

**ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ОБРАЗОВАНИЕ»
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ**

А.А. КИНЯКИН

**ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ВЛАСТИ
И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Учебное пособие

**Москва
2008**

**«Создание комплекса инновационных образовательных программ
и формирование инновационной образовательной среды,
позволяющих эффективно реализовывать государственные интересы РФ
через систему экспорта образовательных услуг»**

Экспертное заключение:
доктор политических наук, профессор *Л.Е. Ильичева*

Кинякин А.А.

Проблемы взаимоотношения власти и бизнеса в современной России. – М., 2008. – 210 с.: ил.

В учебном пособии рассматривается широкий комплекс проблем, связанных с взаимоотношением властных и бизнес-структур в постсоветской России. Это позволяет дать не только общие представления о характере, моделях взаимодействия власти и бизнеса в современной России, но также предоставляет возможность ознакомиться с конкретными формами, механизмами и технологиями согласования интересов. Особое внимание уделяется анализу специфики деятельности экономических групп интересов, лоббистской деятельности со стороны бизнес-структур, характеру взаимодействия институтов власти и бизнеса на региональном уровне, оценке возможности повышения эффективности политического представительства бизнес-интересов за счет использования новых подходов, а также применения зарубежного опыта. Учебное пособие рассчитано на магистров политических и экономических специальностей.

Учебное пособие выполнено в рамках инновационной образовательной программы Российского университета дружбы народов, направление «Развитие мультикультурной образовательной среды международного классического университета», и входит в состав учебно-методического комплекса, включающего описание курса, программу и электронный учебник.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Тема I. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД	7
§ 1. Промышленное развитие и промышленная политика в постсоветской России	7
§ 2. Стратегические и тактические принципы государственной промышленной политики.....	14
Тема II. ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КАПИТАЛ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	24
§ 3. Специфика интеграции банковского и промышленного капитала в России.....	24
§ 4. Система коммерческих банков, банковские альянсы в постсоветской России.....	27
§ 5. Финансово-промышленные группы и конгломераты в России.....	32
Тема III. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗОВАННЫХ ИНТЕРЕСОВ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ	47
§ 6. Группы интересов как политический институт.....	47
§ 7. Особенности формирования российских экономических групп интересов.....	55
Тема IV. СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ...	64
§ 8. Система «олигархического капитализма» в постсоветской России.....	64
§ 9. Специфика выработки и принятия политических решений в постсоветский период.....	95
Тема V. ПРАКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕС-ГРУПП НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ВЛАСТИ	103
§ 10. Экономические группы интересов: уровни функционирования.....	103

§ 11. Взаимодействие с федеральными органами власти.....	112
§ 12. Взаимодействие с региональными органами власти.....	121

**Тема VI. ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА
В СФЕРЕ ПОЛИТИКИ И ВЛАСТИ..... 128**

§ 13. Общая характеристика представительских организаций бизнеса в современной России.....	128
§ 14. РСПП – общественная организация бизнеса и работодателей.....	129
§ 15. «Деловая Россия» – представительская организация среднего бизнеса России.....	135
§ 16. ОПОРа России и представительство интересов малого бизнеса в России.....	147
§ 17. Торгово-промышленная палата (ТПП РФ) как объединение промышленных региональных союзов и ассоциаций.....	149
§ 18. Отраслевые бизнес-ассоциации (Ассоциация российских банков).....	156

**Тема VII. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РОССИИ..... 162**

§ 19. Институциональные аспекты взаимодействия власти и бизнеса в современной России.....	162
§ 20. Совещательные структуры как площадки для диалога между властью и бизнесом	163
§ 21. Социальное партнерство в России: проблемы и перспективы...	169
§ 22. Социальная ответственность российского бизнеса.....	174

Глоссарий..... 184

Описание курса и программа..... 187

Предисловие

Последние два десятилетия в России проходят под знаком качественных перемен, затронувших все сферы общественной жизнедеятельности. Однако наиболее заметными они оказались в политической и экономической сфере. Смена общественно-политической парадигмы развития, а также начавшиеся процессы демократического транзита способствовали значительной трансформации политической системы общества, ставшей более открытой и демократичной. С другой стороны, начавшийся переход к рынку, возрождение института частной собственности и массовая приватизация привели к значительной либерализации экономической системы.

Параллельность и динамика протекания трансформационных процессов в политической и экономической сферах не могла не обусловить их тесное переплетение. Наиболее ярко это проявилось во взаимодействии институтов власти и бизнеса. В России оно имеет существенную специфику, что обусловлено не только особенностями культурно-исторического типа и политической традиции, но и экономического развития.

В этой связи весьма актуальной является проблема анализа характера и форм взаимодействия власти и бизнеса в постсоветской России. Во многом на решение ее и нацелен данный курс, в рамках которого затрагивается и рассматривается широкий круг проблем, связанных с взаимоотношением властных и бизнес-структур в постсоветской России. Курс дает слушателям не только общие представления о характере, моделях взаимодействия власти и бизнеса в современной России, но также позволяет ознакомиться с конкретными формами, механизмами и технологиями согласования интересов на различных уровнях. Кроме того, в рамках него рассматриваются особенности процесса принятия политических решений.

При этом благодаря использованию системного и структурно-функционального подхода данный курс предоставляет возможность не только рассмотреть взаимоотношения власти и бизнеса в контексте процессов, идущих в современной российской политической системе, но и оценить роль и степень влияния бизнес-структур на процесс принятия политических решений.

Это делает возможным анализ модели политического представительства и взаимодействия государства и бизнеса в условиях переходной экономики России, а также рассмотрение основных способов и механизмов согласования интересов.

Особое внимание в рамках курса уделяется анализу специфики деятельности экономических групп интересов, лоббистской деятельности, осуществляемой бизнес-структурами, а также их представительскими организациями; характеру взаимодействия институтов власти и бизнеса на региональном уровне, оценке возможностей повышения эффективности политического представительства бизнес-интересов за счет использования новых подходов, а также применения зарубежного опыта.

Следует отметить, что курс ориентирует слушателей на овладение не только теоретическими знаниями, но и практическими навыками, которые могут оказаться полезными в дальнейшей научной или практической деятельности. Это делает его небезынтересным не только для специалистов, но и всех тех, кто впервые сталкивается с увлекательным миром политики.

Тема I. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

§ 1. Промышленное развитие и промышленная политика в постсоветской России

Конец XX – начало XXI вв. в России ознаменовался началом процесса качественных изменений, затронувших все сферы общественной жизнедеятельности. Запущенные еще в середине 80–х гг. XX в. процессы демократического транзита привели к смене общественно-политической парадигмы развития, а также вызвали кардинальные перемены в экономической сфере, выразившиеся главным образом в отходе от плановой экономики и переходе к рыночной. Последнее заложило основы не только для формирования капиталистических отношений, возрождения института частной собственности и предпринимательства как социальной группы, но и появления бизнес-структур, а также вхождению экономики в затяжной переходный период.

По мнению известного экономиста, директора Института экономики переходного периода Е. Гайдара, на рубеже XX–XXI вв. «мир вернулся в состояние переходного периода»¹, что означает «радикальные изменения в уровне жизни, организации производства, структуре занятости, демографическом поведении, устройстве систем социальной защиты»². Если же трактовать переходный период в более узком смысле и применительно к России и другим бывшим странам социалистического лагеря, то это «период кризиса и краха социалистической экономики, последующая трансформационная рецессия и восстановительный рост, завершающиеся инвестиционным ростом», и он, по мнению Е.Т. Гайдара, завершился в 2002–2003 гг.

¹ «Известия», 20.03.06. – С. 2

² Там же. С. 2

Тем не менее, стратегические задачи, обусловленные вызовами ближайшего десятилетия, формулируются с учетом зависимости экономики России от колеблющейся конъюнктуры сырьевых ресурсов, устойчивости прав собственности, инвестиционной привлекательности страны и др. Социальная составляющая экономической стратегии обращена к проблемам пенсионной системы, к экономике здравоохранения и образования, что нашло отражение в определении приоритетных национальных проектов и приоритетов государственной политики, сформулированных в конце 2005 г., включая удвоение ВВП до 2010 г., преодоление бедности и модернизацию вооруженных сил страны.

Исходя из того, что экономический базис – промышленный комплекс России – по-прежнему требует решения задач не только текущей модернизации экономики, стимулирования экономического роста, но и обеспечение в долгосрочной перспективе конкурентоспособности и эффективности отечественного производства, занятости экономически активного населения, в целом стоит задача устойчивого экономического развития и национальной безопасности¹. В первую очередь это стратегические задачи государственной политики, направленной на устойчивое социально-экономическое развитие.

Естественно, что в переходный период принципиальные изменения и трансформации в сфере экономики связаны со становлением рыночных отношений и формированием, а точнее возрождением их субъективной основы, т.е. предпринимательства. Централизованная экономика, господствовавшая в СССР, в которой «государство обладало исключительной властью определять размер доходов и общественное положение отдельных граждан»¹, была невосприимчива к научно-

¹ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию РФ // Российская газета, 17.05.03. – С. 4.

¹ Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxy», 1992. – С. 8.

техническому прогрессу, затратна и неэффективна, прежде всего в аспекте расширенного воспроизводства. В силу этого всемерное развитие предпринимательства с его постоянной нацеленностью на инициативу, нововведения, создание новых рабочих мест и новых видов полезных продуктов, обеспечивающих как экономическую, так и общественную выгоду, способствует преодолению и искоренению пережитков централизованного государственного хозяйствования².

Анализ тенденций промышленного развития и укрепления национальной безопасности показывает, что в развитых странах промышленность обеспечивает 20–25% ВВП, в том числе: в США – 22,7%; в Великобритании – 23,7%; в Германии – 23,8%; во Франции – 23,1%; в Японии – 24,5%³. Для России этот показатель составил 28,5% на 2001 г. (в 1999 г. – 38%!), т.е. наивысшее значение среди всех отраслей экономики⁴, включая долю фондов промышленности в российской экономике в 23,8% при занятости в промышленности до 22,7% экономически активного населения⁵.

Если в целом российская промышленность на рубеже XX–XXI вв. оказалась в тяжелом кризисе, то в особо сложном положении находятся отрасли перерабатывающей промышленности – ядро современного промышленного комплекса. По мнению аналитиков, этот кризис уходит корнями в механизмы воспроизводства 70–х гг. XX в., сложившиеся в СССР после мирового энергетического кризиса 1973 г., а отдельные решения в ходе реформ 90–х – 2000 гг. только усугубили его¹.

² Социальные конфликты в современной России. – М., 1999. – С. 318.

³ Россия и страны мира. Стат. Сборник. – М., 2002. – С. 83–84.

⁴ Российский статистический ежегодник. – М., 2002. – С. 382.

⁵ Там же. С. 143, 302.

¹ Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004. – С. 18.

При переходе к рыночным основам производства в 90-е гг. XX в. спад производства был неизбежен: экономика избавлялась от производства «ненужной» продукции. Все же отечественная промышленность оставалась энерго- и ресурсоемкой, что привело к росту доли топливно-сырьевых производств и к уменьшению доли перерабатывающей промышленности в условиях технической и технологической отсталости последней. Для сравнения приведем цифры, характеризующие долю машиностроения и металлообработки (производство средств производства): в России в 2001 г. – 20,3%, а в Великобритании, Канаде, Франции и Финляндии – 39–40%; в США и Швеции – до 46%; в ФРГ и Японии – 52–54%².

В свою очередь, финансовая либерализация экономики и денежная реформа 1990-х гг. привели к искусственному снижению платежеспособности и внутреннего инвестиционного спроса и, как следствие, к спаду инвестиций и потребления на внутреннем рынке. Так называемая «ускоренная приватизация» государственных промышленных предприятий и несовершенство процедуры банкротства вызывали резкое сокращение числа эффективных собственников и предприятий, способных в условиях рыночных отношений обеспечить нормальное функционирование и модернизацию промышленного производства. Помимо этого, существенно тормозила процессы и недостаточность законодательной и нормативно-правовой базы.

Явно негативно сказывался фискальный, а не регулятивно стимулирующий характер налогообложения, что создавало чрезвычайную налоговую нагрузку на предприятия, а в результате приводило к росту «теневого экономики» и бартеризации процессов производства и обмена.

Монетизация – в теории одно из ключевых экономических решений в ходе реформ переходного периода – на практике привела к быстрому и

² Там же. С. 19.

резкому росту цен на все: сырье, оборудование, труд – к резкому росту инфляции, в результате чего быстро обесценивались и оборотные фонды. При этом расчет на приток иностранных инвестиций в условиях сдерживания монетизации и сокращения внутреннего потенциала финансовых ресурсов страны не оправдался: иностранные инвестиции составили всего 4–6% на 2002 г.¹ В результате девальвации рубля в 1998 г. и вынужденного импортозамещения, сдерживания экспорта капитала и роста монетизации в 1999–2000 гг. наблюдалась положительная динамика. Однако она оказалась весьма краткосрочной в силу следующих причин:

- низких темпов структурных преобразований в промышленности;
- инвестиционной непривлекательности отечественных промышленных производств;
- дальнейшего укрепления рубля (начиная с 2000 г.), способствовавшего снижению конкурентоспособности отечественной промышленности;
- практического отсутствия межотраслевых транзакций капитала, прежде всего в направлении от высокодоходных сырьевых отраслей в отрасли перерабатывающей промышленности;
- ухудшения в 2002 г. финансового положения промышленных предприятий.

Кроме того, платежеспособный спрос потребителей на внутреннем рынке после кризиса 1998 г. восстанавливался крайне медленно, и в результате в 2002 г. объем промышленного производства составил менее 2/3 уровня 1990 г.

¹ Социально-экономическое положение России. – М., 2003. – С. 137.

Индекс промышленного производства

Отрасль промышленности	2007 г. в % к 1999 г.
Вся промышленность	62
В том числе по отраслям:	
Электроэнергетика	77
Нефтедобывающая	85
Нефтеперерабатывающая	69
Газовая	92
Угольная	77
Черная металлургия	72
Цветная металлургия	76
Химическая и нефтетехническая	63
Машиностроение и металлообработка	56
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	47
Промышленность строительных материалов	40
Легкая	16
Пищевая	63

Источник: Россия в цифрах. – М., 2007. – С. 304.

Моральное и физическое старение промышленного потенциала России (средний возраст основных производственных фондов – свыше 20 лет, а степень их износа – свыше 50%), снижение доли федеральных инвестиций и крайне низкий уровень и незначительный масштаб иностранных инвестиций, технологическое отставание от развитых индустриальных стран в несколько десятков лет, низкая инновационная составляющая – все это свидетельствует

о наличии угроз промышленному и социально-экономическому развитию России и требует особого внимания к таким проблемам, как:

- формирование государственной федеративной промышленной политики, нацеленной не только на финансовую стабильность, но на рост и развитие промышленности;

- необходимость совершенствования государственно-правовых институтов, инициатив и механизмов государственного регулирования промышленного развития;

- налаживание активного диалога бизнеса и власти;

- обеспечение на федеральном уровне оборотных и инвестиционных средств для промышленных предприятий;

- стимулирование внутреннего спроса на промышленную продукцию отечественного производства;

- повышение конкурентоспособности промышленной продукции отечественных предприятий;

- увеличение доли в экспорте продукции обрабатывающих отраслей;

- снижение объемов импорта на внутреннем рынке;

- совершенствование и развитие инфраструктуры, усиление менеджмента, финансовой дисциплины и ответственности предприятий;

- оптимизация структуры и крупных, и мелких предприятий;

- сбалансированность тарифной политики естественных монополий с промышленной экономикой.

На фоне данного комплекса проблем существуют и так называемые «ключевые угрозы»:

- разлаженность механизмов воспроизводства (в том числе финансового, научно-инновационного и кадрового) и механизма природопользования;

- несовершенство и/или отсутствие правового и управленческого инструментария государственного регулирования промышленного развития;

- устойчивые структурные диспропорции промышленного развития.

Таким образом, реальное положение дел в экономике и промышленности переходного периода настойчиво требовало разработки государственной промышленной политики и активизации ресурсов и резервов ее воплощения на практике, включая участие бизнес-сообщества в режиме активного диалога с властью.

§ 2. Стратегические и тактические принципы государственной промышленной политики

Стратегия и тактика государственной промышленной политики сопряжена с реальным положением дел в промышленности и экономике России в целом, как на текущий момент, так и на перспективу. Мировой опыт доказывает, что статус ведущей мировой экономической державы получают, как правило, те государства, в которых национальный производственный и промышленный комплексы ориентированы в первую очередь на развитие внутреннего рынка, «который способен при любых внешних обстоятельствах обеспечить экономическую и оборонную самодостаточность страны»¹.

В силу этого стратегия и тактика государственной экономической политики нацелены на задачи формирования самостоятельного индустриального комплекса, включая:

¹ Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004. – С. 30.

1) функционирование приоритетных базовых отраслей промышленности (производство средств производства), необходимых и достаточных для устойчивого развития экономики;

2) наличие оборонной достаточности и надежности;

3) формирование отдельных «ниш» в мировом процессе промышленного производства и воспроизводства;

4) создание производств, обеспечивающих переход к более высокой переработке экспортной продукции, например ТЭК и сырьевых отраслей.

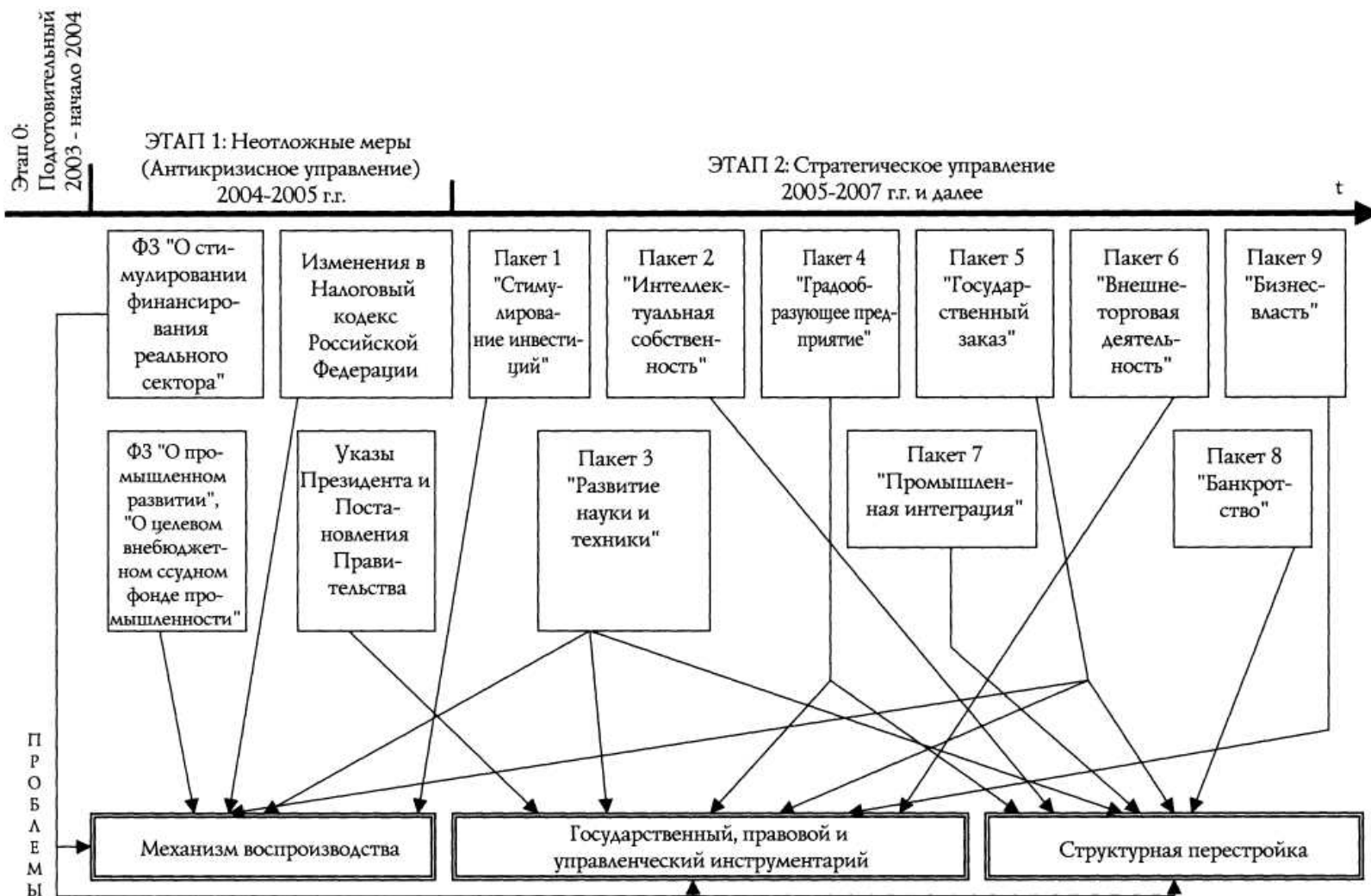
К сожалению, понимание государственной экономической политики «как системы государственных решений и мер, направленных на развитие отечественной индустрии для обеспечения устойчивого роста экономики и национальной безопасности, системы, центральным звеном которой является программа действий по созданию современного научно-технологического комплекса в рассматриваемой сфере, – в России пока нет»¹.

Следовательно, основным фактором формирования и реализации такой промышленной политики является активная роль государства как носителя общественных интересов, имеющих постоянный приоритет над интересами корпоративными².

¹Впервые категория и термин «государственная промышленная политика» введены в оборот в современной России в 1993 г. при принятии данной концепции в оборонном комплексе. Но уже в 2000 г. в основном законодательном документе федерального правительства «Стратегии развития Российской Федерации до 2010 г.» это понятие отсутствует (См.: Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004. – С. 30).

² Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004. – 31.

Рисунок 1. Последовательность реализации программы действий в сфере промышленной политики



Источник: Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004. – С. 110.

Принцип активной роли государства в промышленной политике дополняет принцип опоры на действие рыночных сил, что является стимулом для предпринимательской инициативы в направлении осуществления избранных приоритетов промышленной политики. Данный подход предполагает одновременное сочетание активной роли государства в промышленной политике и опоры государства на предпринимательскую инициативу, что стимулирует диалог власти и бизнеса, предпринимательских кругов, включая заинтересованную общественность¹. Именно такой диалог позволяет в максимальной степени осуществить еще один важный комплексный принцип государственной промышленной политики в России: ее рефлексивность и прозрачность, широкий общественный диалог и равноценное партнерство государства, бизнеса, регионов и других институтов гражданского общества.

Процесс принятия решений обусловлен не только сторонами, участвующими в разработке государственной промышленной политики, но и тем фактом, что отечественная промышленность и экономика находятся в специфических условиях, не способствующих реализации известных либералистских подходов, например, по вопросу о вступлении в ВТО. В частности, речь идет о рудиментарной структуре промышленного производства, доставшейся в наследство от плановой экономики СССР, для которой характерны вертикальная интеграция, «натуральное хозяйство» предприятий, жесткое администрирование и др. Кроме того, вступает в силу и геополитический фактор: огромные территории влекут серьезные транспортные издержки; суровый климат требует больших энергетических затрат; так называемый «северный завоз» в отдаленные регионы не возможен без государственного участия на федеральном уровне; вопросы

¹ Наглядным примером могут служить регулярные встречи Президента РФ и представителей бизнеса, которые одновременно являются и членами Общественной палаты.

градообразующих предприятий, госзаказа и их финансирования также требуют немалых затрат для их решения.

В силу этих объективно существующих условий и причин в российской государственной политике исключительную роль, и не только по Конституции РФ, но в реальной жизни, имеют точка зрения и позиция Президента, Федерального Собрания и Правительства России. Особое место в процессе формирования государственной промышленной политики занимают и группы интересов, т.е. лоббистские группировки и отдельные политические институты, в рамках которых они осуществляют свою деятельность. Речь идет о *Промышленно-сырьевой группе*, представляющей интересы экспортно-ориентированных производств. Они стремятся реализовать сырье и полуфабрикаты на внешних рынках, но негативны и инертны в отношении инновационной политики¹. Дело в том, что их устраивает существующее положение дел, в первую очередь, нефтегазовые и металлургические компании, получающие от экспорта сверхприбыли, а потому не заинтересованные в инвестировании средств в развитие производства. Тем не менее, реальная ситуация начинает меняться. К середине марта 2006 г. ОАО «Газпром» как ведущая компания в нефтегазовой отрасли достигла высокого уровня капитализации: если в начале 2000-х гг. «Газпром» стоил 10 млрд. долларов, то на 2006 г. – уже 230 млрд. долларов. По мнению Д. Медведева, тогдашнего первого заместителя премьер-министра РФ, а ныне Президента РФ, резкий рост капитализации Газпрома, как и рост акций других ведущих компаний России, свидетельствуют об укреплении и расширении фондового рынка России, о внятной политике государства в отношении бизнеса и производителей, о либерализации рынка акций, а в целом о стабильности экономической ситуации в стране. «Газпром» – это локомотив, который на сегодняшний

¹ Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004. – С. 36.

момент занимает одно из ведущих мест среди мировых гигантов по капитализации (третье место после BP и Royal Dutch/Shell), и хотя это корпоративный проект, он имеет и социальное значение уже потому, что обеспечивает газом (дочерняя компания «Газ России») 53 субъекта Российской Федерации. При этом не следует забывать о том, что государство является крупнейшим акционером «Газпрома».

Аграрная группа ищет государственную поддержку в сфере сельского хозяйства без его качественных изменений, включая технологические. Эта группа не приемлет частной собственности на землю как способ привлечения инвестиций и интенсификации производства, повышения его эффективности. Примером лоббирования интересов этой группы является принятие Земельного кодекса в Государственной Думе и особенно в Совете Федерации.

Военно-промышленная группа – руководители оборонно-промышленного комплекса – заинтересованы в госзаказе и тем самым в привлечении бюджетных средств, а также в праве на коммерческую реализацию своей продукции на мировом рынке. В принципе, это лобби максимально заинтересовано в активной промышленной политике (1993 г.), но в настоящее время основная цель этой группы – добиться государственной поддержки в экспорте высоких технологий и военной продукции. Очевидно, результатом действия военного лобби и стало создание в марте 2006 г. военно-промышленной комиссии при Правительстве России во главе с вице-премьером С. Ивановым, а его заместителем в ранге министра был назначен генерал-лейтенант В. Путилин, ранее возглавлявший департамент экономики программ обороны и безопасности Минэкономразвития.

Представители *Финансовой группы* – крупные банкиры – в наименьшей степени заинтересованы в реализации государственной промышленной политики, потому что в сфере их интересов в условиях

нестабильности российской банковской системы – операции на финансовом рынке, рынках государственных ценных бумаг и межбанковских кредитов, наконец, на валютном рынке.

Региональная группа объективно заинтересована в поддержке промышленной политики, но в связи с выстраиванием вертикали власти и назначением губернаторов она несколько ослабила свои позиции.

Наконец, складывающаяся *Машиностроительная группа*, представленная бизнесами и бизнесменами высокотехнологичных производств, максимально заинтересована в государственной поддержке и государственной политике. Уже сформированы отраслевые союзы, например «Российский союз автопроизводителей».

Особое место занимают естественные монополии в лице РАО «ЕЭС России» и «Газпрома», например. Компании, топ-менеджеры и бизнесмены этой группы не заинтересованы в усилении роли государства в экономической сфере и контроле или даже более тщательном регулировании их деятельности, что со стороны государства выражается в ограничении тарифов, утверждении инвестиционных и инновационных программ, ориентировании на закупку промышленной продукции внутри страны, а не за рубежом. В сфере естественных монополий тормозящим развитие фактором является несовершенное налогообложение (так называемая Естественная рента – налог на недропользование), а также «человеческий фактор»: госчиновники высшего звена и депутаты Государственной Думы входят в состав Совета директоров данных компаний-монополистов, в частности «Газпрома».

Таким образом, наиболее крупные интегрированные промышленные группы России заинтересованы в сохранении общей экспортно-сырьевой ориентации, и сами они принадлежат к отраслям промышленности с высокой концентрацией производства: нефтегазовый комплекс, черная металлургия и др. В силу этого интегрированные промышленные компании,

конгломераты и банковские холдинги скорее выступают в роли конкурентов, а не партнеров государства в реализации единой промышленной политики. С усилением конкуренции и монополизации подобных групп интересов усиливаются тенденции сращивания их с госаппаратом, что неизбежно приводит к возрастанию коррупции.

Еще одним участником формирования и реализации государственной промышленной политики выступает Правительство РФ, поэтому его «технический характер», несамостоятельность, фактическое делегирование Правительству ответственности от Госдумы, а затем от Правительства – Президенту РФ, очевидно, не способствуют повышению эффективности государственной промышленной политики¹. Кроме того, лоббирование промышленных интересов в Правительстве зависит не только от значимости отраслевого министерства, но и от характера – коалиционное или нет – самого Правительства.

Другие каналы продвижения «промышленных» интересов состоят в создании и деятельности профессиональных лоббистских групп в высших органах власти, а также промышленных ассоциаций типа РСПП, «Деловой России», ТПП и др.

Таким образом, на рубеже XX–XIX вв. в области промышленной политики обнаруживаются те же тенденции, которые существовали в России в период монополизации, бурного развития капитализма, сращивания промышленного и банковского капиталов, становления финансового капитала, появления финансово-промышленных групп, формирования отраслевых промышленных союзов и по территориальному, и по экстерриториальному – всероссийских – принципу. Иными словами, при воссоздании рыночной, конкурентоспособной экономики с государственным

¹ Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004. – С. 40.

участием и сто лет спустя складывается симметрично-зеркальная картина промышленного и социально-экономического развития России.

Литература:

1. *Величенков А., Куликов В.* Теневые пирамиды реформируемой экономики / РЭЖ , 1996, № 8–9.
2. Государственная политика промышленного развития России: От проблем к действиям. / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004.
3. *Красильников Е.* Политическое представительство бизнеса // Век XX и мир, 1994, №4.
4. *Паппэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. // Проблемы прогнозирования, 2002, №1-2.
5. Социально-экономическое положение России. – М., 2003.
6. Социальные конфликты в современной России. – М., 1999.
7. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. – М.,1997.
8. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxy», 1992.
9. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика: власть и бизнес. – М.: Экономика, 1999.
10. *Яковлев А. А.* Эволюция взаимоотношений между властью и бизнесом и движущие силы экономического развития в России: до и после дела ЮКОСа // Региональная элита современной России. – М., 2005.
11. *Ясин Е.* Приживется ли демократия в России. – М., 2005.

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы основные особенности промышленного развития России в постсоветский период?
2. Выделите основные проблемы промышленного развития в постсоветский период?
3. Каковы основные направления промышленной политики российского государства на современном этапе?
4. Назовите основные стратегические и тактические принципы промышленной политики РФ?
5. Какие основные промышленные лобби можно выделить в постсоветский период?

Тема II. ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КАПИТАЛ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

§ 3. Специфика интеграции банковского и промышленного капитала в России

В условиях плановой экономики в СССР взаимодействие финансового и промышленного секторов осуществлялось централизованно – сверху, через государственный бюджет и народнохозяйственный план. По инициативе центральных управляющих органов создавались территориально-производственные комплексы и научно-производственные и производственные объединения, что приводило к практически полному обобществлению промышленности, а тем самым идея финансовых групп была дезавуирована. Это происходило потому, что промышленность развивалась в отрыве от банков и не существовало структуры, подобной финансово-промышленным группам, в стране не было системы коммерческих банков и настоящей рыночной инфраструктуры в экономике. Отдельного внимания заслуживает факт монополизации рынка: в СССР действовало около 1000 предприятий, которые полностью контролировали национальное производство той или иной продукции, а неявные монополисты контролировали до 80% производства и сбыта¹.

Несформированность в полной мере рыночной среды, противоречивость процесса осуществления рыночных преобразований, политизация экономической жизни несут в себе опасность высокого уровня риска. Наиболее существенным моментом общесистемного риска остается

¹ Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С.145.

общая неопределенность условий и результатов всех видов экономической деятельности¹.

Создаваемые в ходе интеграции банковского и промышленного капитала образования с необходимостью включают в свой состав элементы самой важной подсистемы рыночной экономики – банковской, при этом банковская система как «кровеносная система» в условиях реформируемой экономики выступает как ключевая сфера, которая может и ускорить развитие, и стать сферой распространения системного риска. Банки обладают одной существенной особенностью: они способны переносить кризисные явления на реальную экономику («эффект домино»), а для самих банков угрозы рисков тесно связаны с кредитно-депозитной и платежно-расчетной деятельностью.

Процесс интеграции банковского и промышленного капитала не сводится только к формированию и деятельности финансово-промышленных групп, поскольку существуют различные формы взаимодействия коммерческих банков и их клиентов – промышленных предприятий: от кратковременного и долгосрочного кредитования до проектного финансирования. При этом возможны самые разнообразные формы взаимодействия капитала банка и производства: крупный банк – крупное предприятие; группа (ассоциация) средних или малых банков – крупное предприятие или группа средних и малых предприятий; крупный «материнский» банк и группа примыкающих к нему средних и/или малых банков, с одной стороны, и некоторое объединение крупного, малого и среднего бизнеса в промышленности или торговле и т.д. В результате оформляются не только финансово-промышленные группы, но и громадные консорциумы с международным участием. Очевидно, что интеграционный

¹ Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 146.

процесс – сложный и неоднозначный процесс, в первую очередь требующий воссоздания системы коммерческих банков, урегулирования вопросов собственности, проведения приватизации с целью разгосударствления и децентрализации экономики.

В действительности в России программа приватизации осуществлялась по сути как политическая акция, когда государство делегировало свои управленческие и контрольные функции администрации предприятий, а затем оставило эти процессы без внимания, и государственное имущество стало растаскиваться директорским корпусом, частными фирмами, которыми стали обрастать государственные предприятия, и трудовыми коллективами. В результате ваучерной приватизации, в самой модели которой был заложен изъян, частный собственник не стал эффективным собственником, основные фонды обесценились, не была создана конкурентная среда и не были обеспечены условия для роста эффективности производства.

Вследствие реализации данной модели приватизации сложившаяся система отношений собственности неустойчива, что связано не только с общим кризисным состоянием экономики России, но и с отсутствием изначально четко прописанной правовой базы приватизации, которая осуществлялась не по законам, как это предусматривалось, а в соответствии с президентскими указами и нормативными актами Госкомимущества. При этом размеры государственной собственности остаются весьма значительными: помимо неакционированных государственных предприятий, в государственной и муниципальной собственности остались контрольные пакеты акций (до 25%), а также «золотые акции» (до 15% всех АО) и неконтрольные пакеты акций. Все это позволяет характеризовать государственную собственность как квазигосударственную.¹

¹ Величенков А., Куликов В. Теневые пирамиды реформируемой экономики / РЭЖ, 1996, № 8–9. – С. 5.

В этой связи, отметим, по-прежнему остаются актуальными вопросы передела собственности и места и роли государства в переходный период экономического реформирования. Вопросы интеграции банковского и промышленного капитала здесь обусловлены взаимодействием государственного и частного секторов экономики в условиях благоприятной экономической конъюнктуры и правового климата, а более конкретные задачи связаны с формированием крупных хозяйственных структур: холдингов, корпораций, финансово-промышленных групп. Прежде всего государство должно обеспечить законодательную, нормативно-правовую базу и организационно-экономические условия, соответствующую рыночную среду для эффективной интеграции банковского и промышленного капитала.

Таким образом, будучи существенным стимулом общего реформирования современной российской экономики, интеграция банковского и промышленного капитала выступает как весьма существенный компонент системных преобразований. Сама по себе она играет роль мощного структурирующего фактора, влияющего на взаимодействие главных субъектов процесса интеграции – банков и промышленных предприятий – и собственно на механизмы формирования и функционирования финансово-промышленных групп в России.

§ 4. Система коммерческих банков, банковские альянсы в постсоветской России

Формирование системы коммерческих банков происходило в очень сжатые сроки: в конце августа 1988 г. Госбанк СССР зарегистрировал уставы двух первых кооперативных банков – в Ленинграде и в Москве, а уже к концу 1988 г. в России было 25 коммерческих банков, через год – 137 (данные А.Г. Мовсисяна на 1997 г.). В основном в период 1992–1996 гг. в

России произошло становление двухуровневой банковской системы, основу которой определяет Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ); при этом оба уровня – ЦБ РФ и коммерческие банки – по существу одновременно и параллельно проходили стадии своего формирования.

Таблица 2

**Основные показатели деятельности коммерческих банков
(по данным Банка России на 1 января)**

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Количество коммерческих зарегистрированных банков на территории РФ, тыс.	1,7	2,0	2,5	2,6
Количество филиалов банков, тыс.	3,1	4,5	5,5	5,8
Кредиты, предоставленные коммерческими банками предприятиям, организациям и населению, млрд. руб.	5081,4	24542,3	63964,5	97770
В том числе:				
краткосрочные	4617,5	23742,9	60554,4	92994
долгосрочные	251,3	799,4	3410,1	4776
Кредиты, предоставленные другим банкам, млрд. руб.	345,5	216,5	9059,8	14375

Источник: Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 176.

**Основные показатели деятельности кредитных организаций России
в 1996 г.***

	01.01.96 г.**	01.07.96 г.	01.01.97 г.
Количество зарегистрированных кредитных организаций	2598	2605	2588
В том числе: действующих кредитных организаций	2295	2154	1872
Из них:			
банков	2273	2132	1847
небанковских кредитных организаций	22	22	25
Количество банков, по которым ликвидация полностью завершена	312	324	
Общая сумма объявленных уставных фондов, млрд. руб.	11215,2	15034,6	22184
Сводный баланс банков (брутто), млрд. руб.***	534 061,8	542 686,3	
<p>* Данные приведены нарастающим итогом. Показатели рассчитаны по методике Департамента банковского надзора.</p> <p>** Данные без заключительных оборотов.</p> <p>*** Без Сбербанка РФ и Внешэкономбанка РФ.</p>			

Источник: Мовсесян А. Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 117.

Банковская сеть развивалась неравномерно. Так, если в западных странах плотность банковской сети колеблется от 10 до 50 банковских учреждений на 100 000 человек, то в России этот показатель всего 3–5 банковских учреждений, при этом каждый четвертый банк находится в Москве. В целом наблюдается опережение развития системы банков в центральном регионе, где сосредоточено 43% банков и 49% филиалов коммерческих банков¹.

На сегодняшний день практически завершился этап экстенционального развития банковской системы и переход к интенсификации этого процесса, что сопровождается неизбежной концентрацией банковского капитала, увеличением масштабов и темпов ликвидации неэффективных кредитных организаций и банков. Ускоряется процесс «вымирания» малых и средних банков, которые составляют 2/3 банковской системы страны. Так, с января по октябрь 1996 г. количество банков с объявленным уставным фондом до 100 млн. руб. уменьшилось с 42 до 31; с уставным фондом от 100 до 500 млн. руб. – с 628 до 412; с уставным фондом от 500 млн. до 1 млрд. руб. – с 282 до 201, т.е. прекратили свое существование или слились с другими 420 кредитных института.

Одновременно растет и количество крупных по российским критериям банков, поглощающих мелкие и средние: к октябрю 1996 г. количество кредитных учреждений с уставным фондом 5–20 млрд. руб. составило 568; с уставным фондом 20–30 млрд. руб. – 55; с уставным фондом свыше 30 млрд. руб. – 104¹.

Процесс концентрации банковского капитала развивался бы по-другому, если бы с самого начала рыночных преобразований взаимодействовал с промышленным развитием. Наличие диспропорций

¹ Банковское дело, 1995, № 2. – С. 3.

¹ Величенков А., Куликов В. Теневые пирамиды реформируемой экономики // РЭЖ, 1996, № 8–9. – С. 10.

между развитием реального и финансового секторов экономики страны обнаруживается и в существовании диспропорций между денежно-кредитной и бюджетно-налоговой сферами экономической политики, что не способствует достижению финансовой стабилизации. Это ярче всего проявляется в инвестиционной сфере, в структурной перестройке экономики и промышленности, а для банков – в ликвидности банковской системы. Только за счет операций на финансовом рынке, тем более, что он в определенной мере ограничивается рынком ценных бумаг, невозможно поддерживать ликвидность как отдельных банков, так и всей банковской системы.

В связи с этим на первый план в деятельности банков все более выдвигается проблема рисков и управления ими. Экономические интересы банков вытекают из самой сути этих организаций: «коммерческие банки – это частные деловые организации, которые должны быть прибыльными при соблюдении всех важнейших условий, связанных с ликвидностью и экономической безопасностью»¹, поэтому они не вправе рисковать деньгами клиентов, в том числе и промышленных предприятий, вкладывая эти средства в долгосрочные проекты без соответствующих гарантий.

Как элемент единого экономического организма страны, банки испытывают все позитивные и негативные импульсы экономического развития, поэтому, в частности, было необходимо преодолевать фактор инфляции, опережавший наращивание собственного капитала многими банками. Ситуация сложилась таким образом, что проводимая официально государственная политики в отношении банков не способствовала стабильности всей системы. Так, принятые ЦБ РФ решения о повышении норм обязательного рефинансирования и введении резервирования по валютным счетам 1 февраля 1995 г. резко ограничили возможности многих

¹ Мовсесян А. Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 184.

банков активно кредитовать предприятия. Последовавшее снижение указанных норм не изменило положения радикально. В силу этого российские коммерческие банки ориентированы на рынок «коротких» денег, сохраняя таким образом доверенные им средства и увеличивая доходы.

В целом же развитие банковской системы в России приводит к необходимости поиска новых путей и направлений банковской деятельности, связанной, как показывает мировой опыт, прежде всего с различными вариантами интеграции как в самой банковской сфере, так и в сфере взаимодействия банковского и промышленного капитала.

§ 5. Финансово-промышленные группы и конгломераты в России

Одной из наиболее перспективных и эффективных форм банковской интеграции в настоящее время являются финансово-промышленные группы. В основе их формирования и эффективной деятельности было и остается сочетание экономических интересов и развитие механизмов взаимодействия коммерческих банков и предприятий реального сектора экономики: промышленности, аграрного сектора, сферы услуг, научно-технической сферы. Как отмечается в Федеральном законе РФ «О финансово-промышленных группах», статья 3, «среди участников финансово-промышленной группы обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций». Сложность заключается в необходимости «преодоления отчужденности в отношениях между банками и другими организациями финансового блока группы, с одной стороны, и промышленными предприятиями и иными предприятиями реального сектора экономики – с

другой»¹. Очевидно, что решение лежит на пересечении реальных экономических, правовых и организационных отношений.

Экономически целесообразно создание финансово-промышленных групп с целью получения всеми участниками объединения дополнительного дохода от консолидации в рамках группы, однако отработанные в индустриально развитых странах организационно-экономические и финансовые схемы еще не получили своего распространения в России. Речь идет о реализации на практике теоретических положений, связанных с оценкой трансакций и соответствующих издержек, с реализацией идей институциональной и неинституциональной школ. В России руководители многих промышленных предприятий рассматривают создание финансово-промышленной группы как некоторый «спасательный круг», чтобы удержаться на плаву и избежать банкротства, при этом в роли разработчиков проекта выступают не банковские учреждения, которые специализируются на инвестиционных программах, не научно-технические организации, а работники аппарата бывших министерств, выступающие от лица промышленных предприятий. Такая схема формирования финансово-промышленной группы предполагает сохранение сложившейся производственной базы и получения новых финансовых «вливаний». При этом совсем не анализируется движение финансовых и информационных потоков внутри группы, которые по сути дела и консолидируют данную группу. Подход к формированию финансово-промышленной группы со стороны банковских структур также имеет свою специфику, вытекающую из содержания коммерческой деятельности банка и особенностей положения банковской системы России в целом. Системный характер сдерживания процессов интеграции банковского и промышленного капитала обусловлен общей непоследовательностью экономической политики, которая во многих

¹ Мовсесян А. Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 184.

проявлениях ведет не к интеграции, а к дезинтеграции, по существу выводит банки из реального сектора экономики страны. Реальностью для банков остаются высокие риски, связанные, как правило, с нестабильностью политической ситуации и с бесконечными изменениями «правил игры» в экономике.

Среди основных форм финансовой деятельности банков в структуре финансово-промышленной группы выделяют инвестиционное (портфельное) финансирование, управление финансами корпораций, управление проектами, лизинг и венчурное финансирование. Банки решают вопросы поиска стратегических инвесторов для акционерных предприятий, вопросы реализации акций, выступают в качестве депозитарных, регистрационных, расчетно-клиринговых и консультативных институтов. Эффективным инструментом мобилизации долгосрочных ресурсов становится «портфельный траст», при этом банк не только получает комиссионные от управления капиталом предприятия, но и долю прибыли от сделок с ценными бумагами.

Инвестиционный портфель предприятий, входящих в финпромгруппы, который передается в управление банкам, за последние годы существенно расширился. Кроме государственных ценных бумаг – ГКО, ОФЗ, ОВФЗ, ОГСЗ и др., муниципальных облигаций, корпоративных акций и облигаций, депозитных и сберегательных сертификатов, векселей и чеков, в портфеле предприятий появляется все больше производных фондовых инструментов: опционов, форвардов, фьючерсов и др. Да и свои ценные бумаги российские банки могут предложить на международных площадках.

По данным Аналитического центра финансовой информации, в 1993–2000 годах в финансово-промышленных альянсах поучаствовало большое число банков. Среди наиболее крупных следует отметить Инкомбанк, банк «Российский кредит», «Промстройбанк России», «Автобанк» (все – Москва),

«Востсибкомбанк» (Иркутск), «НБД» (Воронеж), «СТБанк» (Новосибирск), «Станкобанк» (Рязань), «Агропромбанк Владивосток» (Владивосток) и др.

Особое значение имеют при этом вопросы устойчивости как самого банка, так и той финансово-промышленной группы, в состав которой он входит. Компетенцию банка или банков, входящих в состав одной группы, определяет степень его финансовой устойчивости. Если в составе группы несколько банков-участников, то соответственно различный уровень их финансовой компетенции предполагает разделение функций банков внутри группы. Существенной предпосылкой для интеграции банковского и финансового капитала, в том числе в рамках финансово-промышленных групп, могло бы стать образование банковских альянсов, ассоциаций и т.д., т.е. развитие интеграционных процессов в структуре самого банковского капитала.

Создание и деятельность финансово-промышленных групп¹ в России – это динамичное направление интеграции банковского и промышленного капитала, о чем свидетельствует статистика².

В 1993 г. официально зарегистрирована была только одна (!) финансово-промышленная группа. К концу 1994 г. – 7, в 1995 г. – всего 27. На 1 января 1997 г. зарегистрированы уже 46 таких групп, объединяющих 700 предприятий, 90 кредитно-финансовых учреждений, включая коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные институты. В работе этих объединений занято 4 млн. человек (1997 г.), т.е. каждый пятый из всех работающих.

¹ В данном случае принято дифференцировать понятие «финансово-промышленная группа» и «финансово-промышленный конгломерат». Финансово-промышленная группа – это экономический агент, созданный и действующий на основе Федерального закона «О финансово-промышленных группах», предусматривающего ведение так называемого реестра ФПГ. Финансово-промышленный конгломерат – это крупная бизнес-структура, включающая в себя промышленное, финансовое, сбытовое (транспортное) подразделения, которая формально не является ФПГ, то есть не входит в соответствующий реестр.

² Финансово-промышленные группы и конгломераты в России. – М., 1996. – С. 35.

За один год удельный вес в ВВП финансово-промышленных групп вырос в пять раз: в 1995 г. произведено продукции на 26 трлн. руб., а в 1996 г. – на 100 трлн. руб., что составило 10% ВВП. В портфеле действующих групп имелось более 200 инвестиционных проектов с суммарным объемом финансирования в 65 трлн. руб., которые кредитные институты – участники ФПГ смогли привлечь из различных источников; при этом собственные средства составили 55%, привлеченные – 42,5%, а централизованные – 2,5%.

Столь заметный рост численности финансово-промышленных групп, а также увеличение их удельного веса в российской экономике не могли не предопределить их существенной политизации. Буквально с момента своего создания ФПГ становятся активными контрагентами органов государственной власти.

В целом, взаимоотношения государства и ФПГ можно проследить по следующей пятиэтапной схеме:

I этап (1990–1996 гг.) – ведущая роль государства, бизнес только набирает силу. Государство способствует развитию деловой активности;

II этап (1996–1998 гг.) – доминирование крупного бизнеса, олигархический капитализм;

III этап (1998–2000 гг.) – кризис олигархической модели, неолигархические правительства С. Кириенко и Е. Примакова;

IV этап (2000–2003 гг.) – компромисс между властью и олигархией, или крупным бизнесом. Олигархи вытесняются государством из сферы массмедиа, но при этом сохраняют влияние на экономическую жизнь России;

V этап (2003 г. – настоящее время) – «государственный» капитализм, доминирование государства – установление политического

контроля над бизнесом под угрозой отъема собственности и лишения свободы (пример ЮКОСа) однако без национализации частного сектора.¹

Значительную лепту в становление ФПГ внесло Правительство РФ, видевшее в них альтернативу усилению влияния транснациональных корпораций в России. Причем его деятельность на протяжении всей первой половины 90-х гг. осуществлялась при одновременном воздействии двух противоборствующих направлений – монополистического и либерального.

Сторонником первого направления выступал В. Черномырдин, в то время как сторонником второго был А. Чубайс. В проведении своей линии сторонники В. Черномырдина опирались на мощнейший финансово-экономический альянс крупных государственных структур, включающих Банк России (ЦБ) и «Сбербанк России» (Сбербанк), «Внешторгбанк» (ВТБ) и «Внешэкономбанк» (ВЭБ), контролирующую Центробанком систему бывших «совзагранбанков», а также ряд других финансовых и промышленных структур. Противоборство В. Черномырдина и А. Чубайса выступало своеобразным «мотором» экономических преобразований, функционировавшим за счет разности их политических потенциалов.

Их противоборство объективно способствовало дифференциации российской бизнес-элиты по групповому признаку, с дальнейшей консолидацией формирующихся ФПГ вокруг двух основных центров влияния – государственного, в котором доминировали естественные монополии, и, условно, частного, сохранившего, однако, связь с определенной частью государственных структур. В целом, вопрос о политическом влиянии крупного бизнеса и о путях его взаимодействия с властью возник как следствие постепенного накопления ведущими коммерческими структурами необходимых ресурсов для экспансии в промышленность и другие сферы экономики.

¹ Ясин Е. Приживется ли демократия в России. – М., 2005. – С. 185–186.

Условно этот процесс можно разделить на две фазы. На ранней стадии, в самом начале 90-х гг., бизнес в России действовал как бы на двух уровнях – официальном, представленном государственными структурами, создавшими на своей базе крупные компании (классический пример – ОАО «Газпром»), и неформальном, выраставшем снизу, из стихийной и постепенно организующейся самодеятельности населения. Первый из уровней с самого начала реформ был захвачен и «приватизирован» бывшей и действующей госпартноменклатурой.

Второй был образован наиболее деятельной и активной частью общества, вовремя осознавшей открывающиеся перед ней возможности.

Определенное время два этих уровня не соприкасались, существуя как бы в разных плоскостях. Но, по мере углубления экономического спада в «реальном» секторе, стало очевидным взаимопроникновение. В итоге к середине 90-х гг. эти процессы перешли в следующую фазу, в ходе которой слились воедино, сформировав мощную, долговременную тенденцию.¹

Первоначально сближение государства и капитала в России проходило по линии установления привилегированных связей с наиболее крупными бизнес-структурами, способными взять на себя функцию агентов государства или даже собственно государственные функции, которые в тот период были ему не под силу. Основными вехами этого процесса стали формирование института уполномоченных банков, акционирование «Общественного российского телевидения» (ОРТ) в 1994 г. (тогда пресса впервые заговорила о «большой восьмерке» – по числу акционеров) и залоговые аукционы, наиболее активно проводившиеся в 1995 г.

Такого рода связи обычно дополнялись патронажем со стороны конкретных чиновников достаточно высокого ранга. ФПГ, ставшие объектами бюрократического патронажа, часто переживали периоды

¹ См.: Кондрачук В.В. Финансово-промышленные группы: бизнес и политика. – М., 2002. – С. 53.

бурного роста (подобные периоды имелись, например, в истории Альфа-банка, Национального резервного банка, ОНЭКСИМбанка).

Символом такого патронажа для СМИ и общественного сознания в 1994-96 гг. был бывший первый заместитель министра финансов А. Вавилов. Другой знаковой фигурой стал тогдашний руководитель Госкомимущества А. Кох.

В то же время многие крупные предприниматели не довольствуются поиском в верхних эшелонах власти покровителей или доверенных лиц, а сами стремятся стать составной частью власти. Это связано с тем, что статус предпринимателя, в отличие от депутата и высокопоставленного государственного чиновника, пока еще носит достаточно неопределенный характер. Отсутствие четких правовых рамок во взаимоотношениях власти и бизнеса приводит к тому, что новоиспеченный госслужащий сохраняет реальный контроль над возглавлявшейся им коммерческой структурой, что ведет к превращению его в высокопоставленного лоббиста собственных коммерческих интересов.

Однако долгое время обстановка для личной унии бизнеса и власти в структурах федеральной исполнительной власти продолжала оставаться неблагоприятной. Для отношения политической элиты к руководителям крупнейших финансовых, банковских и коммерческих структур было характерно социальное отчуждение и политическое недоверие. В частности, стремление главы группы «Менатеп» М. Ходорковского и руководителя «Интерпрома» М. Юрьева с начала 90-х гг. занять министерские посты не увенчалось успехом. Правда, ряд высокопоставленных российских государственных чиновников (например, О. Давыдов, С. Дубинин, Т. Парамонова) имели в своем послужном списке работу в предпринимательских структурах, однако, скорее всего, они просто пережидали там временное отлучение от госслужбы.

Первой ласточкой, свидетельствующей о начале изменения ситуации, стало появление в начале 1996 г. на должности первого вице-премьера президента ОАО «АвтоВАЗ» В. Каданникова – с одной стороны, еще «красного директора», а с другой – уже бизнесмена, обеспечившего, по крайней мере, выживание своего завода в условиях рынка.¹

В начале-середине 90-х гг. для федерального уровня взаимоотношения ФПГ и власти была характерна модель «захвата государства». Здесь наблюдалась острая конкуренция за влияние на центры принятия решений и лоббирование конкретных решений в интересах тех или иных конкретных бизнес-групп. Число таких центров объективно было ограничено (Госкомимущество, Центральный банк, Министерство финансов, Министерство внешнеэкономических связей, Администрация Президента и некоторые другие структуры). Их решения могли обеспечить конкретной компании миллионы и десятки миллионов долларов дополнительной прибыли (одновременно нанося ущерб бюджету в десятки и сотни миллионов долларов). И в результате эффективность бизнеса в целом ряде секторов: финансы и банки, экспортные операции, тяжелая промышленность – в большой степени зависела от решений федеральных органов власти.

Сочетание названных факторов создавало мощнейшие стимулы для коррупции. Однако при этом глубокая деградация госаппарата не только делала возможным принятие коррупционных решений, но и не давала гарантий их неизменности. В любой момент конкурирующая бизнес-группа через подконтрольных ей чиновников или политиков могла пролоббировать иное решение. Эта ситуация еще более обостряла конкурентную борьбу,

¹ Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. // Под. ред. Я.Ш. Паппэ. – М., 1997. – С. 230–231.

которая могла доходить до криминальных разборок или до публичной «войны компроматов» в СМИ.¹

Результатами реализации модели «захвата государства» стали, с одной стороны, постоянная борьба за источники ренты между ведущими ФПГ и связанными с ними группировками в госаппарате стало расшатывание равновесия на федеральном уровне, что, в конечном счете, породило острейший бюджетный кризис, кульминацией которого стали резкая девальвация рубля и дефолт по ГКО в августе 1998 г.

С другой стороны, во многом благодаря этой модели в короткие сроки стало возможным формирование на национальном уровне крупных интегрированных бизнес-групп, способных реально конкурировать на глобальном рынке.²

В определенные периоды бизнес-элита проникала во власть настолько глубоко, что становилась ее *стратегической группой*. И тогда, кроме возможности лоббировать свои интересы, финансируя деятельность политиков, спонсируя политические проекты, бизнес-элита бралась за решение принципиальных вопросов жизни общества – вплоть до определения дальнейшего пути развития.

Едва оформившись как социальная группа, российские бизнесмены встали перед необходимостью отстаивать свои интересы в политической сфере, так как слишком зависели от нее. Цели политической деятельности ФПГ колебались от простого лоббизма интересов отдельных компаний и получения экономических привилегий до определения политического курса, формирования высших органов власти, контроля за назначениями на высшие государственные посты. Все попытки участия бизнес-элиты в по-

¹ Яковлев А. Эволюция взаимоотношений между властью и бизнесом и движущие силы экономического развития в России: до и после дела ЮКОСа // Региональная элита современной России. – М., 2005. – С. 12–16.

² См.: Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. // Проблемы прогнозирования. 2002, № 1–2. – С. 41.

литике России сводились к следующим формам: личное и открытое участие предпринимателей в выборах; инициирование создания политических партий и общественных движений и их дальнейшее спонсирование; приобретение и активация своих политических связей для влияния на процесс принятия политических решений; подкуп чиновников и развитие целой агентурной сети «своих людей во власти»; покупка постов в структурах исполнительной власти; организация политических акций.

Кроме форм политического участия, бизнес-элита оказывала немалое влияние на принятие общегосударственных решений. Технология такого влияния могла быть различной: от публичных выступлений и приобретения общероссийских СМИ в собственность с целью дальнейшего формирования общественного мнения до спонсирования «мозговых команд» и попыток непосредственного влияния на полиси-мейкеров.

Если появление бизнес-элиты связано с «комсомольской экономикой», возникшей в 1987 г., то попытки бизнесменов участвовать в политическом процессе становятся отчетливо заметны лишь два года спустя, когда начали создаваться первые бизнес-ассоциации. Процесс институционализации политического влияния бизнеса сразу был разделен: независимо друг от друга создавались как ассоциации стихийных бизнесменов, так и ассоциации, представляющие интересы номенклатурного бизнеса. Параллельно с этим начался процесс организации политических и лоббистских структур, выражающих интересы бизнеса, контролируемого государством.

На выборах в Федеральное Собрание 1993 г. ни одно из существующих предпринимательских объединений не могло привлечь сколь бы то ни было значимое количество голосов избирателей. «Гражданский союз» А. Вольского не сумел набрать необходимых 5% голосов избирателей на парламентских выборах. Партия консолидации во главе с бизнесменом В. Неверовым, Объединение «Преображение» К. Бендукидзе не были

допущены к выборам, так как не собрали необходимых 100 тысяч подписей. В Думу 1993 г. попали лишь те предприниматели, которые находились в «теню» известных политических фигур: представители Ассоциации приватизируемых и частных предприятий – по списку «Выбора России» Е. Гайдара, активисты движения «Предприниматели за новую Россию» – по списку Партии российского единства и согласия С. Шахрая.¹

Основными спонсорами избирательной кампании 1993 г. стали группа «Мост», концерны «Олби», «Микродин», «Гермес», «Нипек»; банки «Национальный кредит», Инкомбанк, «Мепатеп», «Столичный», АО «Внешэкономкооперация».² Но, несмотря на активные усилия со стороны уполномоченных предпринимателей и политиков, курирующих развитие бизнеса, вплоть до залоговых аукционов 1995 г. политическое влияние частного сектора экономики все еще оставалось слабым, а структуры, созданные для этой цели, малоэффективными. Только после 1995 г. страна начинает ощущать наступление бизнеса на власть и формирование финансово-промышленных конгломератов. Этот процесс имел меньше противодействия в регионах, где обозначилась тенденция увеличения доли хозяйственников в легислатурах. Однако и там обозначились определенные признаки тесного переплетения властных и бизнес-структур.

Подводя же итог рассмотрению экономического развития России в постсоветский период, следует отметить, что основной тенденцией являлась интеграция банковского и промышленного капитала. Наиболее активно она проявилась в формировании и развитии таких крупных форм, как финансово-промышленные группы.

В целом же рубеж XX–XXI вв. в России, как и во всем мире, ознаменован началом переходных процессов, что обусловлено радикальными изменениями в уровне жизни, организации производства,

¹ Красильников Е. Политическое представительство бизнеса // Век XX и мир. 1994, № 4. – С. 12.

² Независимая газета, 13.04.1994.

структуре занятости, устройстве социальной защиты и др. Специфичным же для России и других бывших стран социалистического лагеря является то, что одновременно имеет место кризис и крах существовавшей социальной системы и экономики, что за кризисом следует трансформационная рецессия, а далее – восстановительный рост.

Экономическая стратегия в сфере роста экономики формулируется, в первую очередь, с учетом зависимости экономики от колеблющейся конъюнктуры сырьевых ресурсов, устойчивости прав собственности и инвестиционной привлекательности страны. Вследствие этого тактические задачи развития экономики настоятельно декларируют не только необходимость ее текущей модернизации, стимулирование роста, но в долгосрочной перспективе речь идет о конкурентоспособности и эффективности отечественного производства и обеспечении национальной безопасности страны.

В переходный период в России все принципиальные изменения и трансформации в сфере экономики связаны со становлением рыночных отношений и возрождения предпринимательства. Больших усилий требует устранение пережитков и механизмов экономики СССР, особенно в перерабатывающей промышленности.

Неоднозначность решений в области финансовой либерализации экономики, монетизация, «ускоренная приватизация» государственных промышленных предприятий, несовершенство процедуры банкротства и др. не способствовали нормальному функционированию и модернизации промышленного производства.

Таким образом, реальное положение дел в экономике потребовало разработки государственной промышленной политики и активизации ресурсов и резервов ее воплощения на практике, включая участие бизнес-сообщества в режиме активного диалога с властью.

Принцип активной роли государства в промышленной политике как носителя общественных интересов, имеющих постоянный приоритет над интересами корпоративными, дополняет принцип опоры на действие рыночных сил, что является стимулом для предпринимательской инициативы в направлении избранных приоритетов промышленной политики.

В то же время в процессе интеграции банковского и финансового капитала произошли существенные изменения в общей рыночной стратегии, в принципах отраслевой и межотраслевой ориентации, что способствовало созданию промышленных корпораций и многочисленных торговых компаний, интегрирующих экономику России. Особое место занимают финансово-промышленные группы.

Изменения же самой банковской системы не изолированы от общесистемных изменений: отличительной чертой становится динамизм развития банковских услуг как внутри, так и вне собственно кредитно-эмиссионной банковской деятельности. Это касается, например, страховых услуг, деятельности негосударственных пенсионных фондов и т.п.

Иными словами, предпосылки интеграции банковского и промышленного капитала, зародившиеся на рубеже XIX–XX вв., в настоящее время дополняются новыми интеграционными составляющими в промышленной, банковской, научно-технической сферах, на фондовом рынке и в объединяющей их информационной структуре.

Литература:

1. *Кондрачук В.В.* Финансово-промышленные группы: бизнес и политика. – М., 2002.
2. *Красильников Е.* Политическое представительство бизнеса // Век XX и мир, 1994, №4.

3. *Мовсесян А.Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997.
4. *Паппэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. // Проблемы прогнозирования, 2002, №1-2.
5. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. – М., 1997.
6. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. // Под. ред. Я.Ш. Паппэ. – М., 1997.
7. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика: власть и бизнес. – М.: Экономика, 1999.

Вопросы для самопроверки:

1. Выделите основные этапы формирования финансовой системы России в постсоветский период?
2. Каковы основные особенности интеграции финансового и промышленного капитала в постсоветский период?
3. В чем состояла сущность создания финансово-промышленных групп в постсоветской России?
4. Выделите основные особенности формирования финансово-промышленных групп в России.
5. В чем основные различия между финансово-промышленной группой и финансово-промышленным конгломератом?
6. Какие наиболее известные финансово-промышленные конгломераты, действующие в экономической системе постсоветской России, можно выделить?

Тема III. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗОВАННЫХ ИНТЕРЕСОВ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

§ 6. Группы интересов как политический институт

Изучение проблемы формирования и развития групп интересов традиционно идет двумя путями. Первый путь предполагает изучение состава групп интересов тех общественных и социальных групп, чьи интересы они представляют. Для выполнения этой задачи достаточно проанализировать членский состав таких групп интересов. Выполнив это условие, можно понять, какие задачи ставили те или иные группы интересов в период их формирования. Второй – ставит своей целью проследить активность тех или иных групп интересов, выявить среди них одного или нескольких лидеров. Таким образом, можно выяснить, кому из них удавалось добиваться значительных успехов в защите своих интересов и то, какой вес они получили в политике. Второй подход к изучению генезиса групп интересов позволяет также выявить причинно-следственную связь между появлением на политической сцене определенных групп и характером тех или иных политических решений и даже доминирующей моделью политических отношений. Именно в рамках данного подхода уместно говорить о том, что в политической истории России был период противостояния реформаторов и «красных директоров», который сменил период доминирования отдельных представителей бизнеса, им присвоили определение «олигархи», и который, в свою очередь, завершился после президентских выборов 2000 г. политикой «равноудаления олигархов».

В современном политическом процессе России группы интересов рассматриваются в рамках анализа процесса трансформации политической сферы общества после распада советского государства и формирования новой России. Большинство исследователей прямо отмечают, что в России бизнес-группы замещают собой целый пласт политических институтов, которые пока еще находятся в стадии становления.

Неслучайно, анализируя феномен олигархии, В.А. Лепехин отмечает, что лишь в «переходных» обществах, где традиционные группы давления уничтожены или ослаблены, а новые еще не сложились, относительно независимая роль отводится отдельной «самодостаточной» личности (вождю, диктатору) и влияние ее харизмы ощутимо. Ни один диктатор не продержится и месяца без опоры на какие-либо группировки, сосредоточившие в своих руках реальные ресурсы. В России в роли таких политических диктаторов выступают крупные собственники, у которых достаточно ресурса для собственного политического развития. Такова специфика развития современного политического процесса в России.

Одной из важнейших особенностей общественно-политического развития России с середины 1990-х гг. явилось формирование корпоративного сектора экономики, оттеснившего на задний план отраслевые лоббистские и управленческие структуры (это связано с тем, что управленческие структуры сами проходили период перестройки). И хотя складывание данного сектора еще далеко не завершено, именно он в настоящее время представляет наиболее влиятельную часть отечественного бизнеса. Поэтому в научной литературе группы крупных собственников, а иногда и отдельные финансово-промышленные группы именуют корпорацией. Такое определение призвано отразить закрытую структуру бизнес-групп, их небольшое общее количество, а также их автономию относительно других социальных групп российского общества.

Отношения корпорации и политических институтов строятся на взаимном интересе: для групп интересов – это сотрудничество способ получить требуемое решение или ресурс, то есть они выступают в роли классических групп давления; а для политических институтов корпорация играет роль опоры и проводника решений. В этой связи С.П. Перегудов дает следующую характеристику корпорации: «Корпорация относится к категории так называемых институциональных групп интересов,

конституирующих общественно-политическую систему. В то же время, в отличие от ряда других образований подобного типа (министерства, ведомства, в т.ч. военные, местные и региональные бюрократии и т.д.) корпорации, как правило, не могут эффективно выполнять свои непосредственные (в данном случае – экономические) функции, если не выступают одновременно в качестве групп давления. Неудивительно, что политический аспект их деятельности становится одним из важнейших. Именно поэтому корпорации – не просто «игроки» на политическом поле, а органическая часть политической системы»¹.

Анализируя структуру российских групп интересов как политического института, исследователи (А.Ю. Зудин, О.В. Крыштановская и др.) приходят к двум основным выводам. Отмечается, во-первых, что на сегодняшний день в качестве группы интересов или политического актора крупная российская корпорация задействована во всех основных структурах политической власти – как общенационального, так и регионального и местного уровней. Однако это второй вывод, поскольку нельзя говорить о единстве корпораций разного уровня. Как таковой, одной корпорации-актора или реальной группы акторов, которые агрегировали бы интересы всех бизнес-структур, на сегодняшний день нет. Не находят исследователи и четких механизмов взаимодействия между корпорациями разных уровней, например федерального и местного, при этом различия определяются по уровню политического участия.

Те же исследователи ставят под сомнение правомочность тезисов о системном характере участия российской корпорации в политической жизни и наличии у нее каких-то осознанных интересов. Такая позиция основывается на констатации факта разобщенности бизнес-структур. По мнению А.Ю. Зудина, российские олигархи преследуют только личные

¹ Перегудов С.П. Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. – М.: Наука, 2003. – С. 6–25.

интересы, а их совместные акции – показатель не силы, но слабости, поэтому слово «олигархия» не пригодно для определения места олигархов в политической жизни страны¹. Аналогичной точки зрения придерживается и Я.Ш. Паппэ, цитирующий характеристику А.Ю. Зудина: «олигархи без олигархии». Согласно Я.Ш. Паппэ, олигархи действуют коллективно крайне редко и лишь для достижения ограниченных и краткосрочных целей. Вследствие своего нежелания выступать единым фронтом они, несмотря на многие победы над отдельными государственными структурами, не способны противостоять объединенному государству². Именно поэтому в России не сложилась олигархическая модель правления, а, напротив, государство и «олигархи без олигархии» постоянно обсуждают и сверяют свои интересы.

Основной диалог идет по двум проблемам, которые можно назвать сферой прямых интересов групп интересов, участвующих в политическом процессе. В самом общем плане можно сказать, что деловая элита нуждается в двух вещах: в защите своего права собственности и свободе от регулирования¹. Эти проблемы находятся в центре внимания российских групп интересов и политических институтов.

Сегодня принято считать, что процесс передела собственности, по-видимому, пришел к определенному относительно стабильному завершению. Даже столь популярное еще недавно использование «силовых» банкротств для приобретения контроля над управлением миновало свой пик. Как следствие, собственники однозначно выступают за гарантии прав собственности для нынешних владельцев, то есть для себя самих. Та стремительность, с какой после избрания Президентом В.В. Путина были оставлены звучавшие во время президентских выборов разговоры об

¹ Коммерсант, 20.03.2001.

² Паппэ Я.Ш. Олигархи: экономическая хроника. – М., 2000. – С. 22.

¹ Фортескю С. Привит ли Россией олигархия // Полис, 2002, № 6. – С. 45–55.

экспроприации и национализации, свидетельствует о том, что государство смирилось с подобной ситуацией (там же).

Проблема свободы крупного бизнеса от регулирования связана прежде всего со стремлением собственников закрепить действующее статус-кво в отношениях с политическими институтами. Любое усиление и ослабление контроля со стороны государства однозначно воспринимается как политическая опала или поддержка. Важность проблемы контроля также связана с неформальным характером диалога групп интересов и власти, что было наиболее характерно в первой половине 90-х гг., когда обе стороны не давали друг другу гарантий игры по правилам. При этом любая смена государственной политики по отношению к той или иной корпорации трактуется как смена интересов государства.

По другим вопросам объединение корпораций носит ситуативный характер. Как отмечает Я.Ш. Паппэ, консолидация позиций групп интересов возможна только по краткосрочным вопросам или вокруг узких целей, таких, как, например, порядок проведения приватизации. По проблемам средне- и долгосрочной перспективы группы интересов консолидированной позиции не представляют. Это связано с тем, что российская политическая система, а вместе с ней и группы интересов как политический институт, пока переживают период развития и о каких-то четких, однозначных долгосрочных интересах, кроме проблем гарантий права собственности и контроля со стороны государства, пока говорить нельзя. Кроме того, государство, прежде всего в лице исполнительной власти, не расставило приоритетов развития на долгосрочную перспективу и, таким образом, группы интересов не имеют никакой информации о стратегии государственной политики и не могут формировать своей позиции по данному вопросу. А значит, нет и предпосылок для долгосрочных альянсов между ними.

В настоящее время институт групп интересов, очевидно, будет переживать трансформацию по двум направлениям. Во-первых, поскольку государство приступило к выработке приоритетов своего развития, диалог корпораций и политических институтов постепенно становится открытым и постоянным. Сегодня это выражается в заметной активизации формальных структур, например Российского союза промышленников и предпринимателей – РСПП, который находится в постоянном диалоге с Правительством по ключевым проблемам экономической политики. Этот диалог необходим для формирования ясной стратегии развития, а его открытый характер призван гарантировать признание результатов этого диалога всеми участниками политического процесса. Во-вторых, в будущем в дополнение к организационно оформившимся институтам должен добавиться ясный механизм формирования повестки дня для групп интересов и институтов, с которыми у них налажено взаимодействие.

Институционализация взаимоотношений государства и бизнеса предполагает центральную роль союзов и ассоциаций предпринимателей. Главное достоинство данной институциональной модели состоит в том, что она позволяет государству избегать «сращивания» с бизнесом и строить взаимодействия с ним на цивилизованной основе, уходя от практики неформального диалога и договоренностей. В то же время сегодня переход к этой модели в России считается весьма проблематичным, прежде всего из-за особенностей функционирования и внутреннего устройства государственного аппарата, а также вследствие разобщенности бизнес-структур.

Во-первых, интересы бизнеса слишком многообразны, чтобы быть адекватно представленными в одной или нескольких ассоциациях бизнеса, а их реализация часто требует оперативного подхода, что плохо согласуется с длительностью бюрократических процедур, предусмотренных основанной на союзах и ассоциациях системой представительства интересов. Таким

образом, сегодня ни госаппарат, ни группы интересов в полной мере не пользуются институциональной моделью взаимодействия.

Во-вторых, институциональная модель содержит потенциальную возможность движения к корпоративизму. Принято считать, что синдикализация бизнеса (формальная или фактическая) особо опасна для реформируемых, а потому неустоявшихся структур «переходной» экономики, потому что в этом случае действующие российские группы интересов, их члены сосредотачиваются на собственных краткосрочных интересах, основной смысл которых сводится к закреплению статус-кво, а не к активному проведению политических и экономических реформ.

В-третьих, глобализация экономических связей, которая актуальна и в России, делает неоптимальной институциональную модель взаимоотношений государства и бизнеса, жестко привязанную к ассоциациям. Последние просто не могут свести к единому знаменателю интересы корпораций широкого спектра. Одни корпорации по своей значимости или потенциалу для российской экономики могут перевешивать целые сектора экономики. Например, компании ТЭК играют в политике более заметную роль, чем предприятия машиностроения, а естественные монополии прямо или косвенно влияют на любые российские корпорации.

Быстрый переход к институциональной модели взаимодействия невозможен и по причине трансформации самих государственных институтов. Поскольку во второй половине 1990-х гг. основной экономической единицей оказалось уже не предприятие или отрасль, а компания или корпорация, прежняя межотраслевая модель управления фактически была сломана. Отраслевые министерства и ведомства теряли политическое влияние, многие из них были ликвидированы. Одновременно возросла роль функциональных министерств и ведомств: финансового, экономического, налогового, таможенного и др. Следует отметить, что этот процесс продолжается до сих пор – только в ходе последней реорганизации

правительства в мае 2000 г. Министерство экономического развития и торговли поглотило 6 отраслевых министерств и ведомств. Оставшиеся – Министерство энергетики, МПС, Минатом, Минпромнауки, Росавиакосмос и другие – постепенно лишаются многих своих прежних полномочий, которые переходят к акционерным компаниям корпоративного типа (например, МПС передает свое имущество ОАО «Российские железные дороги»), либо к функциональным министерствам и ведомствам, а также специальным государственным унитарным предприятиям.

Вследствие описанных процессов нарушился существовавший в начале 1990-х гг. механизм взаимодействия корпораций и исполнительной власти. Ранее отраслевые ведомства и министерства были своего рода внутренними лоббистами, передаточным звеном между корпорациями и системой принятия государственных решений, главными элементами которой являлись функциональные ведомства. Теперь основная роль в выработке решений у функциональных ведомств, а отраслевые структуры правительства играют роль передаточных звеньев. При такой структуре исполнительной власти министерства оказываются нацеленными на решения не частных отраслевых задач, а общих вопросов, таких как налоговая политика, таможенное регулирование и т.д. В результате группам интересов приходится менять методы работы, переходя от внутриотраслевого лоббизма к выстраиванию целой концепции своих интересов. В этой связи показательно поведение российских автопроизводителей. В 1990-е гг. каждый участник отрасли успешно лоббировал таможенные ограничения на импорт автомобильной техники. В 2000 г., чтобы обосновать дальнейший рост пошлин на ввоз иностранной автомобильной техники, автомобильному лобби пришлось совместно с Правительством разработать концепцию своего развития и согласиться на специальный режим допуска на рынок иностранных конкурентов.

Таким образом, группы интересов как политический институт представляют собой объединения политически активных бизнес-групп. В основном, это компании федерального и регионального масштаба, ресурсная база которых, необходимость развития или сохранения ее делают их важными политическими акторами. В настоящее время это политический институт, находящийся в состоянии трансформации, вызванной изменением государственных институтов власти и внутренней работой по выработке приоритетов собственной деятельности.

§ 7. Особенности формирования российских экономических групп интересов

За точку отсчета в истории российских групп интересов принято брать 1988 г. К этому времени в СССР была сформирована законодательная база, позволявшая начать частный бизнес, в терминах того времени, обозначавшийся как «индивидуальная трудовая деятельность», а именно: были приняты и вступили в силу законы «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986 г.), «О кооперации» (1987 г.), «О государственном предприятии» (1987 г.) и «Об аренде» (1988 г.). Эти законопроекты разрешали создавать новые производства и компании в форме кооперативов. Средства производства государство разрешило арендовать у государственных предприятий. Кроме того, эти предприятия могли выступать в роли покупателя товара и услуг кооперативов. Эти законопроекты дали самостоятельность в принятии решений двум социальным категориям: директорам предприятий и новым предпринимателям. В результате эти две категории населения и сформировали две группы интересов, которые стремились к политическому участию и конкуренции за власть в первой половине 1990-х гг. С.П. Перегудов так описывает взаимодействие между ними: «В течение примерно

семи лет, т.е. с 1988 по 1995 гг., когда происходило активное разгосударствление и приватизация, ведущее место в мире российского бизнеса переходило от одних его групп к другим. Важная политическая роль в этот период принадлежала директорскому корпусу и новому предпринимательскому движению»¹.

В период становления предпринимательское движение разделилось на две однородные подгруппы. Первую подгруппу сформировала научная и техническая интеллигенция, то есть те, кто сменил прежний род занятий на бизнес. Вторую подгруппу формировала номенклатура, то есть выходцы из КПСС и чиновники, которые создавали кооперативы и некоммерческие партнерства – центры научно-технического творчества молодежи (ЦНТТМ) – с участием государственных и партийных структур (например, банки «Менатеп» и «Инкомбанк» учреждались при участии МГК ВЛКСМ). К 1990 г. советские предприниматели создали около 36 тысяч кооперативов, или 14% от общего числа действовавших в тот период времени кооперативов².

Основным мотивом деятельности новых предпринимателей, прежде всего представителей номенклатуры, стали посреднические услуги. О.В. Крыштановская считает, что через систему центров научно-технического творчества молодежи и так называемую «комсомольскую экономику».

Структурам, близким к комсомолу, государство разрешило обналичивать деньги, в то время как остальные предприятия не могли делать этого. Предприятия не могли оплачивать услуги частных подрядчиков и поставщиков, поскольку сохранялась установленная законом норма доходов гражданина – 1,5 ставки оплаты труда. ЦНТТМ превратились в универсальных посредников, которые за 33% проводили через свою структуру любые договоры. В этом бизнесе были задействованы более одного миллиона человек. Практически вся внешнеэкономическая

¹ Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и Российское государство. – М., 1999. – С. 82.

² Там же. С. 83.

деятельность была построена на посредничестве ЦНТТМ¹. В начале 90-х эти центры не играли собственной политической роли, они стремились только закрепить действующее положение вещей. Анализ современной политической элиты показывает, что большинству номенклатурных предпринимателей не удалось сохранить свой капитал или воспользоваться им для политического влияния. О.В. Крыштановская приводит следующие цифры: «В (современной – А. К.) бизнес-элите выходцев из номенклатуры – 28,8%, а в среднем за весь постсоветский период – 41%. Но из оставшихся значительная часть – это либо члены номенклатурных семей, либо бывшие трстовые агенты комсомольской экономики»². Они сформировали основу современного крупного российского бизнеса, потому что нередко являлись грамотными управленцами и были единственной социальной группой, имевшей возможность использовать административный ресурс в своих целях.

Советская научная и техническая интеллигенция не имела таких возможностей, поэтому на сегодняшний день те, кто сумел сохранить и приумножить капитал, в основном представлены в сегменте среднего бизнеса. Как правило, они преуспели в тех сферах, где для развития требовались не доступ к капиталу и государственным ресурсам, а инновации и новые разработки. Характерным примером такого бизнеса являются компании–производители программного обеспечения: «1С», «Парус» и др. Эти структуры характеризует аполитичное участие в политике – они поддерживают тесные связи со структурами исполнительной и законодательной власти на региональном уровне и с органами местного самоуправления только потому, что последние являются крупными потребителями их продукции. Политический ресурс для того, чтобы получить доступ к финансам или лицензиям, или для гарантии их прав

¹ Жаворонков П. Происхождение VIPов. Богатство в России остается номенклатурной льготой. // Компания. 2003, № 263. – С. 43.

² Там же. С. 43.

собственности им не требуется, потому что свой продукт и капитал они создали сами.

В период открытой приватизации в 1992–1994 гг. две эти группы предпринимателей придерживались прямо противоположных моделей участия в политике. Новый бизнес научной и технической интеллигенции не участвовал в политике. Это объяснялось тем, что ему не требовалась политическая поддержка. Предприятия «комсомольской экономики», напротив, воспользовались имевшимися связями для того, чтобы вложить финансовые ресурсы в реальные активы: предприятия, госкомпании и месторождения минеральных ресурсов, которые государство продавало. Таким образом им удалось закрепить капитал за собой, ведь они выступали уже не в роли наследников советских ресурсов, а в роли новых легальных собственников. Например, компания «МЕНАТЕП» объединила крупнейшее нефтедобывающее предприятие России «Юганскнефтегаз», расположенное в Ханты-Мансийском автономном округе, три нефтеперерабатывающих завода в Самарской области и предприятия сбыта нефтепродуктов в восьми регионах России.

После открытой приватизации эти новые собственники использовали свое новое положение и старые связи для того, чтобы приобрести ту собственность, которую государство не выставило на торги ранее. Политический ресурс был ими востребован для обеспечения определенных условий распределения государственной собственности. Наиболее ярким примером служат залоговые аукционы и закрытые конкурсы по продаже государственных пакетов акций крупных госкомпаний. Период 1996–1998 гг. характеризуется конкуренцией между различными финансово-промышленными группами. Конфликты между ними возникали вокруг государственной собственности, которая выставлялась на продажу, и они использовали неформальные связи в политических и административных структурах для того, чтобы обойти конкурентов. Громкую огласку получил

аукцион 1997 г. по продаже акций (по схеме 25% плюс одна акция) компании ОАО «Связьинвест». Победа на нем компании Mustcom, представлявшей интересы предпринимателей Дж. Сороса и В. Потанина, вызвала открытую критику со стороны «Альфа-банка», холдинга «Медиа-Мост» и Б. Березовского. Конкуренты, не согласные с проигрышем, через СМИ обвинили организатора аукциона – Министерство имущественных отношений – в неправильной организации аукциона, а ОНЭКСИМ-банку (контролировался В. Потаниным) поставили в вину то, что он пользуется близостью к власти, в частности, он по решению Государственного таможенного комитета принимал и переводил таможенные платежи.

В 1996–1997 гг. о представителях крупного бизнеса начинают говорить как о бизнес-элите. В политической сфере наиболее влиятельных представителей бизнес-элиты именуют «олигархами», что отражало их влияние в политической сфере, которое они использовали в своих экономических интересах. Серьезные политические решения «олигархи» принимали в новейшей истории только один раз – в период президентских выборов 1996 г.

После дефолта августа 1998 г. состав бизнес-элиты претерпел существенные перемены. Во-первых, сократилось влияние «олигархов» на внутреннюю политику в целом. Часть предпринимателей, например руководитель «Инкомбанка» В. Виноградов и руководитель банковской группы «СБС-Агро» А. Смоленский перестали быть политическими фигурами, после того как потеряли свой бизнес. Во-вторых, вместе с изменением экономической ситуации на первые позиции в бизнес-элите выдвинулись представители компаний, работавших в таких секторах, как машиностроение, металлургия и т.д. До 1998 г. эти отрасли были малопривлекательными и «олигархи» не работали в них. Однако после кризиса рентабельность предприятий данных отраслей и их вес в экономике значительно возросли.

Такие перемены в экономике изменили приоритеты бизнес-элиты и групп интересов, формировавших ее. Вместо проблем приобретения собственности на первый план вышли вопросы эффективной работы и защиты собственности, но не от национализации, чего можно было опасаться прежде, а от захвата конкурентами. Для этого требовалось налаживать контакты не только с федеральным правительством, но и с региональной властью. Сменились и приоритеты участия в политике: краткосрочные частные цели уступили место долгосрочной работе по выработке единых правил игры и порядка экономических реформ, которые влияют на бизнес в целом и различные отрасли.

Параллельно с предпринимателями в конце 1980-х гг. к экономической и политической самостоятельности стремился директорский корпус, который формировали так называемые директора-рыночники. Это были действующие руководители советских предприятий, которые учреждали при государственных предприятиях кооперативы и передавали им помещения и оборудование на условиях аренды. В 1990 г. таких кооперативов 86% от их общего числа – больше всего кооперативов при государственных предприятиях действовало в ТЭК¹. Кроме того, 3,9 тысяч советских предприятий – 11,8% от общего числа советских производств – работали на условиях аренды¹.

После того как в 1990 г. вышло Постановление Совета Министров СССР, предусматривавшее упрощение отраслевых министерств и отраслевых органов прочих министерств и создание открытых акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, директорский корпус дополнили руководители крупных предприятий, а также главы ассоциаций, объединений и концернов, созданных на базе упрощенных министерских

¹ Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и Российское государство. – М., 1999. – С. 85.

¹ Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и Российское государство. – М., 1999. –С. 86.

структур. Одними из первых концернов стали такие структуры, как «Газпром» и «Агрохим». На месте снабженческих организаций возникли биржи. Финансовые управления министерств и их региональных представительств были преобразованы в коммерческие банки. Принято считать, что 2/5 действовавших в начале 1990-х гг. кредитных организаций возникли таким образом или были учреждены руководителями государственных предприятий. В частности, таким образом возникли «Промрадтехбанк», «Нефтехимбанк», «Промстройбанк», «Промстройбанк-Санкт-Петербург», «Московский индустриальный банк». Во главе новообразованных концернов, бирж и банков встали бывшие чиновники.

В середине 90-х гг. главное отличие директоров-рыночников от предпринимателей состояло в том, что они не участвовали в приобретении продаваемой государственной собственности. Но главное, что политический ресурс был им необходим не для гарантий прав собственности или ее приумножения, а для получения государственной поддержки. Например, «Газпром» постоянно стремился минимизировать налоговые отчисления, акцизы, избежать продажи контрольного пакета акций новым собственникам и получить государственные гарантии по своим кредитам. Основной смысл деятельности директоров-предпринимателей сводится к поддержанию статус-кво. Их бизнес развивается эволюционно, а главным залогом такого развития является стабильность и предсказуемость политического курса.

Поддерживать тесный контакт с государственными структурами и эффективно защищать свои интересы директорам-рыночникам удавалось за счет социальной и иной важности их компаний. Они возглавляли (и до сих пор руководят) в том числе предприятиями электроэнергетики, связи («Ростелеком», «Связьинвест»), ВПК, сельского хозяйства и др., которые государство всегда поддерживает и контролирует. Однако, несмотря на прочность своих позиций, сегодня директора-рыночники практически никак не представлены в политической сфере. Во второй половине 90-х гг., когда

Правительство начало проводить политику либерализации, у большинства предприятий появились частные инвесторы, которые назначили новых руководителей, исключение составили только предприятия военно-промышленного комплекса (ВПК). Таким образом, сегодня большинство из них работает как обычные коммерческие предприятия.

Важной заслугой директоров-рыночников принято считать формирование таких структур функционального представительства групп интересов, как «Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей)» (РСПП) и «Торгово-промышленная палата» РФ (ТПП). Обе эти структуры по-прежнему являются самыми влиятельными институтами, представляющими интересы различных групп интересов. Однако возникли они в начале 1990-х гг. как объединения, защищавшие интересы научного и промышленного комплексов, то есть, по сути, директоров-рыночников.

Таким образом, в настоящее время в политической сфере группы интересов фактически представляют собой различные объединения, а иногда и отдельные промышленные группы, компании и финансовые структуры. Все они возникли в период приватизации государственной собственности, а их участие в политике на федеральном, региональном и местном уровнях обусловлено, прежде всего, стремлением сохранить свой бизнес и обеспечить ему условия для развития. Тесные неформальные связи между группами интересов, политиками и чиновниками объясняются личными и профессиональными связями. Сегодняшние политики и бизнесмены в начале 90-х гг. работали в министерствах и государственных ведомствах и поддерживают контакты до сих пор, поскольку это сотрудничество выгодно обеим сторонам.

Литература:

1. *Кондрачук В.В.* Финансово-промышленные группы: бизнес и политика. – М., 2002.
2. *Красильников Е.* Политическое представительство бизнеса // Век XX и мир, 1994, №4.
3. *Мовсесян А.Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997.
4. *Паппэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. // Проблемы прогнозирования, 2002, №1–2.
5. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. – М., 1997.
6. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. // Под. ред. Я.Ш. Паппэ. – М., 1997.
7. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика: власть и бизнес. – М.: Экономика, 1999.

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите основные особенности формирования экономических групп интересов в современной России?
2. Выделите основные направления деятельности организованных групп интересов в сфере экономики на современном этапе?
3. Каковы основные каналы артикуляции и представительства интересов в современной России?
4. Каковы основные стратегии взаимодействия государства и групп в постсоветский период?
5. В чем специфика лоббирования экономическими группами интересов в постсоветский период?

Тема IV. СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

§ 8. Система «олигархического капитализма» в постсоветской России

Модель клиентельно-патронажных отношений является одной из наиболее распространенных форм взаимодействия власти и бизнеса. Наиболее она распространена в странах с переходной экономикой, характеризующихся преобладанием авторитарных тенденций. В России в условиях начавшегося процесса демократического транзита также были созданы условия для перехода к патрон-клиентским отношениям. Тем не менее, о формировании и начале функционирования системы клиентельно-патронажных отношений, более известной под названием «олигархического капитализма», можно говорить лишь начиная с середины 90-х гг., когда организационно оформилась система финансово-промышленных конгломератов. До этого времени отношения между властью и бизнесом строились преимущественно на основе моделей сдерживания и умиротворения¹.

Одной из основных предпосылок формирования системы патрон-клиентских отношений стало сращивание промышленного и финансового капитала. Начиная с 1993 г. частный капитал занялся промышленностью, скупая сначала «наобум», а потом все более осмысленно предприятия того профиля, которые казались наиболее рентабельными. Именно это ознаменовало собой начало процесса создания финансово-промышленных групп. До залоговых аукционов бизнес-элита была группой финансистов, которая имела огромные связи в истеблишменте и была влиятельна в политическом смысле. Однако ее роль в российской экономике не была существенной.

¹ См.: Зудин А.Ю. Государство и бизнес в посткоммунистической России: цикличность и перспективы институционализации // Куда идет Россия? – М., 1998. – С. 24.

После проведения залоговых аукционов в 1995–1996 гг. наступает этап в становлении российской бизнес-элиты, который позволяет говорить о наличии *олигархии*. Государство и ФПГ сотрудничают настолько тесно, что подчас трудно отличить чиновника, курирующего бизнес, от предпринимателя, вхожего в кремлевские коридоры. Накануне банковского кризиса 1998 г. многие эксперты говорили о том, что Россией правит «семибанкирищина», небольшая группа из самых влиятельных финансистов, ставших благодаря залоговым аукционам еще более могущественными. На данном этапе российская бизнес-элита выступала за консервацию режима, который дал ей богатство и власть.

Демократия представлялась крупной буржуазии того времени прямой опасностью, так как проповедовала равные возможности для всех и, следовательно, отмену привилегий. Крупный бизнес, получив свои богатства благодаря своим связям с чиновниками, не хотел открытого рынка. Ему легче было ловить рыбу в «мутной воде». Поэтому крупные бизнесмены того времени стремились к ограничению демократии в политике, не понимая, что авторитарное государство представляет для них еще большую опасность. Политическое лоббирование финансовых магнатов 90-х гг. шло в направлении отказа от выборов как от основного политического механизма, удлинения сроков полномочий выборных органов и, наконец, превращения демократии в декорацию. Именно эта логика и понуждала олигархов поддерживать Б. Ельцина на выборах 1996 г. и в то же время другой рукой помогать левым силам во главе с КПРФ.¹

Только к выборам 1995 г. ФПГ подошли достаточно готовыми к тому, чтобы оказывать заметное влияние на их исход. Главной приметой времени стало не только образование мощных холдингов, за которыми стоял уполномоченный капитал, но и финансирование этими холдингами

¹ См. Зудин А. Бизнес и политика в президентской кампании 1996. // Pro et Contra 1996, № 1. – С. 32.

избирательных объединений. В погоне за усилением своего влияния доминирующая группа российского бизнеса предпринимает, казалось бы, странные шаги: их финансовая поддержка распространяется на весь спектр политических организаций страны. Это означало, что для бизнеса важнее было получить места в парламенте, чем поддерживать какое-либо идеологическое направление.

Подчас финансово-промышленные группы большие средства вкладывали в избирательные кампании левых (например, КПРФ), чем в поддержку предпринимательских блоков (таких, как ПЭС К. Борового). Это объяснялось тем, что предприниматели хотели заранее заручиться поддержкой наиболее вероятных победителей, а также тем, что не желали стать заложниками какой бы то ни было одной политической силы. Конкуренция между собой брала верх над осознанием общих интересов.

Доминирующую группу предпринимателей уже тогда начали называть «олигархией», имея в виду не столько сращивание власти и крупного бизнеса, сколько конкретную группу из 15–17 человек, получивших широкую известность благодаря успехам на залоговых аукционах, а также близости к властям. Именно в 1995 г. некоторые из этих бизнесменов впервые вошли в рейтинг 100 наиболее влиятельных политиков России, ежемесячно публикуемых «Независимой газетой».

После думских выборов 1995 г. власть убедилась в том, что финансовая помощь «олигархов» будет необходима на предстоящих в 1996 г. президентских выборах. В феврале 1996 г. по распоряжению Правительства РФ созывается первый всероссийский съезд предпринимателей.¹ Класс уполномоченных был мобилизован на поддержку переизбрания Б. Ельцина, рейтинг которого был удручающе низок. Тринадцать наиболее влиятельных бизнесменов выступили с открытым

¹ Современная политическая история России. Т. 1. Хроника и аналитика (1985–1998). – М., 1999. – С. 330.

обращением к властям с предложением отказаться от выборов, чтобы спасти страну от катастрофического раскола. Среди инициаторов «Заявления 13-ти» были Б. Березовский и М. Ходорковский, которые в тот период вовсе не испытывали трепета перед демократическими ценностями и готовы были бороться с коммунистами их же методами. И хотя это предложение не было принято и выборы президента состоялись, это был звездный час олигархии. Они чувствовали себя силой, перед которой должно было склониться даже государство.²

Активная поддержка представителями ФПГ кандидатуры действующего президента Б. Ельцина на раннем этапе избирательной кампании способствовала преодолению прежнего политического недоверия. В ходе избирательной кампании новая экономическая элита установила прямые связи с высшим политическим руководством страны, а после выборов ее представители были включены в высшие этажи исполнительной власти. В Правительство на полгода пришел банкир В. Потанин, финансист Б. Березовский на год стал заместителем секретаря Совета Безопасности, руководитель крупного рекламного агентства «Видео Интернейшнл» М. Лесин сначала на короткое время возглавил новое управление Администрации Президента, (а после его возвращения в свое агентство в управлении осталась приведенная им команда во главе с М. Маргеловым), а осенью 1997 г. стал первым заместителем председателя ВГТРК. В конце 1996 г. в СМИ циркулировали слухи о претензиях руководителя Национального резервного банка А. Лебедева на пост министра финансов.

Во взаимоотношениях государства с верхушкой бизнеса наступил новый этап. Из привилегированной группы давления, находящейся в непосредственной близости от власти и способной влиять на принимаемые решения, она трансформировалась в особую подгруппу на границе экономической и политической элиты. В то же время в эту новую систему

² Крыштановская О.В. Анатомия российской элиты. – М., 2005. – С. 353.

прямых взаимоотношений с исполнительной властью оказалась вовлечена не вся система деловых сообществ и даже не какая-то их часть, а только ведущие банкиры и финансисты.

Во многом это произошло потому, что консолидация новой экономической элиты намного опередила динамику самоорганизации групповых интересов бизнеса по отраслям и секторам. В результате наиболее значимая часть взаимоотношений бизнеса с государством переместилась в узкое социальное пространство, свободное от институциональных ограничений. Центральное место в нем заняли неформальные связи на высшем уровне. Связь бизнеса с властью превратилась в личную унию. «Сверхэлита», опередившая остальную часть делового сообщества в установлении связей с государством, превратилась в «олигархию» или, по крайней мере, стала так восприниматься. В СМИ заговорили о могущественной «семерке» (или «семибанкирщине») – группе наиболее приближенных к власти крупнейших финансовых структур.

В результате конституировался новый тип согласования интересов – олигархический. Небольшая группа бизнесменов и директоров получила прямые выходы в сердцевину политической системы. Эта верхушка консолидированной экономической элиты ориентирована на «индивидуалистические» стратегии. Фактически она не нуждается ни в корпоративных формах самоорганизации, ни в создании «партии интересов». Власть, к которой она получила постоянный доступ, становится для нее и «партией» и «корпорацией». Ей нужна стабильность – и как возможность сохранить свои привилегированные позиции в системе власти, и как способ недопущения новых экономических потрясений и политических катастроф.

Главная особенность олигархической формы социальной организации лучше всего описывается формулой «слабая организация – высокая эффективность». Наиболее сильное влияние на властные структуры

оказывается не через официальную систему представительства, а по неформальным каналам. Интересам, включенным в неформальную систему связей с госструктурами, нет нужды создавать союзы и ассоциации. Подключение верхушки бизнеса к механизмам принятия решений на высшем уровне создало у нее прямую заинтересованность в поддержании политической стабильности.

Уязвимость олигархической координации связана прежде всего с ее неустойчивостью – она осуществляется на узком социальном пространстве и при отсутствии формальных процедур. Неформальный характер договоренностей и соглашений делает их непрочными и ставит в прямую зависимость от соотношения сил внутри олигархии. Ограниченность неформальной координации верхушкой экономической элиты порождает среди основной части российского бизнеса политическое отчуждение от власти. По данным опросов, масштабы этого отчуждения резко возросли за последние годы.

Стремясь вырваться из политической изоляции и обеспечить доступ в государственные структуры, различные ФПГ вступают в альянс с политическими силами за пределами «партии власти», включая политическую оппозицию вне зависимости от ее окраски. Все это не позволяет считать олигархию оптимальной моделью координации интересов в условиях политической демократии. Тенденция к превращению олигархических связей между бизнесом и властью из временного в постоянный тип отношений стала потенциальным источником политической напряженности и неустойчивости.

Резкое усиление позиций финансовых олигархов, или «семибанкирщины», произошло после проведения так называемых залоговых аукционов, позволивших бизнес-элите сосредоточить мощные по тем временам финансовые и экономические рычаги. Прежняя диспозиция, в которой отраслевика сохраняли достаточно ощутимый экономический,

административный и политический ресурс, ввиду ее явного несоответствия новой ситуации, едва ли не в одно мгновение сменилась новой. Место отраслевиков было тут же занято так называемыми олигархами, и эта новая диспозиция была не чем иным, как прямым результатом того выхода на авансцену новых корпоративных структур.

В результате указанных изменений в 1996–1997 гг. сложилась система отношений, при которой корпоративный финансовый капитал, будучи уже в основном частнокапиталистическим, стал играть роль важнейшего звена политической власти. Это был уже не только и не столько лоббизм, но прямое участие во власти, олицетворением которого стало сначала понятие «Семья», а затем «приватизация государства». Однако это не было приобщением к политической власти всего крупного корпоративного капитала, но лишь его финансовой составляющей. Что же до корпораций, основывающихся на предприятиях реального сектора, т.е. прежде всего на промышленном производстве, то даже такие его влиятельные игроки, как «Газпром» и «ЛУКОЙЛ», по существу не были допущены к системе принятия государственных решений.¹

Уже в конце 1996 – начале 1997 г. заговорили о появлении двух больших группировок – «старого» и «нового» капитала, ориентированных, соответственно на премьера В. Черномырдина и (тогда еще) главу Администрации Президента А. Чубайса. Первая группировка включала «Газпром», «ЛУКОЙЛ», Национальный резервный банк, банк «Империал», вторая – ОНЭКСИМ-банк, Менатеп, СБС-Агро, Альфа-банк, МОСТ-банк, Уникомбанк, Московский национальный банк и ЛогоВАЗ. Главной линией дифференциации стала разница «происхождения» и политического патронажа («старый» капитал – Черномырдин, «новый» капитал – Чубайс).

¹ Перегудов С.П. Корпорация, общество, государство: эволюция отношений. – М., 2003. – С. 65–67.

Реорганизация правительства весной 1997 г., отставка В. Потанина с поста первого вице-премьера и последующее появление в его составе трех автономных политических фигур (В. Черномырдин, А. Чубайс, Б. Немцов) вместо прежних двух (В. Черномырдин и А. Чубайс) усложнили конфигурацию политических ориентаций в верхушке экономической элиты. Появление Б. Немцова привело к распаду прежней биполярной схемы и положило начало появлению новой трехполюсной. Вокруг каждой из трех автономных политических фигур в руководстве правительством стала складываться система союзов. От экономической группировки А. Чубайса откололись и отошли в разных направлениях СБС-Агро и структуры, связанные с Б. Березовским: первый, похоже, примкнул к В. Черномырдину, вторые вместе со своим политическим патроном на некоторое время переориентировались на поддержку Б. Немцова.

В дальнейшем взаимоотношения между группировками еще более усложнились. Во-первых, связи крупных предпринимателей с А. Чубайсом утратили прежнюю определенность. Широкая финансовая группировка, сложившаяся в ходе президентской избирательной кампании вокруг А. Чубайса, оказалась в значительной степени разрушена. Его политическая база в экономической элите сузилась. По одной версии, из всех традиционных финансовых союзников остался один ОНЭКСИМ-банк. По другой версии, А. Чубайсу удалось сохранить связи также с некоторыми другими представителями «нового капитала». Более того, произошла и иерархизация – на роль лидера внутри этой группировки выдвинулся ОНЭКСИМ-банк.

С несколько большей определенностью можно говорить об изменившейся политической ситуации ОНЭКСИМ-банка. Недавний безусловный фаворит оказался в положении, начинающем напоминать политическую изоляцию. Его конфронтационное поведение (на конкурсе по Сибнефти) и стремительное наращивание публичных ресурсов

(приобретение газет «Комсомольская правда» и «Известия», начало выпуска «Русского телеграфа»), помимо прочего, свидетельствовало о дефиците связей в верхушке власти. Лишь отношения с Б. Немцовым продолжали оставаться относительно прочными.

Экономические структуры, которые принято считать объектом политического патронажа премьера В. Черномырдина, попали под жесткий административный нажим и на время оказались политически ослаблены («Газпром» и структуры ТЭКа в целом). Произошло некоторое сближение экономических структур, в той или иной степени ориентированных на В. Черномырдина, с интересами Б. Березовского. Стал более явным экономический альянс СБС-Агро с Б. Березовским.

Первому вице-премьеру Б. Немцову удалось внедриться в систему экономических связей В. Черномырдина. Как новичок в федеральной элите, Б. Немцов нуждается в надежной экономической опоре и использует свои позиции в правительстве для вхождения в экономическую элиту на участке, который ранее контролировался В. Черномырдиным. В то время последний был не в состоянии помешать Немцову, получившему санкцию Президента Б. Ельцина, действовать в этой сфере влияния. Со своей стороны, РАО «ЕЭС России», «Газпром» и «ЛУКОЙЛ» стремятся использовать свой большой «интеграционный» потенциал для ассимиляции новичка.

Возникшая после реформы правительства система коалиций ведущих политиков и финансовых групп не оказалась устойчивой, а ее перестройка – законченной. Сохранились основные источники потенциальной нестабильности, подрывавшие изнутри и так уже ослабленную систему олигархической координации. Одним из таких источников стало политическое положение обоих первых вице-премьеров. Новые полномочия порой вынуждали действовать без оглядки на интересы финансовых групп. Это превращало их в объект возможного давления со стороны союзников и оппонентов в элите бизнеса. Другим источником потенциальной

нестабильности, способной серьезно изменить контуры складывающейся системы коалиций между финансовыми группировками и ведущими политиками, стал новый раунд перераспределения собственности.

Своеобразной формулой разрешения противоречия можно считать тезис о «финансовом кризисе» и новом раунде аукционов по новым правилам, призванным решить наиболее острые финансовые проблемы государства (задолженность по пенсиям и зарплате многочисленной категории работников бюджетной сферы). Это создавало возможность совместить решение обеих задач – собрать деньги в бюджет для выплаты социальных долгов государства и укрепить связи с финансовыми группами, продемонстрировавшими готовность взаимодействовать с государством по новым правилам игры.¹

Известно, что из всех финансовых групп публично поддержал идею новых правил игры только ОНЭКСИМ-банк. В. Потанин активно демонстрировал готовность к новым, более «прозрачным», отношениям с государством. Такие отношения в принципе весьма созвучны идеям, с которыми публично выступали «молодые реформаторы» в правительстве. Такая позиция ОНЭКСИМ-банка, судя по всему, объяснялась возможностью широкой мобилизации денежных средств на западных финансовых рынках и неформальными связями с чиновниками, ответственными за приватизацию.

Проведение летом 1997 г. конкурса по Связьинвесту по новым правилам привело к вспышке «банковской войны» в СМИ. Группировка ОНЭКСИМ-банка столкнулась с финансовыми группами Б. Березовского и В. Гусинского. По позициям ОНЭКСИМ-банка в публичном пространстве был нанесен «электронный удар» телекомпаниями ОРТ и НТВ, связанными с его противниками. Произошла стремительная эскалация конфликта, но она была асимметричной. Политическая и экономическая элиты оказались

¹ Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. // Под. ред. Я.Ш. Паппэ. – М., 1997. – С. 236–239.

неравномерно затронуты конфликтом. «Банковская война» началась против Потанина, но очень быстро мишенью для ударов становятся сначала руководство ГКИ в лице А.Коха, а потом предполагаемые политические патроны В. Потанина по конкурсу по Связьинвесту – А. Чубайс и Б. Немцов.

Политический эффект «банковской войны» в СМИ был двояким. Прежде всего, исполнительной власти был нанесен серьезный политический ущерб. Конфликты вокруг «Связьинвеста» и «Норильского никеля» продемонстрировали, что именно она рискует оказаться главной жертвой столкновения между враждующими финансово-политическими группировками. Последние в ходе развернувшегося конфликта предпринимали действия, направленные против лиц в исполнительной власти, которых они считали своими противниками, используя существующие и порождая новые противоречия внутри нее.

В результате серьезно пострадал авторитет руководства Правительства. В двусмысленном положении оказался первый вице-премьер А. Чубайс, выступивший в защиту итогов конкурса. Президенту Б. Ельцину пришлось открыто заступаться за первого вице-преьера Б. Немцова, ставшего объектом резкой критики части СМИ, после того, как тот поддержал победителя конкурса ОНЭКСИМ-банк. Определенный ущерб был нанесен и репутации премьер-министра, который оказался вынужден в течение нескольких дней принимать взаимоисключающие решения по «Норильскому никелю».

Объявленный переход на новые условия сделок на приватизационных конкурсах и аукционах освободил высокий конфликтный потенциал во взаимоотношениях между ведущими участниками и разрушил хрупкое равновесие в бизнес-элите. Связи внутри «семерки» и за ее пределами и раньше не отличались особой прочностью, однако после «банковской войны» настало время подвижных коалиций, определяемых интересами

участников приватизационного процесса каждый раз заново перед новой крупной сделкой.

«Банковская война» (как и более ранний «казус» с «Обращением 13-ти» в ходе президентской избирательной кампании весной 1996 г.) убедительно продемонстрировала, что государство остается ведущей стороной во взаимоотношениях с бизнесом. Различные группировки экономической элиты в состоянии бороться лишь за влияние на государство. «Большая олигархия» окончательно распалась на несколько «малых олигархий», ориентированных на разных патронов в руководстве исполнительной власти.

Но «банковская война» показала и другое. Было совершенно очевидно, что конфликт стал оборотной стороной симбиотических отношений между властью и элитой бизнеса. Изнанкой «срачивания» стал перенос конфликтов из бизнеса в верхние эшелоны государственной власти.

Выход из конфликта, в который исполнительная власть оказалась вовлечена вместе с участниками приватизационного процесса, был осуществлен в несколько этапов. Из Правительства был удален А. Кох, как наиболее раздражающая фигура. Президент Б. Ельцин встретился с ведущими банкирами и финансистами (впервые после избирательной кампании 1996 г.). Было дано понять, что исполнительная власть не потерпит прямого давления со стороны бизнеса (этот тезис получил подтверждение в ходе одного из последующих публичных выступлений Президента).

Последующие события показали, что политические корни кризиса, порожденного распадом «большой олигархии», оказались гораздо глубже. В ноябре 1997 г. произошло его новое обострение в связи с отставкой Б. Березовского с поста заместителя секретаря Совета Безопасности. За этим вскоре последовал ответный удар. В результате громкого «книжного дела», связанного с получением явно завышенных гонораров за книгу о

приватизации, в отставку были отправлены заместитель руководителя администрации президента А. Казаков, вице-премьер и глава Мингосимущества М. Бойко, директор федеральной службы по делам о несостоятельности П. Мостовой. Первый вице-премьер А. Чубайс потерял основных членов своей «команды» в Правительстве и оказался на грани отставки, лишившись поста министра финансов. Другим следствием разгрома «команды Чубайса» стало новое ослабление системы политических связей группы ОНЭКСИМ в верхушке исполнительной власти, по глубине и масштабам сопоставимое лишь с отставкой В. Потанина с поста вице-преьера. Правда, в его политической орбите продолжает оставаться Б. Немцов. Однако он, сохранив, как и А. Чубайс, должность первого вице-преьера, уступил посты министра топлива и энергетики и представителя государства в ОАО «Газпром», что очевидно означает потерю значительной части контроля над ключевыми отраслями ТЭК – газовой и нефтяной.

Распад «большой олигархии» и начало острого противоборства между «малыми олигархиями» поставил в повестку дня вопрос о перестройке взаимоотношений исполнительной власти с ведущими бизнес-структурами. Был выдвинут лозунг об «отделении государства от капитала». В качестве инструмента реализации этого лозунга были подтверждены переход к новым универсальным правилам игры на приватизационных аукционах и курс на изъятие бюджетных средств у коммерческих банков.¹

Политическое влияние олигархов было обеспечено не только ростом их капиталов, но и тем, что в их руках оказались многие как электронные, так и печатные средства массовой информации: несколько самых популярных телевизионных каналов, радиостанций, газет, журналов. В то время как государственные СМИ теряли свое влияние из-за недостаточного финансирования, медиамагнаты нанимали лучших журналистов, вкладывали

¹ Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. // Под. ред. Я.Ш. Паппэ. – М., 1997. – С. 239–242.

значительные средства в развитие своих СМИ, что не замедлило сказаться на их тиражах и рейтингах. Вплоть до 2000 г. все (за исключением еженедельника «Аргументы и факты») сколько-нибудь влиятельные издания находились в руках «олигархов».¹ Это привело к тому, что несколько предпринимателей (Б. Березовский, Р. Вяхирев, В. Гусинский, В. Потанин) стали входить в десятку самых влиятельных политиков страны.

Эта небольшая доминирующая группа бизнесменов достигла пика своего могущества к 1996–1997 гг.: они делали принципиальные публичные заявления, встречались с Президентом и Премьер-министром, с их мнением считались Правительство и Государственная Дума. В обществе заговорили о «семибанкирщине», о том, что страной управляют не политики, а денежные мешки. В слабом государстве воцарилась власть денег. Триумфом политического влияния «олигархов» стало их проникновение в структуры исполнительной власти: 14 августа 1996 г. В. Потанин становится первым заместителем председателя Правительства, а Б. Березовский – заместителем секретаря Совета Безопасности РФ. Десятки банкиров входят в различные правительственные и парламентские комитеты и комиссии.²

Августовский кризис 1998 г. существенно изменил как саму бизнес-элиту, так и характер ее влияния в обществе. Кризис прервал победное шествие по стране олигархов – группы из десятка московских бизнесменов, которые не стеснялись откровенно заявлять о своем влиянии на политику страны. Их имена знала вся страна: Р. Вяхирев, Б. Березовский, В. Гусинский, В. Алекперов, В. Потанин, М. Фридман, М. Ходорковский и др. На протяжении трех лет (с 1995 по 1998 гг.) их могущество и рейтинги неуклонно росли. На политическом Олимпе они повсюду имели «своих» министров, чиновников, депутатов. Именно из-за этой группы московских бизнесменов в стране сложилось ощущение, что государство

¹ Российские информационные империи. // Эксперт, 1998, № 15. – С. 86-87.

² См. Крыштановская О. Анатомия российской элиты. – М., 2005. – С. 141.

«приватизировано», а все важные решения принимаются «денежными мешками».

И для этого были основания: многие ключевые посты в стране занимались креатурами бизнеса, парламентские партии пополняли свои зарубежные счета, «продавливая» нужные нефтяным баронам соглашения о разделе продукции, и даже война была по зубам могущественным олигархам. Сам Президент вынужден был просить поддержки у медиамагнатов в канун выборов. Силы политиков и бизнесменов казались равны.

Но августовский кризис 1998 г. многое изменил. В результате кризиса часть крупных бизнесменов разорилась, часть ушла в тень, часть перебралась за границу. Из «старых» олигархов только группа «Альфа» усилила свое присутствие в верхах. Но появились новые предприниматели, которые чувствовали себя завсегдаятами кремлевских коридоров.

С приходом В. Путина была объявлена политика «равного удаления», которая предполагала, что больше не будет бизнесменов-фаворитов при кремлевских кабинетах. Если с 1995 по 1998 гг. происходило неуклонное повышение роли крупных бизнесменов в политике, то с августа 1998 г. начался обратный процесс. Я.Ш. Паппэ так описывает этот процесс: «До 1998 г. происходил относительный рост ресурсов всех ведущих экономических группировок по сравнению с ресурсами, находящимися в распоряжении властных структур. С начала 1998 г. начался обратный процесс. Однако если в первой половине года он шел медленно, то после 17 августа резко ускорился».¹ Если накануне августовского кризиса аналитики всерьез задавались вопросом: кто правит Россией – олигархи или политики, то после кризиса такой дилеммы больше не существовало. Одни «олигархи» были погребены под руинами собственных банков, другие притихли, и их влияние на политику стало незаметным. Кризис 1998 г. был потрясением для

¹ Паппэ Я.Ш. «Олигархи». Экономическая хроника 1992–2000. – М., 2000. – С. 46.

всего российского общества, в том числе и для бизнес-элиты. Многие влиятельные магнаты разорились, другие лишились своего политического влияния и ушли в тень. Докризисная группа крупных предпринимателей стала фрагментироваться, изменилась и численно и структурно.

Падение Правительства С. Кириенко завершило этап российской политики, в течение которого в руках небольшой группы олигархов оказались не только контроль над финансовыми потоками, но и решение важнейших политических задач. Даже самые высокие кадровые назначения курировались представителями частного бизнеса. До лета 1998 г. олигархи были совсем небольшой и достаточно сплоченной группой, которая выражала не столько интересы предпринимательского класса в целом, сколько свои узко групповые интересы. Даже их лоббистские устремления были направлены не на проталкивание законов, в которых заинтересован крупный российский бизнес вообще, а на получение конкретных привилегий для своих фирм.

Олигархи использовали в своих интересах правительственных чиновников, СМИ, правую и левую оппозицию и даже профсоюзы, чтобы получать инсайдерскую информацию, использовать ее в бизнесе, влиять на принятие конкретных экономических решений с помощью подкупа. Но большие деньги – это всегда политика. Поэтому первые миллиардеры поднялись на волне бурных изменений во властных структурах и проникли на самый верх: В. Потанин стал вице-премьером правительства, Б. Березовский – заместителем главы Совета Безопасности, люди М. Фридмана (В. Сурков и А. Абрамов) заняли посты заместителей руководителя Администрации Президента РФ, Р. Абрамович стал спонсором семьи Б. Ельцина и был избран губернатором Чукотки. Они поняли все преимущества

своего положения «бизнесменов-политиков» и повели опасную игру, финансируя политические структуры и СМИ.¹

В ходе региональной избирательной кампании 1997–1998 гг. тенденция усиления роли ФПГ проявилась еще более отчетливо. Местный бизнес привлек к выборам профессиональных политтехнологов и имиджмейкеров. Размеры финансовых ресурсов, затраченных на агитацию и пропаганду в центральных и местных СМИ, многократно выросли. Итогом этой работы стало то, что представители директорского корпуса, промышленной и финансовой элиты получили большинство во многих региональных парламентах. Избрание в региональные органы законодательной власти представителей финансово-промышленной элиты свидетельствовало о слиянии капитала и власти в России.

Тот же процесс нарастания прямого влияния бизнеса на региональную политику заметен и при формировании органов исполнительной власти. С каждым годом увеличивалось число губернаторов-бизнесменов. «Первой ласточкой» была Калмыкия, где известный предприниматель К. Илюмжинов был избран президентом еще в 1993 г. В 1996 г. губернаторские кресла заняли еще три местных олигарха: в Мурманске Ю. Евдокимов (представляющий интересы московской АФК «Система» в регионе), в Калининграде – Л. Горбенко, в Ненецком АО – В. Бутов. Волна выборов 2000–2001 гг. дала новое прибавление – губернаторами своих территорий становятся главы крупнейших промышленных структур: на Чукотке – Р. Абрамович, глава нефтяной компании «Сибнефть» (2000 г.); на Таймыре – А. Хлопонин, глава «Норильского никеля» (2001 г.); в Эвенкии – Б. Золотарев, один из руководителей нефтяной компании ЮКОС (2001 г.). В Краснодарском крае, Корякском автономном округе и Приморском крае побеждают местные олигархи – А. Ткачев, В. Логинов и С. Дарькин (декабрь 2000 г.). Позже к этому списку добавились Х. Совмен в Адыгее,

¹ Крыштановская О. Анатомия российской элиты. – М., 2005. – С. 333–338.

В. Штыров в Республике Саха, М. Батдыев в Карачаево-Черкесии, Н. Киселев в Архангельске.

Таблица 4

Бизнесмены-губернаторы (1993–2007гг.)

Имя	Регион	Год избрания на пост губернатора
1. Илюмжинов К.	Калмыкия	1993
2. Бутов В.	Ненецкий автономный округ	1996
3. Абрамович Р.	Чукотский АО	2000
4. Логинов В.	Корякский АО	2000
5. Ткачев А.	Краснодарский край	2000
6. Хлопонин А.	Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО	2001
7. Золотарев Б.	Эвенкийский АО	2001
8. Дарькин С.	Приморский край	2001
9. Штыров В.	Республика Саха (Якутия)	2002
10. Совмен Х.	Республика Адыгея	2002
11. Батдыев М.	Карачаево-Черкесия	2003
12. Киселев М.	Архангельская область	2004

Источник: Расчеты автора

Особенно олигархия укрепилась в российских регионах. Жестокие удары, которые сыпались на амбициозных предпринимателей в центре, миновали большинство провинциальных коммерсантов. Старая ельцинская олигархия терпела крах, а в регионах процесс слияния бизнеса и власти продолжался. Кризис 1998 г. способствовал этому: разорившиеся московские бизнесмены закрывали региональные филиалы. Принадлежавшие олигархам структуры переходили в руки местных администраций или аффилированных с ними компаний. После кризиса 1998 г. продолжался передел собственности. Московские олигархи вытеснялись из регионов не только в пользу провинциального истеблишмента. В

выигрыше оказались и местные предприниматели, дружественные (или родственные) властям.

К 2000 г. силы региональных олигархов настолько окрепли, что они начали экономическую экспансию в соседние регионы. Появились олигархи, влияние которых базируется на межрегиональных горизонтальных связях. Развитие их бизнеса сопровождалось постепенным приобретением предприятий – поставщиков или потребителей их продукции. В результате диффузии их бизнеса образовались финансово-промышленные группы, которые не имеют прямого отношения к московским олигархам первой волны. Наиболее яркий пример такого типа – А. Мордашов, генеральный директор АО «Северсталь», который вошел в число топ-миллиардеров журнала «Forbes». Ту же политику межрегиональной экспансии демонстрируют предприниматели Петербурга, Свердловской и Самарской областей, Башкирии. Новыми холдингами трансрегионального масштаба в последние годы стали Уральская горно-металлургическая компания, Новолипецкий металлургический комбинат, «Румелко», ФПГ на базе Башкредитбанка, Петербургская ФПГ «Новые программы и концепцию», «Евразхолдинг».

Бизнес-элита встретила приход к власти В. Путина настороженно, но с надеждой. В кулуарах олигархи обсуждали преемника, и общим мнением было признание удачности выбора. В мае 2000 г., через 2 месяца после избрания В. Путина Президентом, за городом состоялась его первая встреча с наиболее влиятельными бизнесменами. В ходе нее было достигнуто соглашение о нейтралитете: В. Путин обещал не трогать олигархов, но взамен потребовал от них не вмешиваться в политику. Впоследствии станет ясно, насколько молодой Президент был серьезен, делая это предупреждение. Все, кто ослушались его, вскоре были жестоко наказаны.

Провозглашенный новым главой государства принцип «равного удаления» различных бизнес-структур от власти внес в их поведение

достаточно серьезные коррективы. Со второй половины 2000 г. связана резкая активизация ФПГ, прежде всего крупных, на большинстве ключевых направлений деятельности. Причин тому было несколько. Во-первых, это формирование властной вертикали взамен существовавшей при Б. Ельцине системы «сдержек и противовесов». По мнению политолога А.Ю. Зудина, если раньше положение в экономической элите определялось финансовым весом и автономными политическими ресурсами, теперь ключевым стало место бизнес-лидера в «иерархически построенной и институционально закреплённой системе отношений с государством. В рамках сложившейся иерархии происходит отказ от «политической торговли» с властью и активного политического участия, гарантирующий поддержание нормальных рабочих отношений и соблюдение бизнес-интересов».¹

Вторая тенденция тесно связана с первой – активный поход ФПГ в регионы. Основными закономерностями региональной деятельности ФПГ в тот период являлись: ненадежность ставок на одни только финансовые ресурсы, а также на кандидатов, противостоящих действующей региональной власти; важность статуса участвующего в выборах предпринимателя в выдвигающей его бизнес-группе, а также неприменимый учет интересов местного бизнеса, влияние которого на ситуацию в регионе порой значительно превосходило возможности столичных групп, пусть и намного более мощных.²

К третьей тенденции можно отнести активное включение в состав советов директоров ряда ведущих ФПГ ряда иностранных партнеров. Это рассматривалось в качестве фактора, способного дополнительно укрепить стабильность положения группы и ее руководства.

Еще одной тенденцией можно считать интенсивный «сброс» большинством групп своих информационных активов, являющихся своего

¹ Сегодня, 15.03.2001.

² Политика в регионах: губернаторы и группы влияния. – М., 2002. – С. 37–40.

рода «лакмусовой бумажкой», указывающей на наличие политических амбиций. (Это, например, затронуло даже контролирующийся президентской командой «Газпром», не говоря уже о других ФПГ; максимум, на что они в этой ситуации решаются, – это соблюдение подчеркнутой дистанции остающихся под их контролем СМИ от «большой политики». Показательно, что происходило это в виде шумной кампании по избавлению от «непрофильных» активов и затрат.

Если рассматривать проблему политического участия ФПГ через призму процессов в экономической сфере, то можно выделить еще одну принципиально важную тенденцию, связанную с созданием и укоренением вертикально интегрированных компаний (ВИК), объединяющих в рамках единого управленческого и производственного процесса три его составляющих – добычу сырья, его переработку, а также сбыт конечной продукции. Активное формирование ВИК является признаком трансформации прежних ФПГ в своеобразные «олигополии» – продукт соединения финансово-промышленного, а также политического и властного потенциала.¹

Кризис 1998 г. объективно стимулировал процесс консолидации федеральной элиты. Базой для этого, как и перед президентскими выборами 1996 г., стало общее стремление конкурирующих за ренту группировок к сохранению существующего режима (который осенью 1998 г. явственно закачался) и обеспечению преемственности власти.

В отношениях с крупным бизнесом наблюдался уход от прямых неформальных контактов с крупнейшими предпринимателями (что было типично для середины 1990-х гг.) путем декларирования принципа «равноудаленности». При этом активность Б. Березовского и В. Гусинского,

¹ Кондрачук В.В. Финансово-промышленные группы: бизнес и политика. – М., 2002. – С. 15–18.

которые выступили против такой модели через подконтрольные им СМИ, была достаточно жестко подавлена.

Приняв к сведению молчаливое согласие остальных «олигархов» с этими действиями, власть приступила к выстраиванию системы «коллективного представительства» интересов разных слоев бизнеса. В результате чего возникли «новый РСПП» – как объединение крупнейших компаний, «Деловая Россия» – как организация среднего и крупного «неолигархического» капитала и «ОПОРа» – как выразитель интересов малого и среднего бизнеса. Тем не менее, явный приоритет в этой иерархии был отдан верхнему, «олигархическому», уровню, что нашло свое выражение в появлении института регулярных встреч В. Путина с членами бюро правления РСПП. Крупный бизнес также сохранил некоторые иные рычаги влияния на политические решения – прежде всего благодаря присутствию людей из бизнеса в государственном аппарате и в законодательных органах власти. Эти рычаги, однако, использовались уже не столько для прямого лоббирования интересов отдельных компаний, сколько для влияния на формирование общих правил игры (налоговое и трудовое законодательство, условия вступления в ВТО и т. д.).

В целом в течение 2000–2002 гг. можно было констатировать поддержание относительного баланса сил во взаимоотношениях государства и бизнеса при постепенном укреплении позиций федеральных властей. В основе этого баланса лежало принятие сторонами негласных взаимных обязательств, предусматривавших отказ от пересмотра итогов 1990-х гг. со стороны власти в обмен на невмешательство в политику со стороны бизнеса. Однако новая модель взаимоотношений с характерной для нее системой

«сдержек» и «противовесов», тщательно выстраивавшаяся властью в течение трех лет, рухнула с разворачиванием «дела ЮКОСа».¹

Объявив одним из приоритетов своей политики «равноудаление» олигархов, В. Путин обозначил, что не допустит вмешательства бизнеса в политическую сферу. Это касалось, прежде всего, тех олигархов, кто имел большой политический вес: Б. Березовского и В. Гусинского. Б. Березовский считался спонсором семьи Б. Ельцина, его связывала личная дружба с дочерью Президента Т. Дьяченко. Он влиял на самые высокие назначения: его креатурами считались глава Администрации Президента А. Волошин и премьер-министр М. Касьянов. По слухам, именно Б. Березовский подсказал А. Волошину кандидатуру преемника – тогдашнего главу Федеральной службы безопасности РФ В. Путина.

Могущество В. Гусинского строилось на его медиаресурах. Ему принадлежали самый влиятельный канал телевидения – НТВ и ряд печатных изданий. И Б. Березовский и В. Гусинский парили так высоко, что считали себе неуязвимыми. Доверенные лица В. Путина пытались вступить в переговоры о сотрудничестве, но всемогущие магнаты отвергли предложения и отказались служить новой власти. Им казалось, что они сильны, а молодой Президент слаб.

Первой жертвой новой власти стал В. Гусинский. В июне 2000 г., всего через месяц после заключения «пакта о невмешательстве», он был арестован по подозрению в хищении госсобственности в особо крупных размерах. Вскоре напряжение возникло вокруг другого олигарха, В. Потанина. Прокуратура возбудила уголовное дело о незаконности продажи 38% акций РАО «Норильский никель» компании В. Потанина «Интеррос». Заместитель генерального прокурора Ю. Бирюков направил В. Потанину беспрецедентное письмо с предложением перечислить государству \$140 млн

¹ Яковлев А. Эволюция взаимоотношений между властью и бизнесом и движущие силы экономического развития в России: до и после дела ЮКОСа // Региональная элита современной России. – М. 2005. – С. 25–27.

в качестве компенсации за заниженную стоимость компании. Потанин после недолгого размышления принял решение, что лучше заплатить, чем и спас свой бизнес от дальнейшего разрушения.

Следующим в списке на «равноудаление» оказался глава «Альфа-группы» М. Фридман. В структурах принадлежащей ему Тюменской нефтяной компании (ТНК) прошли обыски. Причиной этого было возбуждение уголовного дела по обвинению в финансовых махинациях на ТНК, имевших место в 1997 г. Последствий это дело не имело. По слухам, М. Фридман, так же как и В. Потанин, «откупился». Не обошли стороной неприятности и тогдашнего главу крупнейшей компании России «Газпром» Р. Вяхирева, в офисе которого летом 2000 г. также прошли обыски. Тогда же налоговая полиция сообщила о возбуждении уголовных дел против руководителя ЛУКОЙЛа В. Алекперова и главы АвтоВАЗа В. Каданникова. Приглашений «на разговор в Кремль» ждали и другие олигархи.

Бизнес-сообщество впало в растерянность. Такое масштабное наступление властей на ельцинских олигархов не могло быть случайным. После недолгого обсуждения было принято решение о консолидации сил на основе представительной организации для координации своих действий.

Было решено не создавать новую структуру, а использовать для этих целей действующий Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), который возглавлял влиятельный А. Вольский. Осенью 2000 г. олигархи вошли в РСПП, потеснив позиции его бывших руководителей – директоров-производственников. После того как к руководству РСПП пришли крупнейшие бизнесмены, эту организацию стали называть «профсоюзом олигархов».

Новая власть продемонстрировала решимость избавиться от тех, кто не хочет жить по новым правилам игры, которые установили пришедшие с В. Путиным силовики. Эти правила просты: лояльность в обмен на возможность быть богатым в России. Под лояльностью понимается

следующее: мало выражать одобрение действиям президента на словах, надо помогать делом: финансировать социальные и политические проекты, инициированные Кремлем, «дружить» с чиновниками (то есть платить им «надбавку» к зарплате). Больше всего новую власть раздражают бизнесмены, которые «высовываются», работают на свой имидж, выступают с яркими инициативами. Если предприниматель занимается благотворительностью по собственному хотению, власть трактует это как желание заработать политический вес (что недопустимо). Если же благотворительные проекты рекомендуются властью, бизнесмен, поддерживающий их, идентифицируется как лояльный гражданин. Становится ясно, что любая инициатива, выходящая за рамки бизнеса, наказуема – вот главный постулат «политики равноудаления». Но бизнесмены не сразу осознали, где проходит красная черта, за которую нельзя переступать. Только «дело ЮКОСа» поставит окончательный диагноз: власть не допустит *никакого* вмешательства бизнеса в политику.

М. Ходорковскому долгое время удавалось лавировать между угрозами, нависшими над бизнесом. «Равноудаление» 2000 г. его не коснулось. И казалось, что опасность миновала. В 2002 г. М. Ходорковский начинает широкомасштабный проект, связанный с созданием фонда «Открытая Россия». Скрытой целью этого проекта было создание новой генерации политиков демократической ориентации, которая будет призвана составить каркас новой власти. М. Ходорковский считал, что крупный бизнес должен стать основной политической силой в стране. Не бюрократия, а предприниматели должны формировать власть. После эмиграции Б. Березовского М. Ходорковский стал неформальным лидером олигархов, генерирующим новые политические проекты. Это не могло не вызвать напряженного внимания кремлевских силовиков к его деятельности. В. Путину докладывали, что М. Ходорковский готовится к 2008 г., присматриваясь к президентскому креслу, и для этой цели создает сетевые

организации – «школы публичной политики». Это вызывало не просто раздражение со стороны властей, видевших в этом прямую угрозу. Огромные деньги нефтяного гиганта ЮКОСа могли сделать то, что не удавалось другим – консолидировать политические партии, множество мелких общественных организаций, все демократические силы общества.

В коалицию антиюкосовских сил вошли, кроме кремлевских силовиков, конкуренты ЮКОСа по бизнесу, а также сторонники В. Путина в парламенте, СМИ, партиях. Но, чтобы свалить такого гиганта, нужны были неординарные согласованные действия. Кампания против ЮКОСа началась в январе 2003 г. с публикации некоего доклада Совета по национальной стратегии, суть которого сводилась к тому, что готовится олигархический заговор против государства.

По мнению аналитиков, существовало несколько причин атаки на ЮКОС. Во-первых, Президент В. Путин и его команда поставили задачу ликвидировать альтернативные центры власти, и бизнес, пытающийся влиять на политический процесс, становился врагом режима. Во-вторых, в крахе ЮКОСа были заинтересованы его конкуренты. Некоторые из руководителей нефтяных и газовых компаний находились в тесной связи с окружением Президента и имели возможность прямо влиять на принятие решений по ЮКОСу. В их интересах было ослабить компанию с тем, чтобы раздробить ее и купить по частям. «Ельцинские олигархи» должны уйти со сцены, освободив место для новой генерации предпринимателей. «Путинские олигархи»: Р. Абрамович, Г. Тимченко, братья М. и Ю. Ковальчуки и др.,¹ за которыми стоят такие структуры, как «Еврофинанс», «Сургутнефтегаз», «Газпром-медиа», Новороссийское пароходство, банк «Россия» из Санкт-Петербурга и др. Ряд экспертов полагают, что к этой группе также необходимо отнести главу Межпромбанка С. Пугачева.²

¹ Коммерсант, 02.02.2004.

² Деловые люди, № 152, ноябрь 2003.

При Президенте В. Путине взаимоотношения ФПГ и государства успели пройти путь между крайними позициями политического маятника. От ситуации «приватизации государства» в 1998–1999 гг., когда деятельность федерального Правительства и региональных властей в значительной мере контролировалась «олигархическим» капиталом, мы перешли к ситуации 2003–2004 гг., когда власть однозначно стала доминировать над крупным бизнесом.

Для российских предпринимателей были характерны две стратегии, которые в целом типичны для бизнеса. Это стратегия дистанцирования от государства, основанная на стремлении к свободе и независимости, весьма развитом у предпринимателей, и стратегия тесной интеграции с государством — с целью максимизации прибыли на основе получения от Правительства специальных преференций и льгот.

«Дело ЮКОСа» ознаменовало собой завершение определенного этапа во взаимоотношениях власти и бизнеса. Для анализа форм взаимодействия бизнеса и власти на новом этапе и определения возможных движущих сил социально-экономического развития в среднесрочной перспективе необходимо ответить на два вопроса: почему власти и крупному бизнесу не удалось удержать относительное равновесие, достигнутое к 2002 г. и какие возможны выходы из сложившегося тупика.¹

Выстраиваемая властью общественно-политическая конструкция, которую многие исследователи характеризовали как «корпоративный капитализм»², изначально отличалась внутренней неустойчивостью. Причиной этого были радикальные различия в менталитете представителей

¹ Яковлев А. Эволюция взаимоотношений между властью и бизнесом и движущие силы экономического развития в России: до и после дела ЮКОСа // Региональная элита современной России. – М., 2005. – С. 27.

² Зудин А. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra, 2001, №4. – С. 56.

крупного бизнеса и новых представителей власти, их глубокое взаимное недоверие и обоюдная неготовность к поиску компромиссов.

В ближайшем окружении В. Путина с самого начала были люди, настроенные на то, чтобы начать строительство капитализма в России с «чистого листа» и для этого максимально оттеснить бизнес от принятия политических решений. При этом на идеологическом поле происходило сознательное разыгрывание перераспределительных настроений (группа «Народный депутат» в Думе 1999—2003 гг.; блок «Родина» как проект, поддержанный Кремлем на выборах 2003 г; активность Совета по национальной стратегии во главе с И. Дискиным и С. Белковским и т. д.).

Одновременно бизнес, не чувствуя себя защищенным от произвола власти, старался обезопасить себя и свою собственность, создавая суперкомпании, способные уравнивать консолидированные ведомства с точки зрения влияния на экономику, в том числе через повышение капитализации этих компаний и продажу крупных пакетов в них известным иностранным инвесторам. При этом неявная договоренность о «сохранении собственности в обмен на невмешательство в политику» неизбежно становилась все более условной по мере того, как политика начинала напрямую затрагивать интересы бизнеса.

В наиболее остром виде этот конфликт интересов власти и бизнеса проявился в вопросе о природной ренте и законодательстве, регламентирующем ее изъятие (законы о налоге на добычу полезных ископаемых и соглашениях о разделе продукции – СРП). Для власти природная рента представляла собой ресурс, необходимый для поддержания ее рейтинга. И одновременно это был ресурс, который крупный бизнес не готов был отдать просто так. Наиболее активную позицию в данном вопросе занимала компания ЮКОС. Именно ЮКОС в рамках этого внутреннего конфликта решился на прямые выпады против власти.

В частности, речь идет об открытом финансировании оппонентов В. Путина на левом (КПРФ) и правом («Яблоко», СПС) флангах политического спектра. С «покупкой» ЮКОСом целого ряда депутатов парламента также связывался срыв прохождения в Думе в начале 2003 г. правительственного законопроекта о СРП. Наконец, объявленное слияние ЮКОСа и принадлежавшей Р. Абрамовичу компании «Сибнефть» с вероятной последующей продажей крупного пакета акций объединенной компании одному из глобальных нефтяных концернов (по модели BP – ТНК) означало бы для власти утрату неформальных рычагов давления на М. Ходорковского и фактическую утрату контроля над стратегическими активами в нефтяной отрасли.

В этих условиях ответную реакцию власти, основанную на весьма грубом «избирательном применении» законодательства против М. Ходорковского и других владельцев компании «ЮКОС», наверное, можно характеризовать как вынужденную. Однако в этом «силовом решении» в действительности скорее проявилась не сила, а слабость власти, которая, оказавшись не в состоянии убедить бизнес в своей правоте, пошла на открытое подавление политических оппонентов, что в итоге обрушило всю сложную общественно-политическую конструкцию, которая выстраивалась властью в течение предшествующих трех лет.

Действия власти в последнее время позволяют предположить, что ситуация возникшего тупика в целом осознается. При этом движение идет по нескольким линиям.

Главная – поиск механизмов взаимодействия с бизнесом и новых фигур, способных осуществлять такое взаимодействие. В этой связи характерно выдвижение для контактов с бизнесом новой политической фигуры в лице премьер-министра М. Фрадкова, никак не связанного с «делом ЮКОСа», создание при нем Совета по конкурентоспособности и

предпринимательству, а также озвучивание М. Фрадковым идей государственно-частного партнерства (ГЧП).¹

Вообще взаимоотношения ФПГ и власти при В. Путине чаще всего описываются при помощи двух утверждений. Первое: в первый период правления В. Путина элита бизнеса утратила политическое влияние в федеральном центре. Второе: препятствия, возникшие в федеральном центре с приходом к власти В. Путина, бизнес-элита попыталась компенсировать при помощи «похода в регионы». В то же время при В. Путине в федеральном центре возникли не только новые ограничения, но и новые возможности для политического влияния ФПГ. К числу таких новых возможностей следует отнести расширение каналов политическою влияния бизнеса через Государственную Думу, Совет Федерации, институты корпоративного представительства и «режим консультаций».

Например, в итоге реформирования Совета Федерации в нем оказались представлены лоббисты большинства крупных компаний. В большинстве случаев члены СФ, связанные с крупными корпорациями, делегировались от регионов, где они имели преобладающее влияние (либо где они инвестировали в региональную элиту). Элита бизнеса обрела внушительное представительство в верхней палате парламента: «Сибирский алюминий» – два сенатора (А. Саркисян от Хакасии и Г. Ткаченко от Самарской области); «Роспром-ЮКОС» – три сенатора (Л. Невзлин от Мордовии, А. Гурьев от Мурманской области, Ю. Шарандин от Эвенкии); «Альфа-ТНК» – два сенатора (Г. Фетисов от Воронежской области, Л. Рокецкий от Таймырского АО); «Газпром» – один сенатор (Л. Лушкин от Брянской области); РАО «ВЭС» — два сенатора (В. Завадников от Саратовской области и С. Васильев от Ленинградской области); «Транснефтепродукт» – один сенатор (М. Сорокин от Новгородской области); «Славнефть» – два сенатора (С.

¹ Яковлев А. Эволюция взаимоотношений между властью и бизнесом и движущие силы экономического развития в России: до и после дела ЮКОСа // Региональная элита современной России. – М., 2005. – С. 28–32.

Веков от Ингушетии и Е. Заяшников от Ярославской области); «Интеррос» – один сенатор (Л. Биндар от Таймырского АО); «Евразхолдинг» – один сенатор (С. Шатиоров от Кемеровской области), – один сенатор (С. Пугачев от Республики Тыва), «Сибнефть» – один сенатор (Е. Малкин от Чукотки). Изменение состава верхней палаты создало основу для утверждений, что из «клуба губернаторов» реформированный Совет Федерации превратился в «собрание лоббистов» крупнейших корпораций.¹

Вообще в эволюции взаимоотношений государства и бизнеса в России прослеживается определенная закономерность, в соответствии с которой периоды сближения участников взаимодействия чередуются с периодами взаимоудаления. «Романтический» период неформального тесного сотрудничества 1990–91 гг. уступил место стратегии сдерживания в 1992–94 гг. Частичное ослабление последней с 1995 г. постепенно перевело взаимоотношения в фазу «срачивания». Своеобразным апофеозом «срачивания» после президентских выборов 1996 г. стал приход ведущих представителей элиты российского бизнеса на командные позиции в структуре исполнительной власти. За этим последовало новое восстановление дистанции под лозунгом «разрыва связей» с лета–осени 1997 г. В целом, если лето 1996 г. можно считать высшей точкой господства «олигархов» в рамках их взаимоотношений с властью, то к лету 2004 г. политический маятник достиг другой крайней точки, когда власть стала абсолютно доминировать над бизнесом. Можно говорить о наличии определенных циклов, которым подчиняются взаимоотношения государства с бизнесом. Каждый раз точка поворота и амплитуда колебаний определялись государством.

С приходом к руководству Российской Федерацией Президента В. Путина сложился новый тип отношений ФПГ с государством. Власть более

¹ Зудин А. Взаимоотношение власти и бизнеса при Владимире Путине и их влияние на ситуацию в регионах. // Региональная элита современной России. – М., 2005. – С. 38–40.

не стремится патронировать отдельные «придворные» структуры, выстраивая своеобразную систему «сдержек и противовесов», а предлагает единые общие и понятные для всех правила игры, переводя этот процесс в плоскость давно ожидавшихся законодательных и нормативно-правовых решений. Главные среди них – налоговая реформа, введение в действие нового Земельного, Бюджетного и Трудового кодексов и т.д.

Провозглашенный главой государства принцип «равного удаления» предпринимателей от власти способствует формированию более цивилизованных отношений и в самом бизнес-сообществе. Примером этому, в частности, служит создание ряда влиятельных предпринимательских объединений неполитического характера, призванных представлять коллективные интересы их организаторов во взаимоотношениях с властью и обществом. Наиболее известные из них – Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), движение «Деловая Россия», Ассоциация российских банков (АРБ), а также ряд организаций регионального и межрегионального уровней.

§ 9. Специфика выработки и принятия политических решений в постсоветской России

В российской политике наибольшее распространение получили два типа выработки и принятия решений внутри групп интересов. Первый – это механизм согласования, когда внутри группы все ее члены стремятся прийти к единому мнению. Он характерен для таких структур, как РСПП и ТПП, которые призваны агрегировать позицию большинства своих членов. Второй – конкурентный, подразумевает выбор одного решения из нескольких альтернативных предложений; не исключает использование таких институтов, как РСПП и ТПП, но только на стадии обсуждения. Таким образом, решение оказывается выгодно только одной стороне, остальные

участники диалога принимают его, хотя оно не всегда вполне приемлемо для них. Третий механизм отчасти схож с методом согласования, подразумевает выработку решений, приемлемых для большинства конкурирующих сторон, однако для того, чтобы прийти к согласию, они ищут посредника, третью сторону – эксперта, который бы их рассудил.

В практике российских групп интересов редко можно встретить примеры, когда все конкурирующие стороны соглашались с каким-то одним решением. Как правило, консенсус достигался только по вопросам, от которых зависела судьба всей бизнес-элиты. В новейшей российской истории есть два примера, когда группы интересов оказывались в подобной ситуации. Первый раз это случилось в 1996 г., накануне выборов президента, когда различные финансовые и промышленные группы решали, кого из кандидатов им поддержать: Б. Ельцина или Г. Зюганова. Второй раз они пришли к единому мнению, когда новый Президент В. Путин провозгласил политику равноудаления олигархов.

В 1996 г. банки и промышленные группы опасались победы кандидата от КПРФ и потому поддержали кандидатуру Б. Ельцина. Впрочем, эта поддержка не была безоговорочной, в любой момент бизнес-элита могла поменять свою позицию. Л.Ф. Шевцова отмечает: «По мере приближения президентских выборов в марте - апреле все громче стали раздаваться голоса, либо выражавшие сомнения в необходимости выборов, либо призывавшие к их отмене. 27 апреля было опубликовано «Письмо 13-ти» – документ видных российских финансистов и предпринимателей, в котором шла речь о приближении неизбежной конфронтации между властью и коммунистами и содержался призыв к полюбовному решению проблемы. В письме говорилось: «Острота предвыборной борьбы толкает политиков разрезать клубок проблем одним ударом. Стоящие за ними силы ждут своего часа. Они выйдут на свет на следующий день после победы, неважно, какой из сторон. (...) Июньское голосование отразит волю меньшинства, все равно,

белого или красного, которое получит мандат устанавливать правила жизни, отвергаемые большей частью общества»¹.

В 2001 г. после победы на президентских выборах В. Путина большинство представителей бизнес элиты согласилось на политику равноудаления. Ее основной смысл состоит в том, что ни одна группа интересов не должна иметь возможность напрямую лоббировать свои интересы в Администрации Президента и Правительстве. Кулуарным переговорам Президент предпочел круглые столы с главами крупных компаний. Нельзя не отметить, что политика равноудаления сопровождалась устранением с политической арены двух представителей бизнес-элиты – Б. Березовского и В. Гусинского. При этом оба эти бизнесмены не только покинули страну, но и лишились инструментов влияния на общественное мнение. Более того, по мнению А.Ю. Зудина, для постоянного взаимодействия с Правительством и Президентом были отобраны предприниматели, которые представляли преимущественно реальный сектор; выполняли управленческие функции; руководили крупными (но не обязательно крупнейшими) и успешными предприятиями; были настроены на конструктивный диалог с властью в определенных ею границах; участвовали в политике лишь по соображениям, так или иначе связанным с интересами их предприятий и фирм².

Таким образом, основные принципы согласования интересов и политического представительства были упорядочены. Причем, как и в двух первых случаях, толчком к тому, чтобы воспользоваться им, послужила активность государство. Правительство не рассматривает предложения частных компаний или банков по различным вопросам. Зато оно учитывает позицию объединений и профессиональных союзов, таких, как РСПП или АРБ – Ассоциация российских банков. Официальная позиция Правительства

¹ Шевцова Л.Ф. Политический режим Бориса Ельцина. – М., 1999. – С. 65.

² Зудин А.Ю. Неокорпоративизм в России: бизнес и государство при Владимире Путине // Pro et Contra. 2001, № 6, – С. 171–198.

состоит в том, что оно поддерживает развитие институтов функционального представительства групп интересов, потому что они позволяют бизнесу вырабатывать взвешенные решения, которые устраивают большинство компаний и банков.

Несмотря на развитие практики согласования интересов и стремление к консенсусу, группы интересов часто предпочитают компромиссу и согласию конкуренцию. Дело в том, что даже в рамках одной из наиболее однородных, на первый взгляд, групп интересов – топливно-энергетического комплекса – обнаруживается несхожесть и противоречивость интересов основных членов группы. Если же учитывать точку зрения по одним и тем же вопросам и металлургов, и угольщиков, и других групп, то прийти к консенсусу не получится, потому что их интересы зачастую прямо противоположны.

Например, в октябре 1997 г. Государственная налоговая служба (ГНС) выступила с инициативой запретить толлинг, то есть ввоз в Россию сырья для переработки и экспорта первичной продукции. Эту инициативу ГНС поддержала ФПГ «Сибирский алюминий» (Сибал). Компания работала как вертикально интегрированная компания, то есть сама добывала и перерабатывала глинозем в России, в то время как ее конкуренты работали на давальческом сырье¹. Против этой инициативы выступили такие компании, как Красноярский алюминиевый завод, которые прямо обвиняли Сибал в стремлении уничтожить конкурентов. Результатом кампании стало сохранение режима толлинга. Весьма примечательно, что через шесть лет, когда Министерство РФ по налогам и сборам хотело вновь вернуться в идею запрета толлинга, против этого выступил именно Сибал, который теперь сам говорил о необходимости свободной конкуренции.

Группам интересов приходится конкурировать, когда они осознают, что добиться поставленной цели другим путем не получается. В частности, в

¹ Эксперт, 1997, № 39. – С. 23.

2002 г. появилось два проекта строительства нефтепровода из Восточной Сибири на Дальний Восток. Первый предполагал прокладку трубопровода из Ангарска до китайского порта Дацина. Этот вариант отстаивала компания ЮКОС, которая была готова поставлять нефть в КНР. Другой вариант предусматривал строительство нефтепровода до российского порта Находка. Изначально Правительство собиралось остановиться только на одном из проектов. Однако настойчивость ЮКОСа, который отстаивал свой проект, и госкомпании «Транснефть», которая поддерживала трубопровод до Ангарска, привела к тому, что Правительство приняло решение осуществить оба проекта.

Конкуренция между разными группами интересов возможна и на уровне организаций, представляющих бизнес. Показательна конкуренция между двумя ассоциациями российских банков по вопросу банковской реформы. В 2002 г. между Ассоциацией российских банков (АРБ), представляющей крупные банки России, и Ассоциацией региональных банков «Россия» (АРБ «Россия») развернулась полемика по вопросу реформирования банковского сектора. АРБ поддерживала предложения РСПП и Центрального банка, суть которых сводилась к стимулированию укрупнения кредитных организаций через их слияния и поглощения. АРБ «Россия», напротив, настаивала на том, что такая политика ошибочна, потому что она уничтожает небольшие банки – единственные кредитные организации в целом ряде российских регионов. Однако Центральный банк РФ до настоящего времени поддерживает позицию АРБ.

Конкуренция в выработке того или иного решения объясняется не стремлением членов бизнес-сообщества или отдельных компаний во чтобы то ни стало добиться своей цели. Конкурирующие организации нередко учитывают интересы друг друга, однако вынуждены ими жертвовать, потому что единственно возможное решение не предусматривает компромиссов.

Невозможность согласования интересов различных групп и жесткая конкуренция между ними привели к формированию механизма обоснования и предварительной подготовки различных предложений. Цель этой работы – обосновать свою точку зрения и подготовить развернутый набор аргументов в ее поддержку. Широкое распространение получили две модели подготовки решения. Первая подразумевает открытый диалог по конкретной проблеме с привлечением всех заинтересованных сторон. Примером такого диалога служат регулярные конференции, на которые приглашаются все члены организаций, представляющих конкретную отрасль или сферу деятельности. Например, на регулярной основе, раз в полгода, собираются банковские ассоциации: АРБ и Ассоциация региональных банков «Россия».

Вторая модель исключает прямое участие членов ассоциаций в подготовке анализа различных предложений; напротив, проработка проблем и выработка предложений поручаются экспертному сообществу. Например, при РСПП действует «Экспертный институт», который обеспечивает подготовку всех программ и предложений, которые РСПП предлагает на рассмотрение Правительству. Разработанные экспертами решения затем согласовываются с членами рабочих групп: они работают над конкретными проблемами, например налогообложением, таможенными тарифами и т.д.

Открытый диалог на профессиональных конференциях призван довести до сведения всех заинтересованных сторон позицию участников того или иного процесса. Конференции выполняют не столько регулирующую, сколько информационную функцию. Так, например, узнав о введении в этом году квот на импорт мяса, импортеры мяса и его оптовые продавцы образовали Российскую Ассоциацию поставщиков мяса и объяснили Министерству экономического развития РФ (МЭРТ), чем, по их мнению, плохи квоты как инструмент контроля за импортом продовольствия. Этих разъяснений оказалось достаточно, чтобы МЭРТ скорректировал механизм распределения квот между участниками рынка.

Открытое обсуждение вопросов необходимо и в случае, если на повестке дня стоят вопросы реформирования естественных монополий, прежде всего Министерства путей сообщения (МПС) и РАО «ЕЭС России». Обе структуры имеют конкурентов в лице относительно небольших частных компаний, однако бизнес-сообщество хочет знать, как реорганизация рынка электроэнергии и железнодорожных перевозок скажется на экономике в целом и на их издержках, в частности. Внутри МПС и РАО «ЕЭС России» не всегда четко могут ответить на этот вопрос, и тогда просто организуют конференцию по данной проблеме.

Передача права анализа и решения проблем экспертам обычно производится теми структурами, которые учредили и содержат сами группы интересов. Таким образом, они могут быть уверены в компетенции тех, кому поручено работать над решением обсуждаемых вопросов. В зависимости от сложности решаемых задач выработка решений ведется на постоянной основе или проектным методом, когда предлагаемое решение носит окончательный характер и, по мнению тех, кто его предлагает, решает поставленную задачу. В частности, по проблемам налогообложения и тарифного регулирования в РСПП действуют постоянные группы, которые периодически обсуждают состояние дел в своей сфере. По другим вопросам, например по проектам банковской, пенсионной и административной реформ РСПП просто сформировал пакет предложений, который был передан в Центральный банк и Правительство РФ.

Практика передачи подготовки решений третьей стороне еще только складывается и завоевывает популярность среди групп интересов. Это связано с тем, что с каждым годом различным отраслевым организациям и ассоциациям приходится выяснять и уточнять свои позиции по таким принципиальным вопросам, как реформа законодательства, затрагивающая сферу их деятельности, изменения тарифного регулирования или механизма налогообложения, защита от конкуренции со стороны внешних рынков. Эти

проблемы требуют объективного и всестороннего анализа, которого невозможно добиться силами одной компании или организации.

Литература:

1. Горлова Н. Институциональные основы корпоративного согласования // Вестник Моск. Университета, серия 12 («Политические науки»), 2002, № 2.
2. Крыштановская О. Анатомия российской элиты. – М., 2005.
3. Паппэ Я. Ш. Олигархи: экономическая хроника. – М., 2000.
4. Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и российское государство. – М.: УРСС, 1999.
5. Перегудов С.П. Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. – М.: Наука, 2003.
6. Стрелец И. Современный корпоратизм: экономический аспект // Бизнес и политика, 1996, № 2.
7. Фортескью С. Привит ли Россией олигархия // Полис, 2002, № 6.
8. Lehmbruch, Gerhard & Schmitter Philippe (eds.): Patterns of Corporatist Policy-Making, SAGE Modern Politics Series, Vol. 7, 1982.

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы основные особенности формирования бизнес-элиты в постсоветской России?
2. В чем состоит сущность системы «олигархического капитализма» в постсоветской России?
3. Назовите основные предпосылки складывания в России системы патрон-клиентских отношений?
4. Каковы основные формы и механизмы влияния бизнес-групп на процесс принятия политических решений в постсоветской России?
5. В чем заключаются основные особенности процесса принятия политических решений в условиях системы патрон-клиентских отношений?

Тема V. ПРАКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕС-ГРУПП НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ВЛАСТИ

§ 10. Экономические группы интересов: уровни функционирования

Благодаря специфике административно-территориального деления России региональный аспект деятельности групп интересов занимает одно из главных мест при их рассмотрении. Ресурсная база и сферы интересов различных групп интересов, как правило, имеют четкую региональную привязку. Кроме того, именно на региональном уровне различные группы интересов могут напрямую участвовать в политике, определяя повестку дня, а не только согласовывая или лоббируя свои интересы с органами власти, как это происходит на федеральном уровне.

Экономическое хозяйствование в советский период строилось по зональному принципу: разные районы страны имели различное предназначение и специализацию, прежде всего сельскохозяйственную или промышленную. Когда государственная собственность стала частной, бизнес-группы получили контроль над градообразующими предприятиями. Местной власти и бизнес группам приходилось и приходится постоянно согласовывать свои интересы. Если на федеральном уровне круг групп интересов относительно узок, то в регионах их гораздо больше, уже в силу этого отношения корпораций и власти на региональном и муниципальном уровне носят наиболее разнообразный и разносторонний характер.

**Уровни взаимодействия и сферы применения стратегий взаимодействия
государства и бизнеса в постсоветской России**

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

Источник: Перегудов С. П., Лапина Н. Ю., Семененко И. С. Группы интересов и Российское государство. – М., 1999. – С. 121.

Но при всем многообразии вариантов можно выделить три основные формы взаимодействия крупного бизнеса и местных властей: *формально-договорные, неформальные и партийно-политические.*

Проще всего идентифицировать *формально-договорную систему отношений*, которая активно практикуется крупнейшими компаниями общероссийского и регионального масштаба, прежде всего нефтегазовыми и металлургическими. Как правило, эти корпорации заключают с региональными или городскими и поселковыми администрациями соглашения, которые определяют условия пользования транспортными и

иными средствами и ресурсами данной территории, а также режимы местного налогообложения¹. В свою очередь, компании обязуются содействовать росту занятости, обеспечивать регионы своей продукцией (иногда на льготных условиях), строить или реставрировать социально-культурные объекты, дороги и т.п. Все большее значение в подобных договорах придается вопросам сохранения окружающей среды. Нередко они подписываются дочерними компаниями, входящими в ту или иную крупную корпорацию. По сути, эти соглашения схожи с социальным партнерством, однако на практике преследуется цель разграничить сферы ответственности компаний: в обмен на определенные обязательства, например передачу объектов социальной сферы на баланс региональных властей, предприятие обязуется сохранить занятость и платить налоги в местный бюджет.

Вступая в договорные отношения с местными властями, корпорации становятся активными участниками процесса формирования региональной и местной социально-экономической политики. Для целого ряда регионов такие соглашения имеют чрезвычайно важное, а в некоторых случаях и определяющее значение. Нередко договоры используются корпорациями для вытеснения конкурентов и монополизации доступа к тем или иным ресурсам. Тем не менее, учитывая взаимовыгодный характер подобных соглашений, а также традиционную зависимость многих городов и регионов от деятельности нескольких (а иногда и одного) крупных хозяйственных комплексов, их роль в целом следует признать положительной. Позитивным моментом является и то, что они способствуют росту открытости и гласности в отношениях бизнеса и власти, и потому вряд ли правомерно видеть в них «крышу для неформальных согласований»¹.

¹ Перегудов С.П. Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. – М.: Наука, 2003. – С. 16–25.

¹ Российский региональный бюллетень, 1999, С. 22–23.

Неформальные отношения означают негласные договоренности между представителями бизнес-структур и региональной или местной администрацией. Принципиальное отличие их от формально-договорной системы заключается в неформальном характере договоренностей, который не позволяет посторонним знать об их содержании.

Партийно-политические взаимоотношения, напротив, считаются наиболее открытыми, поскольку местная власть и крупный бизнес не только открыто ведут диалог, но и устраняют все возникшие разногласия наиболее эффективно с использованием государственных институтов. По сложившейся в российских регионах практике можно сказать, что региональные законодательные собрания на сегодняшний день стали площадкой для открытого диалога между ними. Причем свое слово могут сказать и избиратели, которые в других моделях взаимодействия групп интересов и власти остаются вне политического процесса.

Взаимоотношения групп интересов и региональных властей также можно рассматривать через призму теории элит. Членов групп интересов и представителей власти можно изучать с точки зрения их принадлежности к одной или разным элитным группам. Кроме того, данный подход позволяет на примерах проследить эволюцию разных моделей взаимодействия групп интересов и институтов власти разных уровней.

События начала 1990-х гг. в рамках данного подхода следует рассматривать в контексте трансформации «старой» советской элиты в «новую» российскую. Наиболее популярной до недавнего времени была концепция трансформации номенклатуры, еще в начале 1992 г. названной центром РФ-политика «номенклатурным реваншем», наиболее полное научное обоснование которой дала О.В. Крыштановская¹. В основе этого подхода лежит представление о конвертации могущества номенклатурной

¹ Kryshchanovskaya O., White S. From Soviet Nomenklatura to Russian Elite//Europe-Asia Studies. 1996. vol. 48. № 5. – P. 711–733.

корпорации в ее экономическую и политическую власть в посткоммунистический период. В рамках «номенклатурной» модели доминантой регионального политического процесса является противостояние двух сил: «старой» номенклатуры КПСС и «новых» носителей либеральных преобразований. Наиболее последовательно этой точки зрения придерживался Д.В. Бадовский, по мнению которого институционализация региональных элит при частичном сохранении их прежнего состава представляла собой реконструкцию позднесоветской модели путем трансформации номенклатуры в «партию власти»².

Тем не менее, «номенклатурная» модель не нашла подтверждения в практических исследованиях. Например, сравнение элит «реформаторской» Нижегородской и «консервативной» Ульяновской областей, проведенное А.К. Магомедовым, обнаружило значительную степень мифологизации подобных стереотипов³. Кроме того, «номенклатурная» модель не могла объяснить конфликты в рамках элит вообще и российских региональных элит, в частности.

Дальнейшее развитие получили другие концепции трансформации элит, успешно использующиеся при изучении именно региональных случаев. Так, А.В. Дука в ходе исследования политической элиты Ленинграда-Петербурга (на примере депутатского корпуса Ленсовета) проанализировал институционализацию элитных группировок при помощи модели трансформации элитной структуры и консолидации демократического режима через механизм «сообщества элит», разработанный Дж. Хигли, М. Бартоном и Р. Гантнером.¹

² Бадовский Д. В. Трансформация политической элиты в России // Полис. – 1994. № 6. – С. 42–59.

³ Магомедов А. К. Локальные элиты и идеология регионализма в новейшей истории России: сравнительный анализ. – Ульяновск, 1998.

¹ Дука А.В. Перспективы социологического анализа властных элит // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. Т. III, вып. 1. – С. 61.

М.Н. Афанасьев подчеркивает роль клиентелизма как главного фактора регионального политического процесса в условиях трансформации региональных элит. В рамках этого подхода конфликты региональных элитных группировок интерпретируются как борьба клик и клиентел, связанных с экономическими заинтересованными группами. Другой исследователь, И. Куколев, помимо клиентелистских принципов формирования региональных элит, в качестве важнейшего элитообразующего фактора выделяет институционализацию региональных заинтересованных групп (для обозначения региональных элитных групп им введен термин «политико-финансовые группировки»)².

Несмотря на разность подходов, все эти исследователи исходят из того, что формирование российских регионов привело к возникновению на региональном уровне экономической и правовой автономии, которая стала «административным» ресурсом региональных властей. Инициатором сращивания региональной власти и бизнеса выступили сами органы власти субъектов федерации, ставшие своего рода «каркасными структурами», вокруг которых сформировались территориально замкнутые сообщества. Именно они получили в руки механизм объединения территориальных сегментов ранее единого народнохозяйственного комплекса самостоятельных государственных единиц, получивших статус субъектов федерации¹.

В России произошла так называемая «юрисдикционная интеграция»², когда в пространстве страны выделились совпавшие с границами субъектов федерации зоны строительства, относящиеся к автономным правовым системам. После того как эти системы оформились, они замкнули

² Афанасьев М.Н. Клиентелизм и российская государственность, 2-ое изд. доп. – М., 2000. – С. 310.

¹ Доклад ЦСИ ПФО, 2000. – С. 14

² Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – С. 41.

активность многих бизнес-структур в своих пространственных пределах. В результате ключевым признаком этих отношений стала возможность органов власти субъектов федерации оказывать формальное или неформальное влияние на деятельность предприятий, расположенных в пространстве их юрисдикции³. В таких условиях благополучие хозяйствующих субъектов во многом зависит от их близости к административным структурам (степень участия субъекта федерации в уставном капитале, неформальные связи между администрацией хозяйствующих субъектов и государственными чиновниками и т.п.). Этажи в иерархии региональной экономики выстраиваются в соответствии с градацией близости к власти.

Начиная сотрудничество с административными структурами, хозяйствующие субъекты получают разного рода преференции за счет государственных (бюджетных) средств: кредиты, поручительства, лицензии, бюджетные заказы и т.д., а также возможность создавать альянсы административных органов и хозяйствующих субъектов на базе не экономических, а административно-политических или лично-клановых соображений. Кроме того, возможно включение в систему обращения ресурсов только внутри узкого круга связанных с региональной властью лиц. Обратной стороной строительства экономики «для своих» выступает проявляемое органами власти субъектов федерации стремление замкнуть экономические границы своих регионов, дисциплинарно контролировать перемещение людей, товаров и иных объектов на территории, находящейся в их юрисдикции. Так, проведенные Минюстом РФ в 2000 г. проверки соответствия регионального законодательства федеральному показали, что почти во всех субъектах РФ, входящих в Поволжский федеральный округ, региональные власти устанавливали ограничение на передвижение товаров¹.

³ Паппэ Я.Ш. Олигархи: экономическая хроника, – М., 2000. – С. 49.

¹ Доклад ЦСИ ПФО, 2000. – С.17.

Кроме того, в границах субъекта федерации административными органами регулируется величина и формы получения прибылей, а также распределяются обременения в обществе (налоги, содержание социальной сферы и т.д.). При этом прибыли могут распределяться в том числе и в неформальной форме, через связанные с административной властью предприятия. В свою очередь предпринимательские издержки данных субъектов перекладываются на все сообщество через бюджетное финансирование и снижение нормативных требований к хозяйственной деятельности (перекрестное субсидирование, манипулирование с бюджетными долгами и т.д.).

Последние несколько лет характеризуются повышенной политической активностью групп интересов в российских регионах. Во-первых, представители крупных ФПГ и компаний участвуют в выборах глав администраций. Таким образом развивались события в Чукотском АО, в Красноярском крае и Норильске. Во-вторых, крупные компании делегируют своих представителей на ключевые посты в исполнительной власти субъекта федерации. Например, три представителя «Сибирской угольной энергетической компании» (входит в группу МДМ) занимают должности заместителя губернатора. В Кемеровской области администрация директивно выбирает компании, которые занимаются добычей угля и снабжением горюче-смазочными материалами предприятий и населения.

И группы интересов, и региональные власти в равной степени заинтересованы в эффективном взаимодействии, поскольку достижение собственных целей одной из сторон невозможно без учета позиции другой стороны. В отличие от федерального уровня, на региональном уровне диалог групп интересов и институтов власти носит открытый характер.

Одним из основных каналов взаимодействия общества и государства является функциональное представительство. Прежде всего, имеется в виду лоббизм во всех его видах и проявлениях, включая корпоративизм, а также

системы консультаций, экспертизы, механизмы социального партнерства и службу связей с общественностью. Современные исследователи групп интересов отмечают, что интересы общества, его отдельных групп плохо представлены в политическом процессе. Это объясняется тем, что не все социальные группы четко представляют свои интересы. По мнению Е.А. Андроновой: «Анализ состояния российского общества позволяет говорить о том, что формирование групп интересов, как и институциональное оформление социальных интересов, сегодня в нашей стране находится на этапе становления. Такой вывод обусловлен размытостью групповых интересов россиян на данный момент. По большей части они основываются на сходстве условий микробытия своих носителей и не достигают того уровня социальной определенности, которая побуждает к ясно выраженной солидарности». Интересы различных групп четко обозначены только в одной сфере общественной жизнедеятельности – экономической. На сегодняшний день группы интересов используют все возможные механизмы взаимодействия, за исключением механизма социального партнерства – до сих пор он остается мало востребованным, только очень крупные компании, как «ЛУКОЙЛ» или ЮКОС, прибегают к нему.

При анализе взаимодействия групп интересов с институтами власти важно разделять взаимодействия на федеральном и региональном уровне. Такое деление, во-первых, является логичным, учитывая административно-территориальное устройство Российской Федерации. Во-вторых, профессиональная деятельность членов групп интересов обязательно имеет региональную привязку: предприятия, объекты инфраструктуры расположены в конкретных регионах и на определенных территориях. Кроме того, частично работа компании и предприятия регламентируется региональным законодательством, которое уникально для каждого региона.

§ 11. Взаимодействие с федеральными органами власти

На федеральном уровне активное участие групп интересов в политическом процессе проявилось сразу же после обретения Российской Федерацией независимости в начале 90-х гг. XX в. Как только было сформировано Правительство во главе с Е. Гайдаром, российские министерства и ведомства начали испытывать давление со стороны различных лоббистских групп – отраслевых лоббистов и крупных, на тот момент государственных, компаний. Группы интересов начала 1990-х гг. принято называть отраслевыми. И сегодня они составляют большинство среди организаций, защищающих интересы бизнеса.

До начала приватизации в 1992 г. цель взаимодействия с властью состояла в обеспечении государственного заказа и финансирования. Основной площадкой диалога групп интересов были отраслевые министерства и правительство в целом. Первыми мощные группы давления создали предприятия сельского хозяйства, топливно-энергетического и военно-промышленного комплексов. Я.Ш. Паппэ так оценивает деятельность первых групп интересов: «В 1992 г. исполнительная власть издала около 300 нормативных актов о предоставлении разного рода льгот (27 проц. в первом квартале, 26 – во втором, 23 – в третьем и 24 – в четвертом). На АПК пришлось около 10 проц. преференциальных постановлений, на ТЭК – 12, на отдельные регионы – 15, на отдельные предприятия – 25. Льготы делились на три группы: выделение материальных, финансовых ресурсов (в том числе сокращение налогов, пошлин и т.д.) и передача исключительных прав (в основном квот и лицензий на экспорт)»¹.

¹ Паппэ Я.Ш. Отраслевые лобби в Правительстве России (1992–1996) // Pro et Contra. 1996, т. 1. – С. 28–44.

Сельское хозяйство традиционно зависело от государственного финансирования, поэтому новое российское Правительство с самого начала строило с ним отношения по старым советским правилам (более того, российское Правительство частично взяло на себя финансовые обязательства СССР перед жителями села по программе товарных чеков 1991 г.). Отход от политики государственного субсидирования сельского хозяйства через льготное кредитование и специальные цены на топливо произошел только в 2003 г., когда Министерство сельского хозяйства окончательно перешло на механизмы косвенного регулирования отрасли: прямое финансирование заменили таможенные пошлины и квоты на импортное продовольствие, а также ежегодные государственные интервенции на рынке зерна.

Политическая роль ВПК объясняется политикой первого российского Правительства. Оно рассчитывало, что предприятия, выпускающие высокотехнологическую военную продукцию после конверсии смогут производить конкурентоспособную продукцию для внутреннего рынка и на экспорт. Кроме того, предполагалось, что экспорт вооружений сможет наполнить российский бюджет значительными финансовыми средствами. В Правительстве Е. Гайдара оборонную промышленность курировал специально назначенный вице-премьер по ВПК и промышленности. Он работал не только с отдельными предприятиями, но с их ассоциацией: в феврале 1992 г. крупные военные предприятия объединились в «Лигу содействия оборонным предприятиям». В марте 2006 г. при Правительстве РФ создана Военно-промышленная комиссия на постоянно действующей основе во главе с министром вооруженных сил.

Внимание Правительства к интересам представителей ТЭК связано с их традиционной ролью в российской экономике. По мнению Я.Ш. Паппэ: «В момент начала рыночных преобразований в промышленности, да и во всей экономике, существовали всего два относительно передовых,

консолидированных и управляемых комплекса: ВПК и ТЭК, а точнее, нефтегазовый комплекс. Но второй был меньше по числу занятых и объему используемых ресурсов, вообще казался более беспроблемным. К тому же в середине 1992 года в глазах подавляющего большинства читающей, пишущей и принимающей решения публики ТЭК ни на что, кроме роли «дойной коровы рыночных реформ», претендовать не мог»¹. Экспорт энергоносителей и сегодня рассматривается как надежный источник формирования доходной части государственного бюджета.

Вне рамок политического процесса оставались и остаются профессиональные союзы, которые традиционно принято причислять к активным группам давления и интересов. В 1992 г. они поддерживали действующую политическую власть (в ряде случаев, например, шахтерские объединения прямо способствовали смене власти) и не играли самостоятельной политической роли. Кроме того, на тот момент времени еще не возникла новая группа наемных работников, которые хотели бы защищать свои интересы через профсоюз – основным работодателем являлось государство, которое само устанавливало правила труда и размер его оплаты. Позже, когда система советских профсоюзов трансформируется в Федерацию независимых профсоюзов России (ФНПР), эта организация столкнется с кризисом доверия со стороны работников. Исследователь данной проблемы Е.А. Андропова отмечает: «До сих пор ФНПР (Федерация независимых профсоюзов России) воспринимается многими как организация, заинтересованная в интригах на элитном уровне, а не занимающаяся проблемами ее рядовых членов. Это послужило причиной

¹ Паппэ Я.Ш. Отраслевые лобби в Правительстве России (1992–1996) // Pro et Contra. 1996, т. 1. – С. 34.

создания целого ряда новых профсоюзов, называющих себя «свободными», которые закрыты для представителей управленческого звена»¹.

Таким образом, первые российские группы интересов в начале 1990-х гг. возникли в тех секторах экономики, которые играли важную роль и в экономике Советского Союза. Они сотрудничали с новой российской исполнительной властью точно таким же образом, как и в предшествующий исторический период. В 1992 г. эти группы не имели четкой внутренней структуры; то, что они стали активными участниками политического процесса, было связано не с их собственными инициативами, а с политикой Правительства, которое само решало, какие отрасли экономики считать приоритетными, а какие – нет. Политика Правительства Е. Гайдара на многие годы определила развитие групп интересов ВПК, ТЭК и сельского хозяйства. Например, анализируя развитие аграрно-промышленного комплекса России, Я.Ш. Паппэ отмечает, что Правительство интересовала только проблема организации посевной и уборки урожая – проблемами смежных отраслей, например химического комплекса, оно не занималось, в результате его политика совсем не учитывала их интересы: «В 90-е годы интересы трех основных составляющих АПК сельскохозяйственного машиностроения и сельскохозяйственной химии, самого сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности чаще всего были прямо противоположны, а отношения - остро конфликтны»¹.

Ключевым моментом в развитие групп интересов следует признать 1993 г., когда начало работать новое правительство по главе с В. Черномырдиным (избран на пост премьер-министра в декабре 1992 г.). В этот период завершается формирование нескольких политических партий и

¹ Андропова Е.А. Благотворительность и некоторые аспекты общественного взаимодействия как составная часть формирования гражданского общества. – М., 2000. – С. 202.

¹ Паппэ Я.Ш. Отраслевые лобби в Правительстве России (1992–1996) // Pro et Contra. 1996. т. 1. – 37.

движений, которые представляли интересы разных отраслей народного хозяйства. В частности, сформирована Аграрная партии России, которая отстаивала интересы сельхозпроизводителей, в 1992–1993 гг. действовало движение «Союз обновления» – политическое движение РСПП. Союз имел своих депутатов в Верховном Совете и считался политической силой, защищавшей интересы руководителей предприятий, которые заняли свой пост еще в советский период и сохранили его после распада СССР в период акционирования государственных предприятий. Однако долго эти политические структуры не проработали. Только Аграрная партии России смогла получить хорошее представительство в Государственной Думе первого созыва в 1993 г. В результате бизнес-сообщество потеряло интерес к развитию собственных политических партий. Тем более, что новая Конституция наделяла обширными полномочиями не законодательную, а исполнительную власть.

Взаимодействие с Правительством и министерствами в первой половине 90-х гг. шло по двум направлениям. Первое – это приватизация государственной собственности, порядок и механизм перевода ее в частную форму. Каждая корпорация и группа интересов преследовала четкие цели. Например, компания «Газпром» стремилась сохранить свою структуру единого технологического и управленческого комплекса. Ее руководители готовились к акционированию компании таким образом, чтобы сохранить государственное участие в ней и одновременно установить собственный контроль за ее работой. Поскольку в период открытой приватизации Правительство возглавлял выходец из «Газпрома» В. Черномырдин, обе эти задачи были успешно выполнены. В нефтяной отрасли события развивались по прямо противоположному сценарию. Ее также готовили к приватизации, которая, в отличие от газового сектора экономики, означала ее раздел между крупными и мелкими компаниями – сохранить нефтяной комплекс как единое предприятие Правительство не стремилось. Министерство топлива и

энергетики выступало как инициатор приватизации и решало, кому и что достанется, поскольку его целью было создать несколько вертикально интегрированных частных нефтяных компаний (отметим, что эта задача не выполнена до сих пор). Впрочем, подобная программа приватизации ТЭКа устраивала будущих владельцев нефтяных компаний: этим воспользовалась и компания «ЛУКОЙЛ», которую сформировали бывшие чиновники еще советского министерства энергетики, и финансовая группа «МЕНАТЕП», руководители которой в советский период не имели никакого отношения к ТЭКу.

Второе направление, которое для групп интересов постоянно оставалось приоритетным при взаимодействии с государственными институтами, касалось государственной поддержки. Прежде всего, за прямой и косвенной поддержкой государства обращались предприятия ВПК, которые стремились получить возможность продавать свою продукцию на внешних рынках, и структуры АПК, которые ежегодно требовали льготного кредитования посевной и уборочной кампаний. Фактически основной интерес этих групп интересов состоял в обеспечении собственного функционирования за счет государственного бюджета. Характерно, что получение субсидий и поддержки от государства (например, в форме лицензий и разрешений на внешнеэкономическую деятельность) не означало, что эти предприятия были убыточными. Так, компании-продавцы оружия, ранее ГП «Росвооружение», а ранее ФГУП «Рособоронэкспорт», ежегодно получали комиссионные с каждого зарубежного контракта на поставку вооружений, которые к концу года приносили компаниям до 100 млн. долларов дохода.

Для защиты своих интересов они использовали контакты с профильными ведомствами и главами министерств. Некоторые компании, вроде ГП «Росвооружение», просто входили в состав Правительства. Другие отрасли, в частности АПК, опирались на поддержку своего министерства.

Аграрный сектор получил представительство в Правительстве в январе 1993 г., когда пост вице-преьера по сельскому хозяйству занимал А. Заверюха, в выдвижении которого принимала участие АПР. Еще большего успеха аграрное лобби добивается в октябре 1994 г., когда только что созданная Аграрная партия России (АПР) смогла поставить своего члена А. Назарчука на пост министра сельского хозяйства и продовольствия (этот пост он сохранит до весны 1996 г.). С этого момента и вплоть до создания кабинета министров 2000 г. в каждом кабинете министров Аграрная партия имела своего сторонника или выдвиженца.

Цель работы в Правительстве представителей Аграрной партии оставалась одной и той же: получение субсидий и высоких закупочных цен на продовольствие, которое поставлялось по государственному заказу. До 1994 г., пока Правительство не взяло курс на борьбу с инфляцией и жесткое исполнение государственного бюджета, АПК работал напрямую с кабинетом министров. Когда же финансовая политика исполнительной власти изменилась, аграрии стали добиваться максимального финансирования в ходе принятия бюджета на будущий год, требуя сохранения льготного порядка закупки новой техники и горюче-смазочных материалов для села.

Параллельно с АПК свое представительство в органах исполнительной власти усилил и ТЭК. В Правительстве В. Черномырдина, до своего назначения работавшего в госкомпании «Газпром», вместе с ним работали еще два представителя топливно-энергетического комплекса: Ю. Шафраник, который занимал пост министра топлива и энергетики, и В. Квасов, руководивший аппаратом Правительства. Уровень представительства нефтегазовой отрасли в Правительстве соответствовал ее месту в российской экономике в тот период времени. Эта отрасль не требовала дотаций: нефть и газ стали основной статьей российского экспорта и основным источником поступления конвертируемой валюты.

К выборам Президента 1996 г. основные группы интересов, которые действуют сегодня, были сформированы; большинство из них имели формальные структуры и лидеров (под этим термином тут понимаются и отдельные личности, и компании. – *А.К.*) или ведомства, которые занимались согласованием их интересов (последнее верно для ТЭК). Например, финансовый сектор представляла Ассоциация российских банков (АРБ); интересы промышленности защищал Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП); сельское хозяйство представлял Аграрный союз, интересы ТЭК согласовывало Министерство топлива и энергетики. Эти группы интересов по-прежнему работали напрямую с Правительством и Администрацией Президента. Они также напрямую участвовали в кампании по выборам Президента.

Развитие групп интересов в 1996–1998 гг. шло в том же русле, что и в прежние периоды. Однако, поскольку Правительство проводило жесткую финансовую политику, а массовая приватизация завершилась, группы интересов стремились уже не к прямой поддержке, а к рычагам управления, которые позволяли снизить собственные экономические издержки. Характерный пример такой политики – это история создания медиа-компании – холдинга «Медиа-Мост». Для развития общенационального телевизионного канала холдинг добился льготного тарифа на ретрансляцию собственного сигнала, а также кредитов, которые ему выдало не государство, а коммерческая компания ОАО «Газпром», подконтрольная федеральному Правительству. Развитие бизнеса «Медиа-Мост» вел на собственные средства, однако государственная поддержка помогла компании снизить текущие расходы.

Финансовый кризис 1998 г. привел к тому, что новое Правительство во главе с Е. Примаковым сосредоточило основные усилия работы на урегулировании внутреннего и внешнего долга, решении макроэкономических вопросов. В этот период кабинет министров стремится

соблюдать баланс интересов между разными группами интересов. Правительству удавалось успешно избегать влияния групп интересов по трем причинам. Во-первых, часть старых групп интересов утратила свое влияние, а новые структуры, в частности компании, представлявшие металлургов, машиностроение, еще не набрали политического веса. Во-вторых, Правительство сознательно сделало ставку на сотрудничество с такими структурами, как РСПП и Торгово-промышленная палата, которые самостоятельно занимаются согласованием интересов своих членов и предлагают Правительству готовые решения, которые устраивают большинство их членов. Такая модель взаимодействия Правительства и групп интересов действует до сих пор. В-третьих, на федеральном уровне группы интересов завершили формирование структур, которые позволяли деловому сообществу самостоятельно решать внутренние вопросы, без привлечения Правительства. Например, Зерновой союз, Ассоциация российских банков и др. наладили постоянное взаимодействие с органами исполнительной и законодательной власти.

Таким образом, за десять лет бизнес-элита и группы интересов, которые она представляет, значительно продвинулись по пути формирования институциональной модели взаимодействия. Полностью перейти к такой модели взаимодействия пока не удастся, потому что различные отрасли и сектора экономики имеют разный уровень представительства в политической сфере и в органах государственной власти. Кроме того, само государство признает, что для него есть приоритетные отрасли, прежде всего экспортно-ориентированные сектора, а есть сегменты экономики, которые станут приоритетными только в будущем.

§ 12. Взаимодействие с региональными органами власти

Взаимодействие групп интересов с органами власти на региональном уровне связано в основном с необходимостью обеспечить бизнесу наилучшие условия работы. В отличие от федерального, на региональном уровне взаимодействие носит более разнообразный характер. Конечно, компании и промышленные группы поддерживают отношения с региональными администрациями. Но кроме этого, на региональном уровне группы интересов делегируют своих представителей в органы исполнительной и законодательной власти. В ряде регионов – Чукотском АО, Красноярском крае, Приморском крае – предприниматели заняли пост главы субъекта РФ. Наконец, если на федеральном уровне инициаторами диалога чаще выступают сами группы интересов, то в регионах именно местная власть, как правило, пытается выстроить отношения с работающими предприятиями и компаниями.

Необходимость постоянного диалога с региональной властью связана с тем, что именно на региональном уровне компании сталкиваются с разного рода ограничениями в своей работе. В рамках своих полномочий регионы имеют право вводить акцизы, менять режим налогообложения и т.д. Бизнес нуждается в гарантиях предсказуемости региональной политики, а иногда и в протекции. Наглядной иллюстрацией зависимости бизнеса от решений регионов служит рынок алкогольной продукции. В 1998–1999 гг. в большинстве российских регионов появились собственные системы проверки качества и маркировки алкогольной продукции. С одной стороны, это ударило по теневой продукции, а с другой – закрыло доступ на местные рынки поставщикам из других регионов. Дело в том, что производители алкоголя одну половину акциза отчисляли в федеральный бюджет, а вторую – в бюджет того региона, где работало предприятие.

Нередко, для того чтобы работать в том или ином сегменте региональной экономики, необходимо было получить разрешение местных властей. Это могла бы быть необходимость приобрести лицензию, например, на разработку нефтяных месторождений (часть прав на недра в России уже передана регионам). Иногда региональные власти обставляют сделку по покупке местной компании рядом требований. Так, в Кемеровской области компания «Евразхолдинг», для того чтобы работать на ОАО «Шахта №12», должна была по требованию администрации провести финансовое оздоровление предприятия и сохранить на нем все действующие подразделения.

Региональные власти, как и федеральные, выступают гарантом права собственности компаний. Приобретение предприятий в собственность, как правило, происходило с санкции региональных властей. Они выдвигали условия, которые должны были выполнить новые хозяева бизнеса, чтобы сохранить контроль над предприятием. После того как в регионах менялась власть, этим собственникам нередко приходилось в суде доказывать право управлять купленными предприятиями. Например, весной 2003 г. в Красноярском крае в областном арбитражном суде рассматривался иск Краевого управления государственным имуществом о признании незаконным банкротства и ликвидации Красноярской угольной компании. Через процедуру банкротства предприятие было переведено на баланс компании ОАО «СУЭК» (входит в группу МДМ). Другой субъект федерации – Санкт-Петербург весной этого же года пытался оспорить законность приватизации региональной энергетической компании ОАО «Ленэнерго». В обоих случаях компании поменяли собственников при прежней администрации, а новое руководство региона пытается оспорить законность продажи.

Форма представительства групп интересов отчасти копирует федеральные структуры. В большинстве российских регионов действуют

местные отделения РСПП и ТПП. Кроме того, в субъектах федерации функционируют местные объединения предпринимателей, куда входят и дочерние предприятия общенациональных компаний и компании, работающие в границах одного региона.

Однако многолетнее тесное сотрудничество привело к тому, что представители бизнес-элиты часто занимают посты в исполнительной и законодательной власти. Это связано с субъективными факторами – в ряде регионов одно предприятие полностью доминирует в экономике. Такая ситуация сложилась в Республике Саха, где менеджмент алмазодобывающей компании АК «АЛРОСА» делегирует своих представителей в региональные органы власти. Аналогичная ситуация сложилась и в Республике Коми, где посты в администрации занимают бывшие менеджеры компании ОАО «СУЭК», которая работает в этом регионе. Они постоянно обсуждают с исполнительной и законодательной ветвями власти текущее состояние дел в регионе.

Группы интересов принимают активное участие в региональных выборах, формируя собственные предвыборные блоки независимых депутатов. Исследователь региональных выборов М.Н. Афанасьев в доказательство этого тезиса описал предвыборные блоки на выборах в Законодательное собрание Красноярского края в 1997 г.: «В Красноярском крае на выборах в Законодательное собрание 1997 г. было зарегистрировано 17 избирательных объединений, в том числе фавориты: блок «Коммунисты и аграрии за власть народа»; блок «Союз Дела и Порядка – Будущее края» (СДП), который считался опорой губернатора Валерия Зубова, но фактически был политическим предприятием его влиятельного заместителя А. Усса (его поддерживала группа МДМ – А.К.); блок «Честь и Родина. Александр Лебедь», который в действительности был организацией красноярского «авторитета», председателя совета директоров КраЗа А. Быкова. После победы А. Лебеда на губернаторских выборах, СДП перестал

существовать как реальное политическое объединение, а после конфликта между Александром Лебедем и Анатолием Быковым распался блок «Честь и Родина»¹.

Победу представителей бизнеса на выборах глав Чукотского АО, Красноярского и Приморского краев сами победители объясняют личными амбициями, а не стремлением усилить свой бизнес, используя административные рычаги. В некоторых регионах, например на Чукотке, у представителя бизнеса просто не было конкурентов на выборах. Иногда именно выходец из бизнес-среды мог сплотить вокруг себя местные элиты, враждующие друг с другом: именно так произошло в Приморье, когда пост губернатора занял С. Дарькин.

Для большинства групп интересов участие в региональной политике обусловлено необходимостью сохранить и приумножить собственные ресурсы. Без поддержки региональных властей сделать это трудно. В свою очередь главы регионов в своей экономической политике также учитывают позицию групп интересов, потому что те служат основой региональной экономики. Именно крупные региональные предприятия прямо или косвенно оплачивают содержание инфраструктуры и социальной сферы и, кроме того, своими налоговыми отчислениями формируют региональные бюджеты.

В целом, завершая разговор о специфике деятельности экономических групп интересов на различных уровнях власти, следует отметить, что последние два десятилетия характеризуются всевозрастающим участием бизнес-групп в политических процессах. Власть и бизнес взаимодействуют по широкому спектру вопросов, прежде всего определяя ключевые проблемы, которые мешают защите их собственных интересов, и согласовывая способы их решения. На сегодняшний день российские группы

¹ Афанасьев М.Н. Испытывая политические институты // Pro et Contra, 2000. Т. 5. – С. 164–183.

интересов взаимодействуют с двумя уровнями власти: федеральным и региональным. Причем, если на региональном уровне институты власти и группы интересов в равной степени заинтересованы во взаимовыгодном сотрудничестве, то на федеральном уровне в настоящее время главными инициаторами взаимодействия выступают Правительство и Администрация Президента. На федеральном уровне по-прежнему доминирует патрон-клиентский тип отношений, в то время как в регионах все больше примеров партнерства между властью и бизнесом.

Теоретическая значимость понятия «группа интересов» диктуется динамикой социально-экономического и политического процесса. В настоящее время отношения между институтами власти и группами интересов на федеральном уровне развиваются в рамках политического контракта. Условия данного соглашения выработаны государством, которое предлагает группам интересов эффективное взаимодействие в обмен на отказ от активного участия в политическом процессе.

На региональном уровне вместо политического контракта группы интересов сотрудничают с институтами власти, исходя из собственных экономических интересов. Участие в политике на региональном уровне носит открытый характер, группы интересов имеют своих постоянных представителей, в том числе и на уровне глав субъектов федерации.

Таким образом, группы интересов как политический институт являются новым феноменом в политической жизни России, возникновение которого обусловлено трансформацией политической системы и формированием новых политических реалий. Необходимость изучения групп интересов диктуется их возрастающей политической активностью, которая обусловлена стремлением участвовать в выработке приоритетов государственной политики. С этой целью группы интересов и в первую очередь экономические стремятся наладить диалог с институтами власти. Группы интересов не устраивает нынешний характер и качество

взаимодействия с государством. Для конструктивного диалога власти и бизнеса необходима иная политическая матрица, характеризующаяся дисперсной структурой и развитым гражданским обществом.

Литература:

1. *Афанасьев М.Н.* Клиентелизм и российская государственность, 2-ое изд. доп. – М., 2000.
2. Группы интересов. Лоббирование (взгляд из-за рубежа). – М.: РАГС, 1995.
3. *Дука А.В.* Перспективы социологического анализа властных элит // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. III, вып. 1.
4. *Лепехин В.* Лоббизм. – М.: Фонд IQ, 1995.
5. *Любимов А.П.* Лоббизм как конституционно-правовой институт. – М., 1998.
6. *Любимов А.П.* История лоббизма в России. – М., 2005.
7. *Любимов А.П.* Профессиональный лоббизм. Технологии лоббирования. – М.: 1998.
8. *Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С.* Группы интересов и российское государство. – М.: УРСС, 1999.
9. *Стрелец И.* Современный корпоративизм: экономический аспект // Бизнес и политика, 1996, № 2.
10. *Шмиттер Ф.* Неокорпоративизм // Полис, 1997, №2.
11. *Dahl, Robert / Lindblom, Charles.* Politics, Economics and Welfare. N.Y. 1976.

<http://www.politeia.ru/issues/info/2-98/peregudov.html>

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы основные особенности политического представительства интересов бизнес-групп на федеральном уровне?
2. В чем состоит особенность представительства интересов на региональном уровне?
3. Выделите основные направления деятельности бизнес-групп в политической сфере в начале-середине 90-х гг.
4. В чем основное отличие нового подхода к представительству интересов в начале 2000-х гг.?
5. Каковы дальнейшие перспективы представительства интересов бизнес-групп в условиях растущего присутствия государства в экономике?

Тема VI. ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ПОЛИТИКИ И ВЛАСТИ

§ 13. Общая характеристика представительских организаций бизнеса в современной России

Помимо создания и деятельности профессиональных лоббистских групп, или групп интересов в широком смысле, в современной России существует еще один канал продвижения промышленных интересов и интересов бизнеса: это промышленные ассоциации, ассоциации бизнеса и бизнесменов, пытающиеся выражать интересы российской индустрии на политической арене. Речь идет в первую очередь о Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленной палате РФ (ТПП), «Деловой России» (ДР) и ОПОРе – Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства. Особое место среди этих структур занимает Ассоциация российских банков (АРБ), которая аффилирована и в структуры Торгово-промышленной палаты.

Если РСПП представляет преимущественно крупный частный бизнес, не затрагивая государственные предприятия и некоммерческие отраслевые промышленные объединения предприятий, то в структуры ТПП входят практически все промышленные отраслевые союзы и ассоциации. Именно эти две организации занимают лидирующее положение как в разработке государственной экономической политики, так и в ходе диалога бизнеса и власти. По мере продвижения своей программной идеологии и реализации полномочий, обе организации уточняют свои функции, текущие цели и задачи, конкретнее формулируют приоритетные интересы. Так, на заседании правления РСПП 15 февраля 2006 г. президент РСПП А.Н. Шохин сделал заявление о том, что на текущий момент существует два РСПП. Один – со статусом общественной организации, другой – некоммерческой организации. В качестве общественной организации РСПП будет

делегировать депутатов в Общественную палату и на другие общественные форумы; как некоммерческая организация, он будет выполнять функции союза работодателей на переговорах с профсоюзами и Правительством¹. Таким образом, становится понятно, почему в средствах массовой информации за данными организациями – РСПП, «Деловая Россия» и ОПОРа – закрепилось название «предпринимательские профсоюзы».

В целом же структура, уставы, программы и другие базовые документы бизнес-сообществ этого типа отражают современные тенденции развития экономики и бизнеса России, также как и насущные задачи развития на современном этапе.

§ 14. РСПП – общественная организация бизнеса и работодателей

Российский союз промышленников и предпринимателей, став в 1990 г. правопреемником созданного по инициативе КПСС Научно-промышленного союза СССР, существует уже на протяжении 18 лет. РСПП – это всероссийская общественная организация физических и юридических лиц – общественных объединений, которая призвана выполнять комплекс задач в области экономики, бизнеса и общественной жизни. В своих рядах РСПП объединяет свыше 328 тысяч членов, представляющих все регионы страны и абсолютное большинство секторов экономики, что делает его крупнейшей общественной организацией российского бизнеса. Среди членов РСПП – руководители ведущих промышленных, финансовых и банковских структур, страховых и лизинговых компаний, лидеры общественных организаций, крупные ученые и авторитетные предприниматели. Эта структура также объединяет около 100 отраслевых и корпоративных союзов и имеет отделения во всех субъектах федерации. В силу этого, по оценке экспертов, деятельность членов РСПП обеспечивает около 85% производимого в

¹ Известия, 16.02.06.

России ВВП, а также львиную долю налоговых поступлений в государственный бюджет¹.

Рисунок 2. Организационная структура Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей)



Источник: [http:// www.rspp.biz/](http://www.rspp.biz/)

Основные цели и задачи, направления работы сформулированы в программных документах союза и базируются на Хартии корпоративной и деловой этики. В целом же РСПП руководствуется в своей деятельности уставом, решениями съездов, правления, бюро правления и президента РСПП. Для реализации конкретных задач и деятельности на постоянной основе созданы и создаются комитеты и рабочие группы, деятельность

¹ <http://www.rspp.biz/articles?aid=53>

которых возглавляют члены бюро правления¹. При президенте РСПП действует совет по региональной политике и координационный совет отраслевых, корпоративных союзов и объединений.

Во всех семи федеральных округах образованы Координационные Советы объединений промышленников и предпринимателей (работодателей) РСПП, которые активно сотрудничают с аппаратами полномочных представителей Президента РФ по основным вопросам реформирования экономики и решения социальных проблем территорий. РСПП тесно взаимодействует с государственными органами власти: Администрацией Президента РФ, Правительством и Федеральным Собранием Российской Федерации; его представители участвуют в работе более 40 совещательных структур при высших органах власти, включая Совет по конкурентоспособности и предпринимательству и Консультативный совет по иностранным инвестициям при Правительстве РФ.

В рамках функций и полномочий координатора объединений работодателей России в трехсторонней системе социального партнерства РСПП сотрудничает с Международной организацией труда и Международной организацией работодателей. Союз является соучредителем Международного Конгресса промышленников и предпринимателей, поддерживает двусторонние контакты со всеми национальными союзами, входящими в состав Конгресса, и другими объединениями

¹ Бюро правления было создано в 2000 г. в составе 27 человек, большинство из которых являлись представителями крупного бизнеса. В свое время главами комитетов и комиссий РСПП являлись многие видные бизнесмены, среди которых можно выделить председателя совета директоров НК «ЮКОС» М. Ходорковского, главу Объединенных промышленных заводов К. Бендукидзе, совладельца «Российского алюминия» О. Дерипаску, президента ОАО «Вымпелком» Е. Зимины, главу «Альфа-групп» М. Фридмана, председателя правления РАО «ЕЭС России» А. Чубайса, президента «Северстали» А. Мордашова, президента Промстройбанка В. Когана, главу ИМПЭКСбанка О. Киселева, президента Межпромбанка В. Пугачева, главу АФК «Система» В. Евтушенкова, председателя совета директоров МДМ-банка А. Мамута, главу ИК «Тройка-Диалог» Р. Варданяна, президента Всероссийского общества страховщиков И. Юргенса.

предпринимателей и работодателей в государствах ближнего и дальнего зарубежья. Членами РСПП являются также руководители около 60 иностранных компаний, ведущих бизнес в России.

Основные цели и задачи, стратегия и тактика РСПП изложены в программном документе «Декларация принципов деятельности РСПП». Свое предназначение РСПП видит в том, чтобы современная деловая среда, цивилизованный рынок в России формировались усилиями самих предпринимателей в конструктивном диалоге с властью. Сами по себе «новые правила игры» не возникнут, либо станут отражать точку зрения бюрократии, а не институтов гражданского общества и бизнеса. Именно поэтому предприниматели и промышленники ведут активный публичный диалог с исполнительной и законодательной властью и на федеральном, и на региональном уровне с целью установления ясно и четко сформулированных условий ведения бизнеса в России.

При этом РСПП исходит из того, что российский бизнес, несмотря на весьма короткий срок своего развития, вполне готов не просто разделить ответственность с властью, но и взять на себя решение ряда ключевых вопросов. Промышленники и предприниматели готовы вместе с сообществом аудиторов, со специалистами фондового рынка, представителями Правительства и международных неправительственных организаций добиваться большей прозрачности, эффективности и инвестиционной привлекательности российских предприятий. В частности, через продвижение стандартов корпоративного управления, этических норм и правил, перехода предприятий на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

На съезде РСПП, проходившем в апреле 2006 г. в Москве, было отмечено, что достигнуто полное взаимопонимание стратегии и тактики в экономике с исполнительной и законодательной властью, однако с ведомствами и министерствами такие отношения необходимо выстраивать

технологически. Таким образом, власть и ее представительства со своей стороны должны быть открыты для конструктивного диалога, учитывать мнение гражданского общества и быть ответственными перед ним; защищать права личности и собственности. Власть должна создавать и обеспечивать конкурентные условия, равные для бизнеса всех форм собственности и размеров. Именно поэтому РСПП выступает за то, чтобы регулирование экономики осуществлялось рыночными, а не административно-командными методами: экономическая политика должна создаваться государством в виде правильных законов, положений и институтов рыночной инфраструктуры. Критериями же успешности реформ РСПП считает, с одной стороны, рост малого и среднего бизнеса в России, поскольку это индикатор благоприятного климата и наличия равных условий для ведения бизнеса. Собственно, средний и малый бизнес – залог экономического и социального благополучия. С другой стороны, актуальны вопросы не просто импортозамещения на внутреннем рынке, но и продвижения российских товаров на зарубежные рынки.

Политика РСПП реализуется в различных формах и на различных уровнях взаимодействия с властью, в частности, это выражается в участии в совещательных и консультативных органах при Правительстве, Администрации Президента, палат Федерального Собрания, при губернаторах, в мэриях и других органах самоуправления. В 52 регионах территориальные отделения РСПП возглавляют руководители предприятий промышленности, транспорта, строительных организаций, финансовых и банковских структур. Деятельность членов Союза на местах обеспечивает от 50 до 85% производимого ВВП и большую часть финансовых поступлений в местные бюджеты. Членами региональных отделений РСПП являются представители крупного, среднего и малого бизнеса, но более половины из них представляют интересы среднего и малого бизнеса.

Кроме того, активными формами сотрудничества являются и выступления в средствах массовой информации, обращения с открытыми письмами к представителям власти, обсуждение позиции делового сообщества на форумах, конференциях, семинарах, а также во время традиционных встреч Президента России с представителями бизнеса в Кремле и премьера – в рамках Совета по предпринимательству и конкурентоспособности при Правительстве РФ. Особую роль играют созданные во всех семи федеральных округах координационные советы объединений промышленников и предпринимателей (работодателей) РСПП. Цель их создания – согласование деятельности региональных отделений Союза в федеральном округе и объединение усилий предпринимательского сообщества для формирования благоприятных условий предпринимательской деятельности в округе и в Российской Федерации в целом. Координационные советы взаимодействуют с аппаратом полномочного представителя Президента РФ, общественными, некоммерческими и другими организациями по важнейшим вопросам социального и экономического развития в регионе¹.

Таким образом, РСПП – сложившаяся и активно работающая организация предпринимателей, смысл деятельности которой – во всемерном содействии и продвижении экономических реформ, в поддержке макроэкономических тенденций. Исходя из принципов рыночной экономики, бизнес выступает за формирование новых и совершенствование уже сложившихся регулятивных механизмов, что наиболее эффективно осуществляется в ходе ведения активного диалога и взаимодействия со всеми ветвями власти в России.

¹ <http://www.rspp.biz/articles?fid-4>

§ 15. «Деловая Россия» – представительская организация среднего бизнеса России

«Деловая Россия» – это общероссийская общественная организация, учрежденная в октябре 2001 г. на съезде в Москве с представительством 243 делегата от 54 региональных отделений из всех семи федеральных округов. Первоначально по решению III внеочередного съезда «Деловой России» (октябрь 2003 г.) было принято решение, что руководство организацией будет осуществляться сопредседателями: С. Генераловым, В. Головневым, Б. Титовым, В. Фадеевым и Е. Юрьевым. Однако уже в мае 2004 г. Председателем организации на очередном IV съезде был избран Б. Титов.

«Деловая Россия» – яркий пример объединения предпринимателей нового типа, т.е. таких предпринимателей:

«- которые независимо от направления, размера и местонахождения бизнеса работают в реальном секторе экономики, развивают отечественное производство и ориентированы преимущественно на российский рынок;

- чей труд и предпринимательская инициативы, реализуемая в конкурентной борьбе, являются двигателем развития рыночной экономики, инструментом как собственного успеха, так и экономического роста в целом, повышения уровня жизни всего общества;

- чья формула успеха зависит не от перераспределения богатств страны, а от растущего профессионализма, внедрения современных инновационных технологий и методов управления, стратегического планирования, повышения производительности труда и реализации социальных программ;

- которые совсем еще недавно активно развивались, а сегодня, в отличие от крупного сырьевого бизнеса, работают в тяжелых экономических условиях низкой рентабельности, в условиях стремительно растущих цен на сырье и энергоносители, тяжелого налогового бремени, административного давления, отсутствия доступа к дешевым кредитным ресурсам»¹.

¹ <http://www.delorus.ru/we/whatis/>

Рисунок 3. Организационная структура общественной организации «Деловая Россия»



Источник: <http://www.deloros.ru/we/structure>

Очевидно, что речь идет в первую очередь об объединениях предприятий среднего и мелкого бизнеса, поскольку именно они представляют в современной России реальную экономику. Именно поэтому предприниматели-члены «Деловой России» «глубоко интегрированы в систему гражданского общества, осознают себя как часть этого общества и не видят своего будущего в разрыве с интересами России». Они дорожат своей профессиональной репутацией и стремятся соответствовать мировым корпоративным стандартам, но в первую очередь выстраивают свои программы на долгосрочной основе вместе с российским обществом и под защитой сильного государства; формируют свои интересы с учетом последствий для общества, активно участвуют в проведении социальных реформ.

В этом отношении «Деловая Россия позиционирует себя как «правильная организация правильного бизнеса», стратегическая цель которой – «в партнерском диалоге с обществом и властью добиться изменений в экономической политике государства, нацелить их на создание благоприятных условий для развития предпринимательства, частной инициативы, конкуренции как средства достижения общей стратегической цели – экономического развития России и повышения уровня жизни ее граждан»¹.

Идеологическая платформа объединения включает ряд приоритетов, а именно:

- приоритет личных свобод, включая свободу предпринимательства;
- абсолютный приоритет и абсолютные гарантии неприкосновенности частной собственности;
- рыночные принципы устройства экономики, основанные на приоритете частной инициативы и здоровой конкуренции;

¹ <http://www.delorus.ru/we/whatis/>

- приоритет отечественного бизнеса, внутреннего рынка, экономического суверенитета страны.

Внутренние ресурсы «Деловой России» обусловлены комплексом задач по созданию открытой, активной, представительной, конкурентоспособной предпринимательской организации – «интеллектуального центра российского бизнеса»:

- создание организации, лидирующей в деловом сообществе и представляющей взгляды и интересы «нового бизнеса России», социальная база которого, по оценкам журнала «Эксперт», составляет до 20% от активного населения России;

- взаимодействие с органами государственной власти, подготовка аналитических докладов, экспертных заключений, проектов текстов законодательных актов с целью создания условий для экономического роста, развития предпринимательства в России, реализации интересов как нового делового сословия России в целом, так и отдельных его членов;

- формирование позитивного отношения российских граждан к бизнесу, признание ими той важной роли, которую он играет в развитии общества;

- защита интересов бизнеса от неправомерных действий со стороны конкурентов, государственных и правоохранительных структур, а также организация работы по устранению избыточных административных и иных барьеров, препятствующих ускоренному развитию российской экономики;

- проведение в рамках организации совместных деловых и социальных проектов;

- возобновление забытых и создание новых традиций российского делового сообщества.

Как указывается в программе «Деловой России», «Россия превратится в богатую процветающую страну только тогда, когда основу ее экономики будет составлять динамично развивающийся и социально ответственный

частный сектор, получающий полную поддержку со стороны государства и активно участвующий в решении всех проблем российского общества», а свою главную текущую задачу «Деловая Россия» формулирует следующим образом: «изменить подходы: от жесткого монетаризма, курса на укрепление рубля и образование резервов необходимо перейти к масштабной государственной экономической политике активного стимулирования инвестиций в развитие отечественного производства, создание благоприятных экономических условий для развития малого и среднего бизнеса, вывода его из тени, необходимо легализовать экономику»¹.

На этой основе, по мнению представителей «Деловой России» станет реальностью ликвидация «двойного» учета, произойдет рост ВВП и пополнение бюджета налоговыми поступлениями, уменьшится загрузка административных органов, созданы условия для ликвидации коррупции. Естественно, что необходима разработка комплексной стратегии партнерства государства и бизнеса, охватывающей административную, судебную, экономическую и социальную сферы. В основу же данной стратегии необходимо положить приоритет развития частного отечественного предпринимательства в формах среднего и малого бизнеса.

Исходя из главной задачи – задачи экономического роста, необходимо использовать существующие на сегодняшний день стабильность финансового положения в стране, благоприятную конъюнктуру мировых рынков, возможность быстрого принятия решений в результате политической консолидации. При этом нельзя упускать из виду пережитки прошлого, советского, периода и преодолевать стереотип гигантомании в экономике, избавляться от представления о том, что динамичный экономический рост обусловлен в первую очередь развитием крупного производства, производства средств производства.

¹ <http://www.delorus.ru/we/whatis/programm/>

Фактически и сегодня вся экономическая политика России строится на поддержке развития крупного, главным образом сырьевого, бизнеса. Мировой опыт свидетельствует о том, что только малый и средний бизнес способен обеспечить необходимые темпы роста экономики страны при одновременной адаптации к изменяющимся внутренним и мировым условиям конкуренции. Например, доля малого бизнеса в ВВП Великобритании составляет около 60%, Китая – около 35%, в России же (по разным оценкам) – от 7% до 17%. Именно эти сектора экономики – малый и средний бизнес – требуют создания благоприятных условий для своего развития.

Стимулирование инвестиционного климата напрямую зависит от системы налогообложения, в первую очередь от простоты, справедливости и стабильности налоговой системы, которая должна была бы использоваться не только в качестве фискального инструмента, но и механизма стимулирования инвестиционной политики. В этой области, по мнению «Деловой России», первоочередные задачи связаны, во-первых, с «обеспечением прозрачности и простоты налоговых процедур, обязательного предварительного обсуждения всех налоговых законодательных инициатив с деловым сообществом – снижения количества налогов и упрощения их характера; снижения ставки налога на добавленную стоимость до 15%. Эффективная ставка ЕСН – единого социального налога – также в 15% позволит полностью вывести заработную плату из тени и обеспечит отказ предприятий от «серых» схем при выплате заработной платы. Сокращение поступлений в результате уменьшения налога будет компенсировано расширением налогооблагаемой базы, что приведет не к уменьшению, а, напротив, к росту поступлений в бюджет. Компенсация временного сокращения доходов бюджета в результате перехода бизнеса на новые прозрачные зарплатные схемы может быть достигнута путем выпуска целевых государственных ценных бумаг, обеспечивающих финансирование

бюджета на переходный период; введение временного моратория на возврат НДС экспортерам сырьевой продукции». Во-вторых, необходим отказ от введения механизма спецсчетов по НДС, что приведет к изъятию, как минимум, 20% оборотных средств предприятий и замедлению темпов роста экономики; одновременно необходимо ввести налоговое стимулирование инвестиций посредством введения механизма ускоренной амортизации на новое оборудование. Кроме того, необходимо ограничение налогового администрирования путем жесткой регламентации порядка уточнения налоговых норм.

Наконец, в-третьих, запрещение возможности привлечения к ответственности по результатам повторной проверки налоговой инспекции»¹.

Для решения основной стратегической задачи – развития экономики – необходимо обеспечить доступ малого и среднего бизнеса к финансовым ресурсам. Если исходить из того, что до настоящего времени экономическое развитие российских предприятий реального сектора экономики осуществлялось преимущественно за счет их собственных финансовых ресурсов, то необходимо признать, что банковский сектор не выполнял и не выполняет своей главной функции: кредитования производственного сектора путем аккумулирования денежных средств предприятий и населения. При этом поскольку использовать механизмы фондового рынка для привлечения капитала в сложившихся в стране условиях могут только крупные российские компании, то и фондовый рынок отражает типичный для современной олигархической характер экономики. Именно поэтому необходимо создание инструментов доступа среднего и малого бизнеса к недорогим кредитным ресурсам. С точки зрения «Деловой России», в этих целях было бы целесообразным:

¹ <http://www.delor.ru/we/whatis/programm/>

«- воссоздание Банка Развития с учетом опыта работы данного механизма, например, в Республике Казахстан;

- создание Инвестиционного Фонда для совместных с частным капиталом инвестиций в приоритетные, с точки зрения повышения и развития конкурентных преимуществ, отрасли;

- создание с учетом накопленного опыта в России и мирового опыта (например, Израиль) Инновационного Фонда для поддержки передовых научно-технических решений (грантовое финансирование части затрат на внедрение перспективных идей и разработок);

- активное привлечение свободных средств Центрального банка РФ, других государственных банков, а также Пенсионного Фонда для кредитования российских предпринимателей;

- создание специализированных механизмов мотивации банковской системы для увеличения объемов кредитования среднего и малого бизнеса, в том числе путем разработки специальных программ кредитования с участием государственных и международных финансовых институтов;

- запуск системы рефинансирования коммерческих банков, совершенствование системы гарантий под кредиты; развитие Рейтингового Кредитного Бюро «Деловой Россией»;

- создание системы обязательного страхования вкладов, последующее снижение отчислений в Фонд обязательного резервирования;

- принятие комплекса мер, обеспечивающих возвращение доверия к рынку государственных ценных бумаг»¹.

В целях использования ресурсов российского фондового рынка малым и средним бизнесом и повышения капитализации предприятий «Деловая Россия» считает необходимым развитие системы первичного размещения акций на российском фондовом рынке следующим образом:

¹ <http://www/delorus.ru/we/whatis/programm/>

- путем упрощения технических требований для подготовки компаний к первичному размещению акций, дополнительным размещениям и эмиссии долговых обязательств;

- путем развития инфраструктуры рынка ценных бумаг и долговых обязательств путем расширения листинга действующих и увеличения количества торговых площадок;

- путем стимулирования интереса инвесторов через снижение налога на дивиденды по акциям компаний, приобретенным в ходе первичного размещения; путем сокращения на 50% ставки налога на выплачиваемые дивиденды по акциям, проданным при первичном размещении.

К стратегическим задачам «Деловая Россия» относит и обеспечение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса как на российском, так и на зарубежных рынках. Эта задача лежит в плоскости активной экономической государственной политики и в русле двукратного увеличения ВВП.

Среди насущных мер по стимулированию развития отечественного товаропроизводителя на первый план выдвигаются следующие:

- организация рабочих групп с привлечением экспертов и юристов в составе «Деловой России» по отраслям промышленности с целью выявления болевых точек, определения позиции отрасли и налаживания постоянного диалога с государством по каждой отрасли;

- образование Фонда финансирования импортозамещающих программ в форме саморегулируемой организации, объединяющей как заинтересованные деловые круги, так и государственные и международные организации. Участие государства в реализации импортозамещающих программ путем предоставления государственных гарантий в размере 25% от стоимости инвестиционного проекта;

- отмена импортной пошлины на оборудование;

- размещение использования ускоренного коэффициента «3» при расчете амортизации нового оборудования для стимулирования внедрения новой техники и модернизации оборудования;

- разрешение выплаты НДС как по импортному оборудованию, так и по оборудованию, покупаемому внутри страны, в соответствии с графиком начисления амортизационных платежей;

- разработка программ стимулирования экспорта отдельных отраслей промышленности, в первую очередь производителей готовой продукции, посредством специальной государственной программы развития экспортной инфраструктуры – транспортных магистралей, портов;

- отказ от фискального и переход к регулируемому принципу формирования таможенного тарифа; создание механизма взаимодействия бизнеса и государства по разработке ставок таможенных пошлин; образование при российском Правительстве комиссии, объединяющей представителей государства и бизнеса;

- активное использование государственных внешнеполитических и внешнеэкономических рычагов, в том числе дипломатических и торговых представительств, для развития экспортного потенциала малого и среднего предпринимательства.

В целях защиты интересов отечественного бизнеса на международной арене и успешной конкуренции на мировых рынках товаров и услуг российскому бизнесу требуется активная государственная поддержка, которая имела бы внешнеэкономическую ориентацию. Для этого, по мнению идеологов «Деловой России», необходима реализация трех условий:

- 1) присоединение к ВТО на условиях, обеспечивающих стандартный набор прав с получением отдельных временных льгот для адаптации отдельных секторов российской экономики к нормам и принципам ВТО;

- 2) участие бизнеса в выработке условий торгово-экономических соглашений с зарубежными странами;

3) детальная проработка условий создания совместных экономических зон и зон свободной торговли со странами СНГ, отдельно в рамках соглашений с Украиной и Белоруссией, со странами Евросоюза.

Среди других направлений деятельности «Деловой России» отметим важнейшие: проведение земельной реформы; развитие аграрного сектора и защита интересов сельхозпроизводителей; реформа ЖКХ; реформа системы технического регулирования; внедрение системы добровольной сертификации качества; совершенствование антимонопольного законодательства и закона о банкротстве. Все они лежат в сфере интересов и государства, и малого и среднего бизнеса, который призван реализовывать обозначенные реформы.

Отношения «Деловой России» к государственной экономической политике, к вопросам взаимодействия и партнерства в рамках бизнес-сообщества, совместная деятельность с другими общественными и некоммерческими организациями находят свое отражение в комплексе проектов. Во-первых, речь идет об участии в реализации приоритетных национальных проектов, где «Деловая Россия» предлагает четыре собственных проекта. Это «Программа развития и совершенствования системы профессионального образования», «Новая аграрная политика», «Новая жилищная политика», «Здоровье нации».

В аспекте конкурентоспособности России предлагаются следующие проекты: «Политика роста», «Система взаимоотношений бизнеса и власти по обеспечению экономического суверенитета России», «Развитие ЖКХ», «Развитие инновационного потенциала», «Развитие сырьевого сектора экономики», «Развитие электроэнергетики» и «Малая энергетика», «Индекс деловой активности регионов» и «Развитие экономики Сибири и Дальнего Востока» и др.

Приоритетные направления во взаимодействии бизнеса с обществом, властью и собственно бизнесом предполагают осуществление таких

проектов, как: «Программа повышения социальной ответственности бизнеса», «Взаимодействие бизнеса и общества по развитию гражданских институтов», «Новая демографическая и иммиграционная политика»; «Местное самоуправление и развитие предпринимательства», «Частно-государственное партнерство», «Защита интеллектуальной собственности и борьба с контрафактом», «Программа взаимодействия с государственными силовыми органами по защите бизнеса и борьбе с коррупцией» и т. д.; «Международные бизнес-связи», «Инновационные технологии менеджмента», «Повышение стандартов корпоративного управления», «Организация молодых предпринимателей «Деловой России».

Наконец, в рамках сотрудничества с другими бизнес-организациями предполагается представительство в Координационном Совете предпринимательских союзов, участие в работе Национального Совета по корпоративному управлению, в Объединенной комиссии по корпоративной этике, в деятельности Трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, а также Совета по развитию института гражданского общества и защите прав потребителей.

Таким образом, «Деловая Россия» открыта для сотрудничества с государственными, общественными и некоммерческими организациями. По своей сути, это в первую очередь объединение малого и среднего бизнеса, которое способно обеспечить основу социально-экономического реформирования современной России. В отличие от РСПП, имеющего почти двадцатилетнюю традицию деятельности, «Деловая Россия» – это сравнительно молодая организация, но активно действующая на территории всей страны. Ее стратегии, цели и задачи в наибольшей степени коррелируют и детализируют задачи государственной экономической политики. Они обнаруживают хорошее знание сектора реальной экономики и предполагают сотрудничество (преимущественно в форме проектов) на

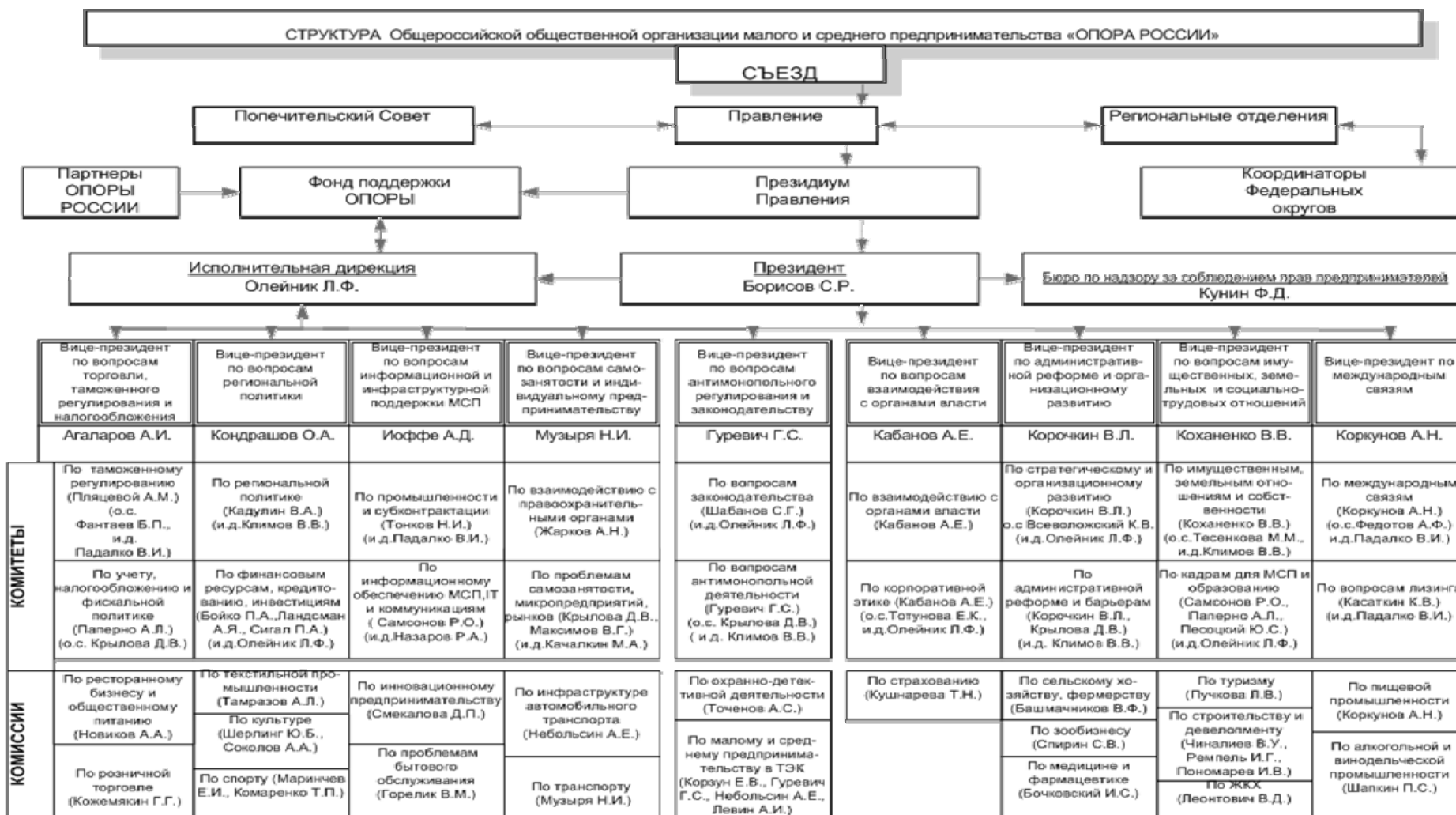
всех уровнях: бизнес и государство; бизнес и общество; бизнес и бизнес, – с учетом социальной ответственности и корпоративной этики бизнеса.

§ 16. ОПОРа России и представительство интересов малого бизнеса \ в России

На первый взгляд, созданная в сентябре 2002 г. ОПОРА России – Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства дублирует деятельность «Деловой России». Однако при ближайшем рассмотрении четко обнаруживается разница между этими двумя организациями. ОПОРА России является объединением 80 некоммерческих организаций на базе Объединения предпринимательских организаций России. Региональные представительства, комитеты и комиссии ОПОРЫ согласовывают интересы бизнеса и власти в реализации ключевых направлений экономической политики и предлагают конкретные рекомендации по развитию предпринимательства.

Таким образом, в отношениях с государством, обществом и бизнесом три важнейших объединения предпринимателей – РСПП, ДР и ОПОРа – выстраивают некоторую вертикаль: РСПП представляет интересы преимущественно частного крупного и среднего бизнеса, оставляя во вне государственные предприятия и некоммерческие отраслевые объединения предприятий, ДР объединяет некоммерческие и коммерческие предприятия частного среднего и малого бизнеса реального сектора экономики, а ОПОРа – преимущественно малого бизнеса. Такая иерархия объясняет укрупнение стратегических задач, целей и функций в направлении от ОПОРЫ к РСПП и, наоборот, дробление, детализацию, конкретизацию, привязку к конкретному региону и бизнесу – в направлении от РСПП к ОПОРе. Одновременно все эти и подобные организации выступают в качестве институтов лоббирования интересов предпринимателей и промышленников как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Рисунок 4. Организационная структура общественной организации «ОПОРА России»



Источник: <http://www.opora.ru/upload/images/>

Взаимодействие между названными организациями образует, в свою очередь, некоторую горизонталь и обнаруживается на уровне активного и постоянного диалога с государством, на регулярных встречах с Президентом РФ и отраслевыми государственными структурами, в деятельности объединенных комиссий и комитетов, на конференциях представителей бизнеса, а также в контактах с региональными властями.

§ 17. Торгово-промышленная палата (ТПП РФ) как объединение промышленных региональных союзов и ассоциаций

Торгово-промышленная палата – уникальная во всех отношениях представительская организация бизнеса. «Она «по вертикали» представляет интересы всех слоев бизнеса – малого, среднего, крупного. А «по горизонтали» охватывает своей деятельностью все сферы предпринимательства, промышленность, торговлю (внутреннюю и внешнюю), сельское хозяйство, финансовую систему, услуги», – вот квинтэссенция деятельности ТПП»¹.

В отличие от рассмотренных организаций предпринимателей и работодателей (в частности, РСПП), которые имеют достаточно короткую историю, ТПП опирается на длительную традицию, восходящую к началу XVIII в.

Однако как представительные организации бизнеса торгово-промышленные палаты появились в России лишь в начале XX в. В ноябре 1909 г. комиссия Министерства торговли и промышленности правительства России представила IV съезду представителей промышленности и торговли доклад «Желательная организация торгово-промышленных палат». Проект закона предусматривал принудительное образование промышленных палат

¹ Доклад Президента ТПП Е.М. Примакова на IV Съезде ТПП РФ 19 июня 2002 г.

на всей территории России¹. Палаты получали право направлять своих представителей во все государственные и общественные учреждения, представлять правительству «заклучения по всем касающимся торговли и промышленности законопроектам». Палаты также получили право издавать своды торговых обычаев, собирать статистические данные о состоянии торговли и промышленности, избирать коммерческих судей и вести делопроизводство.

Февральская революция 1917 г. привела к изданию множества постановлений и ограничений, что вызвало резкое снижение частной торговли. Министерство по торговле и промышленности, обеспокоенное этим обстоятельством, в апреле 1917 г. внесло законопроект «О торгово-промышленных палатах России», который должен был бы объединить всех предпринимателей в единую организацию и стать основой развития свободной торговли. Среди целей и задач создания торгово-промышленных палат как самоуправляемых органов представительства торгово-промышленного класса авторы проекта отмечали: объединение в округе палат, занимающихся торгово-промышленной деятельностью, а также представительство и обслуживание их общих интересов. Закон не вступил в силу из-за октябрьской революции 1917 г. Но во времена НЭП возникла идея о возрождении торгово-промышленных палат как инструмента организации внешнеторговой деятельности и развития экономических отношений и связей. Новая экономическая политика привела к возрождению целой сети коммерческих ярмарок и выставок, бирж и других торговых объединений, обеспечивших развитие, в том числе и внешнеэкономических связей.

Первой торговой палатой в России считается Северо-Западная областная палата, образованная в 1921 г. Сначала палате были приписаны функции регулирования торговли, в 1922 г. перешедшие к органам контроля

¹ В то время функции по представительству интересов буржуазии исполняли биржевые комитеты.

внутренней торговли. Используя связи с зарубежными партнерами, Северо-Западная торговая палата изучала условия для экспорта-импорта товаров, систематизировала информацию о возможностях и перспективах западноевропейских рынков, динамике цен и т.п.

Наконец, 28 мая 1922 г. была организована Всесоюзная торговая палата, устав которой декларировал оказание содействия предприятиям в развитии внешней торговли. Она получила статус общественной организации и могла выступать в гражданско-правовых отношениях как самостоятельное юридическое лицо добровольно объединившихся предпринимателей для выполнения целей, предусмотренных уставом. Речь шла о развитии деловых связей с иностранными торговыми и хозяйственными организациями, в первую очередь с торговыми экспортными компаниями, биржами, выставками, музеями, а также о возможности представлять страну на международных съездах торговых палат; осуществлять участие советских делегаций на международных выставках, конференциях; содействовать продвижению отечественных товаров за границей. Деятельность аппарата Всесоюзной торговой палаты была полностью под контролем государства.

В 1972 г. на основании постановления Совета Министров СССР решением Президиума палаты Всесоюзная Торговая палата была преобразована в Торгово-промышленную палату, что придало ей статус союзно-республиканского органа, а в 14 советских республиках были образованы республиканские торгово-промышленные палаты. Функции ТПП были существенно расширены: помимо внешнеторговой деятельности, оказания консультативных услуг, представительской деятельности на всех уровнях, Союзная палата впервые получила право самостоятельно реорганизовывать и ликвидировать на территории СССР торгово-промышленные палаты городов, региональные отделения палаты, объединения, предприятия и другие подобные организации.

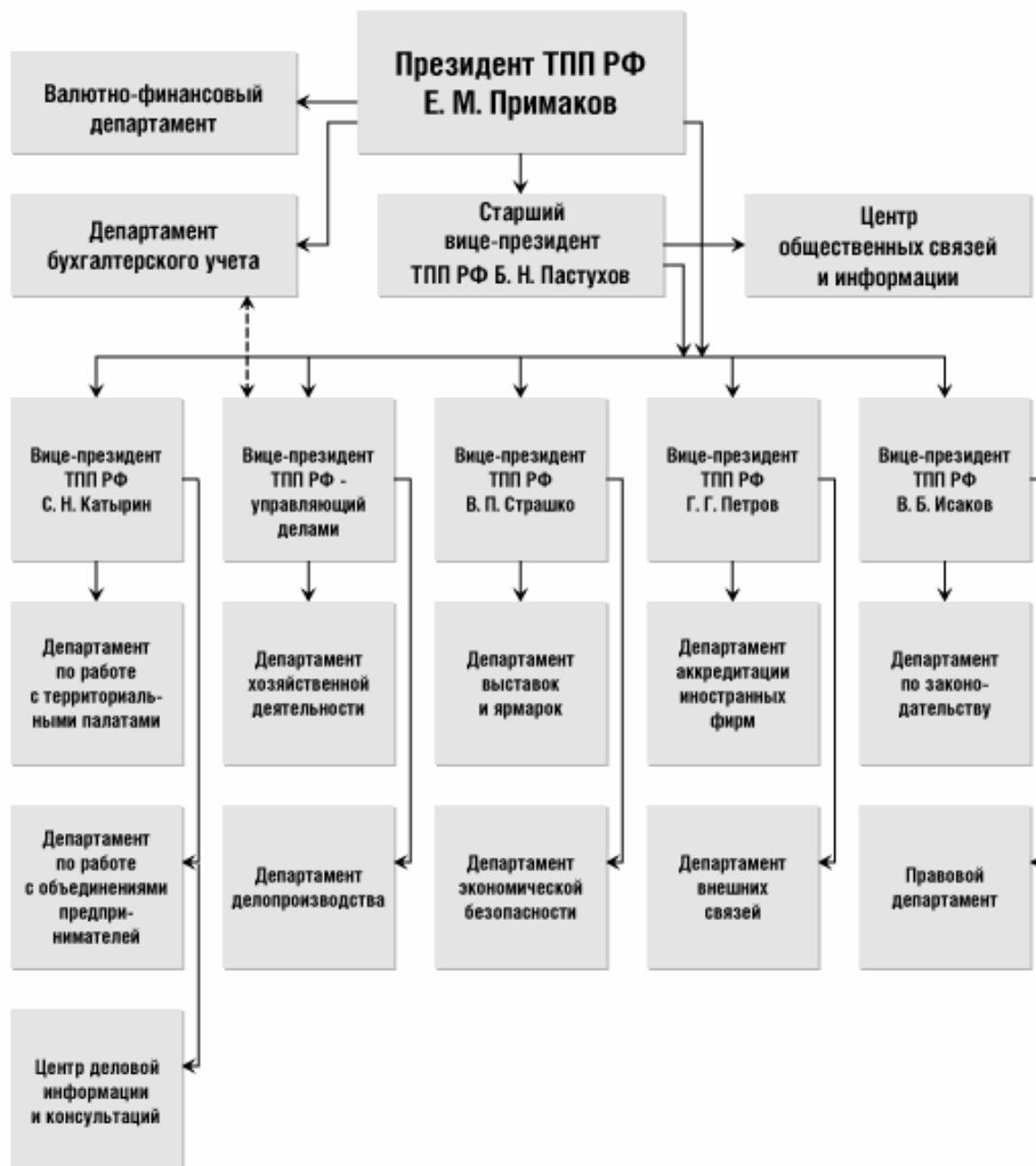
В 1988 г. на заседании Совета Министров СССР были рассмотрены принципы совершенствования организационной структуры управления системой торговли и промышленности. Вследствие этого обсуждения в январе 1990 г. были ликвидированы отделения ТПП на территории Российской Федерации и на их основе созданы самостоятельные региональные торгово-промышленные палаты, а в 1991 г. состоялся учредительный съезд ТПП РСФСР. В рамках новой системы предполагалась полная самостоятельность региональных палат, добровольность членства, возможность добровольного делегирования региональными палатами своих функций в национальную ТПП.

В новейшей истории России в 1993 г. в соответствии с Указом Президента РФ «О торгово-промышленной палате РФ» была сформулирована новая организационно-правовая база торгово-промышленных палат. Впоследствии этот Указ был дополнен Законом РФ «О торгово-промышленных палатах РФ». Цели и задачи палаты включали в себя защиту интересов по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности, организацией взаимодействия предпринимателей с государственной властью, содействием развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности, урегулированию споров, возникающих между предприятиями и предпринимателями¹.

После избрания на должность Председателя ТПП Е.М. Примакова в 2001 г. работа ТПП была существенно реструктурирована: пересмотрен Устав ТПП; определена конфигурация отечественного бизнеса и его общественных организаций; определены основные задачи деятельности ТПП на текущий период; реорганизовано взаимодействие и отношения между ТПП РФ и региональными палатами.

¹ <http://www.tpprf.ru/ru/main/inform/2>

*Рисунок 5. Организационная структура
Торгово-промышленной палаты РФ*



Источник: <http://www.tppf.ru/ru/main/organization/structure/>

Таким образом, ТПП РФ обрела современную структуру и определила стратегию деятельности, став организацией-лидером во взаимодействии с органами государственной власти и общественными организациями бизнеса.

Торгово-промышленная палата РФ объединила весь спектр отечественного предпринимательства – от представителей малого бизнеса до крупных концернов и финансово-промышленных групп, в целом до 20 тысяч предприятий и общественных организаций. В систему Палаты входят 169 территориальных торгово-промышленных объединений предпринимателей и 37 коммерческих организаций федерального уровня, 450 предприятий и фирм, созданных с участием торгово-промышленных палат и образующих инфраструктуру обслуживания предпринимателей на региональном уровне, 15 зарубежных представительств¹.

В своей деятельности ТПП РФ опирается на активную позицию департаментов и комитетов Палаты, исходя из развития основных видов своей деятельности: законотворческой, выставочно-ярмарочной, оценочной, информационной и др. На заседаниях комитетов ТПП РФ, тематических круглых столах обсуждаются актуальные проблемы развития отраслей, а также аспекты взаимодействия бизнеса и власти; способствуя этому диалогу, Палата проводит экспертизу правовых актов, разрабатывает и вносит для обсуждения и принятия предложения по развитию экономики и предпринимательства.

Основополагающие задачи и направления деятельности ТПП РФ были сформулированы в докладе Президента Палаты на IV съезде в июне 2002 г.:

- ТПП РФ призвана отражать интересы крупного предпринимательства, что состоит в инвестировании основных средств, накопленных в сырьевом секторе, в обрабатывающие отрасли. Для этого необходимо использовать механизм возвращения капитала, вывезенного за границу, а также обеспечить функционирование четко работающей судебной-правовой системы;

¹ <http://www.tpprf.ru/ru/main/inform/1/>

- необходимо создать лучшие условия для малого и среднего бизнеса. Решение этой задачи состоит в упорядочении государственного регулирования среднего и малого предпринимательства, защиты предпринимателей от произвола чиновников и коррупции.
- содействовать интеграции российского предпринимательства в мировое экономическое пространство, в частности, в рамках подготовки России к присоединению к ВТО. В соответствии с концепцией по присоединению к ВТО активно работают комитеты ТПП РФ, определена совместная с ведущими научными и учебными заведениями страны программа подготовки с перспективой вступления России в ВТО.

При ТПП РФ действует международный коммерческий арбитражный суд, арбитражная комиссия, третейский суд и ассоциация диспетчеров. Ведется реестр российских предприятий, финансово-экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для коммерческой деятельности в России и за рубежом, проводится также аккредитация иностранных фирм.

По результатам работы Палата ежегодно направляет Президенту РФ, Федеральному Собранию и Правительству послание с предложениями по развитию экономики и предпринимательства.

Таким образом, Торгово-промышленная палата РФ, консолидирующая около 160 объединений предпринимателей, влияет на создание более благоприятного экономического и инвестиционного климата в стране, содействует развитию в целом национальной экономики, опираясь на богатые отечественные традиции и мировой опыт предпринимательства.

В свою очередь, территориальные торгово-промышленные палаты и объединения предпринимателей в регионах и по отраслям как члены ТПП

РФ способствуют всесторонней реализации экономических интересов десятков тысяч участников хозяйственной деятельности на всей территории России.

§ 18. Отраслевые бизнес-ассоциации (Ассоциация российских банков)

Ассоциация российских банков (АРБ) была учреждена в Москве в марте 1991 г.; она объединяет коммерческие банки и другие кредитные организации, а также организации, деятельность которых связана с функционированием финансово-кредитной системы Российской Федерации. Это некоммерческая организация, которая является членом ТПП РФ.

По состоянию на апрель 2006 г. АРБ насчитывает более 680 членов, в том числе около 550 кредитных организаций, которые имеют 2794 филиала; ее члены осуществляют свою деятельность во всех регионах России¹. Таким образом, Ассоциация объединяет более 70% банковских учреждений России, которым принадлежит более 80% совокупного банковского капитала действующих кредитных организаций и около 90% всех активов банковской системы России. Все 30 (из 43) крупнейших банков России со 100%-ым и 4 (из 12) с более 50%-ным иностранным участием в уставном капитале являются членами АРБ. В Ассоциацию входят все члены «большой аудиторской четверки»¹.

В составе АРБ действуют 18 комитетов по основным направлениям банковской деятельности, в работе которых также принимают участие представители банков – членов Ассоциации. Кроме того, активно работают 7 секций и рабочих групп по самым актуальным вопросам банковской деятельности.

¹ <http://www.arb.ru/site/about/>

¹ <http://www.arb.ru/site/about/>

В своей деятельности АРБ сотрудничает на постоянной основе с 39 региональными банковскими ассоциациями и союзами и банковскими сообществами 19 регионов России. По инициативе АРБ в октябре 2002 г. на Первом Всероссийском совещании банковских объединений РФ было подписано Генеральное соглашение о консолидации усилий банковских объединений по развитию и укреплению банковской системы; всего к Соглашению присоединились 55 участников.

Принципы деятельности Ассоциации обусловлены рядом задач, а именно:

- участие в развитии банковского дела в Российской Федерации, в мероприятиях, проводимых органами государственной власти и управления, Центральным банком РФ по стабилизации экономики, денежного обращения и осуществлению денежно-кредитной политики;

- представление и защита интересов кредитных организаций в законодательных и исполнительных органах власти и управления ЦБ РФ, судебных, правоохранительных, налоговых и других государственных органах;

- содействие кредитным организациям в консолидации их ресурсов для решения крупных народнохозяйственных программ;

- оказание кредитным организациям организационной, информационно-аналитической, методической, правовой и иной помощи в работе по обслуживанию юридических лиц и населения в условиях рыночной экономики на основе изучения зарубежного и отечественного опыта;

- поддержка взаимного доверия, престижа кредитных организаций, контактов их руководителей и специалистов, надежности и добросовестности, делового партнерства во взаимоотношениях кредитных организаций между собой и с клиентами;

- способствование развитию сотрудничества российских кредитных организаций с зарубежными банками, их союзами и ассоциациями, международными финансовыми организациями¹.

В целях достижения результатов при решении обозначенных задач Ассоциация предпринимает конкретные действия:

1) добивается принятия законодательных и подзаконных нормативных актов, способствующих развитию денежно-кредитной системы, повышению ее надежности и самостоятельности, ограждающих кредитные организации от незаконного вмешательства государственных органов в их деятельность; самостоятельно разрабатывает или принимает непосредственное участие в разработке таких актов;

2) координирует свою деятельность с Центральным банком РФ;

3) разрабатывает и направляет в компетентные органы власти и в ЦБ РФ предложения по реализации денежно-кредитной политики, регулированию деятельности кредитных организаций, стабилизации денежного обращения, финансового и кредитного рынка, по совершенствованию налоговой политики в сфере банковской деятельности;

4) оказывает членам Ассоциации правовую, организационную, консультативную и иную помощь в конкретных ситуациях по их просьбе и своей инициативе;

5) анализирует состояние и тенденции развития экономики, банковского дела, финансового и кредитного рынков, информирует и дает рекомендации по этим вопросам членам Ассоциации;

6) информирует кредитные организации о решении органов власти и управления, налоговых органов и Банка России, о решениях, принятых судами по спорам, имеющим отношение к деятельности кредитных организаций;

¹ <http://www.arb.ru/site/action/apparat/php>

7) организует конференции, симпозиумы, семинары, выставки по актуальным вопросам денежно-кредитной политики и банковской деятельности и участвует в их проведении;

8) сотрудничает с отечественными и зарубежными союзами, ассоциациями и другими объединениями кредитных организаций, финансистов и товаропроизводителей;

9) содействует повышению профессионального уровня руководителей и специалистов кредитных организаций, созданию школ, центров и курсов переподготовки банковских кадров, организует стажировки специалистов в кредитных организациях России и за рубежом;

10) организует и осуществляет информационно-издательскую деятельность, информирует общественность о положении дел в банковской системе; издает «Вестник АРБ», освещая в нем и в средствах массовой информации опыт деятельности кредитных организаций, их роль в экономической жизни современной России.

Таким образом, деятельность Ассоциации, направленная на контакты с государственными органами и бизнес-сообществом, носит в основном аналитико-информационный характер, тогда как внутренняя организационная работа направлена на развитие и совершенствование собственно банковской системы страны и кредитно-денежных отношений. Это подтверждается тем, что Ассоциация российских банков приняла непосредственное участие в создании Национальной валютной ассоциации и Национальной ассоциации по платежным карточкам; она также выступила учредителем либо соучредителем следующих организаций и институтов: Московской межбанковской валютной биржи, Национальной ассоциации участников ипотечного рынка, Национального бюро кредитных историй, Московского клирингового центра, Фонда «Межбанковский центр проблем управления», Международной московской финансово-банковской школы, Института банковского дела АРБ, Центра информационного обеспечения

банковской деятельности и предпринимательства ИНИОН РАН и др. На международной арене АРБ является ассоциированным членом Банковской Федерации Европейского Союза, объединяющей около 3000 банков Европы¹.

Таким образом, за прошедшие 15 лет со времени основания Ассоциации российских банков она не только доказала свою необходимость и состоятельность, но и значительно расширила сферу деятельности в России и за рубежом, стала надежным органом и организатором системы кредитно-денежных отношений в стране, осуществляющим, наряду с практической, широкую информационно-аналитическую и правовую деятельность.

Пятнадцатилетний период деятельности АРБ доказал ее необходимость и состоятельность: она стала надежным органом и организатором кредитно-денежных отношений в стране, осуществляя также информационно-аналитическую и правовую деятельность.

Необходимость и закономерность образования таких некоммерческих организаций, как АРБ и ряд других, обусловлены резкой сменой ориентиров в социально-экономической жизни России на рубеже XX–XXI вв., задачами создания эффективной рыночной экономики и реинтеграцией в мировую экономическую систему. Деятельность подобных организаций доказала свою состоятельность как внутри страны, так и за рубежом, и в максимальной степени способствовала налаживанию широкого диалога с государственной властью, общественными организациями и предпринимателями-работодателями.

¹ <http://www.arb.ru/site/about/>

Литература:

1. *Анохин М.Г.* Политический лоббизм: сущность, формы, методы. – М.: РАГС, 1996.
2. *Берлин А.Д., Григор Г.Э.* Корпоративный лоббизм: теория и практика. – М.: Издательский дом Московского международного университета в Москве, 2005.
3. *Лепехин В.* Лоббизм. – М.: Фонд IQ, 1995.
4. *Любимов А.П.* История лоббизма в России. – М., 2005.
5. *Любимов А.П.* Профессиональный лоббизм. Технологии лоббирования. М., 1998.
6. *Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С.* Группы интересов и российское государство. – М.: УРСС, 1999.
7. *Harris F.* America's democracy, Clenview, Illinois, 1983.
8. *Milbrath L.* The Washington Lobbyists, Chicago. 1962.

Вопросы для самопроверки:

1. В чем состоит основной смысл деятельности представительских организаций бизнеса в сфере политике?
2. Что представляет собой система корпоративного представительства интересов бизнес-групп?
3. Назовите основные бизнес-ассоциации, наиболее активно развивающие свою деятельность в сфере политики?
4. В чем заключается основная роль Российского союза промышленников и предпринимателей как головного предпринимательского союза в системе корпоративного представительства интересов?
5. Каковы основные особенности деятельности предпринимательских ассоциаций, представляющих интересы малого и среднего бизнеса?
6. В чем состоит специфика деятельности отраслевых представительных организаций бизнеса?

Тема VII. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РОССИИ

§ 19. Институциональные аспекты взаимодействия власти и бизнеса в современной России

Среди наиболее заметных тенденций, обозначившихся в последнее время во взаимоотношениях власти и бизнеса в России, особо следует отметить тенденцию к институционализации отношений. Она может носить различный характер и осуществляться как на основе нормативно-правовых актов, закрепляющих тот или иной род деятельности, так и на основе упорядоченной практики проведения тех или иных событий, носящих постоянный характер. Во многом это предопределяет тот факт, что в настоящее время отсутствует единый подход к пониманию институциональных форма представительства интересов предпринимательскими ассоциациями. К примеру, известный германский политолог К. фон Бойме выделяет такие формы институционализации взаимоотношений власти и бизнеса, как институт «открытых» слушаний, деятельность различного рода советов и комиссий, создание социальных и экономических советов, замена парламентских методов участия другими формами представительства, в частности корпоративным согласованием интересов¹. Ряд исследователей также склонны относить к институциональным формам практику социального партнерства, так называемую «выставочно-ярмарочную» деятельность, а также различные виды PR-активности. Таким образом, на сегодняшний день можно выделить следующие институциональные формы взаимодействия государства и групп интересов:

¹ Beyme K. Interessengruppen in der Demokratie. München, 1980. – S. 242.

- участие в работе исполнительных и законодательных органов власти (институт «открытых слушаний»);
- участие в разработке и экспертизе законопроектов;
- формирование общественных структур при различных органах государственной власти и создание в государственных органах специализированных структурных единиц по взаимодействию с деловыми кругами («комитетская система»);
- организация различного рода мероприятий с участием представителей органов власти;
- социальное партнерство.

Все эти формы институционализации в той или иной мере используются российскими бизнес-группами для продвижения своих интересов в различных органах государственной власти. При этом приоритет отдается не только чисто функциональным формам, в частности, созданию и участию в работе различного рода совещательных и консультационных структур, но и не столь «пробивным», как, например, социальное партнерство.

§ 20. Совещательные структуры как площадки для диалога между властью и бизнесом

В настоящее время в России действует порядка 30–45 консультативных и совещательных структур, созданных и действующих при различных органах государственной власти и выполняющих функции площадок для согласования интересов, образуя так называемую «комитетскую систему». При этом большая часть из них выполняет чисто номинальные функции, действуя на протяжении относительно короткого периода времени. Лишь небольшое число совещательных структур являются

действительно функционирующими, играя заметную роль в диалоге власти и бизнеса.

Наиболее показательным в данном смысле является пример совещательных структур, действовавших в период с 1991 по 1996 гг. В частности, действовавший в 1991–1993 гг. Совет по внешнеэкономической деятельности при Министерстве внешнеэкономических связей РФ запомнился, по сути, лишь тем, что его возглавлял ставший позднее председателем совета директоров ИМПЭКСбанка вице-президент РСПП О. Киселев, а Общественная палата при Президенте РФ, долгое время существовавшая лишь на бумаге, лишь в начале 2006 г. начала активно работать.

К числу совещательных структур, которые действуют на постоянной основе и в деятельности которых принимают активное участие бизнес-структуры, можно отнести Совет по предпринимательству, который начал функционировать еще в 1991 г., придя на смену упраздненному Координационному совету бизнеса России (КСБР). В него вошли в то время многие предприниматели, представлявшие так называемые «новые» сектора экономики. Очень скоро Совет по предпринимательству при Правительстве России превратился в основной канал продвижения интересов предпринимателей в высшие эшелоны исполнительной власти. Однако это продолжалось сравнительно недолго.

В начале 1992 г. Совет по предпринимательству был упразднен, а чтобы заполнить образовавшийся вакуум, была предпринята попытка создания на его месте другой совещательной структуры, своего рода «министерства по делам частного бизнеса», опирающегося в основном на уже появившиеся к тому времени так называемые представительные организации бизнеса «второй» волны¹ (прежде всего Ассоциацию частных и приватизируемых предприятий). Тем не менее, эта попытка оказалась

¹Определение, используемое А.Ю. Зудиным.

неудачной, что заставило власти вновь вернуться к идее создания Совета по предпринимательству. Весной 1992 г. он был воссоздан в новом качестве. При этом его статус был заметно повышен – теперь он являлся советом при Президенте РФ, а не председателе правительства.

Однако второй совет во многом постигла судьба первого. Меньше чем через год он был распущен, по сути, так и не став площадкой для ведения диалога между бизнесом и властью. Последняя не оставляла своих попыток институционализировать взаимоотношения с бизнес-сообществом, и в 1993 г. Совет по предпринимательству был воссоздан вновь и на сей раз объединен с Советом по промышленной политике при новом премьер-министре В. Черномырдине. Совет просуществовал в таком качестве два года, после чего он в очередной раз был распущен, так и не выполнив своего основного предназначения. А идея создания совещательных структур по вопросам предпринимательства была на долгое время забыта.

Вернулись к ней в 2000 г., когда Президент В. Путин, попытавшийся уравновесить влияние различных бизнес-групп, выдвинул идею создания совещательных структур, которые бы способствовали ведению диалога между властью и бизнесом.

Первое время воссозданный Совет по предпринимательству действовал при Президенте РФ, а потом был переориентирован на Правительство, что, с одной стороны, способствовало значительной активизации и повышению эффективности его деятельности, однако с другой – негативно сказалось на представительском ресурсе.¹

Последнее было связано прежде всего с тем, что в его состав вошли многие крупные бизнесмены из РСПП, который к тому времени уже превратился в своеобразный «профсоюз олигархов». Новый Совет по сравнению со своими предшественниками стал долгожителем,

¹ Зудин А. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra, 2001. № 4. т. 6. – С. 179.

просуществовав в практически неизменном виде вплоть до наших дней. С апреля 2004 г. он носит название Совета по предпринимательству и конкурентоспособности при Правительстве РФ.

Помимо этой общественной организации в настоящее время довольно активно развивает свою деятельность Совет по инвестициям, объединяющий крупных зарубежных инвесторов, а также различные общественные структуры при профильных министерствах и ведомствах. Именно они образуют ядро российской «комитетской системы», активную роль в которой играют представительные организации бизнеса. При этом эта роль в ближайшее время продолжит возрастать по мере того, как государство стремится развивать и укреплять контакты с бизнесом, причем не только путем создания различного рода совещательных структур, которые являются площадками для обмена мнениями, но и на основе двусторонних контактов с различными представительскими организациями предпринимателей, что способствует развитию корпоративного представительства интересов.

Как показывает зарубежный опыт, во взаимодействии бизнеса и власти бывают заинтересованы не только бизнес-структуры, но подчас и само государство, которое нуждается в постоянной экспертно-консультационной поддержке своей деятельности, стремится к установлению партнерских отношений с бизнесом путем создания информационно-консалтинговых структур. В этой связи помимо совещательных структур в различных органах государственной власти могут создаваться специальные подразделения по взаимодействию с бизнес-структурами.

В России эта практика пока не очень распространена. Тем не менее, стоит отметить, что в последние годы процесс создания специализированных структурных единиц в различных министерствах и ведомствах заметно активизировался.

Прежде всего это касается профильных министерств экономического блока. В частности, в 2000 г. в Министерстве экономического развития и торговли (МЭРТ) РФ был выделен департамент по связям с общественностью, одной из основных задач которого стало налаживание контакта с различными бизнес-структурами, а также их представительными организациями. Аналогичные структуры существуют в настоящее время практически при всех министерствах и ведомствах, а также в аппарате Правительства РФ, одно из подразделений которого занимается вопросами информационной политики, PR и взаимодействия со СМИ.

Основными контрагентами деятельности этих структур являются не просто аналогичные подразделения корпораций и предпринимательских объединений, которые зачастую осуществляют функции налаживания и поддержания контактов с представителями государственных структур (так называемых функций *governmental relations*, или GR). Как правило, их возглавляют бывшие чиновники, которые после ухода с государственной службы переходят на работу в различные корпоративные структуры и предпринимательские ассоциации как раз с целью использования своего опыта и наработанных связей для налаживания контактов с чиновниками.¹

В России практика переходов с госслужбы в корпоративный сектор также получила за последние годы широкое распространение. К числу наиболее заметных фигур стоит отнести бывшего министра финансов и вице-премьера Правительства РФ, а ныне президента РСПП А. Шохина, бывшего министра финансов РФ А. Лившица, в настоящее время являющегося заместителем генерального директора металлургического холдинга «Русал» и также входящего в состав РСПП, О. Сысуева, в 1996–1999 гг. являвшегося вице-премьером Правительства, а с 1999 г. занимающего пост вице-президента «Альфа-банка», а также экс-вице-

¹ В политологической литературе это получило название «принципа вращающихся дверей».

премьера О. Сосковца, в настоящее время возглавляющего Ассоциацию финансово-промышленных групп России.

При этом следует отметить, что процесс рекрутирования бывших государственных управленцев в корпоративные структуры вовсе не является односторонним. В настоящее время в государственных органах можно встретить немало выходцев из тех или иных бизнес-структур, а также представительских организаций бизнеса. В частности, главой департамента финансовой политики Министерства финансов РФ с октября 2004 г. является бывший председатель правления Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) А. Саватюгин.

Среди бизнес-структур, особо активизировавших в последние годы свою деятельность в области кооптирования своих управленцев во власть, можно выделить «Альфа Групп», которой удалось «продвинуть» в Администрацию Президента сразу двух своих членов А. Абрамова и А. Попова. Также стоит особо отметить, что нынешний заместитель главы президентской Администрации В. Сурков до своего перехода на госслужбу успел поработать в таких бизнес-структурах, как «Альфа-групп», а также в ЮКОСе. Кооптирование представителей бизнеса во власть приводит к укреплению контактов между властными и бизнес-структурами, их развитию на новой институциональной основе.

Несмотря на то, что практика переходов носит открытый характер, она, как правило, является по своей сути все же латентной. Большинство наблюдателей видит лишь «надводную часть» «айсберга», выражающуюся в деятельности GR-департаментов, а также других специализированных подразделений для взаимодействия с органами государственной власти. Скрытым постороннему глазу остается механизм налаживания контактов с представителями органов государственной власти, который во многом и определяет характер взаимодействия государства и бизнес-структур, что затрудняет общественный контроль.

В этом плане намного больше возможностей представляют другие формы институционализации взаимоотношений власти и бизнеса, в частности, социальное партнерство.

§ 21. Социальное партнерство в России: проблемы и перспективы

Социальное партнерство – относительно новое для России явление, несмотря на то, что на Западе трипартизм существует уже не одно десятилетие. Зародившаяся в начале XX в., практика социального партнерства получила существенный импульс к развитию после Второй мировой войны, в конце 40-х – начале 50-х годов XX в., что связано не только с периодом послевоенного восстановления Европы, но и с постепенным формированием так называемого государства благосостояния и благоденствия (welfare state, Wohlfahrtstaat). Одним из его основополагающих принципов являлось повышение роли государства в регулировании экономического и социального развития, которое опиралось на поиски адекватных форм взаимодействия с различными социальными группами и разрешения конфликтов, в том числе и в трудовой сфере.

Из этих поисков позднее родились различные варианты диалога между трудом и капиталом, представленными профсоюзами и предпринимательскими ассоциациями соответственно при содействии или непосредственном участии государства.

На данный момент трипартистские механизмы и институты можно условно подразделить на временные, созданные в чрезвычайных обстоятельствах в условиях кризисного развития и распавшиеся, как только были исчерпаны стоявшие перед ними антикризисные задачи, и постоянные, ставшие неотъемлемой частью системы политического представительства ряда стран.

Однако, несмотря на внешние различия, все механизмы социального партнерства строятся и функционируют на основе единых принципов: участия в диалоге представителей работодателей, работников и государства; полномочности сторон и их равенстве в переговорных процедурах; добровольности принятия обязательств, обязательности исполнения достигнутых договоренностей, ответственности сторон; систематичности проведения консультаций.

В настоящее время социал-партнерские отношения предполагают институционализацию участия представителей бизнеса и профсоюзов как в разработке и принятии решений, касающихся регулирования рынка труда, так и в проведении в жизнь программ в социальной сфере.

В России практика социального партнерства начала активно развиваться с начала 90-х гг. прошлого века. При этом на протяжении всей недолгой истории трипартизма предпринимались попытки не столько разработки собственной концепции и подхода к решению вопросов в социальной сфере, сколько опробовать различные схемы и варианты, применяющиеся на Западе. Так, в начале 90-х гг. активно внедрялась американская (неолиберальная) модель ведения переговорного процесса между участниками производственных отношений и государством, предусматривающая прежде всего принятие соответствующего законодательства. Однако в силу объективных причин она не прижилась, что, впрочем, не помешало заимствовать отдельные ее элементы, в частности законодательное регулирование практики трипартизма. Наглядным примером этого является тот факт, что существующая на сегодняшний день нормативно-правовая база, на основе которой функционируют институты социального партнерства, является результатом законотворчества не столько органов законодательной, сколько исполнительной власти, прежде всего президентских указов, ряд из которых по существу носит директивный характер.

Первым подобным указом стал принятый 15 ноября 1991 г. Указ «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)», в соответствии с которым в январе 1992 г. приступила к работе Российская трехсторонняя комиссия (РТК), что в конечном итоге положило начало практике социального партнерства. К числу основных задач РТК было отнесено разработка и заключение Генерального соглашения между Правительством РФ, профсоюзами и объединениями предпринимателей; контроль за ходом его выполнения и урегулирование отраслевых соглашений, по которым не достигнуто договоренности; урегулирование трудовых споров; проведение предварительных консультаций и обсуждение проектов нормативных актов по комплексу социально-трудовых вопросов.

В 1992 г. было утверждено Положение «О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений», а также Положение «О порядке подготовки и заключения Генерального соглашения и отраслевых (тарифных) соглашений и урегулирования трудовых споров (конфликтов)». В марте 1992 г. был принят Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях», который вместе с законами «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» и «Об общественных объединениях» определил параметры правового поля для законодательной защиты трудовых прав работников.¹

В соответствии с Указом Президента «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)» от 21 ноября 1996 г. была заложена трехуровневая система социального партнерства: постоянно действующая Российская трехсторонняя комиссия на федеральном уровне, отраслевые комиссии – на отраслевом, система коллективно-договорных отношений на уровне предприятий. Одновременно трехсторонние (иногда – двухсторонние, в условиях отсутствия объединенного представительства

¹ Либоракина М., Флямер М., Якимец В. Социальное партнерство. Заметки о формировании гражданского общества в России. – М., 1996. – С. 143.

интересов работодателей) комиссии стали создаваться на уровне регионов (в настоящее время они действуют практически во всех регионах России), городов и районов.

Деятельность РТК регламентировалась Положением от 1992 г., а также принятым в 1999 г. Федеральным законом «О российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений». Среди ее основных задач выделялось обеспечение сотрудничества федеральной власти и социальных партнеров, содействие организации коллективно-договорной практики и разработке проекта Генерального соглашения.

Работа велась в 8 рабочих группах с участием экспертов от каждой из сторон, причем число членов от каждой из сторон не должно превышать 30 человек.

Полномочия РТК носили формальный характер, к тому же весьма ограниченный. В частности, она не была правомочна принимать решения по проблемам социально-трудовых отношений, обязательных для рассмотрения федеральными властями, или участвовать в заседаниях Правительства, где затрагиваются проблемы социально-трудовых отношений.

Тем не менее, стоит отметить, что как площадка для согласования интересов между работодателями и работополучателями в рамках модели социального партнерства трехсторонняя комиссия на протяжении всего времени своего существования играла весьма важную роль. На ее основе происходила подготовка проекта генерального соглашения – основного документа, регулирующего отношения в социально-трудовой сфере, а также проведение консультаций по вопросам, связанным с разработкой проектов федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации в области социально-трудовых отношений, федеральных программ в сфере труда, занятости населения, миграции рабочей силы, социального обеспечения.

В этих консультациях наиболее активное участие принимали предпринимательские ассоциации, выступавшие в роли одного из социальных партнеров. В числе наиболее активных субъектов следует отметить Российский союз промышленников и предпринимателей, который после перерегистрации в Министерстве юстиции РФ в 2000 г. добавил к своему официальному названию – «Российский союз промышленников и предпринимателей» слово «работодателей».

При активной поддержке РСПП в конце ноября 2002 г. был принят Федеральный закон «Об объединениях работодателей», согласно которому работодательские объединения получили право формировать согласованную позицию членов объединения работодателей по вопросам регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений, а также отстаивать ее во взаимоотношениях с профессиональными союзами, органами государственной власти и местного самоуправления; защищать права своих членов во взаимоотношениях с профессиональными союзами и их объединениями, органами государственной власти, органами местного самоуправления; вносить в установленном порядке предложения о принятии законов и иных нормативных правовых актов, регулирующих социально-трудовые отношения и связанные с ними экономические отношения и затрагивающих права и законные интересы работодателей, участвовать в их разработке.

Таким образом, следует отметить, что в последнее время деятельность бизнес-структур и их представительных организаций в сфере социально-трудовых отношениях заметно повысилась. Это позволяет говорить о том, что взаимоотношения власти и бизнеса в России начинают носить все более институционализированный характер, что в конечном счете способствует тому, что стратегия партнерства становится доминирующей. Тенденция к усилению партнерских отношений между властью и бизнесом в ближайшее время будет только усиливаться, что будет способствовать не только

появлению новых форм взаимодействия (например, частно-государственного партнерства), но и более активному использованию уже имеющихся. Это является, безусловно положительным сигналом, свидетельствующим о том, что отношения власти и бизнеса выходят на новый уровень.

§ 22. Социальная ответственность российского бизнеса

В настоящее время под социальной ответственностью бизнеса принято понимать довольно широкий спектр направлений деятельности бизнес-структур в социальной сфере – от создания рабочих мест до осуществления благотворительных программ. В этих условиях достаточно трудно дать четкое определение социальной ответственности. Тем не менее, большинство исследователей склоняется к мнению о том, что социальная ответственность бизнеса основана на ведении бизнеса по тем нормам и законам, принятым в той стране, где он находится, создании рабочих мест, благотворительности и создании различных фондов помощи различным социальным слоям общества, обеспечении защиты окружающей среды своего производства и многом другом, что поддерживает социальный статус той или иной корпорации.

Исследователи выделяют несколько форм концепции «служения бизнеса обществу». Ее первоначальными формами являлись благотворительность и меценатство. Во все времена богатые и преуспевающие жертвовали средства на помощь неимущим в рамках выполнения патерналистских обязательств или для получения религиозной заслуги, а также с целью ослабления социального напряжения. Они покровительствовали образованию, наукам и искусствам, обеспечивая себе рост статуса и признания в обществе благодаря участию в сферах деятельности, обладающих высоким престижем.

Другой формой концепции социальной ответственности предпринимательства является развитие экономики. Одним из первых ее приверженцев стал основатель крупнейшего североамериканского автоконцерна Г. Форд. Он утверждал, что эффективное производство само по себе является благом, поскольку позволяет понизить цены и повысить заработную плату (что выгодно самим бизнесменам, поскольку повышает платежеспособный спрос).

Таким образом, можно говорить о существовании моделей, концепций социальной ответственности бизнеса, в основе которых лежит признание тесной взаимосвязи всех сфер жизнедеятельности общества, а также необходимости, стоящей перед бизнес-структурами, легитимировать свою деятельность в рамках общества, которая представляется социально значимой функцией бизнеса по поддержанию социальной стабильности, а также движению по пути общественного развития и прогресса.

Концепции «ответственности бизнеса перед обществом» утвердились в 30-е гг. прошлого века. Этому способствовала популяризация идей социальной ответственности бизнеса в трудах известных ученых экономистов. Так, Ф. Берли и Г. Минза в своей работе «Современная корпорация и частная собственность» постулировали социальную ответственность в качестве одной из основных компонент деятельности корпораций. По их мнению, корпорация из частнособственнического института превратилась в частнопредпринимательский институт, став той социальной силой, «которая не может быть свободной от социальной ответственности».

Исследователь проблемы К. Уолтон выделил ряд компонент современной концепции ответственности бизнеса перед обществом:

Во-первых, нельзя более полагаться на концепцию личной выгоды, поскольку она не обязательно приведет к благу общества. В тех случаях,

когда между частным и общественным благом существуют конфликты, первое должно быть подчинено второму.

Во-вторых, американская экономическая система опирается в большей степени на принципы плюрализма и конституционализма, нежели на принципы *laissez - faire*.

В-третьих, благосостояние общества не может обеспечить исключительно правительство или частные организации. Поэтому необходимо покончить с противостоянием правительства и бизнеса.

В-четвертых, руководству корпораций следует уравнивать конкурирующие интересы и устанавливать приоритеты, учитывающие интересы как инвесторов, рабочих, потребителей, поставщиков и конкурентов, так и национальных и местных общин, других добровольных организаций и даже неорганизованных групп.

В-пятых, уравнивая эти интересы, корпорация должна отвергать «неразумные требования», но делать это логически выдержанно и сбалансированно. Таким образом, концепции социальной ответственности бизнеса основываются на признании тесной взаимосвязи между современной корпорацией и обществом.

По мнению другого исследователя – К. Дэвиса, те обязательства перед обществом, которые накладывает на себя бизнес, – это не просто акт законопослушания, а нечто большее, выходящее за рамки требований закона. Напротив, суть этих действий бизнес-структур лежит в беспокойности бизнеса по поводу этических последствий своей деятельности, которую нельзя рассматривать только как пассивную реакцию капитала на чаяния, преобладающие в обществе, иначе это низводит проблему на качественно иной уровень. Социальная ответственность бизнеса, развивал свою эту мысль Дэвис, должна заключаться в том, что он «предлагает руководство в социальной области вместо того, чтобы просто отвечать на ожидания общества. Он взаимодействует с обществом и

помогает ему принять социальные решения, способствуя этому своими способностями и знаниями. Он является активным участником, а не пассивным респондентом. Он анализирует системные воздействия и выступает инициатором корректирующих действий прежде, чем появятся серьезные проблемы». Кроме того, Дэвисом был сформулирован так называемый «железный закон ответственности», несоблюдение которого грозит обернуться социальным взрывом. В его основе лежит императив: кто использует власть (в том числе и политическую) не таким образом, как в обществе принято считать ответственным, может вовсе лишиться ее. Сущность концепции состоит в иницировании корпорациями политики и программ по минимизации негативных последствий их текущей и будущей деятельности, прежде чем она примет кризисные масштабы и будет угрожать перерасти в новую волну протестов против капитала.

Можно говорить о том, что в Западных странах концепция социальной ответственности бизнеса как эффективного механизма поддержания стабильности в обществе закрепились и встречает понимание со стороны представителей этого самого бизнеса. Об этом, в частности, свидетельствует заявление авторитетной организации «большого бизнеса» в США – Комитета экономического развития, которое увидело свет еще в 1973 г. В нем содержится программа реализации «обязательств бизнеса перед обществом», так называемая «концепция трех концентрических кругов».

Первый, внутренний – охватывает более или менее четко сформулированные обязанности корпораций по эффективному выполнению экономических функций – производство товаров и услуг, создание рабочих мест и обеспечение экономического роста. Второй, средний, включает ответственность за выполнение обозначенных выше функций с учетом меняющихся социальных ценностей и приоритетов. Предусматриваются учет влияния деятельности предприятия на окружающую среду, расширение при найме на работу доли представителей национальных меньшинств, упор

на человеческие ценности, учет ожиданий потребителей и т.д. Третий, внешний круг охватывает «возникающие и еще неясные обязанности» бизнеса, которые предполагают его «активное участие в улучшении окружающей среды и подобных проблем». В заявлении подчеркивалась необходимость бизнеса учитывать общественные интересы.

Вместе с тем необходимо отметить, что возможности бизнеса в плане реализации своих обязанностей перед обществом не являются безграничными и основная цель, которую преследуют корпорации, принимая на вооружение принципы социальной ответственности, все же чисто меркантильная – максимализация или хотя бы оптимизация прибылей.

По мнению ряда исследователей, социальная активность бизнеса – это зачастую вынужденная мера, которая мало соотносится с идеей «благородного служения обществу», являясь лишь расчетливой политикой, всецело зависящей от общественных настроений по отношению к капиталу.

На сегодняшний день концепция «ответственности бизнеса перед обществом» вступила в стадию трансформации, когда инициатива исходит уже не от общества, а бизнес, используя PR-службы, начинает формировать и даже навязывать определенные представления в общественном сознании в отношении принципов и идей социальной ответственности капитала. Закономерен вопрос: каковы российские реалии? По мнению ряда исследователей, журналистов, они не весьма позитивны: первая и фундаментальная ошибка нашего крупного бизнеса состоит в том, что он ощущает себя в большей степени партнером Запада, чем партнером России.

Вторая. Нужно договариваться не только с Кремлем, но и с обществом. Доказывать, что большой бизнес готов учитывать общественный интерес. Не «отстегивать по мелочам» – для современного PR, а вступить с обществом в серьезный «общественный договор» о «разделе богатства». Никто же не требует отдать все. Но, как говорил А. Лившиц, «надо делиться».

Третья ошибка: олигархи тратят огромные средства на отмыwanie своего имиджа за границей. Не исключено, что на тот случай, если придется «делать ноги», как Б. Березовский. «Отмываться» надо в собственной стране путем реальной благотворительности и национальных инвестиций.

Отметим, что в России элементы, примеры социальной заботы, социальной ответственности предпринимательских структур все же имеются. Крупный бизнес демонстрирует свое отношение и ответственность перед обществом, но пока весьма и весьма ограниченно и избирательно. В чем это выражается?

Газета «Московские новости» решила это выяснить, задав ряд вопросов представителям самых крупных отечественных компаний, чьи руководители входят в мировой список миллиардеров журнала «Forbs». Ответы сведены к четырем пунктам: 1) представительство руководителей компании в последнем списке «Forbs» и размер их состояний; 2) основные направления благотворительной и спонсорской деятельности; 3) наиболее удачные проекты в этой области; 4) финансовая оценка затрат на благотворительность. Результаты следующие:

НК «ЮКОС». 1) М. Ходорковский (8 млрд. долл.), Л. Невзлин (1,1 млрд. долл.), М. Брудно, П. Лебедев, В. Дубов, В. Шахновский (по 1 млрд. долл.). 2) Помощь вузам и школам, поддержка театральных коллективов, спортивных команд, помощь коренным народам Севера. 3) Общероссийские проекты по внедрению Интернета в систему образования «Федерация Интернет-образования» и «Поколение.ру». Поддержка Российского государственного гуманитарного университета. Создание фонда «Открытая Россия», направленного на поддержку молодых талантов исследователей. Основание «Клуба друзей МХАТ». 4) В 2001 г. сумма расходов на благотворительность – 1,221 млрд. руб.; в 2002 г. 1,451 млрд. руб.

НК «СИБНЕФТЬ». 1) Р. Абрамович (ныне – губернатор Чукотки, 5,7 млрд. долл.), Е. Швидлер (1,1 млрд. долл.). 2) Социальная поддержка

регионов присутствия (Крайний Север, Сибирь), проекты в области здравоохранения, спорта, науки, поддержка вузов. 3) Ежегодное вложение 1 млн. долларов (совместно с «Русалом») в Российскую академию наук, финансирование показа чемпионатов России по футболу, спонсорская поддержка хоккейной команды «Авангард» (Омск). 4) Затраты не афишируются.

«Альфа-групп». 1) М. Фридман (4,3 млрд. долл.), В. Вексельберг (2,5 млрд. долл.). 2) Меценатство в отношении театральных и музыкальных коллективов, проведение художественных выставок и концертов мировых звезд, поддержка детских домов и больниц. Вложения в защиту окружающей среды. 3) Программа «Альфа-шанс», дающая возможность одаренной молодежи из провинции получать образование в Москве. Проведение концерта Пола Маккартни на Красной площади. Организация гастролей по России Большого театра и ансамбля Моисеева. 4) Одно из подразделений холдинга – «Альфа-банк» – тратит на благотворительность 2,5 млн. долл. в год.

Холдинг «Интеррос». 1) В. Потанин (1,8 млрд. долл.), М. Прохоров (1,6 млрд. долл.). 2) Вложения в образовательные программы, поддержка музеев, выставок и библиотек. 3) Образовательные программы Благотворительного фонда В. Потанина. Русско-французская культурная акция, посвященная 300-летию Петербурга. Проект «Большой Эрмитаж» в сотрудничестве с Государственным Эрмитажем. Поддержка регионального общественного фонда «Центр развития русского языка». 4) В 2003 г. объем финансирования социокультурных проектов составил 10 млн. долл.

ОК «Русал». 1) О. Дерипаска (1,5 млрд. долл.). 2) Поддержка спорта, помощь детским домам и приютам, социальные проекты в регионах присутствия. 3) Партнерство с Олимпийским комитетом России по поддержке команды на Олимпиаде в Солт-Лейк-Сити в 2002 г. Поддержка крупнейшего в России теннисного турнира «Кубок Кремля». Целевая

программа помощи пострадавшим от наводнения в Иркутской области. 4) За 3 года на благотворительную и спонсорскую деятельность выделено более 21 млн. долл.

НК «ЛУКОЙЛ». 1) В. Алекперов (1,3 млрд. долл.). 2) Поддержка детских домов в регионах присутствия, музеев, музыкальных и хореографических коллективов, спонсорство в области спорта. 3) Генеральный спонсор футбольного клуба «Спартак». Поддержка спортивной автомобильной команды «ЛУКОЙЛ Рейсинг». Спонсорская помощь ансамблю «Березка», Большому симфоническому оркестру, Пушкинскому музею и музею «Московский Кремль». 4) В 2002 г. объем благотворительной помощи - 985 млн. руб.

ОАО «Северсталь». 1) А. Мордашов (1,2 млрд. долл.). 2) Поддержка социальных программ в Череповце, вложения в спорт, восстановление храмов. 3) Участие в программе возрождения Российского флота, шефство над атомной подводной лодкой. Содержание хоккейной команды. Создание благотворительного фонда имени Милютина, сориентированного на помощь инвалидам и сиротам. 4) Затраты не афишируются.

Приведенные примеры говорят о значительных возможностях российских предпринимателей. В целом же в России бизнес пока далек от решения подобных задач. Не уделяется должного внимания социальной сфере, что обуславливает во многом те кризисные явления, которые присущи российскому обществу. Это во многом объясняется процессом структурной трансформации, который идет в нашей стране, а также определенными качественными характеристиками и незрелостью предпринимательского класса. Бизнес в стране еще во многом не пришел к пониманию необходимости учитывать не только свои, но и общественные интересы. До сих пор в российских либеральных научных и бизнес-кругах критерием оценки социальной ответственности капитала является чисто экономическая (и более того, прежде всего финансовая) эффективность.

Развитию концепции социальной ответственности бизнеса в России явно препятствует теневи́зация, криминализация экономики, которая крайне негативно сказывается на взаимоотношениях общества с деловыми кругами.

Вполне вероятно, что радикальное сближение интересов бизнеса и общества – это перспектива будущего. Но уже сегодня некоторые предприниматели, как это видно на приведенных примерах, приходят к пониманию того, что экономическое процветание невозможно без легитимации со стороны общества их деятельности. Осознание подобной необходимости, вероятно, заставит их прибегнуть к формуле долгосрочного партнерства с общественностью на паритетных началах, как это некогда подвинуло их коллег – российских предпринимателей конца XIX – начала XX в., прийти к пониманию концепции «служения обществу».

Можно согласиться с мнением ряда экспертов о том, что, не дожидаясь чудесных перемен сверху, предпринимателям в центре и в регионах следует начать обустривать Россию с таких вот малых мест, помогая налаживать там настоящее местное самоуправление, создавая условия для малого и среднего бизнеса (а значит, для занятости людей), внедряя наиболее гуманные технологии социальной работы (патронажные семьи, детские дома семейного типа, реабилитационные программы инвалидов, центры социального обслуживания, досуговые площадки и т.п.). Так, шаг за шагом, могут появиться островки надежды на достойную жизнь, которые могут начать сливаться в новое российское общество. Да, олигархам придется поделиться частью доходов, но инвестиции в человеческий капитал обязательно окупятся. Просто надо верить в оптимистическое будущее страны, понять, что для этого требуется делать, набраться терпения и приступить к каждодневной работе.

Литература:

1. *Берлин А.Д., Григор Г.Э.* Корпоративный лоббизм: теория и практика. – М.: Издательский дом Московского международного университета в Москве, 2005.
2. *Зудин А.* Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra, 2000, Т. 6, №4.
3. *Макаркин А.* Политико-экономические кланы современной России. – М.: Центр политических технологий, 2003.
4. *Перегудов С.П.* Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений. – М.: Наука, 2003.
5. Политика в регионах: губернаторы и группы влияния. – М.: ЦПТ, 2002.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие на сегодняшний день существуют основные формы и механизмы институционализации взаимодействия власти и бизнеса?
2. В чем состоит основная суть функционирования «комитетской системы» как формы институционализации отношений власти и бизнеса?
3. Какова специфика функционирования системы социального партнерства в России?
4. В чем заключаются основные направления социальной ответственности российского бизнеса?
5. Каковы основные перспективы дальнейшего развития взаимоотношений власти и бизнеса на институциональной основе?

ГЛОССАРИЙ

ГРУППА ИНТЕРЕСОВ – 1) добровольное объединение, формирующееся с целью выражения и отстаивания своих политически значимых интересов в отношениях с государством и другими политическими институтами; 2) формальная организация, которая стремится оказать влияние на демократический политический процесс.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ — превращение какого-либо политического явления или движения в организованное учреждение, упорядоченный процесс с определенной структурой отношений, иерархией власти, дисциплиной, правилами поведения.

КЛИЕНТЕЛА – это группа людей, объединенных вокруг лидера (патрона), вдохновленных имеющимися у него ресурсами (власть, деньги и т.п.) и надеющихся на получение части этих ресурсов в обмен на поддержку, которую они оказывают патрону.

КОРПОРАТИВИЗМ (КОРПОРАТИЗМ) – 1) концепция государственного устройства, согласно которой отношения между трудом и капиталом регулируются государством в форме профессионально-отраслевых корпораций, а парламент заменяется корпоративным советом; 2) социальная организация общества, характеризующаяся наличием жесткой иерархической системы власти, поддерживаемой через огосударствленные корпорации; при этом отдельные организации, компании получают привилегии и возможность влияния на исполнение государственной политики; 3) система организационного оформления (институционализации) интересов различных социальных слоев и групп современного общества. Специальные институты, процедуры и механизмы служат инструментами реализации этих интересов, борьбы их представителей за приоритеты в экономической и социальной политике. Ключевую роль при этом играют институты и механизмы социального партнерства.

«ОЛИГАРХИЧЕСКИЙ» КАПИТАЛИЗМ – система, основанная на клиентельно-патронажных отношениях, в рамках которой представительство интересов носит персонифицированный характер и направлено на удовлетворение интересов ограниченного числа заинтересованных групп.

ПАТРОН-КЛИЕНТСКИЕ отношения – это устойчивая система отношений субъектов, обладающих дифференцированной ресурсной обеспеченностью в результате принадлежности к разным уровням объединяющей их иерархии. Патрон опекает клиента за счет находящихся в его распоряжении ресурсов, собирая ответную дань в форме благодарности за опеку.

ПРИНЯТИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ – совокупность действий разнообразных субъектов по сознательной постановке и достижению целей в сфере государственной власти

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА (англ. industrial policy) – политика государства и промышленных корпораций, направленная на рост промышленного производства, обеспечение его эффективности и конкурентоспособности, содействие технико-технологическому процессу.

«РАВНОУДАЛЕНИЕ ОЛИГАРХОВ» – процесс вытеснения «олигархов» из политического поля; форма неформального договора, предусматривающего сохранение за «олигархами» права на полученную в 90-е г. собственность в обмен на отказ от активной политической деятельности.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – 1) концепция, предполагающая, что основная хозяйственная деятельность компании по определению имеет социально значимый характер. Она может выражаться в производстве качественных товаров и услуг, уплате налогов и создании хорошо оплачиваемых рабочих мест; 2) теория, основанная на признании того, что компания в своей деятельности выходит за минимальные, законодательно определенные рамки и осуществляет вклад в развитие внутренней и внешней среды действия своего бизнеса, тем самым повышая его устойчивость в

долгосрочной перспективе. При этом компания проводит внутренние и внешние социальные программы.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО — 1) метод регулирования конфликтных социально-трудовых отношений; 2) определенный тип взаимоотношений между работодателями, работниками и государством, объектами которых обычно являются условия труда, уровень доходов, социальное положение субъектов, их место, роль и права в создании и распределении произведенного продукта.

«ТОЛКАЧИ» – чиновники, осуществлявшие функции по «налаживанию» связей в органах государственной власти.

ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА — 1) зарегистрированная на федеральном уровне группа юридически независимых предприятий, финансовых и инвестиционных институтов, объединение материальных ресурсов и капитала которых проведено на условиях «Положения о ФПГ и порядке их создания». К концу 1990-х гг. в РФ действовали около 50 зарегистрированных ФПГ. Головной организацией в ФПГ может быть как производственная структура, так и банк, финансовая компания; 2) совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо объединивших свои активы в целях технологической или экономической интеграции; 3) финансово-промышленные группы (ФПГ) — объединения промышленных предприятий с финансовыми учреждениями на основе установленных между ними отношений экономического и финансового взаимодействия. Задачи: а) активизация преобразований в экономике б) улучшение инвестиционной ситуации; в) развитие конкурентоспособности отечественных товаров.

ОПИСАНИЕ КУРСА И ПРОГРАММА

I. Общее описание курса:

Данный курс рассчитан на студентов старших курсов и магистров политических и экономических специальностей. Он дает представление слушателям о характере, моделях и механизмах взаимодействия властных и бизнес структур в современной России. В рамках курса раскрываются не только понятия «государство» и «бизнес» как институты, действующие в политической и экономической сферах общественной жизнедеятельности, но затрагивается весь комплекс проблем, так или иначе связанных с взаимоотношением властных и бизнес-структур в современной России. Благодаря использованию комплексного подхода, данный курс дает возможность слушателям не только ознакомиться с теориями государства, концепциями властных отношений, моделями политического представительства и взаимодействия государства и организованных интересов, но также позволяется рассмотреть основные способы и механизмы политического представительства в современных условиях. Особое внимание в рамках курса уделяется анализу специфики взаимодействия институтов власти и бизнеса в современной России, оценке возможности повышения эффективности политического представительства бизнес-интересов за счет использования новых подходов, а также применения зарубежного опыта. Курс ориентирует слушателей на овладение не только теоретическими знаниями, но и практическими навыками, которые могут оказаться полезными в дальнейшей научной или практической деятельности.

Инновационность курса:

Инновационный характер курса заключается в:

- систематизации накопленного теоретического и эмпирического опыта, посвященного проблеме отношений власти и бизнеса в современной России;
- использовании передовых теоретико-концептуальных подходов взаимодействия государственных и общественных институтов, деятельности групп интересов;
- задействовании обширной и постоянно обновляемой источниковой базы;
- использовании мультимедийных средств, позволяющих значительно повысить эффективность учебного процесса;
- использовании материала лекционного курса, структурированного в виде презентаций, для создания электронного учебника - учебного пособия по курсу, доступного в сети интернет;
- возможности интерактивной трансляции лекций и семинарских занятий в сети интернет (актуально в случае с филиалами, расположенными в других городах);
- создании электронной библиотеки по учебному курсу с соблюдением всех авторских прав;
- повышении эффективности учебного процесса и оптимизации временных затрат за счет использования передовых форм контроля за знаниями (в частности, интернет-тестирование, интерактивный опрос);
- использовании ролевых деловых игр, максимально приближенных к реальным условиям, в качестве основы для практических занятий;
- оценке качества учебного процесса слушателями за счет проведения анонимного анкетирования.

Инновационный характер курса также заключается в том, что приобретенные в ходе него теоретические знания и практические навыки в последующем могут быть использованы как в научной, так и практической деятельности (к примеру, консалтинговой или экспертно-аналитической).

Цели и задачи:

Основной целью данного курса является анализ специфики взаимодействия институтов власти и бизнеса в условиях транзитных процессов в постсоветской России, а также оценка дальнейших перспектив их развития.

Основные задачи курса:

- раскрытие понятия «государства» как политического института и субъекта политических отношений;
- анализ теорий властных отношений;
- раскрытие понятия «бизнес» и оценка его места и роли не только в экономической, но и политической сфере;
- теоретико-концептуальный анализ взаимоотношений государства и бизнеса как элемента гражданского общества;
- историко-политологический анализ взаимоотношений государства и бизнеса;
- рассмотрение основных моделей взаимодействия власти и бизнеса;
- комплексный анализ форм и механизмов взаимодействия государства и бизнеса;
- анализ специфики взаимодействия властных и бизнес структур в современной России;

- оценка эффективности модели взаимодействия власти и бизнеса в постсоветской России и возможностей применения зарубежного опыта;
- оценка дальнейших перспектив и направлений взаимодействия властных и бизнес структур в условиях завершения процессов структурной трансформации политической системы современной России.

Методы преподавания: Курс включает в себя лекционные (с использованием мультимедийных средств), семинарские (коллоквиумы) и практические занятия (деловые игры), направленные на выявление и развитие у слушателей аналитических способностей и расширение их кругозора.

Сведения об авторе курса: Кинякин Андрей Алексеевич, кандидат политических наук, ассистент кафедры сравнительной политологии

Структура курса: Курс рассчитан на 32 академических часа, из которых 16 часов приходится на лекции, 10 - на семинарские и 4 - на практические занятия.

Описание системы контроля знаний:

Контроль знаний слушателей осуществляется на основе использования различных форм и методов, позволяющих в полной мере оценить степень освоения слушателем пройденного материала, а также уровня его подготовки. Основными формами контроля являются:

- семинарские занятия, в ходе которых осуществляется устная форма контроля за счет обсуждения текстов первоисточников;
- рубежная аттестация в виде тестирования, позволяющая оценить степень овладения теоретическими знаниями;

- творческая работа (эссе), в которой должна быть четко раскрыта предложенная тема;
- практические занятия (деловые игры, в ходе которых оценивается не только степень и уровень знаний студентов, но также их психологические качества, такие как возможность принятия решения в сжатые сроки, а также стрессоустойчивость);
- экзамен (для слушателей, не набравших необходимую для получения удовлетворительной оценки сумма баллов).

Шкала оценок:

Отлично - 61-72 балла

Хорошо – 49-61 баллов

Удовлетворительно – 37-49 балла

Неудовлетворительно – 37 и менее баллов

Шкала оценок (ECTS):

		Неуд		3		4	5	
Кредиты	Сумма баллов (max.)	F (2)	FX(2+)	E (3)	D (3+)	C (4)	B (5)	A (5+)
2	72	Менее 25	25	37	43	49	61	67

Методика расчета и выставления оценки

1-я рубежная аттестация (max.)	2-я рубежная аттестация (max.)	3-я рубежная аттестация (max.)	Активная работа на семестре и практических занятиях в семестре (max.)	Творческая работа (эссе) (max.)	Посещение занятий (max.)	Σ (max.)
10	10	10	15	20	7	72

Академическая этика, соблюдение авторских прав: Все имеющиеся в творческой работе сноски тщательно выверяются и снабжаются «адресами». Не допустимо включать в свою работу выдержки из работ других авторов без указания на это, пересказывать чужую работу близко к тексту без отсылки к ней, использовать чужие идеи без указания первоисточника. Это касается и источников, найденных в интернете. Необходимо указывать полный адрес сайта. Все случаи плагиата должны быть исключены. В конце работы дается исчерпывающий список всех использованных источников.

II. Программа курса:

Тема I. Государство и власть: сущностные характеристики и основные функции

Государство как политический институт. Природа и сущность государства. Основные черты государства. Теории возникновения государства. Формы правления. Типы современных государств. Правовое и социальное государство. Органы государственной власти. Принцип разделения властей в современном государстве. Тенденции и проблемы развития государства. Государство и гражданское общество. Государство как главный субъект политической власти. Власть как основополагающий институт государства и управленческий процесс. Сущность политической власти. Исторические формы власти. Процесс осуществления политической власти. Ресурсы политической власти. Универсальные и специфические черты политической власти. Современные формы и механизмы политической власти. Латентные формы осуществления политической власти. Политическое господство. Легитимность политической власти. Источники и виды легитимности власти. Кризисы легитимности и способы их урегулирования. Власть, знание и общество. Понятие и виды управления. Основополагающие принципы управляющей системы. Система государственно-административного управления. Механизмы принятия политических решений. Проблема реформирования государственно-административного управления.

Литература:

Обязательная:

1. *Дюги Л.* Конституционное право. Общая теория государства. – М., 10908 – С. 120-128.
2. *Матрин Д. В.* Классические теории управления и концепции производительности в государственном секторе // Эффективность государственного управления – М., 1998 - С. 32-46.
3. *Пугачев В.П.* Введение в политологию: Учебник для студентов высш. учебных заведений. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аспект Пресс, 1997. – Гл. 6.
4. *Соловьев А.И.* Политология: Политическая теория, политические технологии: Учебник для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2000. – Гл. 4.
5. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. - М., 1997. – С.10-22
6. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика: власть и бизнес. - М.: Экономика, 1999. – С. 5-30

Дополнительная:

1. *Бурдые П.* Социология политики. - М., 1993.
2. *Дегтярев А.А.* Политическая власть как регулятивный механизм социального общения // Полис, 1996, №6.
3. *Дмитриев Ю.А., Златопольский А.А.* Гражданин и власть. - М., 1994.
4. *Ильин М.В., Мельвиль А.Ю.* Власть // Полис, 1997, №3.
5. *Ирхин Ю.В.* Политология: Учебное пособие. – Изд. 2-е перераб. и доп. – М. Изд-во РУДН, 1996. - Гл. II.
6. *Канетти Э.* Масса и власть. - М., 1997.

7. *Козлихин И.Ю.* Идея правового государства: история и современность. - СПб., 1993.
8. *Козловски П.* Общество и государство. Неизбежный дуализм. - М., 1998.
9. *Одинцова А.В.* Гражданское общество: взгляд экономиста // Государство и право, 1992, №8.
10. *Омельченко О.А.* Идея правового государства: истоки, перспективы, причины. - М., 1994.
11. *Хомелева Р. А.* Природа политической власти. - СПб., 1996.
12. *Чиркин В.Е.* Основы государственной власти. - М., 1996.

Тема II. Экономическая система: основные черты и параметры

Общая характеристика экономической системы. Структурные составляющие экономической системы. Традиционная экономическая система. Рыночная экономическая система. Принципы функционирования рыночной экономики. Конкуренция как ключевой принцип рыночной экономики. Смешанная экономическая система. Новая экономическая система. Индустриальная и постиндустриальная экономика. Предпринимательство как общественный и экономический институт. Сущностные характеристики предпринимательства. Основные функции предпринимательства. Формирование основ предпринимательства в России. Субъекты предпринимательства (бизнес структуры). Основные типы предпринимательской деятельности. Государственное предпринимательство. Крупное корпоративное предпринимательство. Место и роль малого бизнеса в рыночной экономике. Важнейшие функции государства в сфере экономики. Основные направления государственного регулирования экономики. Основные направления поддержки государством бизнеса. Факторы, определяющие необходимость вмешательства государства в экономику. Роль государства в условиях кризисов и рисков для

предпринимательской деятельности. Теория и практика государства благосостояния (welfare estate).

Литература:

Обязательная:

1. Государственное регулирование рыночной экономики. – М., 2000. – С. 50-75.
2. Осипов в Ю. М. Теории хозяйства. Т.1 Общие основания. М., 1995 . – С 366-423.
3. *Ротбард М.* Власть и рынок. Госмударство и экономика. Челябинск. 2002. – С. 34-69.
4. *Серегина С.* Роль государства в экономике. М, 2002. - С. 4 -26.
5. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. – С. 220-259.
6. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – С. 68-79.
7. *Эрхард Л.* Благосостояние для всех. М, 1991 С. 13.

Дополнительная:

1. *Ламперт Х.* Социальная рыночная экономика. Германский путь. М. 1993. – С. 45-97.
2. *Страхова Л. П., Бартенев А.Е.* Корпоративные образования в современной экономике// Менеджмент в России и за рубежом. 2000, №6.
3. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. – М., 1996. – С. 21-67.
4. Энциклопедия предпринимателя. М, 1994. С 129.

Тема III. Власть и бизнес: модели взаимодействия

Единство государственно-политической и экономической систем. Модели взаимодействия государства и общественных институтов. Плюрализм как модель представительства интересов. Плюралистическая демократия и «полиархия». Корпорация как социально-экономический и общественно-политический институт. Корпоративизм как система общественных взаимоотношений. Неокорпоративизм как форма взаимодействия государства и групп интересов. Макро-, мезо и микрокорпоратизм. Отличительные особенности современного неокорпоративизма. Отечественные теории и концепты неокорпоративизма. Клиентализм как модель политического представительства интересов

Литература:

Обязательная:

1. *Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С.* Группы интересов и российское государство. - М.: УРСС, 1999. С. 16-29
2. *Стрелец И.* Современный корпоратизм: экономический аспект // Бизнес и политика, 1996, №2.
3. *Шмиттер Ф.* Неокорпоратизм // Полис 1997, №2.
4. *Dahl, Robert / Lindblom, Charles.* Politics, Economics and Welfare. N.Y. 1976

<http://www.politeia.ru/issues/info/2-98/peregudov.html>

Дополнительная:

1. Горлова Н. Институциональные основы корпоративного согласования // Вестник Моск. Университета, серия 12 («Политические науки»), 2002, №2.
2. *Lehmbruch, Gerhard & Schmitter Philippe (eds.): Patterns of Corporatist Policy-Making, SAGE Modern Politics Series, Vol. 7, 1982.*
3. *Lindblom, Charles. Politics and Markets. N.Y. 1928.*
4. *Williamson P. Varieties of Corporatism: Theory and Practice. Cambridge, 1993.*

Тема IV. Формы и методы взаимодействия властных и бизнес-структур

Государство как основной объект деятельности групп интересов. Основные тактики реализации группами своих интересов. Лоббизм и лоббирование. Прямой лоббизм. Косвенный лоббизм. «Внутренний» лоббизм. Проблема законодательного регулирования лоббистской деятельности. Институт профессионального лоббизма в США. Основные способы и технологии лоббирования. Неинституционализованный лоббизм в ФРГ. Лоббизм в России. Лоббизм и коррупция. Проблема транспарентности лоббистской деятельности. «Давление с мест» (grass-roots pressure). Практика судебных преследований (litigation). Массовая пропаганда и Public relations. Электоральная активность групп интересов. Комитеты политического действия. Фандрайзинг (hard, soft money, bundling). Экспертное и информационное обеспечение деятельности органов государственной власти (общественная экспертиза). Общественные структуры и «комитетская система». Governmental relations (GR) как тактика групп интересов. Социальное партнерство как основа современной теории корпоративизма. Трипартизм как форма взаимодействия групп интересов и государства. Институционализация взаимоотношений государства и групп интересов. Основные формы институционализации отношений государства и групп интересов. Социальная ответственность бизнеса.

Литература:

Обязательная:

1. *Анохин М.Г.* Политический лоббизм : сущность, формы, методы // В кн. “Политическое управление”. - М.: РАГС, 1996. - С. 54-76.
2. *Зяблюк Н.Г.* Практика лоббистской деятельности в США. - М.: ИСКРАН, 1994. – С. 65-102.
3. *Любимов А.П.* История лоббизма в России. – М., 2005. – С. 112-143.
4. *Любимов А.П.* Профессиональный лоббизм. Технологии лоббирования. М.: 1998. – С. 141-154.
5. *Milbrath L.* The Washington Lobbyists, Chicago. 1962.- P. 23-47.

Дополнительная:

1. Группы интересов. Лоббирование (взгляд из-за рубежа).- М.: РАГС, 1995.
2. *Лепехин В.* Лоббизм. - М.: Фонд IQ, 1995.
3. *Любимов А.П.* Гражданский лоббизм. Процедуры и технологии обращения граждан. М.: Мэйн, 1998.
4. *Любимов А.П.* Лоббизм как конституционно-правовой институт. - М.: 1998.

Тема V. Государство и бизнес в условиях транзитных процессов современной России

Значение сильного государства для обеспечения здоровья экономики. Классификация функций государства в переходной экономике. Бизнес в постсоветской России. Разгосударствление и приватизация как основополагающая системообразующая функция. Основные субъекты взаимодействия в переходный период. Функция формирования конкурентной среды. Функция формирования правил игры. Приоритеты структурной политики государства. Функции поддержания

предпринимательства. Роль государства в создании и сохранении благоприятного инвестиционного климата. Роль предпринимателей в подготовке кадров. Проблемы бюджетного федерализма в контексте развития бизнес-структур. Региональное измерение взаимоотношений власти и бизнеса в современной России. Социальная ответственность бизнеса в России: виды и формы.

Литература:

Обязательная:

1. *Афанасьев М.Н.* Клиентелизм и российская государственность.- М.: Центр конституционных исследований,1997. – С. 45-59.
2. *Гаман-Голутвина О.В.* Политические элиты России. М.,Интеллект, 1998. – С. 44-78.
3. *Зудин А.Ю.* Россия: бизнес и политика // МЭиМО, 1996, №3-5.
4. *Лапина Н.Ю.* Российская экономическая элита и модели национального развития. - М.: ИНИОН, 1997. – С. 55-98.
5. Лоббизм в России: этапы большого пути (Доклад экспертного совета РСПП) // “Общество и экономика”. 1995. №5.
6. *Паннэ Я.* Отраслевое лобби в правительстве России (1992-1996) // Pro et Contra. 1996. Т.1, №1

Дополнительная:

1. *Ильичева Л.Е.* Лоббизм и интересы предпринимательства. - М.: Мысль, 2000
2. *Лапина Н.Ю.* Бизнес и политика в современной России. - М.: ИНИОН, 1998
3. *Лепехин В.* Лоббизм. М.: Фонд IQ,1995

4. *Паппэ Я.* «Олигархи». Экономическая хроника 1992-2000 гг. - М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
5. *Сюткина А.П.* Место и роль корпоративной системы представительства интересов в процессе принятия политических решений в современной России // *Власть и общество в постсоветской России: новые практики и институты.* - М.: Московский общественный научный фонд, 1999.
6. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика: власть и бизнес. - М.: Экономика, 1999.

Тема VI. Формы и механизмы взаимодействия властных и бизнес-структур в постсоветской России

Экономический детерминизм как фактор деятельности государства в постсоветской России. Бизнес как политический актор. Современный российский лоббизм: характер, специфика. «Дикий» лоббизм как фактор политической жизни. Проблема законодательного регулирования лоббистской деятельности. Коррупция как фактор политической жизни. Политические элиты и система функционального представительства в современной России. Модель олигархического капитализма и проблема патрон-клиентских отношений в современной России. Корпоративное представительство в современной политической системе России. Общественные структуры и проблема институционализации взаимоотношений групп интересов и государства. Социальное партнерство в России. Проблема деятельности профсоюзов.

Литература:

Обязательная:

1. *Берлин А.Д., Григор Г.Э.* Корпоративный лоббизм: теория и практика. – М.: Издательский дом Московского международного университета в Москве, 2005. - С. 50-87.
2. *Любимов А.П.* Профессиональный лоббизм. Технологии лоббирования. М.: 1998. – С. 45-87.
3. *Harris F.* America's democracy, Clenview, Illinois, 1983.

Дополнительная:

1. *Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семененко И.С.* Группы интересов и российское государство.- М.: УРСС, 1999.

Тема VII. Новые тенденции в развитии взаимоотношений власти и бизнеса в России

"Равноудаление олигархов" и создание институциональных основ для политического представительства в России. Новая роль представительных организаций бизнеса в политической сфере. Бизнес в условиях "властной вертикали". Усиление присутствия государства в экономике. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства. "Корпорация Россия" как форма партнерства между властью и бизнесом. Проблема транснационализации российского бизнеса и влияние ее на характер взаимоотношений с государством. Национальные проекты как форма взаимодействия власти и бизнеса. Проблема повышения роли бизнеса как социального актора. Влияние новых технологий на роль государства в

экономике. Особенности развития российской экономики в свете информационно-телекоммуникационной революции в мире.

Литература:

Обязательная:

1. *Зудин А.* Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra, Т. 6, №4. 2000.
2. *Макаркин А.* Политико-экономические кланы современной России. - М.: Центр политических технологий, 2003.
3. *Перегудов С.П.* Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений. - М.: Наука, 2003.
4. Политика в регионах: губернаторы и группы влияния. - М.: ЦПТ, 2002.

Дополнительная:

1. *Берлин А.Д., Григор Г.Э.* Корпоративный лоббизм: теория и практика. – М.: Издательский дом Московского международного университета в Москве, 2005.

Темы семинарских занятий (коллоквиумов):

Коллоквиум 1. Государство и бизнес как институты и субъект властных отношений

1. Государство как общественно-политический институт. Сущность, теории происхождения, функции.
2. Понятие, виды и функции власти. Субъекты и ресурсы власти.
3. Понятие управленческого процесса. Виды управления. Механизмы принятия решений.

4. Основные параметры экономической системы. Предпринимательство как основной субъект экономических отношений.
5. Государство и бизнес в системе властных отношений.

Литература:

Обязательная:

1. *Дюги Л.* Конституционное право. Общая теория государства. – М., 1908 – С. 120-128.
2. *Пугачев В.П.* Введение в политологию: Учебник для студентов высш. учебных заведений. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аспект Пресс, 1997. – Гл. 6.
3. *Соловьев А.И.* Политология: Политическая теория, политические технологии: Учебник для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2000. – Гл. 4.
4. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. – С. 220-259.
5. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика: власть и бизнес. - М.: Экономика, 1999. – С. 5-30
6. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – С. 68-79.

Дополнительная:

1. *Бурдые П.* Социология политики. - М., 1993.
2. *Дегтярев А.А.* Политическая власть как регулятивный механизм социального общения // Полис, 1996, №6.
3. *Ильин М.В., Мельвиль А.Ю.* Власть // Полис, 1997, №3.
4. *Ирхин Ю.В.* Политология: Учебное пособие. – Изд. 2-е перераб. и доп. – М. Изд-во РУДН, 1996. - Гл. II.

Коллоквиум 2. Модели, формы и виды взаимодействия власти и бизнеса

1. Государство как основной объект деятельности бизнес-структур.
2. Основные модели взаимодействия власти и бизнеса в рамках политической системы.
3. Формы и технологии взаимодействия властных и бизнес-структур.
4. Лоббизм как основная форма согласования интересов власти и бизнеса.
5. Институциональные основы взаимодействия государства и экономического агентов.
6. Основные формы и механизмы представительства интересов
7. Парламентская деятельность как форма представительства интересов
8. Проблемы законодательного регулирования взаимоотношений власти и бизнеса

Литература:

Обязательная:

1. *Любимов А.П.* Профессиональный лоббизм. Технологии лоббирования. М.: 1998.
2. *Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С.* Группы интересов и российское государство. - М.: УРСС, 1999.
3. *Соловьев А.И.* Политология. Политическая теория. Политические технологии. М., Аспект Пресс, 2000.
4. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика: власть и бизнес. - М.: Экономика, 1999.
5. *Harris F.* America's democracy, Clenview, Illinois, 1983.

Дополнительная:

1. *Любимов А.П.* Гражданский лоббизм. Процедуры и технологии обращения граждан. М.: Мэйн, 1998.

Коллоквиум 3. Специфика взаимодействия власти и бизнеса в современной России

1. Бизнес в постсоветской России.
2. Системы "бюрократического" и "олигархического" капитализма в современной России.
3. Государственный окорпоратизм и система клиентельно-партронажных отношений в поссоветской России.
4. Коррупция и проблема использования неконвенциональных методов взаимодействия власти и бизнеса
5. Частно-государственное партнерство как форма взаимодействия государства и бизнеса.

Литература:

Обязательная:

1. *Малько А.В.* Лоббизм // *Общественные науки и современность.* 1995. № 7-8.
2. *Лепехин В.* Лоббизм. - М.: Фонд IQ, 1995.
3. *Любимов А.П.* Гражданский лоббизм. Процедуры и технологии обращения граждан. М.: Мэйн, 1998.
4. *Перегудов С.П.* Организованные интересы и государство: смена парадигм // *Полис,* 1994, №2.
5. *Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С.* Группы интересов и российское государство. - М.: УРСС, 1999.

Дополнительная:

1. *Джордан, Г.* Группы давления, партии и социальные движения: есть ли потребность в новых разграничениях // *Мировая экономика и международные отношения*, 1997, №1.
2. *Любимов А.П.* Лоббизм как конституционно-правовой институт. - М.: 1998.

Коллоквиум 4. Перспективы развития взаимоотношений власти и бизнеса в современной России

1. Огосударствление как фактор политической жизни в современной России
2. "Корпорация Россия" как форма социально-экономический и политический институт
3. Новые аспекты корпоративного представительства бизнес-интересов в современной России.
4. Институционализация взаимоотношений власти и бизнеса в современных условиях: проблемы и возможности.
5. Взаимоотношения бизнеса и власти в России в контексте идущих процессов глобализации мирового пространства.

Литература:

Обязательная:

1. *Зудин А.* Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // *Pro et Contra*, Т. 6, №4. 2000.
2. *Макаркин А.* Политико-экономические кланы современной России. - М.: Центр политических технологий, 2003.
3. *Перегудов С.П.* Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений. - М.: Наука, 2003.
4. *Политика в регионах: губернаторы и группы влияния.* - М.: ЦПТ, 2002.

Дополнительная:

2. Берлин А.Д., Григор Г.Э. Корпоративный лоббизм: теория и практика. – М.: Издательский дом Московского международного университета в Москве, 2005.

Темы практических занятий:

Деловая игра 1. Лоббирование интересов бизнес-структур в органах государственной власти

Аннотация: Процесс артикуляции интересов в виртуальных представительных органах власти (парламенте, правительстве) осуществляется как на индивидуально, так и коллективной основе. Это позволяет оценить эффективность частно-индивидуального и корпоративного лоббирования в системе органов государственной власти на различных уровнях. Деловая игра позволяет дать представление слушателям о механизме принятия политических решений, а также формах взаимодействия властных и бизнес-структур.

Деловая игра 2. Создание институциональных основ взаимодействия власти и бизнеса

Аннотация: В ходе деловой игры-симулятора обосновывает тезис о необходимости институционализировать отношения власти и бизнеса. С этой целью на основе различных институциональных форм (как формальных – законодательное регулирование, так и неформальных – на основе сложившейся традиции) предпринимаются попытки создания долгосрочных "площадок" для ведения диалога между властью и бизнесом, который затрагивает различные аспекты и сферы общественной жизнедеятельности.

Данная деловая игра ориентирует слушателей на более глубокое осознание природы отношений между властью и бизнесом, а также вырабатывает у них навыки законотворческой деятельности.

Тематика предлагаемых творческих работ (эссе):

1. Государство как властный институт и политический актор в России
2. Специфика властных отношений в России
3. Власть и бизнес: теоретико-концептуальный анализ
4. Плюралистическая демократия как форма общественно-политического устройства
5. Неокорпоратизм (корпоратизм) как модель согласования интересов власти и бизнеса
6. Социетальный и государственный корпоратизм: сходства и различия
7. Клиентелизм как форма взаимодействия государства и организованных групп
8. Система патрон-клиентских отношений в России: миф или реальность?
9. Формы и механизмы взаимодействия государства и бизнеса
10. Лоббизм как основная форма взаимодействия властных и бизнес-структур
11. Лоббизм и лоббирование: история и современность
12. Лоббизм в России: история, специфика, перспективы
13. "Теневой" и "дикий" лоббизм в России
14. Проблема законодательного регулирования лоббистской деятельности в России
15. Электоральные процессы и деятельность в предвыборные периоды
16. Коррупция во власти, и методы борьбы с ней
17. Организованные интересы и советское государство: особенности взаимодействия

18. Бизнес структуры в транзитарных процессах постсоветской России: проблемы поиска путей взаимодействия с властью
19. Механизмы принятия решения в современной России
20. Олигархическая модель взаимодействия бизнеса и власти: истоки, причины, следствия
21. Клиентельно-патронажная система в современной России
22. Представительные организации бизнеса как субъекты политических отношений в современной России
23. Саморегулируемые организации (СРО) как субъекты политических отношений
24. Общественные структуры и их роль в процессе артикуляции интересов в России
25. Политические аспекты деятельности предпринимательских союзов и объединений в России
26. Финансово-промышленные группы как субъекты экономических и политических отношений в России
27. Социальное партнерство как система взаимодействия государства и групп интересов в российских условиях
28. Частно-государственное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса
29. Проблема институционализации взаимоотношений власти и бизнеса в свете российских проблем
30. «Комитетская система» в России и на Западе: сходства, различия
31. Эволюция взаимоотношений властных и бизнес структур в современной России
32. Власть и бизнес в России в условиях процессов глобализации
33. Транснационализация российского бизнеса как фактор трансформации и отношений с государством