Федеральному Собранию в мае 2003 г. тезисы о необходимости удвоения ВВП в течение 10 лет и о ставке на проведение административной реформы, а также ориентация на «диверсификацию экономики», декларированная в новой среднесрочной программе правительства.

Вместе с тем, на наш взгляд, проблемой как для экспертных дискуссий конца 2002 — начала 2003 г., так и для новых правительственных документов является концентрация внимания на обсуждении старых вопросов о том, какие именно реформы нужны России. Между тем, по нашему мнению, эта тема уже исчерпала себя — практически все возможные рецепты уже сформулированы<sup>5</sup>. Опыт правления Путина убедительно свидетельствует о том, что нужны ответы не только на вопрос, *что* делать, но также на вопросы, *кто* может поддержать и будет проводить в жизнь предлагаемые реформы, а также *как* они могут быть реализованы. Первый из этих вопросов является центральным для нас в данной работе.

Предлагаемая вниманию читателя статья состоит из двух частей. В первой анализируются основные результаты предшествующих исследований — с выделением вопросов, оставшихся без ответа, и тенденций, не получивших, как нам кажется, должного объяснения. Во второй части обсуждается эволюция интересов влиятельных социальных групп в пореформенный период, показывается позитивное влияние кризиса 1998 г. на мотивацию экономических агентов и дается объяснение последующей утраты стимулов к развитию у ключевых игроков. На этой основе в заключении выделены те группы, которые в сегодняшних условиях могут поддержать политику реформ, направленных на внедрение институтов и механизмов конкуренции в экономической и политической сферах, а также сформулированы некоторые подходы к тому, как можно позитивно воздействовать на их мотивацию.

## **Кому нужны реформы: методы анализа и текущее состояние исследований**

Необходимо отметить, что данная тема не является новой ни для российских, ни для зарубежных исследователей. Анализ социальной базы реформ — это междисциплинарная проблема, в решение которой одновременно вовлечены экономисты, политологи и социологи.

В исследованиях социальной базы реформ нам представляются важными два достаточно крупных направления. В рамках первого анализируются действия и влияние на политику тех социальных групп, которые реально выигрывают или проигрывают в результате реформ. Причем здесь есть место и для политэкономических теоретических построений, и для вполне эмпирических социологических исследований. Второе направление в большей степени обсуж-

---

<sup>5</sup> Так, весьма характерны фразы из заключительной части программной статьи Е.Г. Ясина «Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива)»: «Большая часть предлагаемых мер не нова. Они выдвигались на разных этапах рыночной трансформации, но по тем или иным причинам остались нереализованными» [Ясин 2002, с. 4-30].

## *Взаимодействие групп интересов...*

дает вопросы о том, кто на практике управляет преобразованиями, как меняется состав высших социальных слоев при переходе к рынку. Подобные исследования элит, как правило, ведутся на стыке политологии и социологии.

Мы по возможности кратко охарактеризуем основные результаты 1990-х годов по каждому из этих направлений, затем в заключении данной части обсудим тенденции последних лет, выделенные в российской и зарубежной литературе.

## *Выигравшие и проигравшие*

Задача определения выигравших и проигравших в процессе реформ ставилась во многих социологических исследованиях<sup>6</sup>. Соответствующие оценки при этом строились как на анализе ответов респондентов на прямо поставленный вопрос об их проигрышах и выигрышах, так и на рассмотрении комплекса ответов на косвенные вопросы, характеризующие изменения в уровне жизни респондентов, в их отношении к политике и т. д. В ряде случаев можно говорить даже о достаточно длинных временных рядах, посвященных данной теме. Однако при всей значимости эмпирических данных, на наш взгляд, для понимания происходящих процессов более важными являются те модели, на которых в разные периоды строились объяснения социальных взаимодействий в переходной экономике и которые подчас существенно влияли на политику реформ.

Одной из наиболее распространенных в политологической литературе долгое время являлась модель так называемой J-кривой [Williamson 1994; Nelson 1990]. Согласно этой модели (рис. 1) выигрыш от реформ, выраженный в низкой инфляции, большей эффективности и конкурентоспособности предприятий и т. д., оказывается отложенным во времени и рассредоточенным в пространстве. От обеспечения макроэкономической стабильности и большей эффективности экономики выигрывают все члены общества, поэтому сложно выделить тех, кто в наибольшей степени был бы заинтересован в результатах реформ. При этом само позитивное воздействие реформ становится ощутимым только после преодоления трансформационного спада. Напротив, проигрыш концентрируется на определенных социальных группах (работники бывших государственных предприятий, чиновники из старого партийного и хозяйственного аппарата, пенсионеры, безработные) и совпадает по времени с самими реформами.

Модель J-кривой основана на предположении, что в условиях демократии социальные группы, проигрывающие от предстоящих реформ, могут воспрепятствовать их проведению и способствовать отстранению от власти правительства реформаторов. Поэтому считалось, что радикальные реформы на практике могут быть осуществлены лишь автономным правительством, не зависящим от своих избирателей в краткосрочном периоде и опирающимся на поддержку международных финансовых организаций. При этом в силу неизбежной ограниченности подобной автономии во времени ключевые реформы должны быть реализованы в максимально короткие сроки, чтобы обеспечить необратимость процесса при возможной последующей смене правительства. Эта концепция в значительной мере легла в основу политики шоковой терапии, проводившейся в начале 1990-х годов во многих странах с переходной экономикой.

<sup>6</sup> См. проекты ВЦИОМ, РНИСиПН и других исследовательских центров.

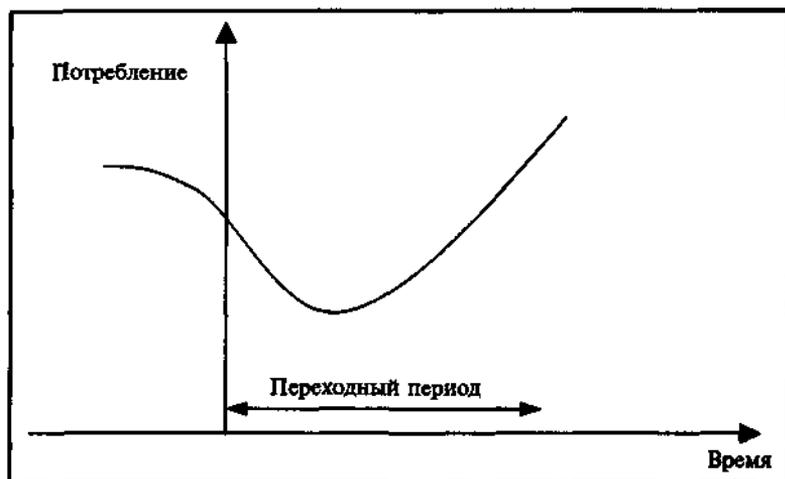


Рис. 1. Характеристики J-кривой

Однако фактическое развитие существенно отличалось от предсказаний данной модели. Как было показано в известной статье Дж. Хелмана [Hellman 1998, р. 203—234], экономические реформы наиболее успешно продвигались в тех странах, где правительства сильнее зависели от избирателей. Напротив, для стран с автономными правительствами были характерны либо отсутствие реальных реформ, либо непоследовательные, частичные реформы. При этом именно в случае частичных реформ наблюдались высокие издержки преобразований (выраженные в ускоренном падении ВВП, снижении уровня жизни и социальном расслоении) при отсутствии ожидавшихся позитивных результатов, способных стимулировать экономическую активность. Экономике ряда стран как бы застывали в состоянии частичных, незавершенных реформ, и даже в странах, где реформы не проводились вообще, ситуация была относительно лучше.

Данный феномен Хелман попытался объяснить с помощью модели частичных реформ. Согласно предложенной им логике, реформы в краткосрочном периоде могут обеспечивать не только проигрыши, но и выигрыши для определенных социальных групп. Несовпадение во времени эффектов от реализации различных реформ на начальной стадии их проведения и особенно непоследовательность в их проведении могут усиливать структурные деформации, характерные для плановой экономики. В результате для ряда социальных групп (таких, как менеджеры старых госпредприятий, а также руководители новых коммерческих банков, торговых компаний и т. д.) возникает возможность проведения эффективных арбитражных операций между регулируемым и рыночным секторами экономики.

Чем выше уровень диспропорций (тесно связанный с непоследовательностью и отсутствием комплексности в проведении реформ), тем большую прибыль могут извлечь влиятельные социальные группы от подобных арбитражных операций. Соответственно, тем большими ресурсами они будут располагать для того, чтобы в дальнейшем препятствовать завершению реформ, сохраняя

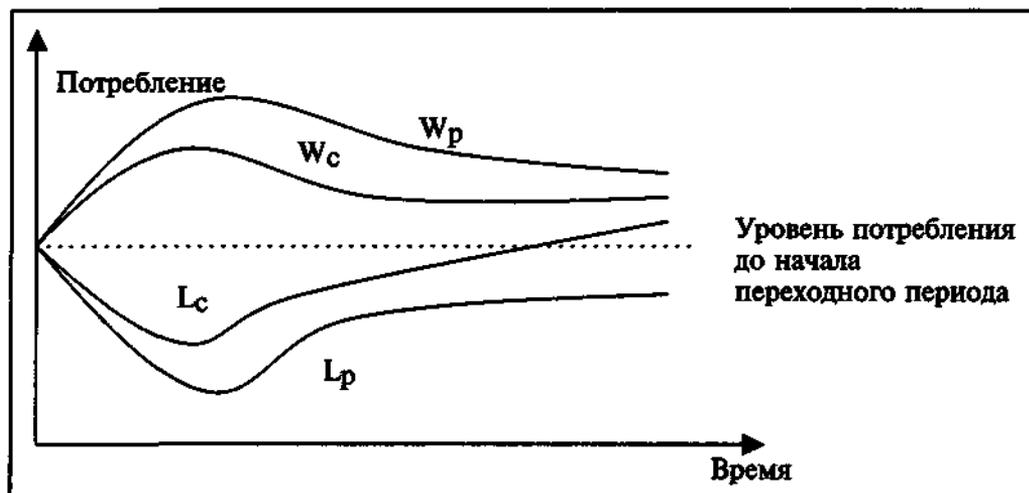


Рис. 2. Выигрыши «победителей» и потери «проигравших» в условиях частичных и комплексных, всеобщих реформ:

- $W_p$  — кривая «победителей» в условиях частичных реформ;  
 $W_c$  — кривая «победителей» в условиях комплексных всеобщих реформ;  
 $L_c$  — кривая «проигравших» в условиях комплексных всеобщих реформ;  
 $L_p$  — кривая «проигравших» в условиях частичных реформ.

источники своей ренты. В результате мы можем наблюдать эффект «ловушки» частичных реформ<sup>7</sup>. Схематически сказанное изображено на рис. 2.

Основной вывод Хелмана сводится к тому, что проблемой является не столько обособление правительства реформаторов от влияния «проигравших» социальных групп, сколько ограничение воздействия на него со стороны влиятельных «выигравших» групп, стремящихся к сохранению источников получаемой ими ренты. В качестве одного из главных средств решения этой проблемы Хелман называет развитие политической демократии, обеспечивающей учет мнения «проигравших» и сдерживающей давление «выигравших» социальных групп.

Логическим продолжением статьи Хелмана стал доклад о феномене приватизации или «захвата государства» (state capture), представленный на конференции Всемирного банка по экономике развития в апреле 2000 г. [Hellman, Geraint, Kaufman 2000; Hellman, Geraint, Kaufman, Schakerman 2000]. Под термином «state capture» авторы доклада понимают возможность для фирм влиять на формирование базовых правил игры, выраженных в законах, указах, постановлениях посредством неформальных платежей чиновникам или политикам. В докладе на основе проведенного в 1999 г. обследования 3000 предприятий в 20 странах с переходной экономикой показаны масштабы «захвата государства», негативное влияние данного феномена на экономическое развитие, а также его тесная связь с частичными реформами.

В целом Хелман весьма наглядно показывает зависимость реформаторов от окружающей экономической и политической среды и тем самым убедитель-

<sup>7</sup> В российской литературе проблема «институциональных ловушек» весьма подробно рассмотрена в работе [Полтерович 1998].

но критикует концепцию автономного правительства, которая выступала важной предпосылкой реализации политики, основанной на принципах «вашингтонского консенсуса». Можно отметить, что весьма подробный критический анализ этой концепции на российских данных провел С. Афонцев [Афонцев 2000а, с. 37—68]. Один из выводов его работы: необходимость выбора, наиболее экономически эффективного, из числа политически приемлемых вариантов проведения реформ — в отличие от ориентации на «экономически идеальный» курс преобразований.

Этого реализма, на наш взгляд, не достаёт Хелману при формулировании политических рекомендаций. Так, развитие демократии он предлагает как одно из главных средств преодоления зависимости от влиятельных групп, выигрывающих от проведения частичных реформ. При всех различиях с моделью J-кривой, из аргументации Хелмана также вытекает целесообразность ускоренного и комплексного проведения реформ, так как в этом случае меньшим оказывается масштаб стартовых диспропорций и они быстрее могут быть устранены. В стороне, однако, остается вопрос о том, почему одни страны выбирают более комплексную и последовательную программу реформ, а другие изначально реализуют лишь частичные реформы (давление «выигравших» социальных групп может объяснить увязание в ловушке частичных реформ, но не попадание в нее). Кроме того, не ясно, кто и почему будет поддерживать развитие политической демократии и добиваться согласованности в проведении реформ в условиях уже состоявшейся приватизации государства.

Еще одну модель, объясняющую различия в результатах, которые были достигнуты в разных странах с переходной экономикой, предложил Тимоти Фрай [Frye 2002а, р. 308—337]. Фрай в качестве зависимой переменной рассматривает не ход и интенсивность реформ, а изменения ВВП, представляющие собой конечный результат реформаторской активности.

Ключевой вывод Фрая: на экономическое развитие существенно влияет степень поляризации политической элиты. Под поляризацией при этом понимается острое противостояние антикоммунистов и экс-коммунистов<sup>8</sup>, которое не позволяет каждой из фракций в момент нахождения у власти в полной мере переложить издержки трансформации на противников и тем самым полноценно реализовать свою версию реформ на практике. Это само по себе негативно воздействует на экономическую среду. Одновременно поляризация порождает систематические ожидания смены правительства и политического курса, включая вероятный пересмотр новым правительством решений, принятых его политическими оппонентами и предшественниками в отношении распределения прав собственности. Тем самым поляризация подрывает доверие к проводимой политике и возникающим институтам, а также резко ограничивает горизонт бизнес-проектов с приемлемыми рисками.

Данный подход в целом дополняет модель Хелмана, предлагая политическую поляризацию в качестве одной из причин попадания конкретной страны в плохое равновесие частичных реформ. Кроме того, эта модель объясняет особенности политического бизнес-цикла в переходных экономиках, когда в отличие от большинства демократических стран темпы экономического роста

<sup>8</sup> Степень поляризации Фрай измеряет по доле экс-коммунистических партий в парламенте в период нахождения у власти антикоммунистического правительства, и наоборот.

### *Взаимодействие групп интересов...*

перед выборами здесь снижаются<sup>9</sup>. Вместе с тем модель Фрая оставляет открытыми вопрос о том, почему политическая поляризация имеет место в одних странах, но не наблюдается в других, а также не показывает путей ее преодоления.

## **Трансформация элит**

Повышенное внимание (особенно в первой половине 1990-х годов) к проблеме, обозначенной в названии данного параграфа, было обусловлено тем обстоятельством, что именно элиты выступают строителем новых институтов. Анализу структуры и состава элит был посвящен ряд эмпирических проектов, результаты которых были представлены на конференциях в Праге, Варшаве, Кембридже в 1993-1996 гг.

В рамках достаточно широкого спектра исследований, проведенных в тот период, можно выделить два подхода к анализу эволюции элит в странах с переходной экономикой. Первый из них рассматривает трансформацию элит в терминах их воспроизводства или циркуляции<sup>10</sup>. При этом под воспроизводством понимается тесная взаимосвязь и преемственность между старой коммунистической элитой и новым правящим классом. Напротив, модель циркуляции элит предполагает существенные социальные сдвиги и появление на вершине социальной иерархии новых людей с новыми базовыми ценностями<sup>11</sup>.

Согласно результатам широкого сравнительного исследования национальных элит, проведенного в 1990—1994 гг. в шести странах и охватывавшего в каждой из стран около 7000 респондентов<sup>12</sup>, в России наблюдалась существенная преемственность элит: 51 % представителей элитных групп 1993 г. уже занимали номенклатурные позиции в конце 1980-х годов. Напротив, в Польше и Венгрии доля представителей номенклатуры была ниже (соответственно 41 % и 33 %). При более детальном рассмотрении политической элиты доля старых номенклатурных кадров в ее составе в Венгрии и Польше оказывается еще ниже (25 % и 15 %) при сохранении отмеченных выше пропорций для России. Наконец, почти 80 % представителей новой российской элиты в 1988 г. были членами правящей коммунистической партии, в то время как в Венгрии этот показатель был ниже 30 %, а в Польше чуть выше 20 % [Fodor 1995, p. 783—800].

Все это давало основание для выводов о реализации в России модели воспроизводства элит и о тенденции к циркуляции элит в Польше и Венгрии.

<sup>9</sup> По мнению Фрая, это обусловлено возрастанием политических рисков, что негативно отражается на деловой активности.

<sup>10</sup> См., например: [Szelenyi 1995, p. 615—638]. В этой работе указанные модели противопоставляются как два различных подхода, однако, на наш взгляд, они трактуют трансформацию элиты как изменение ее структуры в рамках одного и того же измерения. Поэтому мы объединили работы этого типа в одну группу.

<sup>11</sup> Эмпирические исследования показывают, что циркуляция или воспроизводство элит практически нигде не реализовались в чистом виде. Эти модели можно скорее рассматривать как условные полюса, к которым тяготеют реальные процессы трансформации элиты в конкретных странах Восточной Европы и бывшего СССР.

<sup>12</sup> Опросы проводились в Болгарии, Венгрии, Польше, России, Словакии и Чехии. Результаты этого проекта, касающиеся Венгрии, Польши и России, частично были представлены в 1995 г. в специальном выпуске журнала «Theory and Society». Более подробно см.: [Szelenyi 1995, p. 615-638; Hartley, Yershova, Anderson 1995, p. 639-668; Fodor 1995, p. 783-800].

При этом воспроизводство элит рассматривалось как один из факторов торможения реформ в России и в других государствах СНГ.

Второй методический подход (см. [Higley, Pakulski, Weselowsky 1998, p. 1—33], предлагает более сложную аналитическую модель. Особенность данного подхода заключается в том, что его авторы рассматривают трансформацию элит в двух плоскостях — в зависимости от степени сплоченности (unity) и степени дифференциации (differentiation) элиты.

Под сплоченностью элиты понимается наличие единых ценностей, разделяемых большинством представителей элиты данной страны. При этом сплоченность может основываться на некоей идеологической, религиозной или национальной доктрине либо на принятии представителями элиты единых согласованных правил игры, в рамках которых возможно ненасильственное разрешение конфликтов между различными элитными группами. Под дифференциацией понимается степень независимости (автономности) элиты от других, более массовых социальных групп, а также степень неоднородности самой элиты, наличие в ее составе элитных подгрупп, предлагающих обществу различные ценностные ориентиры и конкурирующих между собой в процессе выработки политических решений.

В зависимости от сочетания этих двух признаков в конкретных странах могут возникать разные типы элит. Классификация которых представлена в табл. 1.

В понимании Хигли и его коллег, идеократическая элита в целом характерна для коммунистических, фашистских и националистических режимов. Вместе с тем она никогда не является полностью монолитной и разнообразные акции оппозиционных интеллектуальных, религиозных и политических групп подтачивают ее единство. Тем не менее вплоть до 1980-х годов «идеократическая» конфигурация элиты безусловно преобладала в СССР и в странах Восточной Европы.

Ослабление идеологического и политического давления со стороны Москвы после прихода к власти Горбачева открыли возможности для мобилизации националистической и либерально-демократической оппозиции, что стало одной из причин крушения коммунистических режимов в Восточной Европе и последующего распада СССР. Тогда же начался переход от идеократической элиты к другим типам элит.

При этом в зависимости от предыстории и степени реформированности самого коммунистического режима траектория этой эволюции была различной. По мнению Хигли и его соавторов, в Венгрии, Польше и Чехии существовали предпосылки для формирования «консенсусной» элиты — на основе широкого признания демократических ценностей и стремления вернуться в Европу<sup>13</sup>. Движение к фрагментированной элите (с выделением внутриэлитных групп без восприятия ими объединяющих новых ценностей) было характерно для Словакии и Болгарии. Феномен «разорванной» элиты (отсутствие объединяющих ценностей при слабой внутренней дифференциации элиты и ее зависимости от других социальных групп) реализовался в Румынии и на Украине. Наконец,

<sup>13</sup> В Венгрии и Польше эти ценности разделяли также реформистки настроенные представители бывшей правящей партии, что позволило им в ходе парламентских выборов 1993—1994 гг. вновь вернуться к власти.

## Взаимодействие групп интересов...

Таблица 1 Конфигурации национальных элит и связанные с ними политические режимы\*

Дифференциация элиты	Сплоченность элиты	
	сильная	слабая
широкая	«консенсусная» элита (стабильная демократия)	«фрагментированная» элита (нестабильная демократия)
узкая	«идеократическая» элита (тоталитарный режим)	«разорванная» элита (авторитарный режим)

\* *Источник.* [Higley, Pakulski, Weselowsky, 1998, p. 5].

применительно к России, по мнению Хигли и его соавторов, можно говорить о сложной комбинации «разорванной» и «фрагментированной» элит с некоторыми слабыми предпосылками для формирования «консенсусной» элиты.

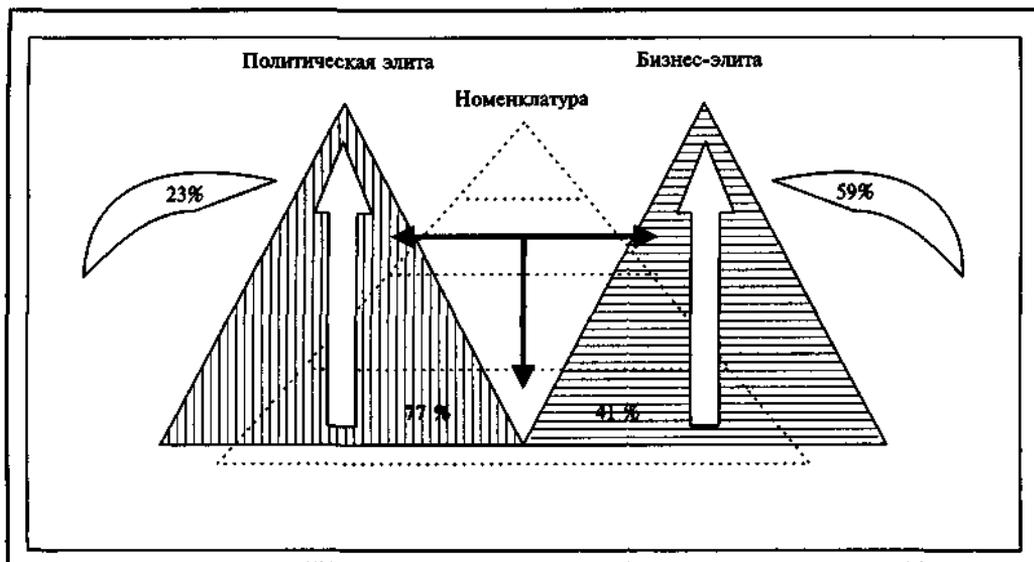
В целом подобный многомерный подход многим исследователям представляется весьма интересным (см., например: [Frane, Tomsk 2002, p. 438—439]), однако его достаточно трудно верифицировать на количественных данных. Поэтому анализ результатов эмпирических исследований в основном велся в рамках первого подхода, трактующего трансформацию элит в терминах их воспроизводства или циркуляции.

Российская ситуация в рамках данного подхода наиболее подробно рассмотрена в работах О. Крыштановской [Крыштановская 1996, с. 6; Kryshstanovskaya, White 1996, p. 11—33; Kryshstanovskaya 1999; Крыштановская 2002а, с. 3—60 и др.]. Ее точка зрения сводится к тому, что в России произошел размен власти на собственность, что позволило старой советской элите, которая в данном случае отождествляется с номенклатурой, в значительной мере сохранить свои позиции (рис. 3).

В процессе воспроизводства элиты при переходе к рынку, по мнению Крыштановской, большую роль сыграл феномен «комсомольской экономики» конца 1980-х годов, включавшей в себя несколько сотен центров научно-технического творчества молодежи (НТТМ), молодежных жилищных кооперативов (МЖК) и т. д. Именно через «комсомольскую экономику» перераспределялись средства государственных предприятий в пользу тех частных лиц, которые затем заметно увеличили полученный капитал в экспортно-импортных и финансовых операциях и в дальнейшем благодаря активному участию в приватизации образовали костяк бизнес-элиты.

Проблему весьма явных возрастных различий между современной российской бизнес-элитой и советской номенклатурой Крыштановская снимает, вводя понятие «класс уполномоченных»: «Номенклатура обменивала власть на собственность, не обязательно лично включаясь в коммерческие авантюры. Для ведения рискованных дел подбирались молодые "уполномоченные", которые и оперировали деньгами государства... Здесь нашли себя люди другого поколения — активные комсомольские функционеры, низшее чиновничество среднего звена» [Крыштановская 2002а, с. 6].

Взращенная номенклатурой торговая и финансовая бизнес-элита отнюдь не сразу получила контроль над крупными предприятиями в реальном секторе



**Рис. 3. Происхождение российской политической и бизнес-элиты (по результатам исследования «Трансформация бизнес-элиты России», выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН в 2001 г. Источник: [Крыштановская 2002а, с. 38])**

экономики. По оценкам Крыштановской, лишь к 1996 г. бизнес-элита стала контролировать около половины крупного бизнеса и именно к этому периоду относится формирование российской олигархии.

В целом в своих работах Крыштановская подчеркивает преемственность между старой советской и новой российской элитой, а также переплетение и тесное взаимодействие в пореформенный период между бизнес-элитой и политической элитой.

Тезис о преимущественном воспроизводстве элиты в России в 1990-х годах, активно поддерживаемый Крыштановской, разделяют многие авторы (см.: [Ершова 1994, с. 151-155; Shevtsova 1995, p. 5-36; Schroeder 1999, p. 957-988] и др.). Вместе с тем, часть исследователей спорят с этой позицией.

Так, согласно данным Д. Лэйна и К. Росса [Lane, Ross 1998, p. 34—66], российская политическая элита скорее происходит из советской интеллигенции, нежели из номенклатуры. Утверждая это, Лэйн и Росс основываются на весьма подробном анализе биографий 470 представителей высшей политической элиты России по состоянию на январь 1995 г.<sup>14</sup> Приводимые ими данные

<sup>14</sup> Лэйн и Росс выделяли три элитные подгруппы — парламентскую, правительственную и региональную. К парламентской элите были отнесены высшие руководители Государственной Думы и Совета Федерации, а также руководители комитетов обеих палат и их заместители. К правительственной элите — федеральные министры и их заместители. К региональной элите — главы администраций субъектов федерации, председатели законодательных собраний, а также представители президента в соответствующих регионах. В качестве критического комментария можно отметить отсутствие в выборке высших чиновников из президентской администрации, которая играет важную роль в поли-

### *Взаимодействие групп интересов...*

свидетельствуют о том, что доля представителей партийного аппарата, занимавших значимые статусные позиции в советское время, была достаточно заметной (52%) только в рамках региональной элиты. Среди российской правительственной элиты в 1995 г. 60% имели опыт работы в советских министерствах и ведомствах, но, как правило, в должностях не выше начальников управлений. И наконец, в парламентской элите прежде работали в партийном либо в правительственном аппарате лишь 19% и 22% соответственно. Следует отметить, что эти группы частично пересекаются между собой, и примерно 2/3 представителей парламентской элиты никак не были связаны с органами власти и управления в советское время.

Основываясь на приведенных сведениях, Лэйн и Росс утверждают, что уже в начале 1990-х годов имело место значительное обновление российской политической элиты, и едва ли корректно говорить о ее воспроизводстве из элиты советского периода. Расхождение полученных ими результатов с результатами других исследований эти авторы объясняют тем, что понятия элиты и номенклатуры для СССР были отнюдь не тождественны. Занятие низших номенклатурных должностей не давало существенных рычагов влияния и не означало принадлежности к элите. При этом уже в 1970—1980-х годах сама номенклатура не являлась единым и сплоченным «политическим классом». Советскую систему на поздних стадиях ее развития скорее можно рассматривать как сеть бюрократических элит, каждая из которых обладала относительной автономией и преследовала собственные интересы (см.: [Lane, Ross 1994, p. 20])<sup>15</sup>.

Наряду с номенклатурно-бюрократическими элитами существовала такая социальная группа, как интеллигенция. Интеллигенция могла частично пересекаться с номенклатурой (когда деятели науки и культуры входили в состав партийных комитетов разных уровней, а назначения директоров академических институтов согласовывались в аппарате ЦК КПСС). Тем не менее в целом интеллигенция отличалась более высоким уровнем образования, большей свободой взглядов и в известной степени конкурировала с номенклатурными элитами, хотя и не представляла собой контрэлиты. В этой связи Лэйн и Росс обозначают интеллигенцию как «восходящий» (ascendant) класс, близкий к категории профессионалов в западных демократиях, и утверждают, что представители именно этой социальной группы пришли к власти в ключевых секторах российской политической системы в результате преобразований начала 1990-х годов.

---

тическом процессе. Кроме того, охват региональной и правительственной элит был явно неполным. В первом случае в выборке Лэйна и Росса присутствует 195 человек вместо, по крайней мере, 267 (из расчета три представителя на каждый из 89 субъектов РФ). Во втором случае выборка еще менее репрезентативна, так как в крупных федеральных министерствах (Минэкономики, Минфин, Минобразования, МВД, Минобороны и др.) насчитывается от 10 и более заместителей министров. Кроме того, существовал и существует весьма большой аппарат правительства, начальники департаментов которого соответствуют по уровню и по влиянию первым заместителям федерального министра. В выборке же Лэйна и Росса всю правительственную элиту представляют лишь 108 человек.

<sup>15</sup> Схожие взгляды на советскую систему развиваются также в рамках концепции «административного рынка» [Кордонский 2000].

Таким образом, Лэйн и Росс оспаривают тезис о воспроизводстве российской политической элиты. Вместе с тем они отмечают ее существенную неоднородность, в частности качественные различия между парламентской и правительственной элитой, с одной стороны, и региональной элитой — с другой. Эти различия выражаются не только в большем числе бывших партийных функционеров на региональном уровне, но и, например, в качестве образования. Так, среди «регионалов» преобладают выпускники местных сельскохозяйственных и политехнических институтов, а также партшкол. Напротив, представители парламентской и управленческой элит, по крайней мере, одно из образований получили в московских и ленинградских вузах.

В целом, по мнению Лэйна и Росса, можно говорить о космополитичности и большей рыночной ориентированности федеральной элиты в противовес более традиционным для советского периода параметрам и ценностям установкам региональных элит. Одновременно федеральная элита существенно разнороднее и раздробленнее.

### *Тенденции посткризисного развития*

Кризис 1998 г. показал внутреннюю неустойчивость системы отношений, сложившихся при Ельцине с характерным для нее наличием многих центров принятия решений и острой конкуренцией финансовых и политических группировок за ресурсы и рычаги влияния. В этих условиях с учетом слабого физического состояния Ельцина и предстоявших в 2000 г. очередных президентских выборов одной из насущных задач для российской правящей элиты было обеспечение преемственности власти.

Эта задача была реализована уже к началу 2000 г., когда за четыре месяца новый премьер-министр, а затем исполняющий обязанности президента Путин из человека, едва известного специалистам, был превращен в политического деятеля с поддержкой 40 % избирателей. Одновременно благодаря успеху на парламентских выборах партии «Единство» и Союза правых сил впервые за весь пореформенный период был сформирован парламент, в целом подконтрольный президентской администрации и правительству.

Явление народу нового президента, почти не имевшего своего лица, но получившего феноменальную массовую поддержку, а также создание и внедрение в парламент новой партии власти без какой-либо программы рассматривалось политологами как наглядная демонстрация незрелости гражданского общества и широких возможностей манипулирования общественным сознанием в современной России (см.: [Schroeder 2003, p. 25—200] и др. работы).

Вместе с тем, появление популярного в обществе президента и преодоление хронической конфронтации с парламентом создало предпосылки для существенного изменения взаимоотношений между различными группами в рамках российской элиты. В этой связи в качестве ключевых тенденций посткризисного периода можно выделить:

А. Перераспределение сил между федеральным центром и регионами.

Одной из характерных черт 1990-х годов были сильные центробежные тенденции, унаследованные от периода распада СССР и выразившиеся в относительном экономическом и политическом обособлении регионов. Объективными предпосылками этого были неспособность федерального центра обеспечи-

## *Взаимодействие групп интересов...*

вать сбор налогов, выполнять собственные финансовые обязательства и пресекать эмиссионную активность региональных властей<sup>16</sup>. Фрагментации экономического пространства усиливалась вследствие интенсивного разрушения старых хозяйственных связей и резкого роста транспортных тарифов.

В политическом отношении позиции федерального центра были существенно ослаблены результатами парламентских выборов 1993 г.<sup>17</sup> В дальнейшем вес и влияние губернаторов возрастали по мере падения популярности президента и федерального правительства. В результате поддержка Ельцина главами местных администраций на президентских выборах 1996 г. фактически была обеспечена в обмен на предоставление им сверхширокой самостоятельности.

После кризиса 1998 г. и особенно после прихода к власти Путина началось своего рода обратное движение. А. Зудин в целом характеризует эту тенденцию как переход от «полицентрической» к «моноцентрической» модели политического режима. Новый президент, опиравшийся в отличие от своего предшественника на массовую поддержку избирателей, декларировал политику укрепления властной вертикали. Ее результатами стали заметное ограничение свободы губернаторов, *выразившееся* в изменении в пользу федерального центра пропорций распределения налоговых поступлений, а также создание федеральных округов во главе с полномочными представителями президента и реформа Совета Федерации<sup>18</sup>. Из нормативных актов субъектов федерации под давлением прокуратуры России стали изыматься положения, противоречившие федеральному законодательству. Начались пересмотр условий и постепенный отказ от двусторонних «сепаратных» договоров между центральным правительством и субъектами федерации.

Попытки губернаторов противостоять этой тенденции к централизации (в том числе через блок «Отечество — Вся Россия») особого успеха не имели. В целом, суммируя экспертные оценки итогов 2000—2002 гг., можно говорить о внешнем укреплении позиций федерального центра во взаимоотношениях с региональными властями<sup>19</sup>.

Б. Относительное уменьшение прямого влияния бизнеса на политику.

Начиная с середины 1990-х годов в литературе традиционно большое внимание уделялось формированию бизнес-элиты и анализу ее влияния на выработку политических решений (см.: [Крыштановская 1996, с. 5; Schroeder 1999, р. 957—988; Паннэ 2000; Pleines 2003a] и др.). Это внимание обусловлено той ролью, которую крупный бизнес сыграл в переизбрании Ельцина на второй

<sup>16</sup> Подобную «феодализацию» экономических и политических взаимоотношений между центром и регионами Дэвид Вудраф рассматривал в качестве одной из ключевых причин появления и распространения денежных суррогатов (см.: [Woodruff 1999]).

<sup>17</sup> Подробный обзор исследований, посвященных российским выборам начала — середины 1990-х годов, см. в работе [Гельман 2000, с. 12—43].

<sup>18</sup> Если до 2000 г. в состав Совета Федерации входили сами губернаторы и главы региональных законодательных собраний (что давало региональным политикам возможность лично влиять на политические решения на федеральном уровне), то по новой схеме в Совете Федерации вместо первых лиц субъектов федерации заседают представители губернаторов и представители законодательных собраний.

<sup>19</sup> На наш взгляд, вопрос заключается в том, насколько федеральный центр в состоянии реально контролировать деятельность губернаторов, заявивших о своей лояльности нынешнему президенту.

президентский срок, а также последующими действиями российских олигархов на политической арене. В посткризисный период, однако, роль крупного бизнеса в политике и общественной жизни существенно изменилась.

Одной из объективных причин этих сдвигов стало ослабление позиций большинства банковских олигархических групп в результате девальвации рубля и дефолта в августе 1998 г. Часть из них вообще исчезла со сцены («Инкомбанк», «СБС-Агро»), другие смогли восстановить свои позиции в бизнесе благодаря наличию промышленных активов и их выводу на аффилированные структуры, но это произошло с заметным временным лагом.

Одновременно экономический рост, начавшийся вследствие резкой девальвации рубля, и последовавшее за ним расширение налоговой базы бюджета создали дополнительные предпосылки для дистанцирования власти от бизнеса. При этом предпринятые Березовским и Гусинским попытки давления на власть через подконтрольные им СМИ с целью возвратиться к прежней модели взаимоотношений были достаточно жестко подавлены.

Таким образом, если в середине 1990-х годов при Ельцине крупный бизнес до известных пределов мог диктовать власти свои условия, то при Путине, декларировавшем принцип равноудаленности олигархов, бизнес в целом, как пишет Крыштановская, был поставлен перед выбором: либо поддержка власти, либо уход со сцены (см.: *[Крыштановская 2002а, с. 58]*). И все-таки крупный бизнес сохранил определенные рычаги влияния на политические решения, прежде всего благодаря присутствию людей из бизнеса в государственном аппарате и в законодательных органах власти<sup>20</sup>. Эти рычаги, правда, теперь используются не столько для прямого лоббирования интересов отдельных компаний, сколько для влияния на формирование общих правил игры. Этим же целям продвижения коллективных интересов бизнеса служат сформированные в 2000—2001-х гг. при активной поддержке власти крупные предпринимательские объединения: «обновленный» РСПП, возглавляемый ведущими олигархами, «Деловая Россия», Торгово-промышленная палата под руководством Примакова и т. д.

#### В. Сдвиги внутри федеральной элиты.

Изменения во взаимоотношениях между центром и регионами, а также между бизнесом и властью привели к определенным сдвигам в составе российской элиты. Как показано в работе Х. Шредера на основе анализа рейтингов наиболее влиятельных политиков, регулярно публикуемых «Независимой газетой» (см.: *[Schroeder 2003, р. 189—190]*), в послекризисный период в целом расширились и усилились позиции представителей президентской администрации и федерального правительства, уменьшилось влияние представителей регионов, парламента и политических партий, а бизнес после некоторых колебаний в целом смог сохранить и с 2001 г. даже упрочить свои позиции.

По мнению Зудина, на федеральном уровне в результате политики Путина заметно ослабло влияние региональных лидеров, олигархов и московской элиты. Также существенно менее значимой стала роль СМИ и судейского корпуса,

<sup>20</sup> В качестве примеров здесь можно привести ряд регионов, в которых власть непосредственно принадлежит представителям крупного бизнеса (Р. Абрамовичу в Чукотском автономном округе, А. Хлопонину в Красноярском крае и т. д.), администрацию президента, где работает ряд представителей группы «Альфа», а также Государственную Думу и обновленный Совет Федерации, в состав которых вошли многие предприниматели.

## Взаимодействие групп интересов...

Таблица 2 **Изменения характеристик элиты в первые два года правления Ельцина (1993 г.) и Путина (2002 г.), %**

Характеристика элиты	Ельцинская элита	Путинская элита
Средний возраст (годы)	51,3	51,5
Женщины	2,9	1,7
Выходцы из сельской местности	23,1	31,0
Лица с высшим образованием	99,0	100,0
Лица, имеющие ученую степень	52,5	20,9
Лица с военным образованием	6,7	26,6
Лица с экономическим и юридическим образованием	24,5	25,7
Лица с образованием в элитных вузах**	35,4	23,4
Земляки главы государства	13,2	21,3
Ставленники бизнеса	1,6	11,3
Военные	11,2	25,1

*Источники:* [Крыштановская 2002б, с. 161], данные исследований российской элиты, проведенные сектором изучения элиты Института социологии РАН с 1989 г.

\* К элите отнесены члены Совета безопасности, депутаты обеих палат Федерального Собрания, члены правительства, главы субъектов федерации.

\*\* К категории элитных вузов отнесены МГУ, МГИМО, Институт иностранных языков, ВПШ, ВКШ, АНХ при СМ СССР, АОН при ЦК КПСС, МФИ, Академия внешней торговли, Дипломатическая академия.

которые в середине 1990-х годов выступали в качестве своего рода посредников в конфликтах между другими элитными группами. К категории же выигравших Зудин относит лишь «силовиков» и «питерцев», которые в 1990-х годах занимали периферийные позиции [Зудин 2003, с. 71—73].

Крыштановская также подчеркивает усиление роли спецслужб и армии и выдвижение в рамках новых кадровых назначений Путина людей, с которыми он был связан в период работы в С.-Петербурге. По ее данным (табл. 2), каждый четвертый представитель путинской элиты является выходцем из военной среды. При этом особенно высокая доля представителей армии, ФСБ, МВД и других силовых структур характерна для аппаратов полномочных представителей президента в федеральных округах. Так, среди главных федеральных инспекторов «люди в погонах» в 2000—2002 гг. составляли 35 % [Крыштановская 2002б, с. 163]. Среди прочих структурных сдвигов можно отметить заметное снижение удельного веса обладателей ученых степеней, выпускников элитных московских вузов, а также повышение доли ставленников бизнеса.

По мнению Крыштановской, опора Путина на силовиков обусловлена тем, что в период правления Ельцина произошло резкое ослабление властных институтов, политическая система утратила стабильность, были нарушены традиционные связи между социальными субъектами, их роли стали неопределенными. Меньше других при этом пострадали бюрократическая и военная иерархии. Однако бюрократия отличалась высокой степенью коррумпированности, и Путину проще было начать укрепление власти с восстановления сети силовых структур, которые послужили бы опорой его личной власти и основой усиления контрольных и репрессивных функций государства [Крыштановская 2002б,

с. 174]. Наблюдаемые изменения Крыштановская в целом характеризует как становление режима либеральной милитократии, который демонстрирует тенденцию к восстановлению иерархических структур и институтов, свойственных для советского периода.

Опираясь на анализ взаимодействия между бизнесом и властью в новых условиях, ряд авторов [Зудин 2001, с. 171—198; Перегудов 2003] также говорят о тенденции к формированию государственно-корпоративного капитализма. В его рамках модель приватизации власти в интересах бизнеса, характерная для 1990-х годов, сменяется регулярными формальными и неформальными соглашениями интересов между государственными структурами и крупнейшими корпорациями, объединенными в различные союзы и ассоциации. Причем некоторые исследователи, прогнозировавшие подобную тенденцию уже несколько лет назад, рассматривают ее как позитивную и в любом случае как более адекватную для российского институционального ландшафта в сравнении с либеральными экспериментами 1990-х годов [Лэйн 2000, с. 3—22].

Вместе с тем, по мнению других экспертов [Schroeder 2003, p. 25—200], несмотря на существенное укрепление позиций государственных акторов (прежде всего на федеральном уровне), складывающаяся конструкция отличается известной шаткостью. Федеральная власть реально опирается на силовую элиту, на бизнес и на поддержку населения, одновременно сталкиваясь со все большим противодействием бюрократического аппарата как в центре, так и в регионах. При этом сохранение поддержки со стороны силовиков требует расширения финансирования армии, МВД, ФСБ. Интересы же крупного бизнеса остаются весьма неоднородными<sup>21</sup>, а его отдельные представители периодически начинают проявлять собственные политические амбиции.

В этих условиях ключевым ресурсом, обеспечивающим контроль над ситуацией, для Путина остается широкая поддержка избирателей. Эта мысль весьма четко сформулирована в одной из последних работ Зудина: «Исходной составляющей нового политического режима стал необычно высокий рейтинг Путина, проявившийся в начале второй чеченской войны осенью 1999 г. С этого времени возникает устойчивая связь между Кремлем и обществом... Если в основе [ельцинской] полицентрической системы был союз Кремля с элитами, то фундаментом [путинского] моноцентризма стал *негласный социальный контракт с обществом в обход элит*» [Зудин 2003, с. 70].

Однако с учетом сохраняющихся нерешенных социальных проблем и постепенно возрастающего в народных массах скепсиса в отношении конкретных шагов и реформ, инициированных Путиным, широкая поддержка избирателей может быть обеспечена лишь при условии неуклонного повышения уровня жизни. Следовательно, как отмечает Шредер, ключевой предпосылкой успеха политики президента является постоянное улучшение экономического положения страны [Schroeder 2003, p. 175]. Именно поэтому он и его администрация столь болезненно реагировали на замедление темпов роста в конце 2001 г. и на взвешенно-осторожный среднесрочный прогноз правительства, обнародованный весной 2002 г. И именно с этим связана задача удвоения ВВП в десятилет-

<sup>21</sup> Весьма показательны в этом отношении дискуссии по вопросу о присоединении России к ВТО, о банковской реформе, о валютном регулировании и т. д.

## *Взаимодействие групп интересов...*

---

ний срок, декларированная в мае 2003 г. Но, как мы уже отмечали во введении, по-прежнему остается неясным, как, на основе каких механизмов эта задача может быть реализована и какие влиятельные социальные группы могут на практике способствовать этому.

## **Социальная база реформ в России: взаимодействие интересов и их эволюция**

Мы постарались показать основные подходы к анализу социальной базы реформ в ранее проведенных исследованиях. По итогам этого обзора, на наш взгляд, можно выделить ряд вопросов, оставшихся без ответа.

Применительно к рассмотренным моделям социальных взаимодействий в переходной экономике не вполне ясными оказываются причины выхода конкретной страны (или группы стран) на определенную траекторию реализации реформ, а также пути выхода из ловушек частичных реформ и политической поляризации. Здесь, на наш взгляд, большое значение имеют стартовые различия в социальной и институциональной структурах разных стран с переходной экономикой. (Ниже мы более подробно на них остановимся.) При этом мы не ставим своей целью подтвердить справедливость идеи *path dependence*. Такой анализ представляется нам важным потому, что указанные различия до сих пор влияют на поведение участников социальных взаимодействий, и их необходимо учитывать при рассмотрении эволюции интересов основных групп игроков на экономической и политической сцене.

Применительно к анализу эволюции элит попытаемся дать свое объяснение тем структурным сдвигам, которые имели место в начале 1990-х годов и которые по-разному интерпретируются экспертами. Вопрос о преемственности или обновлении элит сегодня, на наш взгляд, уже не является столь принципиальным. Более важен вопрос о механизмах взаимодействия бизнеса и власти (и соответственно политической и деловой элит), поскольку с учетом слабости политической демократии и гражданских организаций в России именно государство и крупный бизнес оказываются ключевыми игроками, определяющими перспективы развития экономики и общества.

В этом контексте, по нашему мнению, недостатком более ранних работ является своего рода абсолютизация доминирующих тенденций или стратегий поведения, а также отсутствие разграничения интересов внутри влиятельных социальных групп<sup>22</sup>. Мы исходим из того, что в каждый данный момент времени наряду с доминирующей возможны иные стратегии, которые могут стать основой для альтернативных вариантов развития. Такие стратегии всегда связаны с определенными интересами. При этом в бизнесе, как правило, существует прямое соответствие между стратегиями и интересами, лежащими в их основе. Напротив, на стороне государства эта связь не является однозначной, поскольку возможны существенные различия между индивидуальными интересами

<sup>22</sup> Так, в весьма интересной работе [Pleines 2003b], на наш взгляд, неоправданно отождествляются интересы государства и консолидированных государственных акторов, а также игнорируются весьма существенные различия в интересах самих государственных акторов.

отдельных чиновников или политиков, их корпоративными (групповыми) интересами и интересами государства или общества в целом.

Учет подобных различий в интересах как на стороне бизнеса, так и на стороне государства, на наш взгляд, позволит ответить на наиболее существенный вопрос о том, какие социальные группы способны поддержать реформы или политику экономического роста в условиях сложившегося «плохого равновесия», — в виде «приватизации государства» и «политической поляризации». Именно этот вопрос будет в центре нашего внимания.

### ***Стартовые межстрановые различия в социальной и институциональной структурах***

По нашему мнению, стартовыми различиями в социальной структуре общества в значительной мере предопределены те разные результаты социально-экономического развития, которые сегодня демонстрируют страны Восточной Европы, Прибалтика и Китай, с одной стороны, и Россия с государствами СНГ — с другой. В этой связи интересны также сравнения с послевоенной Германией, которая, как и Россия в начале 1990-х годов, прошла через радикальную смену режима и столкнулась с серьезным кризисом идеологии. При этом уже к концу 1950-х годов в Западной Германии наблюдался мощный экономический подъем, о котором пока не приходится говорить в России.

В целом в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтики в России и в других республиках бывшего СССР в конце 1980-х годов не было социальной базы для политики, направленной на формирование конкурентной рыночной экономики и конкурентной (т. е. демократической) политической системы.

Данный тезис внешне не согласуется с той широкой общественной поддержкой, которой пользовались демократические и рыночные реформы Горбачева и Ельцина в конце 1980-х — начале 1990-х годов. Однако здесь необходимо различать политические декларации и объективные интересы тех влиятельных социальных групп, которые стояли за реформаторами. В этой связи у России было два серьезных отличия от Восточной Европы.

Во-первых, у нас не было исторического опыта жизни в рыночной экономике и в демократических условиях. Соответственно у абсолютного большинства граждан не было понимания того, что рынок и демократия — это не только свобода, но и ответственность, причем прежде всего для власть имущих.

Во-вторых, у нас качественно другой была социально-политическая структура общества. В странах Восточной Европы значимая часть социальной элиты, интеллигенции, жившей в стране, не была интегрирована с правящим режимом. Эти люди работали на предприятиях и в исследовательских институтах, преподавали в университетах, но они не были членами коммунистической партии и не принадлежали к партийно-хозяйственному аппарату. По существу они были *носителями альтернативной идеологии*, которая подспудно сохранялась в обществе и которая находила свое выражение в венгерских событиях 1956 г., в пражской весне 1968 г., в действиях польского независимого профсоюза «Солидарность» и т. д. В силу этого к моменту слома коммунистического режима в конце 1980-х годов была возможность персональной замены людей во власти, т. е. во власть могли прийти новые люди с иными ценностными установками.

### *Взаимодействие групп интересов...*

---

При этом для стран Восточной Европы и Прибалтики, безусловно, очень большое значение имела идея европейской интеграции. Рынок и демократия рассматривались здесь как символы Европы, к которой хотели принадлежать эти страны. И поэтому подобные общеевропейские ценности выступали в качестве своеобразного внешнего якоря, обеспечивавшего согласование многообразных противоборствовавших частных интересов.

Это очень важное обстоятельство, поскольку вне единых ценностей и вне определенной идеологии общество утрачивает ориентиры, не может сформулировать для себя перспективы развития. Наглядным подтверждением сказанному, на наш взгляд, является тяжелый опыт пореформенного десятилетия в России, когда глубокий кризис старой идеологии не сопровождался появлением новых ценностей и идеалов, разделяемых обществом.

Основная причина этого, по нашему мнению, заключается в отсутствии в СССР реальной внутренней оппозиции и в узости круга носителей альтернативной идеологии. Последовательная в течение 70 лет политика пресечения всяческого инакомыслия в СССР привела к тому, что потенциальная оппозиция либо была физически уничтожена в период репрессий, либо выдавливалась из страны в эмиграцию, либо интегрировалась с властью. Переход от сталинского тоталитарного режима к авторитарной модели 1950-х — 1980-х годов выразился в первую очередь в сокращении масштабов прямых репрессий. Тем не менее правящая партийно-государственная элита закрывала глаза на проявления инакомыслия в среде научной и творческой интеллигенции лишь в той мере, в какой они не воспринимались как оппозиция режиму и носили публичный характер. В результате не связанными с режимом фактически оставались лишь немногочисленные диссиденты, выступавшие с радикальной критикой системы, но, как правило, не способные предложить какую-либо конструктивную программу преобразований.

Здесь стоит вернуться к дискуссии о роли интеллигенции в преемственности и обновлении элит. По нашему мнению, применительно к политическим и экономическим преобразованиям конца 1980-х — начала 1990-х годов можно говорить о взаимодействии четырех условных групп интересов в российской элите. Это — старшее и младшее поколения в рамках номенклатуры, а также старшее, более идеалистическое, и младшее, более прагматическое и циничное, поколения интеллигенции. Социальный статус номенклатуры как реального правящего класса, безусловно, был выше, однако верхние слои советской интеллигенции в той или иной форме всегда взаимодействовали с номенклатурой и в этом смысле были приближены к власти.

В первые годы перестройки борьба за власть шла внутри номенклатуры, причем ее младшее поколение активно использовало демократические и рыночные лозунги для того, чтобы подвинуть старших товарищей. Интеллигенция в целом в этот период поддерживала младшее поколение номенклатуры, подпитывая его новыми идеями. Но если старшее поколение интеллигенции при этом скорее ориентировалось на реформирование существовавшей системы и построение «социализма с человеческим лицом», то младшее поколение — во многом представленное комсомольскими активистами<sup>23</sup> — в значительно

<sup>23</sup> Здесь следует особо подчеркнуть, что к 1980-м годам комсомол был массовой организацией, через которую в обязательном порядке проходили все социально-активные пред-

большей степени стремилось к извлечению частных выгод из сложившейся ситуации и из личной близости к власти.

Как раз на этой базе возникла комсомольская экономика, которой столь большое значение придает Крыштановская. Однако, поддерживая подобные предпринимательские инициативы, высокопоставленные сотрудники партийного и хозяйственного аппарата отнюдь не считали, что тем самым они отдают власть или формируют для себя запасные аэродромы. Они полагали, что командные рычаги останутся в их руках, как это было в период НЭПа. Комсомольская же экономика нужна была им как вариант откупа по отношению к более молодым коллегам, так как в советской системе отсутствовал нормальный механизм смены поколений номенклатуры. Другой вопрос, что представители высшей номенклатурной элиты, занятые внутрикорпоративной борьбой и просто не обладавшие достаточными знаниями, не представляли себе реальных последствий тех действий и мер, которые были санкционированы ими с подачи комсомольцев-предпринимателей.

К 1989—1990 гг. управление страной в основном перешло в руки младшего поколения номенклатуры. Одновременно во власть частично пришли идеалистичные представители старшего поколения интеллигенции. С этого периода, на наш взгляд, между младшим поколением номенклатуры и приближенными к власти верхними слоями младшего поколения интеллигенции начинается своего рода соревнование за контроль над советским наследством.

Именно к этому периоду относится избирательное акционирование крупных предприятий, разрешение так называемой аренды с выкупом для средних и небольших предприятий, а также трансформация отраслевых министерств и ведомств в концерны и ассоциации, что действительно отражало стремление номенклатуры сохранить за собой реальную власть, получив контроль над собственностью. Но лишь в редких случаях эти АО, концерны и ассоциации превратились в реально функционирующие крупные бизнес-структуры, главным образом из-за того, что большинство представителей советской номенклатуры (включая ее младшее поколение) не умели вести бизнес<sup>24</sup>. В этом отношении характерна судьба большинства красных директоров, которые на начальном этапе приватизации, как правило, смогли сохранить контроль над своими предприя-

ставители молодежи, если они не находились в прямой и явной оппозиции к режиму. Сказанное в полной мере относится к молодой творческой и научно-технической интеллигенции, для которой успешная деятельность в комсомоле отнюдь не обязательно была сопряжена с будущей номенклатурной карьерой в партийном или государственном аппаратах. Данная тенденция могла быть связана с общим расширением влияния аппарата ВЛКСМ в рамках советской административной иерархии, поскольку ранее многие инициативы молодой научной и творческой интеллигенции санкционировались партийными органами, минуя комитеты ВЛКСМ. Так, по словам Я. Папты, экономико-математическая школа на экономическом факультете МГУ в 1970-х годах курировалась непосредственно одним из членов парткома факультета.

<sup>24</sup> Некоторым исключением здесь могут быть предприятия, прошедшие через аренду с выкупом. Во многих случаях они оказались более устойчивы и жизнеспособны. Возможно, их относительная успешность была связана с тем, что по этому пути в конце 1980-х годов обычно шли хорошо оснащенные предприятия под руководством энергичных и рыночно-ориентированных директоров.

### *Взаимодействие групп интересов...*

тиями, затем потеряли его, поскольку не смогли управлять этими предприятиями в новых, рыночных, условиях<sup>25</sup>.

Таким образом, младшее поколение номенклатуры ориентировалось на постепенную, «ползучую», трансформацию старой системы. Напротив, более образованное и более энергичное молодое поколение интеллигенции для достижения своих целей сделало ставку на радикальный слом существовавшего режима. При этом, опираясь на близость к российским властям, эта элитная группа смогла использовать новые возможности в интересах развития своего бизнеса, а в дальнейшем — для закрепления своих политических позиций. И если августовский путч 1991 г. можно рассматривать как последнюю попытку сопротивления со стороны старшего поколения номенклатуры, то с расстрелом Белого дома и роспуском Верховного Совета РСФСР осенью 1993 г. советская номенклатура как влиятельная социальная группа, на наш взгляд, фактически была отстранена от политической власти на федеральном уровне. Этого, правда, не произошло в большинстве регионов, поскольку верхушка интеллигенция традиционно была сконцентрирована в Москве и в других крупных городах. В регионах во многих случаях власть до сих пор остается в руках представителей старой партийно-хозяйственной элиты.

Существенно то, что как в центре, так и в регионах новые люди, пришедшие во власть в начале 1990-х годов под лозунгами демократических и рыночных реформ, на практике руководствовались собственными, сугубо частными интересами. И резкое ослабление государства в этот период было отнюдь не случайным. Оно позволяло новой правящей элите устранить старые механизмы централизованного контроля, которые раньше еще как-то сдерживали свободу действий старой советской номенклатуры, и одновременно институционально (в рамках приватизации) упрочить свои позиции. При всех различиях во взглядах на политику реформ в данном вопросе позиции младшего поколения советской интеллигенции и младшего поколения советской номенклатуры вполне совпадали. Обе группы были заинтересованы в скорейшем получении контроля над тем имуществом, которым управлял старый советский бюрократический аппарат. И государство не должно было помешать им в этом<sup>26</sup>.

Итак, в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтики<sup>27</sup> интеллигенция в России не представляла собой контрэлиты, которая могла бы прийти на

<sup>25</sup> Это, кстати, не повлияло на российскую модель корпоративного управления: она была и остается инсайдерской, но при этом контроль перешел в руки новых частных владельцев, которые могут взаимодействовать со старыми менеджерами как с младшими партнерами.

<sup>26</sup> Данные тезисы находят весьма наглядно подтверждение в рамках дискуссий о споре на право. Так, К. Пистор отмечает, что в момент передела собственности на право не будет спроса, так как оно накладывает на участников «большой схватки» нежелательные для них ограничения [Pistor 1999, p. 105—108]. И если эти игроки могут препятствовать формированию правового поля, они будут делать это.

<sup>27</sup> Прибалтийские республики в целом, по-видимому, представляют собой особый случай. Со странами Восточной Европы их объединяет опыт жизни в условиях демократии, более краткий срок пребывания в социалистической системе, а также высокий уровень национального самосознания и восприятие советского режима как оккупационного. Вместе с тем применительно к Прибалтике вряд ли можно говорить о наличии явной контрэлиты. Скорее, по замечанию Паппэ, старая элита здесь вовремя успела пересестя на «национального коня».

смену партийно-хозяйственной номенклатуре и привнести с собой новые ценности и идеалы<sup>28</sup>. В отличие же от Китая в России в период радикальных политических и экономических преобразований уже отсутствовала дееспособная старая элита.

В Китае к моменту начала экономических реформ в конце 1970-х годов коммунистический строй существовал меньше 30 лет. Там не было такого кризиса идеологии, такой внутренней коррозии государства и такой деморализации элиты, которые наблюдались в СССР уже в конце 1970-х — начале 1980-х годов и которые, на наш взгляд, стали одной из причин стремительного распада советской системы. При этом, несмотря на усиливающуюся коррупцию и возрастающую степень социальной дифференциации в обществе, китайская партийно-государственная элита по-прежнему остается достаточно консолидированной и в значительной мере ориентируется на реализацию национальных интересов<sup>29</sup>. Этому также может способствовать иное культурное наследие, своеобразная культурная самодостаточность Китая. В отличие от России, которая в течение нескольких столетий стремилась догнать развитые страны, Китай рассматривал Европу и США в первую очередь, как другой мир, с другими ценностями и идеалами, непереносимыми на китайскую почву. При этом ощущение собственного культурного превосходства позволяло Китаю спокойно заимствовать у других наций любые технические достижения и организационно-управленческие новшества<sup>30</sup>.

В целом параллели с Китаем были бы возможны, если бы рыночная трансформация началась в СССР при Хрущеве, когда государство было существенно более прочным, а верхние слои элиты еще были способны руководствоваться не только частными, но и общественными интересами. Но даже тогда вероятность выбора нашей страной нынешней траектории китайских реформ была незначительной.

Как отмечает А. Федоровский, в КНР к концу 1970-х годов в результате внутривластных потрясений и дезорганизации экономической жизни, вызванных «культурной революцией», административно-государственные институты в равной степени оказались неспособными эффективно выполнять традиционные командно-распределительные функции и противодействовать реформам. При этом часть лидеров КПК во главе с Дэн Сяопином еще была представлена революционерами первого поколения, которые имели большой политический опыт и были способны гибко реагировать на происходившие события, отказываясь при необходимости от идеологических догм [Федоровский 2003, с. 77]. СССР, напротив, вышел из Второй мировой войны с окрепшим бюрократическим аппаратом, превратившимся в самодовлеющую силу. При этом репрессии конца 1930-х годов и последовавший за ним негативный отбор кад-

<sup>28</sup> Ряд исследователей (см., например: [Frane, Tomiu 2002, p. 435—454]) именно факт наличия активной контрэлиты, опирающейся на иные общественные ценности, считают ключевым условием успешных реформ в ряде стран Восточной Европы.

<sup>29</sup> Одним из косвенных подтверждений этого является плановая смена высшего руководства Китая в ноябре 2002 г. на XVI съезде КПК при продолжении прежнего политического курса. Более подробно о тенденциях социально-экономического развития Китая см.: [Гельбрас, Кузнецова 2003, с. 213—233].

<sup>30</sup> На эти особенности Китая при обсуждении первого краткого варианта данной статьи указал Паппэ.

### *Взаимодействие групп интересов...*

ров привели к тому, что в высшем советском руководстве в 1950-х годах доминировали малообразованные догматики.

Последнее сопоставление, которое, на наш взгляд, заслуживает внимания, касается послевоенной Германии. Так же, как в современной России, там шла речь о глубокой трансформации режима с радикальным изменением политических институтов. Страна была в глубоком экономическом кризисе. Одновременно в первые послевоенные годы там наблюдался не менее глубокий кризис идеологии<sup>31</sup>. Несмотря на дискредитацию старой элиты, в госаппарате долгое время доминировали чиновники, работавшие при нацистах. И тем не менее уже к концу 1950-х годов Германия смогла выйти из кризиса, а 1960-е годы стали десятилетием немецкого «экономического чуда». Что послужило основой для этого и что отличало Россию 1990-х годов от послевоенной Германии?

Данные вопросы, равно как и более общая тема осмысления истории в послевоенной Германии, на наш взгляд, заслуживают весьма подробного обсуждения, которое в русскоязычной литературе только начинается [*Штольпинг* 2000; *Марголина* 2002, с. 36—44; *Нольте, Полян* 2003, с. 105—111]. Тем не менее, не вдаваясь в подробную дискуссию наряду с традиционными рассуждениями о роли оккупационной администрации в восстановлении демократических институтов и значимости американской экономической помощи, ниже мы хотели бы выделить ряд иных параметров, по которым ситуация в послевоенной Германии и в пореформенной России существенно различались<sup>32</sup>.

*Фактор времени и характер режима.* Нацистский режим в Германии просуществовал всего 12 лет, и ему предшествовал период демократического развития. Соответственно большинство граждан имели опыт жизни в условиях демократии, при этом значительная их часть в 1933 г. голосовали против Гитлера. Кроме того, в Германии речь шла о переходе от тоталитарного режима к демократическому. И негатив тоталитарного режима в этом случае был существенно более явным. Напротив, в СССР уже в 1950—1960-х годах на смену тоталитарной системе пришел автократический режим, который причинял существенно меньшие страдания людям. Поэтому в 1990-х годах в России контраст был не столь резким и преимущества демократической системы, особенно на фоне падения уровня жизни, для многих рядовых граждан были неочевидны.

*Политические преобразования и экономический кризис.* Нацистский режим не смог серьезно трансформировать экономические отношения. При этом война привела народное хозяйство Германии к банкротству, и политические преобразования начались на фоне глубочайшего экономического кризиса, уже достигшего своей нижней точки. Последовавший за этим в известном смысле неизбежный экономический рост стимулировал доверие к возрождаемым демократическим институтам. В странах же Восточной Европы, и особенно в СССР, где

<sup>31</sup> Этот кризис был обусловлен тем, что в конце 1930-х годов большая часть населения Германии поддерживала Гитлера. И, как отмечал проф. Удо Венгст на семинаре в Институте современной истории в Мюнхене 19 марта 2003 г., вплоть до середины 1950-х годов, по данным социологических опросов, до 2/3 взрослых респондентов в качестве самого благополучного периода в своей жизни называли 1936—1939 гг.

<sup>32</sup> Автор признателен проф. Хорсту Мёллеру и Удо Венгсту за ряд интересных суждений, высказанных в ходе уже упомянувшегося семинара в Институте современной истории в Мюнхене.

экономические диспропорции были гораздо глубже, внедрение демократических институтов началось вместе с вхождением в экономический кризис. И это отнюдь не способствовало доверию к новым институтам.

*Институциональная среда.* В Германии речь не шла о радикальном преобразовании всех институтов. Демократические институты были разрушены, но они сохранялись в памяти большей части населения. Остальные же институты (прежде всего правовые) существовали. В период нацизма они функционировали на основе нацистских законов, и была проблема наполнения их иным содержанием, но сами институты не нужно было воссоздавать и выстраивать. То же самое касается рыночных институтов: государство в период нацизма оказывало на них заметное воздействие, но они не были разрушены.

Последнее различие существенно также в контексте дискуссий о причинах политической поляризации и попадания конкретной страны в ловушку частичных реформ. Наряду с отсутствием правовых и рыночных институтов российская экономика в сравнении с экономиками других социалистических стран отличалась наибольшей степенью структурных диспропорций<sup>33</sup>. Их индикаторами могут служить доля военно-промышленного комплекса, а также масштабы расхождения между внутренними и мировыми ценами на сырьевые ресурсы, инвестиционные и потребительские товары. Последний параметр существенно зависел от степени закрытости экономики и от продолжительности функционирования плановой системы в конкретной стране, поскольку ценовые диспропорции накапливались, воспроизводились и нарастали с течением времени.

Такие масштабные структурные деформации в сочетании с глубоким институциональным вакуумом создавали в России гораздо большие, чем в других странах, возможности для арбитража между рыночным и нерыночным (регулируемым) секторами экономики и продуцировали большой объем потенциальной ренты. Тем самым ставки в игре за раздел социалистического наследства в России оказывались многократно выше, и поэтому выше были стимулы к нарушению правил и норм<sup>34</sup>. По нашему мнению, это послужило основой для сдвига в сторону частичных реформ, позволявших извлекать ренту, и стало предпосылкой политической поляризации, поскольку результаты распределения собственности и ресурсов в условиях отсутствия правил или их массового нарушения воспринимались как несправедливые<sup>35</sup>.

Возвращаясь к анализу развития послевоенной Германии, можно отметить, что прямые аналогии с современной Россией вряд ли корректны. Тем не менее

<sup>33</sup> Механизмы воспроизводства и накопления структурных диспропорций в экономике СССР еще в начале 1980-х годов были детально проанализированы в работах Ю.В. Яременко [Яременко 1997]. Логика возникновения таких диспропорций была показана Я. Корнай (1990). Влияние структурных деформаций, унаследованных от советского периода, на экономические реформы в России обсуждается в работе Яковлева [Яковлев 2001].

<sup>34</sup> Именно поэтому, например, ширина и острота корпоративных конфликтов определяются не только степенью жесткости системы правоприменения, но и масштабом потенциальных выигрышей, связанных с нарушением прав акционеров. Данный тезис весьма подробно аргументирован на основе сравнительного анализа данных по России и Польше [Woodruff 2003].

<sup>35</sup> Характерно, что до сих пор по результатам различных социологических опросов, около 2/3 респондентов обычно поддерживают предложения о пересмотре итогов приватизации.

### *Взаимодействие групп интересов...*

---

из немецкого опыта можно извлечь определенные уроки. По замечанию Х. Шредера, в общественно-политическом развитии ФРГ большую роль сыграло восприятие США в качестве образца при наличии «образа врага» в лице СССР и ГДР. В современной России подобный идеологический «якорь» отсутствует, и это может затруднять ход реформ. Кроме того, интерес представляют исследования трансформации элит в послевоенной Германии. Как показано в работах ряда немецких авторов<sup>36</sup>, в первые послевоенные годы очистка политической элиты от людей, связанных с нацистами, и возвращение в политику идейных противников нацизма сочетались с высокой степенью преемственности в бюрократической и деловой элите. Реальное же обновление этих элитных групп вместе с существенным изменением настроений в обществе и началом переосмысления истории произошло лишь в 1960-х годах.

В этом контексте также весьма интересным оказывается сравнительный анализ изменений в составе элиты в Германии после 1945 г. и после 1989 г., проведенный У. Хоффман-Ланге [*Hoffmann-Lange* 1998, р. 141—162]. Ее данные позволяют предположить, что неприятие гражданами бывшей ГДР происшедших изменений, несмотря на многомиллиардные инвестиции и программы социальной помощи, помимо прочего вызвано радикальной утратой своих позиций элитными группами из Восточной Германии. Так, даже в самих восточных землях, не говоря уже о федеральном уровне, в большинстве сфер общественной и экономической жизни в 1990-х годах стали доминировать выходцы из западногерманских земель.

Подводя итоги межстрановых сопоставлений, можно выделить два фактора, которые, по нашему мнению, имели ключевое значение для успеха экономических и политических преобразований.

1. *Сохранение работающих институтов.* В этой связи очень точными представляются выводы, сделанные известным польским экономистом, вице-премьером и министром финансов Польши в 1994—1997 гг. Г. Колодко [*Kolodko* 2000]. Его подробный анализ развития бывших социалистических стран в 1980—1990-х годах показал, что глубина переходного кризиса и их дальнейшее экономическое развитие предопределялись сохранением дееспособных институтов в одних странах и катастрофической несостоятельностью государства в других. Очевидно, что такие работавшие институты в значительной мере должны были наследоваться от предшествующего режима. И не столь важно, какими были характер и содержание этих институтов (см. пример с Китаем). Существенно то, в какой мере они поддерживали трансформацию, обеспечивая текущую деятельность экономических агентов и выполнение государством своих повседневных функций.

Печальная особенность России заключалась в радикальном разрушении старых институтов уже в 1991—1992 гг. Система новых институтов фактически стала выстраиваться и начала функционировать лишь к концу 1990-х годов. Как мы пытались показать выше, элитные группы в целом были заинтересованы в подобном институциональном вакууме, так как в отсутствие правил им проще было осуществить раздел бывшей государственной собственности.

---

<sup>36</sup> Вопросы социально-политической трансформации и реинтеграции нацистской элиты в послевоенной Германии весьма подробно рассматриваются в работах Фрая и его коллег (см.: [*Frei* 1999, 2002]).

2. *Наличие сильной элиты, которая была бы способна предложить обществу объединяющие ценности и которая сама придерживалась бы этих ценностей.* Как мы уже отмечали выше, по мнению ряда авторов, успех экономических и политических преобразований в странах Восточной Европы был связан с наличием контрэлит. Пример Китая показывает, что реформы возможны и при доминировании старой элиты. Более существенно, на наш взгляд, наличие у элиты ценностей, объединяющих ее с остальными слоями общества. Эрозия ценностей в рамках правящей советской элиты в период застоя при отсутствии сколько-либо значимых контрэлит привела к тому, что к началу 1990-х годов в России не было влиятельных социальных групп, готовых наряду с собственными частными интересами учитывать и реализовывать интересы общества<sup>37</sup>.

Таким образом, на наш взгляд, тот путь, который Россия проделала в 1990-х годах, в значительной мере был неизбежным: в 1990—1991 гг. у нас не было достаточных предпосылок для выбора иной траектории реформ. Ныне ситуация изменилась. Во-первых, в экономической и политической жизни активное участие стал принимать крупный частный бизнес, в принципе отсутствовавший в 1980-х годах<sup>38</sup>. Во-вторых, после прихода к власти Путина произошло заметное укрепление институтов, заложенных в середине 1990-х годов. Соответственно важно понять, какую роль играют новые элитные группы, как меняются их интересы, в какой мере новая институциональная среда будет способствовать или препятствовать дальнейшим процессам трансформации. Мы попытаемся дать ответ на эти вопросы.

## ***Эволюция бизнес-стратегий и влияние кризиса 1998 г.***

Глубокий скепсис в отношении советской номенклатуры был характерен уже для периода перестройки (см. [Заславская 1988, с. 9—50; Мигранян 1988, с. 97—121] и др. работы). Вместе с тем ожидания в отношении рыночных агентов в тот период были в основном оптимистичными. Предполагалось, что отличие от номенклатуры возникавший новый бизнес станет активным сторонником реформ и носителем новой, рыночной, идеологии. В этом связи характерно, что в 1990-х годах во многих исследованиях Всемирного банка большое внимание уделялось различиям в поведении государственных, приватизированных и вновь созданных частных предприятий.

Данные ожидания не оправдались. В уже упоминавшихся работах Хелмана и его коллег [Hellman 1998, p. 203—234; Helman et al 2000] было убедительно показано, что именно выигравшие социальные группы, представленные в том числе новым банковским и торговым бизнесом, объективно заинтересованы в

<sup>37</sup> Стоит отметить, что в последнее время анализу влияния системы ценностей на экономическое развитие стали уделять внимание не только исследователи-социологи, уже давно занимающиеся этой проблематикой (Н. Лапин, О. Шкаратан и другие), но и экономисты, вовлеченные в выработку экономической политики (см., например: [Ясин 2003, с. 4-36]).

<sup>38</sup> Представители директорского корпуса в советский период также были весьма влиятельной группой (см.: [Заславская 1988, с. 9—50; Lane, Ross 1994, p. 19—38] и др.). Однако хозяйственные руководители объективно занимали подчиненное положение по отношению к высшей партийной номенклатуре.

### *Взаимодействие групп интересов...*

---

частичных реформах. Незавершенность реформ позволяла им сохранять источники ренты, несмотря на ущерб, наносимый остальной экономике и обществу. При этом поиск ренты выступает как преобладающая бизнес-стратегия и для приватизированных, и для вновь созданных частных предприятий.

Вместе с тем наш собственный опыт, а также исследования В. Радаева [*Yakovlev* 1993, p. 24—28; *Радаев* 1998] свидетельствуют о наличии в 1990-х годах двух альтернативных стратегий развития бизнеса. Первая сводилась к максимальному дистанцированию от государства, когда бизнес сам решал свои проблемы и сам должен был выживать в борьбе с конкурентами. Вторая же стратегия предполагала тесную интеграцию с государством, в лице его конкретных представителей в госаппарате или в структурах законодательной власти, которые лучше всяких криминальных крыш выступали защитой и опорой для соответствующего бизнеса в конкурентной борьбе.

В краткосрочном периоде вторая стратегия была более успешной, поскольку в сравнении с масштабами бюджетных потоков, поворачиваемых в нужную сторону соответствующими чиновниками или политиками, размер их персонального вознаграждения оказывался весьма и весьма скромным. В результате инвестиции в контракт-отношения с властью оказывались многократно эффективнее инвестиций в реальный бизнес. При этом в целом превалирование в бизнес-среде второй, оппортунистической, стратегии объективно являлось результатом слабости государства и деградации его институтов.

Очевидно, что подобная рыночная экономика не могла быть конкурентоспособной. Причиной тому были явные и неявные ограничения со стороны государства на появление новых экономических агентов, весьма высокие непроизводительные издержки поддержания контракт-отношений между бизнесом и властью, а также сохранение в экономике менее эффективных предприятий, основывающих свою рыночную стратегию на таких контракт-отношениях. При всех потерях для общества и колоссальном расхищении ресурсов страны данная модель была весьма прибыльна как для конкретных лиц, так и в целом для высших социальных групп, которые во многом сформировались еще в советский период.

В итоге уже ко второй половине 1990-х годов в российском обществе возникло своеобразное плохое равновесие, когда при явной неэффективности существовавшей системы отсутствовали экономические и политические агенты, заинтересованные в ее изменении. Устойчивость этого плохого равновесия послужила даже основанием для печальной гипотезы о стационарно переходном состоянии современной российской экономики [*Капелюшников* 2001].

Однако экономическая система, которая в ее формальной части поглощала больше ресурсов, чем производила стоимости, и функционировала за счет чистых заимствований [*Gaddy, Ickes* 1998, p. 53—67; *Яковлев* 1999, с. 102—115; *Ericson, Ickes* 2000], не могла существовать очень долго. Рано или поздно она должна была прийти к финалу, который наступил в августе 1998 г. При этом можно было ожидать, что подобный системный кризис приведет к существенным изменениям в элите и к появлению новых влиятельных игроков.

На практике этого не произошло, несмотря на определенные подвижки в составе российской элиты: ее нынешние высшие представители уже были во власти в момент и накануне кризиса. По существу можно говорить лишь о выпадении некоторых фигур ельцинского периода и выдвигании на первый

план ряда действующих лиц прежнего второго эшелона<sup>39</sup>. Таким образом, сложно говорить о появлении *новых людей*, можно говорить о появлении *новых интересов*.

Изменение интересов на стороне бизнеса было связано с окончанием массовой приватизации и началом постприватизационного передела собственности (в этих целях особенно активно использовался закон о банкротстве 1998 г.). Данная тенденция непосредственно не была связана с кризисом и лишь совпала с ним по времени. Однако стимулы к новому переделу собственности заметно усилились благодаря девальвации, которая повысила эффективность отечественных предприятий и увеличила ценность их активов. В результате бизнес стал осознавать, что обладает собственностью (а не только контролем над текущими финансовыми потоками), и при слишком близорукой политике, ориентированной лишь на вывод ликвидных активов, может быстро потерять и то, и другое. Следствием этого стало заметное удлинение горизонта бизнес-интересов.

Одновременно кризис стал толчком к самоорганизации бизнеса в целях воздействия на окружающую его среду. Все больше представителей предпринимательского сообщества стали сознавать, что даже вполне успешный и независимый от государства бизнес может рухнуть, если не начнет меняться система отношений в обществе. Весьма показательным в этом отношении является факт создания в конце 1998 г. «Клуба 2015» и активность этого объединения в 1999—2000 гг. в рамках проекта «Сценарии для России»<sup>40</sup>.

На стороне государства изменение интересов было связано с переоценкой ситуации политической элитой и новой бюрократией, которые выиграли от реформ 1990-х годов. Эти группы стали осознавать необходимость консолидации власти и укрепления государства с заменой анархии и хаоса предшествующего десятилетия на некий порядок, поскольку следующий кризис, подобный августовскому 1998 г., действительно может быть чреват сменой политической элиты. Такое укрепление государства требовало упорядочения бюджетного процесса, изменения взаимоотношений между федеральным центром и регионами и опять-таки предполагало наличие более «длинного» взгляда на экономическое и социальное развитие.

В целом кризис 1998 г. воздействовал на российскую элиту подобно холодному душу. В большей степени он ударил не по высшим слоям, а по среднему классу в крупных городах<sup>41</sup>. Тем не менее кризис стал точкой, начиная с которой

<sup>39</sup> Здесь следует отметить С.М. Игнатъева, М.М. Касьянова, А.А. Кудрина, И.С. Иванова, которые уже за несколько лет до кризиса занимали должности заместителей и первых заместителей федеральных министров. Также можно упомянуть В.В. Путина, который в июле 1998 г. стал директором ФСБ в ранге федерального министра, и Г.О. Грефа, который в 1997 г. был вице-губернатором С.-Петербурга и возглавлял Комитет по управлению государственным имуществом.

<sup>40</sup> Более подробно см. сайт Клуба [www.club2015.ru](http://www.club2015.ru). От других общественных объединений (таких, как Совет по внешней и оборонной политике), которые в этот период заметно активизировали свою деятельность, «Клуб 2015» отличался тем, что в его состав в основном входили предприниматели и менеджеры, непосредственно не вовлеченные в политику. В отличие от деловых ассоциаций Клуб также не лоббировал в явной форме интересы тех или иных отраслей или бизнес-групп.

<sup>41</sup> Здесь, правда, необходимо подчеркнуть, что само понятие среднего класса применительно к российским реалиям нуждается в уточнении. Этой теме посвящен ряд работ (см. исследования БЭА, фонда Карнеги, группы Комкон совместно с журналом «Эксперт»).

### *Взаимодействие групп интересов...*

элита осознала для себя возможность потерять собственность или статус. Этот более продолжительный горизонт интересов в сочетании с осознанием системных рисков стал своего рода базой для разработки новой программы реформ (известная программа Грефа), а также для поиска новых ценностей и вариантов социального контракта, о котором не шла речь фактически с начала 1990-х годов.

Наряду с изменением и удлинением горизонта интересов как бизнеса, так и государства имели место определенные подвижки в составе элиты. Кризис не привел к ее радикальному обновлению, однако, как мы уже говорили, он позволил выдвинуться ряду игроков, которые до того имели менее значимые позиции. В 1999—2000 гг. место бывших олигархов в ряде случаев заняли компании второго эшелона, которые, не будучи допущенными к бюджетным кормушкам, были вынуждены в большей степени развивать свой бизнес, реструктурировать активы, осваивать новые рынки. Именно такой бизнес оказался более конкурентоспособным в кризисе и в 1999—2000 гг. получил импульсы для развития.

Аналогичные тенденции в какой-то мере наблюдались и в госаппарате. После кризиса по служебной лестнице продвинулась когорта молодых чиновников среднего уровня. Они обладали более высокой квалификацией, чем их предшественники, однако не имели перспектив быстрого продвижения в рамках старой системы, поскольку она строилась не на оценке и признании личных заслуг, а на тесных неформальных взаимоотношениях между госаппаратом и бизнесом. Не будучи связанными этой старой системой отношений, которая накладывала весьма жесткие обязательства на ее участников, такие чиновники были готовы прежде всего ориентироваться на собственный долгосрочный интерес к служебной карьере. Но также в большей степени были готовы не только на словах, но и на деле реализовывать общественные интересы. При этом, обладая реальными конкурентными преимуществами, такие чиновники в кризис и сразу после него в целом были заинтересованы в более прозрачных и конкурентных правилах игры внутри самого госаппарата, так как это могло способствовать их дальнейшему карьерному росту.

В результате к концу 1999 — началу 2000 г. в одной временной точке сошлось сразу несколько тенденций. Расчистка поля для более эффективных игроков в бизнесе наряду девальвацией послужили предпосылкой для послекризисного экономического роста. К моменту парламентских и президентских выборов этот экономический рост уже привел к реальному повышению доходов населения, прежде всего в регионах. Одновременно удлинение горизонта интересов как в бизнесе, так и в госаппарате стало выражаться в большей готовности к игре по правилам вместо игр с правилами, типичных для 1990-х годов. На все это наложились появление нового молодого президента, который не только стал озвучивать державную риторику, совпавшую с настроениями избирателей, но и впервые за 10 лет инициировал разработку долгосрочной программы социально-экономического развития страны<sup>42</sup>.

Поэтому, не вдаваясь в подробную дискуссию, отметим, что, по замечанию Паппэ, кризис 1998 г. позволил вернуться в средний класс, по крайней мере в его нижние strata, части традиционных групп советской интеллигенции.

<sup>42</sup> Все правительственные программы, начиная с программы «500 дней», имели горизонт не более чем в 1,5—2 года. Это увеличивало инвестиционные риски, так как реализация

Сочетание этих тенденций впервые после 1991 г. породило всплеск позитивных ожиданий в обществе. В частности, с сентября 1999 г. по май 2000 г. индекс социальных настроений (ИСН), рассчитываемый ВЦИОМ, вырос почти в 1,5 раза и впервые превысил уровень в 100 пунктов. Однако после достаточно длительной стабильности<sup>43</sup> с мая 2002 г. началось медленное, но устойчивое снижение. Эта тенденция отражает общее ощущение нового торможения социально-экономического развития, которое проявляется отнюдь не только в замедлении темпов роста экономики.

## ***Новое торможение и его причины***

Помимо снижения уровня жизни, скачка инфляции, девальвации и дефолта кризис 1998 г. означал дискредитацию в общественном сознании тех неолиберальных ценностей и подходов, которые внешне определяли политику 1990-х годов в той мере, в какой она была последовательна. Неолиберальная доктрина в 1990-х годах в России в известном смысле выступала в качестве официальной идеологии в сфере экономической политики. Провал этой политики привел к идеологическому кризису в рамках правящей элиты и потребовал от нее поиска новых подходов.

Поэтому уже осенью 1998 — весной 1999 г. со стороны власти возник спрос на новые идеи при общем ощущении их дефицита в экспертно-аналитическом сообществе. В этот период одной из ключевых площадок, где выработывались и обсуждались такие идеи, был близкий к Примакову Совет по внешней и оборонной политике (СВОП). СВОП стал местом первых публичных экспертных дискуссий между представителями очень разных элитных групп — от К. Бендুকиде и И. Хакамады до С. Глазьева. Однако характер дискуссий оставался неформальным. Несмотря на присутствие Примакова на нескольких заседаниях СВОП, власть не принимала непосредственного участия в диалоге.

С приходом Путина в этом направлении наметилось дальнейшее продвижение. Для разработки декларированной им долгосрочной программы социально-экономического развития в конце 1999 г. был создан Центр стратегических разработок (ЦСР). Его возглавил Г. Греф, ставший в мае 2000 г. министром экономического развития и торговли. К участию в деятельности ЦСР были официально приглашены представители ведущих научных и аналитических центров. На основе представленных ими докладов в феврале—марте 2000 г. в ЦСР прошла серия публичных семинаров, посвященных широкому спектру тем — от модернизации экономики до реформы власти и формирования нового социального контракта.

В данной работе нет места для анализа содержания этих дискуссий (хотя, наверное, он представлял бы интерес с точки зрения исследования общественной мысли в современной России). И все-таки мы хотели бы отметить здесь сам факт инициированного властью публичного экспертного обсуждения стратегических проблем развития страны с попыткой реально выслушать альтерна-

крупных бизнес-проектов требует существенно больше времени, а политическая неопределенность за это время резко возрастает.

<sup>43</sup> Единственное значимое снижение ИСН на этом временном отрезке наблюдалось в конце лета — начале осени 2000 г. (гибель атомной подводной лодки «Курск» и пожар на телебашне в Останкино).

### ***Взаимодействие групп интересов...***

---

тивные точки зрения. Характерно, что в этом обсуждении также достаточно активное участие принимали представители бизнес-сообщества, в частности члены «Клуба 2015».

Этот диалог мог стать отправной точкой для формирования консенсуса во имя реформ, который сложился в ряде стран Восточной Европы в начале 1990-х годов и который, по мнению многих экспертов, стал ключевым фактором успешной трансформации (более подробно см.: [Афонцев 2000б]). Для этого, однако, процесс должен был перейти с экспертного уровня на политический, чего не произошло.

Причина остановки процесса, по нашему мнению, заключалась в тех технократических представлениях об управлении обществом и экономикой, которые доминировали и по-прежнему доминируют в России в политической и чиновной среде. В соответствии с этими представлениями власть выслушала потенциальных участников процесса и после этого сама приняла решение о том, куда нужно двигаться и что нужно делать.

Для проведения в жизнь принятых решений объективно было необходимо усиление позиций государства, и прежде всего федерального центра. Именно на это было направлено инициированное Путиным в 2000 г. укрепление властной вертикали, выразившееся в заметном ограничении полномочий губернаторов, реформе Совета Федерации, создании федеральных округов во главе с представителями президента и т. д. Итогом этих мер действительно стало укрепление позиций федеральных властей. Но, на наш взгляд, в еще большей степени укрепился и консолидировался бюрократический аппарат, что в значительной мере сводит на нет позитивные результаты этой политики. Для пояснения этой точки зрения необходимо некоторое отступление, касающееся соотношения общественных, государственных и корпоративных (или групповых) интересов.

Как показал М. Олсон [Олсон 1995], общественные интересы не существуют сами по себе и не имеют определенного носителя. Они реализуются через политическую конкуренцию, которая представляет собой столкновение различных групповых или корпоративных интересов на политическом рынке. Однако здесь следует учитывать существенные различия в зависимости от наличия и степени развития демократии. В частности, можно говорить о развитой и неустойчивой демократии, а также о недемократических режимах.

Развитая демократия выступает механизмом поддержания постоянной публичной политической конкуренции. Она обеспечивает обществу инструменты контроля за действиями правительства, а также предполагает возможность и предоставляет легальные процедуры смены власти, если действия правительства не соответствуют интересам общества. При этом через систематическое публичное выявление общественных интересов развитая демократия может поддерживать относительный баланс групповых и корпоративных интересов.

Напротив, в условиях слабой, нестабильной демократии политическая конкуренция выступает как преимущественно непубличная, внутренняя борьба элитных групп за захват власти. Это заведомо предполагает возможность последующего использования власти для подавления политических противников.

Наконец, в отсутствие демократии (что исторически было характерно для России) политическая конкуренция превращается в постоянно столкновение между государственными интересами и интересами отдельных элитных групп. Такое столкновение предопределяется огосударствлением общества, иной, су-

щественно более высокой, ролью государства во всех социальных и экономических процессах. Оно заявляет себя в качестве выразителя интересов общества<sup>44</sup>, а все иные интересы оказываются подчиненными его интересам.

Носителем подобных государственных интересов выступают высшие представители власти. Однако для практической реализации сформулированных его государственных интересов власть нуждается в определенном социальном слое, выступающем в качестве ее опоры. Как показано в работах Ю. Пивоварова и А. Фурсова (см.: [Пивоваров, Фурсов 1999, с. 176—197] и др.), в разные периоды российской истории такую роль выполняли опричнина, служилое дворянство, чиновничество середины и конца XIX в., а также советская номенклатура. Общим для них было то, что представители этих социальных групп состояли на службе у государства и потому обобщенно их можно обозначить как служилый класс<sup>45</sup>. Но каждый раз такой слой, разрастаясь и обретая влияние, начинал реализовывать собственные корпоративные интересы, не совпадающие с интересами власти и потому подрывающие ее основу.

В результате политическая конкуренция в российских условиях порождала своеобразное маятниковое движение между двумя крайностями. В одной из них имела место консолидация государства и концентрация усилий власти на реализации государственных интересов при подавлении интересов иных социальных групп. В другой крайней точке, напротив, абсолютно доминировали групповые или корпоративные интересы служилого класса в ущерб интересам государства.

В период движения от одного полюса к другому может складываться относительный баланс интересов власти и служилого класса, способствующий в том числе частичной реализации общественных интересов, которые игнорируются в крайних точках. К сожалению, такие промежуточные состояния нестабильны. Логика системы все время толкает ее к одному из полюсов, и после очередного нарастания неэффективности система снова приходит к глубокому кризису.

Крушение СССР в 1991 г. — яркий пример такого кризиса, первопричина которого заключалась в превращении советской номенклатуры в самодовлеющую силу и в трансформации государства в совокупность ведомственных интересов, взаимодействовавших друг с другом по принципам административного торга [Кордонский 2000; [http://www.libertarium.ru/libertarium/1\\_knig\\_knig](http://www.libertarium.ru/libertarium/1_knig_knig)]. В 1990-х годах эта структура в целом была воспроизведена с приданием ей рыночных внешних форм, а также с поправкой на резко возросшую самостоятельность региональных элит и появление бизнес-элиты.

В этом контексте политику Путина можно воспринимать как обратное движение маятника<sup>46</sup>. Особенность современной стадии развития российского общества заключается в том, что мы находимся в состоянии перехода от недемократического режима к неустойчивой демократии. Кроме того, мы живем в за-

<sup>44</sup> Очевидно, что даже в идеальном случае «просвещенного и справедливого монарха» такая конструкция означает абсолютизацию лишь одной точки зрения, а именно тех представлений об общественных интересах, которые характерны для людей, находящихся в данный момент на вершине властной иерархии.

<sup>45</sup> Термин «служилый класс» (service class) был предложен К. Реннером и в дальнейшем развит в работе Дж. Голдторпа [Goldthorpe 1995, p. 313—329].

<sup>46</sup> В частности, Ю. Зудин пишет о моноцентризме правления Путина в сравнении с полицентризмом ельцинского режима.

### *Взаимодействие групп интересов...*

ведомо более открытом обществе. И в этих условиях возможности прямого контроля государства за действиями своего служилого класса оказываются весьма ограниченными.

Именно поэтому технократический выбор в пользу укрепления властной вертикали без создания предпосылок для развития демократических институтов пока в основном способствовал консолидации корпоративных интересов служилого класса (реально представленного в современных условиях федеральной бюрократией) и усилению его позиций в противостоянии с региональными властями и крупным бизнесом. При этом его групповые или корпоративные интересы все в большей степени могут ассоциироваться с интересами федеральных ведомств, деятельность которых реально остается неподконтрольной обществу.

Политика консолидации государства помогла ведомствам как корпорациям чиновников гораздо лучше осознать собственные интересы и возможности, которые на практике существенно превосходят возможности отдельного представителя бюрократического аппарата. Для иллюстрации сказанного можно использовать табл. 3, характеризующую эволюцию стратегий взаимодействия ведомства с бизнесом в зависимости от степени его консолидации и подконтрольности обществу.

В отличие от ситуации 1990-х годов в настоящее время наблюдается постепенный переход от игры в интересах отдельных сфер бизнеса к их подчинению внутренним бюрократическим интересам ведомств. Это происходит постольку, поскольку консолидированное ведомство, способное существенно влиять на правила игры на конкретном рынке, оказывается сильнее любого, даже крупного, игрока на этом рынке. Можно говорить о том, что приватизация государства бизнесом (*state capture*) сменяется ничуть не более эффективным неформальным подчинением бизнеса государству<sup>47</sup>.

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

Косвенным подтверждением возросшей активности ведомств и отхода от модели приватизации государства могут быть данные арбитражной статистики Высшего арбитражного суда, согласно которым двукратный рост числа исков, поданных к рассмотрению в период с 1997 по 2001 г., в основном был обеспечен вследствие бурного увеличения административных исков (более подробно см.: [Карев 2003, с. 340—358]). Гипотеза *state capture* для посткризисного периода в России также не подтверждается эмпирическими данными, приведенными в одной из последних работ Фрая [Frye 2002b, p. 1017—1036]. Результаты его исследования, основанного на опросе 500 менеджеров предприятий в шести регионах России в конце 2000 г., в первую очередь говорят о системе взаимных обменов между государством и близкими к нему бизнес-структурами.

<sup>47</sup> Примерами такого рода политики может служить использование налоговой задолженности частных компаний в потенциально привлекательных отраслях для прямого преобразования их в унитарные государственные предприятия (см.: [Крылатановская 2002а]).

Таблица 3 Модели взаимодействия между ведомством и бизнесом

Ведомство	Не консолидировано	Консолидировано
Обществом реально не контролируется	Отдельные чиновники играют в интересах отдельных участников рынка (ситуация середины 1990-х в России).	Играет на определенных игроков либо играет на себя, подчиняя себе игроков на рынке (в целом характерно для ситуации последних 3—4 лет)
Подконтрольно обществу	-	Публичная политическая конкуренция ограничивает негативные экстерналии стандартных бюрократических устремлений ведомств и тем самым направляет их активность на реализацию интересов общества

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

Подобное укрепление бюрократического аппарата, подавляющее деловую активность, неизбежно должно было породить ответную реакцию бизнеса. Она заключалась в углублении горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции с построением гигантских многоотраслевых холдингов-конгломератов, способных по своему влиянию на экономику уравнивать отдельные консолидированные ведомства, конкурирующие друг с другом за полномочия и ресурсы. Особенностью такой экономики становится сужение пространства для конкуренции на внутреннем рынке, что проявляется в том числе в стагнации малого и среднего бизнеса.

Помимо этого в бизнесе были свои факторы, препятствовавшие дальнейшему развитию. Как мы уже отмечали, экономическая динамика в 1999—2000 гг. в значительной мере была обеспечена успешным продвижением на рынке более эффективных игроков прежнего второго эшелона. При этом структура экономики в целом не стала более конкурентной. Не появились новые институты и механизмы, поддерживавшие конкуренцию и стимулировавшие инновации. Более того, конкуренция в отдельных секторах могла даже ослабнуть из-за ограничения доступа на российский рынок импортных товаров. В результате новые игроки, закрепившись в первом эшелоне, оказались заинтересованными в сохранении существующих и создании дополнительных нерыночных барьеров, защищающих их от потенциальных конкурентов. Для этого могут использоваться все те же игры с правилами; правда, сейчас соответствующие решения принимаются на более высоком уровне и требуют больших ресурсов.

Подводя некоторые итоги, можно констатировать, что, несмотря на удлинение горизонта интересов, диалог между ключевыми участниками процесса не состоялся. У крупного бизнеса и государства отсутствует общее согласованное представление о перспективах социально-экономического развития страны. При этом государство в целом не доверяет последнему и старается доминировать, навязывая бизнесу свою политику. На практике это выливается в то, что реформаторы в правительстве, еще не встроившиеся в систему извлечения статусной ренты, все больше тонут в потоке инициированных ими преобразований, госаппарат адаптируется к новым условиям и постепенно превращает эти преобразования в реформы ради реформ, создающие новые источники ренты. Бизнес

## ***Взаимодействие групп интересов...***

---

же, видя это и также не доверяя государству, не имеет достаточных конкурентных стимулов для развития.

В результате все влиятельные игроки предпочитают занимать выжидательную позицию<sup>48</sup>, не рискуя инвестировать в долгосрочные политические и бизнес-проекты. Благоприятная для России конъюнктура на нефтяном рынке лишь усугубляет эту тенденцию. В итоге вялотекущее развитие идет по сценарию с красноречивым названием «Сказка о потерянном времени», который еще в 1999 г. был выделен «Клубом 2015» в числе трех наиболее вероятных сценариев развития России в ближайшем десятилетии (более подробно о проекте «Сценарии для России» см. [www.club2015.ru](http://www.club2015.ru)). По прошествии 10 лет такого вялотекущего развития Россия снова может оказаться на пороге глубокого социально-экономического кризиса. Этот пессимистический прогноз согласуется с мнением Е. Кузнецова, долгое время специализировавшегося во Всемирном банке (по странам Латинской Америки). Он считает, что Россия последних лет напоминает Аргентину образца 1995—1996 гг.

## **Вместо заключения: предварительные итоги, или к ответу на вопрос К Т О**

В сравнении с другими бывшими социалистическими странами особенность СССР и России заключалась в наиболее долгом существовании плановой экономики и однопартийной политической системы. Это привело к глубоким деформациям институциональной среды, поскольку в течение 70 лет конкуренция последовательно устранялась из всех сфер экономической и общественной жизни. В экономике это происходило в рамках реализации модели единой фабрики и борьбы с параллелизмом и дублированием. В общественной жизни борьба с инакомыслием приводила к тому, что потенциальная оппозиция либо уничтожалась физически, либо выщавливалась в эмиграцию, либо покупалась режимом и интегрировалась с ним.

Следствием такой политики, отражавшей логику системы, были прогрессирующая утрата стимулов к развитию и угасание инноваций. Жизнь за счет ренты постепенно становилась доминирующей стратегией поведения. Конечный итог выражался в падении эффективности и стагнации. Именно эти факторы обусловили поражение СССР и его союзников в глобальной конкуренции с капитализмом. Распад СССР и внедрение рыночных механизмов не изменили сложившейся ситуации. Придание рыночных форм экономике, которая в течение десятилетий функционировала по указанному выше принципу, лишь породило острые монопольные эффекты. В политической сфере отсутствие реальной контрэлиты привело к тому, что крушение режима смогли успешно использовать для собственного продвижения представители младшего поколения старых элитных групп — партийно-хозяйственная номенклатура и приближенные к власти высшие слои интеллигенции.

---

<sup>48</sup> В докладе Е. Кузнецова эта ситуация охарактеризована как «ловушка ожидания» (waiting trap).

Укоренившаяся в этих группах система стимулов и мотиваций обеспечивала воспроизводство новых неконкурентных структур в экономике и в политике и порождала у представителей элиты стремление к еще более масштабному извлечению ренты. Этому способствовало устранение контрольно-репрессивных механизмов, ограничивавших подобные стратегии поведения в рамках административно-командной системы, а также открывшиеся в ходе реформ возможности арбитража между рыночным и регулируемым секторами экономики.

Возможность систематического извлечения ренты в рамках таких арбитражных операций давала представителям элиты стимулы к тому, чтобы зафиксировать и продлить данную ситуацию, а это порождало феномен политики частичных реформ. Возможности подобного арбитража в России и других государствах СНГ были существенно шире, чем в других странах с переходной экономикой, поскольку здесь большим был масштаб накопленных ранее структурных диспропорций. Поэтому потенциальные выигрыши были выше и более мощными становились стимулы к удержанию экономики и общества в ловушке частичных реформ.

Вследствие этого эффективность новой системы оказалась гораздо ниже старой. Так же, как и раньше, общество в значительной мере жило за счет ренты, но теперь чрезвычайно непропорциональным стало ее распределение. Основной объем ренты стал концентрироваться в руках очень ограниченного круга лиц, при одновременной стагнации и снижении жизненного уровня основной массы населения. Эта резко возросшая несправедливость в распределении доходов, на наш взгляд, объясняет возникновение политической поляризации, о значимости которой писал Фрай.

Возросшая неэффективность системы и отсутствие у влиятельных игроков (как на стороне бизнеса, так и на стороне власти) интереса к выходу из сложившегося плохого равновесия сделали неизбежным кризис в августе 1998 г.

На первый взгляд, он не привел к радикальным сдвигам в деловой и политической элите, но оказал существенное влияние на мотивацию действующих агентов, особенно в 1999—2000 гг. Принципиальное отличие от начала 1990-х годов заключалось в том, что представители сформировавшейся бизнес-элиты уже обладали значимой собственностью, и им было, что терять. Для представителей ельцинской политической элиты кризис, приведший к власти левоцентристское правительство Примакова, также обозначил потенциальную возможность утраты их социального статуса.

В результате как на стороне бизнеса, так и на стороне представителей государства наблюдалась тенденция к удлинению горизонта интересов, а также связанная с этим большая готовность играть по правилам в отличие от систематических игр с правилами, характерных для 1990-х годов. Одновременно девальвация стимулировала экономический рост, который в 1999—2000 гг. впервые за долгое время привел к ощутимому повышению уровня жизни населения, особенно в российских регионах. Совпавшее с этими тенденциями появление на политической сцене молодого президента, начавшего свою деятельность с разработки долгосрочной программы социально-экономического развития, породило весной 2000 г. всплеск позитивных ожиданий.

Сейчас, по прошествии трех лет, несмотря на продолжающийся (хотя и более низкими темпами) экономический рост и сохраняющуюся социальную стабильность, можно констатировать, что эти ожидания в значительной мере

### *Взаимодействие групп интересов...*

не оправдались. Складывается ощущение, что в России постепенно восстанавливается (хотя и в более рыночных и демократических формах) та иерархическая система, которая была характерна для советского времени и которая гасила импульсы к изменениям и к развитию, исходившие не из центра или не согласовывавшиеся с его установками.

Объяснение этого, на наш взгляд, заключается в том, что в результате кризисов 1991 и 1998 гг. на сцене появились отдельные новые игроки, но среда в целом не претерпела существенных изменений. Она была и остается неконкурентной как в экономике, так и в политике. Кризисы, расчищая поле, способствовали выдвиганию в первый эшелон новых, более активных и энергичных игроков, которые, укрепившись в новом качестве, теряли стимулы к развитию и к инновациям<sup>49</sup>. Благодаря сохранению неконкурентной экономической и политической среды они заняли доминирующие позиции и могут извлекать ренту из своего статуса или доли на рынке, перекрывать доступ к ресурсам для потенциальных конкурентов, а также блокировать реформы, нарушающие сложившееся равновесие.

Здесь необходимо подчеркнуть, что стремление к получению ренты в целом естественно для рыночных агентов. Рента обычно связывается с понятием монополии. Следует также различать инновационную и политическую ренты.

В условиях конкурентного рынка среда заставляет рыночных агентов искать способы снижения издержек или поиска новых рыночных ниш и подталкивает их к инновациям. До тех пор, пока эти нововведения не будут переняты другими участниками рынка, их инициаторы могут рассчитывать на получение инновационной ренты. При этом речь идет не только о технологических, но и об организационно-управленческих инновациях. Исследования свидетельствуют о том, что такие инновации тесно связаны с накоплением специфических знаний и возможны в глобальных цепочках добавления стоимости (*global value chains*) в любых секторах и на разных стадиях (см., например: [Kaplinsky 2000]).

Политическая рента возникает в тех случаях, когда отдельный участник рынка во взаимодействии с властью и посредством влияния на систему регулирования может искусственно ограничить доступ на рынок новых игроков и получать ресурсы, не соответствующие его уровню эффективности.

Очевидно, что доминирование подобных стратегий на микроуровне приводит к общему падению эффективности на макроуровне и предопределяет неизбежность очередного кризиса. И хотя такой новый кризис может открыть новые возможности для продвижения более эффективных игроков, в конечном счете система с высокой вероятностью вновь вернется в состояние плохого равновесия, если с появлением на сцене новых игроков не будет меняться структура отношений и если не будут возникать институты и механизмы, поддерживающие конкуренцию и стимулирующие инновации.

Понимание значимости конкуренции для экономического и социального развития не является новым. Вопрос в том, откуда возникнет конкуренция. Для

<sup>49</sup> Здесь следует отметить, что мы говорим об общей тенденции, которая может проявляться по-разному. Наиболее заметна она в сырьевых отраслях. Напротив, продвинувшиеся в посткризисный период компании пищевой промышленности или машиностроения сталкиваются с конкуренцией иностранных производителей. Это вынуждает их к поиску инноваций.

российских реформаторов и их западных советников в начале 1990-х годов был характерен расчет на то, что конкуренция будет привнесена вместе с внедрением рыночных механизмов и демократических институтов. Эти ожидания не оправдались. Вязкое сочетание несовершенного рынка и слабого, коррумпированного государства гасило исходившие сверху импульсы преобразований; реформы начинали захлебываться, а потом сами реформаторы встраивались в сложившуюся систему отношений либо исчезали с политической сцены. Стоит отметить, что все это также не ново. Многие страны третьего мира пребывают в состоянии подобного плохого равновесия на протяжении десятилетий.

Выход из этой ловушки слабого рынка и неэффективного государства не в революционных преобразованиях широкомасштабных реформ, а в постепенном внедрении и встраивании в существующую систему механизмов и институтов, которые стимулировали бы инновации в сохраняющейся неконкурентной среде. При этом распространение инноваций и вовлечение в инновационную активность новых экономических агентов постепенно позволили бы сформировать группы интересов, реально поддерживающие развитие конкуренции.

В качестве одного из примеров таких механизмов стимулирования инноваций можно назвать Фонд Чили, который был создан в середине 1970-х годов при паритетном финансировании правительства Чили и корпорации ИТТ и с деятельностью которого в 1980—1990-х годах был связан стремительный рост чилийского экспорта — искусственно разводимых лососевых, томатной пасты, столового винограда и других товаров (более подробно см.: [Кузнецов 2002]). Другие примеры — ассоциации производителей, возникшие по инициативе бизнеса в депрессивных регионах южной Италии и северо-восточной Бразилии и сумевшие при поддержке местных властей обеспечить существенное повышение качества продукции, рост производства и расширение экспорта [Locke 2001].

В традиционной терминологии можно сказать, что речь идет о механизмах и инструментах промышленной или структурной политики. Однако они не укладываются в стандартные схемы, поскольку они предполагают тесное взаимодействие между государством и бизнесом и подчас не имеют жестких формальных рамок. На наш взгляд, более корректно говорить об институциональных инновациях, создающих при дефиците рыночной конкуренции условия для появления и распространения технологических и организационно-управленческих инноваций.

Что может стать точкой опоры для внедрения подобных институтов и механизмов?

В бизнесе, политике и госаппарате всегда есть второй эшелон. Его игроки могут быть эффективнее лидеров, но в неконкурентной среде им труднее продвигаться. По мере упрочения, цементирования системы они будут испытывать все большие трудности, наталкиваться на все большие препятствия и барьеры. Эти компании на рынке и игроки на стороне государства (не только в госаппарате, но и в политической сфере) могут поддержать усилия по созданию новых институтов. Но они вряд ли могут инициировать этот процесс, так как не обладают достаточным влиянием.

Проблема заключается в том, что в рамках сложившегося баланса сил игрокам первого эшелона институты и механизмы конкуренции не нужны. Они уже занимают доминирующие позиции; рациональная стратегия их поведения сводится к использованию текущих возможностей извлечения политической рен-

### *Взаимодействие групп интересов...*

ты, но из любого правила всегда есть исключения. В первом эшелоне есть нетипичные игроки, ориентированные на долгосрочное развитие. Их отличительная черта в том, что они хотят не просто сохранить имеющееся (капитал, позиции на рынке, социальный статус), а чего-то большего. Они действуют нерационально с точки зрения доминирующих стратегий поведения, их интересы могут сталкиваться друг с другом. И, тем не менее, именно они могут инициировать институциональные инновации, запустить процесс, но их усилия могут увенчаться успехом только при определенных условиях<sup>50</sup>.

*Первое препятствие*, которое им придется преодолеть, — это достижение минимальной критической массы. Поскольку мы говорим о нетипичных игроках, их заведомо будет немного и достижение успеха будет более вероятным в случае их тесного взаимодействия. В нем должны участвовать как представители бизнеса, так и представители государства, так как в силу обоюдной слабости рынка и государства кооперация только на одной стороне скорее всего не даст ожидаемых результатов. Далее, такое взаимодействие должно отражать конкретные интересы потенциальных участников и поэтому они должны ориентироваться не на построение институтов как таковых, а на реализацию определенных проектов. При этом, чтобы избежать возможной мимикрии и поиска ренты в таких проектах, они с самого начала должны опираться на долгосрочные и преимущественно коллективные интересы их потенциальных участников.

*Второе препятствие* связано с недоверием между потенциальными участниками процесса и их устойчивыми негативными ожиданиями, порождаемыми предшествующим опытом 1990-х годов. Сказанное касается как возможных инициаторов инноваций (first movers) в лице нетипичных игроков первого эшелона, так и более многочисленных эффективных игроков из второго эшелона, которые обладают меньшими ресурсами и не верят в то, что на практике можно что-то изменить.

В случае с инициаторами процесса, как показывает анализ опыта немногочисленных успешных проектов взаимодействия между бизнесом и государством в 1990-х годах в России (см.: [Пономарев, Гончар 2002]), для установления атмосферы доверия между ними условия реализации проектов на начальной стадии не должны быть слишком формальными. Вместе с тем при успехе условия должны быть формализованы так, чтобы обеспечить возможность их повторения и распространения.

Последний шаг весьма важен для обеспечения демонстрационного эффекта, поскольку негативно-пессимистические ожидания среди игроков второго эшелона можно попытаться переломить с помощью серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками как на стороне бизнеса, так и на стороне государства. В этих же целях можно использовать механизмы выявления и распространения лучшей практики, например на основе конкурсов реализованных проектов, конкурсов типа «компания года» и т. д.<sup>51</sup>

<sup>50</sup> При выделении этих условий мы опирались на результаты исследований Е. Кузнецова, А. Пономарева и К. Гончар, а также на работу Р. Локка о формировании институтов доверия в южной Италии и северной Бразилии (см.: [Locke 2001]).

<sup>51</sup> В работе [Кузнецов 2002] описана успешная практика внедрения в Мексике подобного конкурсного механизма, обеспечившего развитие элементов конкуренции между регио-

*Третье препятствие*, вероятно, будет выражаться в активном сопротивлении среды. Дело в том, что вокруг существующих неэффективных институтов сложились устойчивые группы интересов, включающие в себя представителей государства и бизнеса. Благодаря их наличию и обладая преимущественным доступом к ним, соответствующие игроки имеют возможность извлекать политическую ренту. Поэтому в рамках рациональной модели поведения они будут препятствовать реформированию таких институтов или превращать реформирование в частичные реформы. Именно в этом заключаются причины систематического пробуксовывания институциональных преобразований в России.

Чтобы ослабить подобное сопротивление среды, следует переменить вектор преобразований. Вместо изменения и ломки уже существующих институтов надо делать акцент на создании новых институтов. Такие институты (или проекты, лежащие в их основе) лучше запускать в тех секторах, где провалы и неэффективность старых институтов наиболее очевидны. Видимо, это лучше делать в режиме серии экспериментов при одновременном сохранении старых институтов, которые пусть плохо, но работают.

Такой подход позволит не только ослабить сопротивление сложившихся групп интересов, но и создаст условия для запуска конкуренции институтов. Анализ опыта практического функционирования таких, отчасти параллельных, институтов в дальнейшем даст основания для перераспределения ресурсов в пользу наиболее эффективных среди них и тем самым для формирования вокруг них новых групп интересов, способствующих их укоренению<sup>52</sup>. При этом надо сознавать, что отнюдь не все институциональные инновации оказываются эффективными. И эволюционный подход, основанный на конкуренции институтов, может смягчить издержки неудачных экспериментов.

Наше последнее замечание касается того, что весьма важные для нас понятия первого и второго эшелонов, конечно же, относительно. Одна и та же компания может быть безусловным лидером в своем регионе и в то же время оставаться малозаметной на национальном рынке. Энергичный губернатор с политическими амбициями может теряться на фоне федеральной политической элиты.

На наш взгляд, запуск институциональных инноваций, обеспечивающих большее пространство для конкуренции, может начаться с регионов в силу большего разнообразия их исходных условий и потенциально больших амбиций. При этом лучшим потенциалом могут обладать проекты взаимодействия между сильными региональными лидерами и крупными бизнес-структурами, работающими на национальном рынке. В сравнении со многими федеральными политиками или высшими чиновниками относительное преимущество регионами (штатами). На наш взгляд, здесь возможны определенные аналогии с механизмом социалистического соревнования, который в 1930—1960-х годах в неконкурентной среде советской плановой экономики создавал определенные стимулы для инноваций и повышения эффективности.

<sup>52</sup> Нечто подобное имело место в Китае в 1980-х — 1990-х годах с развитием так называемых поселковых предприятий (town-village enterprises — TVE). Возникновение и бурный рост этих предприятий, принадлежавших муниципальным властям и коммунаам, происходили на фоне очень медленных изменений в государственной промышленности. В конечном счете TVE оказались очень успешным примером институциональной инновации, но плохо вписывающимся в стандартные представления экономической теории.

## *Взаимодействие групп интересов...*

нальных лидеров заключается в том, что им есть, куда расти. Неким преимуществом бизнес-структур национального уровня может быть больший объем располагаемых ресурсов и более широкий горизонт интересов.

Таким образом, цели политики строительства институтов в несовершенной институциональной среде должны заключаться в поиске исключений из правил среди игроков первого эшелона на стороне бизнеса и на стороне государства и в организации их взаимодействия. На начальной стадии взаимодействие должно быть относительно неформальным и облачаться в форму конкретных проектов, а не ориентироваться на создание новых институтов. На следующем этапе для расширения поддержки новых институтов нужно переломить устойчивые негативные ожидания, сформировавшиеся в бизнесе и в обществе. Этого можно добиться демонстрационным влиянием серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками в бизнесе и в госаппарате. Наконец, для сдерживания сопротивления среды и относительной устойчивости всей системы лучше ориентироваться не на разрушение или радикальное преобразование существующих институтов (на чем традиционно концентрировалась деятельность российских реформаторов), а на систему экспериментов с созданием параллельных институтов. Это обеспечит условия для институциональных инноваций и запуск их конкуренции с формированием групп поддержки вокруг наиболее эффективных среди них и постепенным перераспределением ресурсов в пользу последних.

Очевидно, что все сказанное не является ответом на вопрос, как проводить реформы. Это всего лишь некоторые подходы к ответу на данный вопрос, сформулированные в контексте обсуждения механизмов создания позитивных стимулов и мотиваций для потенциальных сторонников реформ в лице нетипичных игроков первого эшелона и более многочисленных эффективных игроков второго эшелона. Тем не менее в последующем на основе более подробного анализа механизмов стимулирования экономического роста в России и трансформации рыночных институтов в процессе глобализации мы попытаемся дать более полный ответ на вопрос как, поскольку именно он в конечном счете является ключевым для успеха экономических и политических преобразований.

## **Литература**

- Афонцев С.* Рыночные реформы и демократический процесс // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. М.: МОНФ, 2000а.
- Афонцев С.* Нормативная экономическая теория и политическая экономия трансформации: оценка альтернативных подходов: Доклад на международной конференции «Посткоммунистическая Россия в контексте мирового социально-экономического развития», Москва, 1—2 декабря 2000 г. М., 2000б.
- Гельбрас В., Кузнецова В.* Китайский сценарий для России // Россия между вчера и завтра. Кн. I. Экспертные разработки / Под ред. В. Преображенского и Д. Драгунского. М, 2003.
- Гельман В.* Изучение выборов в России: исследовательские направления и методы анализа // Выборы и партии в регионах России : Сб. учебн. мат-лов по курсу «Политическая регионалистика» / Под ред. Г. Люхтерхандт-Михалевой и С. Рыженкова. М., СПб.: ИГПИ, Летний сад, 2000.

- Ершова Н. С.* Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома // Куда идет Россия? / Под ред. Т.И. Заславской и Л.А. Аратюняна. М.: Интерпракс, 1994.
- Заславская Т.* О стратегии социального управления перестройкой // Иного не дано / Под ред. Ю. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988.
- Зудин А.* Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra. 2001, Т. 6. № 4.
- Зудин А.Ю.* Режим В. Путина: контуры новой политической системы // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
- Иного не дано. / Под ред. Ю. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988.
- Капелюшников Р.* Где начало того конца?.. // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Карев М.* Спрос и предложение в сфере арбитражного производства // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М.: МОНФ, 2003.
- Кордонский С.* Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000.
- Корнаи. Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990.
- Крыжтановская О.* Финансовая олигархия в России // Известия. 1996. 10 янв.
- Крыжтановская О.В.* Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002а. №4.
- Крыжтановская О.* Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. 2002б. Т. 7. №4.
- Кузнецов Е.* Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России : Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
- Кузьминов Я., Яковлев А., Гохберг Л., Ларионова М., Кузнецов Б.* Россия: формирование институтов новой экономики. М.: ГУ—ВШЭ, 2003.
- Лэйн Д.* Преобразование государственного социализма в России: от хаотической экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // Мир России. 2000. № 1.
- Марголина С.* Конец прекрасной эпохи: О немецком опыте осмысления национал-социалистической истории и его пределах // Неприкосновенный запас. 2002. №2/22.
- Мигранян А.* Механизмы торможения в политической системе и пути его преодоления // Иного не дано / Под ред. Ю. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988.
- Нольте Х.-Х., Полян П.* Гитлер и Сталин: с кем же жить лучше, с кем веселее? // Неприкосновенный запас. 2003. №2 (28).
- Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995.
- Паппэ Я.Ш.* Олигархи. Экономическая хроника 1992—2000. М.: ГУ—ВШЭ, 2000.
- Паппэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. 2002а. № 1.
- Паппэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002б. № 2.
- Пивоваров Ю., Фурсов А.* Русская Система и реформы // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 4.
- Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы.: Препринт № 98/004. М.: РЭШ, 1998.
- Пономарев А.К., Гончар К.Р.* Альянсы бизнеса и государства в инновационных проектах: Препринт WP5/2002/06. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
- Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: ЦПТ, 1998.
- Федоровский А.* Институциональные преобразования в Китае: предпосылки, особенности, перспективы // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 4.
- Штольтинг Э.* Немецкая идентичность — прошлое и настоящее // Беседа А.Г. Здравомыслова с профессором Э. Штольтингом. Берлин, 2000. <http://www.riisnp.ru/contents.htm>.

## **Взаимодействие групп интересов...**

---

- Яковлев А.* О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. 1999. № 4.
- Яковлев А.А.* Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2001. Т. 5. № 1.
- Яременко Ю.В.* Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.
- Ясин Е.* Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // Вопросы экономики. 2002. №11.
- Ясин Е.* Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. 2003. № 4.
- Anders Aslund* Reform vs. "Rent-Seeking" in Russia's Economic Transformation // *Transition*. 1996. Vol. 2.
- Ericson, Ickes B.W.* A Model of Russia's Virtual Economy // BOFIT Discussion Papers. 2000. № 10.
- Fodor E.* The New Political and Cultural Elite // *Theory and Society*. 1995. 24, 5.
- Frane A., Tomiu M.* Elite (Re)configuration and Politico-economic Performance in Post-socialist Countries // *Europe-Asia Studies*. 2002. Vol. 54. No.3.
- Frei N.* Vergangenheitspolitik. Die Anfänge der Bundesrepublik und die NS-Vergangenheit. Deutscher Taschenbuch Verlag. Muenchen, 1999.
- Frei N.* Karrieren im Zwielicht. Hitlers Eliten nach 1945. Campus Verlag. Frankfurt; N.- Y.: 2002.
- Frye T.* The Perils of Polarization. Economic Performance in the Postcommunist World // *World Politics* 54. 2002a. April.
- Frye T.* Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*. 2002b. Nov. Vol. 54. No. 7.
- Gaddy C., Ickes B. W.* Russia's Virtual Economy // *Foreign Affairs*. 1998. Sept.-Oct.
- Goldthorpe J.* The Service Class Revisited / Ed. by Butler T., Savage M. Social Change and the Middle Classes. L.: UCL Press, 1995.
- Hanley E, Yershova H., Anderson R.* Russia — New Wine in Old Bottle? The Circulation and reproduction of Russian Elites 1983—1993 // *Theory and Society*. 1995. 24, 5.
- Hellman J. S.* Winners take all: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions // *World Politics* 50. 1998. Jan.
- Hellman J. S., Geraint J., Kaufman D.* Seize the State, Seize the Day: an empirical analysis of State Capture and Corruption in Transition: Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference. Washington, D.C. 2000. April 18-20.
- Hellman J. S., Geraint J., Kaufman D, Schankerman M.* Measuring Governance, Corruption and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies // *World Bank Policy Research*. Paper 2312, 2000. April.
- Higley J., Pakulski J., Weselowski W.* Introduction: Elite Change and Democratic Regimes in Eastern Europe // *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. Macmillan Press Ltd, 1998.
- Hoffmann-Lange U.* Elite Transformation and Democratic Consolidation in Germany after 1945 and 1989 // *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. Macmillan Press Ltd, 1998.
- Kaplinsky R.* Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis? // *IDS working paper*. 2000. No 110.
- Kolodko G. W.* From shock to therapy: the political economy of post-socialist transformation. Oxford etc.: Oxford University Press, 2002.
- Kryshtanovskaya O., White S.* From Soviet Nomenklatura to Russian Elite // *Europe-Asia Studies*. 1996. Vol. 48. № 5.
- Kryshtanovskaya O.* Die Transformation der alten Nomenklatur-Kader in die neue russische Elite // *Russland — wohin?* Berlin: Trafo Verlag, 1999.
- Lane D.* Elite Cohesion and Division // *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. Macmillan Press Ltd, 1998.

- Lane D., Ross C.* Limitation of Party Control: The Government Bureaucracy in the USSR // Communist and Post-Communist Studies. 1994. Vol. 27. No 1.
- Lane D., Ross C.* The Russian Political Elites: Recruitment and Renewal // Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe. Macmillan Press Ltd, 1998.
- Locke R. M.* Building Trust: Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association. Hilton Towers; San Francisco; California. 2001. Sept. 1.
- Nelson J.* Introduction: The Politics of Economic Adjustment in Developing Countries // Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Pistor K.* Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley // East European Constitutional Review. 1999. Vol. 8. No 4.
- Pleines H.* Wirtschaftseliten und Politik im Russland der Jelzin-Дра (1994—1999) // Osteuropa: Geschichte, Wirtschaft, Politik. Band 33. LIT Verlag: Мюнster; Hamburg; L., 2003a.
- Pleines H.* Social partners and captors: The political role of economic actors in Eastern Europe (Czech Republic, Poland, Russia) // Paper presented at the conference 'Overcoming state weakness'. 2003b. May 17—19.
- Schroeder H.-H.* El'tsin and the Oligarchs: The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998 // Europe-Asia Studies. 1999. Vol. 48. No 6.
- Schroeder H. -H.* Auf dem Weg zu einer neuen Ordnung? Der wirtschaftliche, soziale und politische Wandel in Russland von 1992 bis 2002 // Der schwerfällige Riese. Wie Russland den Wandel gestalten soll. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung, 2003.
- Shevtsova L.* Russia's Post-Communist Politics: Revolution or Continuity? // The New Russia: Troubled Transformation. Boulder, CO: Westview Press, 1995.
- Szelenyi I., Szelenyi S.* Circulation or Reproduction of Elites During the Post-Communist Transformation of Eastern Europe: Introduction. // Theory and Society. 1995. 24, 5.
- Williamson J.* In Search of a Manual for Technopols // The Political Economy of Policy Reform. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994.
- Woodruff D.* Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism. Ithaca; L.: Cornell University Press, 1999.
- Woodruff D.* Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia. MIT, mimeo, 2003.
- Yakovlev A.* Commodity Exchanges and the Russian Government // RFE/RL Research Report. 1993. No 45.