

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

А. А. Яковлев

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРУПП
ИНТЕРЕСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ
НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Препринт WP4/2004/01

Серия WP4

Социология рынков

Москва
ГУ ВШЭ
2004

УДК 316.334.2
ББК 60.56
Я 47

Я 47 **Яковлев А.А.** Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России. Препринт WP4/2004/01 — М.: ГУ ВШЭ, 2004. — 60 с.

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

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

УДК 316.334.2
ББК 60.56

Yakovlev A. The history and the intuition: romantic heritage. Working paper WP4/2004/01 — Moscow: State University — Higher School of Economics, 2004. — 60 p. (in Russian).

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте: <http://www.hse.ru/science/preprint/>

© Яковлев А.А., 2004
© Оформление. ГУ ВШЭ, 2004

ВВЕДЕНИЕ*

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

С 1999 года в стране однозначно произошли существенные позитивные сдвиги, особенно заметные на фоне кризисных 1990-х гг. Значительный рост ВВП и стабильный профицит бюджета, погашение задолженности по социальным обязательствам и рост реальных доходов населения, регулярные выплаты по внешнему долгу — все это признаки относительной устойчивости экономической ситуации, характерные для последних лет. Однако, по признанию многих экспертов, эти успехи скорее могут рассматриваться как результат девальвации 1998 г. и очень благоприятной для России нефтяной конъюнктуры, нежели как следствие осмысленных и целенаправленных усилий правительства. При этом в течение последних лет сохранялось и даже усиливалось доминирование сырьевых отраслей в ВВП и, особенно, в структуре экспорта с неизбежной высокой зависимостью экономики от цен на нефть на мировом рынке. В итоге уже в конце 2001 г. постепенное ослабление эффекта девальвации, а также временное резкое падение цен на нефть привели к существенному замедлению темпов экономического роста¹. На эти негативные тенденции стало накладываться общее ощущение “пробуксовывания” институциональных реформ и надвигающейся стагнации².

* Данная статья написана в рамках исследовательского проекта, поддержанного фондом Александра фон Гумбольдта в рамках Программы стипендий федерального канцлера ФРГ в 2002—2003 году. Автор признателен Центру исследований Восточной Европы (Бремен) за содействие в реализации данного проекта. Многие идеи данной статьи были сформулированы в плодотворных дискуссиях с Е. Кузнецовым, которому автор выражает свою признательность. Автор благодарен за замечания и комментарии к предшествующим версиям данной статьи, высказанные Я. Паппэ, Х. Пляйнсом, О. Шкартаном, В. Гимпельсоном и Х. Шредером, а также участниками научного семинара Центра исследований Восточной Европы (Бремен) и участниками международной научной конференции ГУ ВШЭ “Модернизация экономики России: социальный контекст”.

¹ По данным Госкомстата РФ в первом полугодии 2003 г. темпы роста промышленного производства вновь возросли до 6,8% (по сравнению с первым полугодием 2002 г.). Это, однако, не снимает обсуждаемые проблемы, а лишь отодвигает их на некоторое время, так как стабильные источники экономического роста по-прежнему отсутствуют.

² Отражением этого можно считать ухудшение ожиданий населения в отношении перспектив экономического развития — более подробно см. изменение “индекса социальных настроений” ВЦИОМ и динамику его отдельных компонентов с весны 2002 г.

В этих условиях предпринятая со стороны правительства весной 2002 г. попытка заложить упавшие темпы роста ВВП в среднесрочный прогноз экономического развития вызвала публичную критику со стороны президентской администрации и лично В.В. Путина, а также породила новую волну дискуссий среди экспертов-экономистов о перспективах развития российской экономики³. Сам по себе факт подобных дискуссий, свидетельствующих о достаточно трезвой оценке происходящего в экспертном сообществе, можно считать позитивным сдвигом — накануне девальвации и дефолта 1998 года ничего подобного не было и в помине. Своеобразной реакцией на эти дискуссии стали выдвинутые в послании президента Федеральному собранию в мае 2003 г. тезисы о необходимости удвоения ВВП в течение 10 лет и о ставке на проведение административной реформы, а также ориентация на “диверсификацию экономики”, декларированная в новой среднесрочной программе правительства.

Вместе с тем, на наш взгляд, проблемой как для экспертных дискуссий конца 2002 — начала 2003 г., так и для новых правительственных документов является концентрация внимания на обсуждении *старых* вопросов о том, какие именно реформы нужны России. Между тем, по нашему мнению, эта тема уже исчерпала себя — практически все возможные рецепты уже сформулированы⁴. Опыт правления В.В. Путина убедительно свидетельствует о том, что нужны ответы не только на вопрос, *что* делать, но также на вопросы, *кто* может поддержать и будет проводить в жизнь предлагаемые реформы, а также *как* они могут быть реализованы. Первый из этих вопросов является центральным для нас в данной работе.

Статья включает в себя два раздела. Первый раздел посвящен анализу основных результатов предшествующих исследований — с выделением вопросов, оставшихся без ответа, и тенденций, не получивших, на наш взгляд, должного объяснения. Во втором разделе обсуждается эволюция интересов влиятельных социальных групп в пореформенный период, показано позитивное влияние кризиса 1998 года на мотивацию экономических агентов и дается объяснение последующей утраты стимулов к развитию у ключевых игроков. На этой основе в заключении выделены те группы, которые в сегодняшних условиях могут поддержать

³ См. доклад Экспертного института “Бремя государства”, доклад Е.Т. Гайдара на заседании Ученого Совета ИЭПП в феврале 2003 г., доклад ГУ ВШЭ “Россия: формирование институтов новой экономики” и т. д.

⁴ Так, весьма характерны фразы из заключительной части программной статьи Е.Г. Ясина “Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива)” в журнале “Вопросы экономики”, №11 за 2002 год: “Большая часть предлагаемых мер не нова. Они выдвигались на разных этапах рыночной трансформации, но по тем или иным причинам остались нереализованными”.

политику реформ, направленных на внедрение институтов и механизмов конкуренции в экономической и политической сфере, а также сформулированы некоторые подходы к тому, как можно позитивно воздействовать на их мотивацию.

1. КОМУ НУЖНЫ РЕФОРМЫ: МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ

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

В исследованиях социальной базы реформ нам представляются важными два достаточно крупных направления. В рамках первого анализируются действия и влияние на политику тех социальных групп, которые реально выигрывают или проигрывают в результате реформ. Причем здесь есть место как для политэкономических теоретических построений, так и для вполне эмпирических социологических исследований. Второе направление в большей степени обсуждает вопросы о том, кто на практике управляет процессом преобразований, как меняется состав высших социальных слоев в процессе перехода к рынку. Подобные исследования элит, как правило, ведутся на стыке политологии и социологии.

В следующих двух параграфах мы по возможности кратко охарактеризуем основные результаты по каждому из этих направлений в 1990-е гг., затем в заключительном параграфе данного раздела обсудим тенденции последних лет, выделенные в российской и зарубежной литературе.

1.1. Выигравшие и проигравшие

Задача определения выигравших и проигравших в процессе реформ ставилась во многих социологических исследованиях⁵. Соответствующие оценки при этом строились как на анализе ответов респондентов на прямо поставленный вопрос об их проигрышах и выигрышах, так и на рассмотрении комплекса ответов на косвенные вопросы, характеризующие измене-

⁵ См. проекты ВЦИОМ, РНИСиПН и других исследовательских центров.

ния в уровне жизни респондентов, в их отношении к политике и т. д. В ряде случаев можно говорить даже о достаточно длинных временных рядах, посвященных данной теме. Однако при всей значимости эмпирических данных, на наш взгляд, для понимания происходящих процессов более важными являются те модели, на которых в разные периоды строились объяснения социальных взаимодействий в переходной экономике и которые подчас существенно влияли на политику реформ.

Одной из наиболее распространенных в политологической литературе долгое время являлась модель так называемой J-кривой⁶. Согласно этой модели (см. рис. 1), выигрыш от реформ, выраженный в низкой инфляции, большей эффективности и конкурентоспособности предприятий и т. д., оказывается отложенным во времени и рассредоточенным в пространстве. От обеспечения макроэкономической стабильности и большей эффективности экономики выигрывают все члены общества — поэтому сложно выделить тех, кто в наибольшей степени был бы заинтересован в результатах реформ. При этом сам позитивный эффект реформ становится ощутим только после преодоления трансформационного спада. Напротив, проигрыш оказывается сконцентрирован на определенных социальных группах (работники бывших государственных предприятий, чиновники из старого партийного и хозяйственного аппарата, пенсионеры, безработные) и совпадает по времени с самими реформами.



Рис. 1. Характеристики J-кривой

⁶ См. Williamson (1994), Nelson (1990) и другие работы.

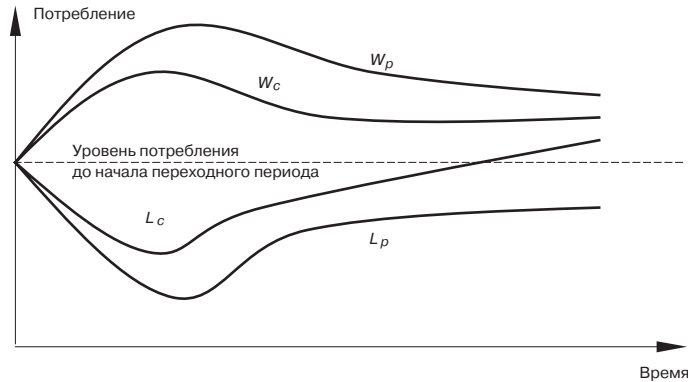
Модель J-кривой основана на предположении, что в условиях демократии социальные группы, проигрывающие от предстоящих реформ, могут воспрепятствовать их проведению и способствовать отстранению от власти правительства реформаторов. Поэтому считалось, что радикальные реформы на практике могут быть проведены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

Однако, фактическое развитие существенно отличалось от предсказаний данной модели. Как было показано в известной статье Джоэла Хелмана⁷, экономические реформы наиболее успешно продвигались в тех странах, где правительства сильнее зависели от избирателей. Напротив, для стран с “автономными” правительствами были характерны либо отсутствие реальных реформ, либо непоследовательные, “частичные” реформы. При этом именно в случае “частичных” реформ наблюдались высокие издержки преобразований (выраженные в ускоренном падении ВВП, снижении уровня жизни и социальном расслоении) — при отсутствии ожидавшихся позитивных результатов, способных стимулировать экономическую активность. Экономике ряда стран как бы застывали в состоянии “частичных”, незавершенных реформ, и даже в странах, где реформы не проводились вообще, ситуация оказывалась относительно лучше.

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

Чем выше уровень диспропорций (тесно связанный с непоследовательностью и отсутствием комплексности в проведении реформ), тем

⁷ См. Hellman (1998).



- W_p — кривая “победителей” в условиях частичных реформ
- W_c — кривая “победителей” в условиях комплексных, всеобщих реформ
- L_c — кривая “проигравших” в условиях комплексных, всеобщих реформ
- L_p — кривая “проигравших” в условиях частичных реформ

Рис. 2. Выигрыши “победителей” и потери “проигравших” в условиях частичных и комплексных, всеобщих реформ

большую прибыль могут извлечь влиятельные социальные группы от подобных арбитражных операций. Соответственно, тем большими ресурсами они будут располагать для того, чтобы в дальнейшем препятствовать завершению реформ, сохраняя источники своей ренты. В результате мы можем наблюдать эффект “ловушки” частичных реформ⁸. Схематически сказанное изображено на рис. 2.

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

⁸ В российской литературе проблема “институциональных ловушек” весьма подробно рассмотрена в работе Полтерович (1998).

Логическим продолжением данной статьи Хелмана стал доклад о феномене приватизации или “захвата” государства (state capture), представленный на конференции Всемирного банка по экономике развития в апреле 2000 г.⁹ Под термином state capture авторами доклада понимается возможность для фирм влиять на формирование базовых правил игры, выраженных в законах, указах, постановлениях, посредством неформальных платежей чиновникам или политикам. В докладе на основе обследования 3000 предприятий в 20 странах с переходной экономикой, проведенного в 1999 г., были показаны масштабы “захвата государства”, негативное влияние данного феномена на экономическое развитие, а также его тесная связь с “частичными” реформами.

В целом Дж. Хелман в своих работах весьма наглядно показывает зависимость реформаторов от окружающей экономической и политической среды и тем самым убедительно критикует концепцию “автономного правительства”, которая выступала важной предпосылкой реализации политики, основанной на принципах “вашингтонского консенсуса”. Можно отметить, что весьма подробный критический анализ этой концепции на российских данных был проведен С. Афонцевым¹⁰. Один из выводов его работы: необходимость выбора наиболее экономически эффективного из числа политически приемлемых вариантов проведения реформ — в отличие от ориентации на “экономически идеальный” курс преобразований.

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

Еще одна модель, объясняющая различия в результатах, которые были достигнуты в разных странах с переходной экономикой, была предло-

⁹ См. Hellman, Jones & Kaufman, 2000, а также Hellman, Jones, Kaufman & Schankerman, 2000.

¹⁰ См. Афонцев, 2000а.

жена Тимоти Фраем¹¹. Отличие этой модели заключается в том, что в качестве зависимой переменной в ней рассматривается не ход и интенсивность реформ, а изменения ВВП, представляющие собой конечный результат реформаторской активности.

Ключевой вывод Т. Фрая — на экономическое развитие существенное влияние оказывает степень *поляризации* политической элиты. Под поляризацией при этом понимается острое противостояние антикоммунистов и экс-коммунистов¹², которое не позволяет каждой из фракций в момент нахождения ее у власти в полной мере переложить издержки трансформации на своих противников и тем самым полноценно реализовать свою версию реформ на практике. Это само по себе оказывает негативное воздействие на экономическую среду. Одновременно поляризация порождает систематические ожидания смены правительства и политического курса, включая вероятный пересмотр новым правительством решений, принятых его политическими оппонентами и предшественниками в отношении распределения прав собственности. Тем самым поляризация подрывает доверие к проводимой политике и возникающим институтам, а также резко ограничивает горизонт бизнес-проектов с приемлемыми рисками.

Данный подход в целом дополняет модель Хелмана, предлагая политическую поляризацию в качестве одной из причин попадания конкретной страны в плохое равновесие “частичных реформ”. Кроме того, эта модель объясняет особенности политического бизнес-цикла в переходных экономиках, когда в отличие от большинства демократических стран темпы экономического роста перед выборами здесь снижаются¹³. Вместе с тем, модель Т. Фрая оставляет открытым вопрос о том, почему политическая поляризация имеет место в одних странах, но не наблюдается в других, а также вопрос о путях преодоления такой поляризации.

¹¹ См. Frye, 2002a.

¹² Степень поляризации измеряется Т. Фраем по доле экс-коммунистических партий в парламенте в период нахождения у власти антикоммунистического правительства и наоборот.

¹³ По мнению Т. Фрая, это обусловлено возрастанием политических рисков, что негативно отражается на деловой активности.

1.2. Трансформация элит

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

В рамках достаточно широкого спектра исследований, проведенных в тот период, можно выделить два подхода к анализу эволюции элит в странах с переходной экономикой. Первый из них рассматривает процессы трансформации элит в терминах их “воспроизводства” или “циркуляции”¹⁴. При этом под “воспроизводством” понимается тесная взаимосвязь и преемственность между старой коммунистической элитой и новым “правящим классом”. Напротив, модель “циркуляции” элит предполагает существенные социальные сдвиги и появление на вершине социальной иерархии новых людей с новыми базовыми ценностями¹⁵.

Согласно результатам широкого сравнительного исследования национальных элит, проведенного в 1990—1994 гг. в шести странах и охватывавшего в каждой из стран около 7 тысяч респондентов¹⁶, в России наблюдалась существенная преемственность элит — 51% представителей элитных групп 1993 г. уже занимали номенклатурные позиции в конце 1980-х гг. Напротив, в Польше и Венгрии доля представителей номенклатуры была ниже — соответственно, 41% и 33%. При более детальном рассмотрении политической элиты доля старых номенклатурных кадров в ее составе в Венгрии и Польше оказывается еще ниже — 25% и 15% — при сохранении отмеченных выше пропорций для России. Наконец, почти 80% представителей новой российской элиты в 1988 г. были членами правящей коммунистической партии — в то время как в Венгрии этот показатель был ниже 30%, а в Польше чуть выше 20%¹⁷.

¹⁴ См., например, Szelenyi & Szelenyi, 1995. В этой работе указанные модели противопоставляются как два различных подхода, однако, на наш взгляд, они трактуют процесс трансформации элиты как изменение ее структуры в рамках одного и того же измерения. Поэтому мы объединили работы этого типа в одну группу.

¹⁵ Эмпирические исследования показывают, что циркуляция или воспроизводство элит практически нигде не реализовались в чистом виде. Скорее эти модели можно рассматривать как условные полюса, к которым тяготеют реальные процессы трансформации элиты в конкретных странах Восточной Европы и бывшего СССР.

¹⁶ Опросы проводились в Болгарии, Венгрии, Польше, России, Словакии и Чехии. Результаты этого проекта, касающиеся Венгрии, Польши и России, частично были представлены в 1995 г. в специальном выпуске журнала “Theory and Society”. Более подробно см. Szelenyi & Szelenyi, 1995; Hanley, Yerushova & Anderson, 1995; Fodor, Wnuk-Lipinsky & Yerushova, 1995.

¹⁷ См. Fodor, Wnuk-Lipinsky & Yerushova, 1995.

Все это давало основание для выводов о реализации в России модели воспроизводства элит и о тенденции к циркуляции элит в Польше и Венгрии. При этом воспроизводство элит рассматривалось как один из факторов торможения реформ в России и других государствах СНГ.

Второй методический подход, представленный работой Higley, Pakulski & Weselowsky (1998), предлагает более сложную аналитическую модель. Особенность подхода этих авторов заключается в том, что они рассматривают трансформацию элит в двух плоскостях — в зависимости от степени сплоченности (unity) и степени дифференциации (differentiation) элиты.

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

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

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

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

При этом в зависимости от предыстории и степени реформированности самого коммунистического режима траектория этой эволюции была различной. По мнению Дж. Хигли и его соавторов, в Венгрии, Польше и Чехии существовали предпосылки для формирования «консенсусной» элиты — на основе широкого признания демократических ценностей и стремления

Таблица 1. Конфигурации национальных элит и связанные с ними политические режимы

		Сплоченность элиты	
		Сильная	Слабая
Дифференциация элиты	Широкая	"Консенсусная" элита (стабильная демократия)	"Фрагментированная" элита (нестабильная демократия)
	Узкая	"Идеократическая" элита (тоталитарный режим)	"Разорванная" элита (авторитарный режим)

Источник: Данная таблица воспроизведена из работы Higley, Pakulski & Weselowsky, 1998, стр. 5.

вернуться в Европу¹⁸. Движение к фрагментированной элите (с выделением внутриэлитных групп без восприятия ими объединяющих новых ценностей) было характерно для Словакии и Болгарии. Феномен «разорванной» элиты — отсутствие объединяющих ценностей при слабой внутренней дифференциации элиты и ее зависимости от других социальных групп — реализовался в Румынии и на Украине. Наконец, применительно к России, по мнению Дж. Хигли и его коллег, можно говорить о сложной комбинации «разорванной» и «фрагментированной» элиты с некоторыми слабыми предпосылками для формирования «консенсусной» элиты.

В целом подобный многомерный подход многим исследователям представляется весьма интересным¹⁹, однако его достаточно трудно верифицировать на количественных данных. Поэтому анализ результатов эмпирических исследований в основном велся в рамках первого подхода, трактующего трансформацию элит в терминах их «воспроизводства» или «циркуляции».

Российская ситуация в рамках данного подхода наиболее подробно была рассмотрена в работах О. Крыштановской²⁰. Ее точка зрения сводится к тому, что в России произошел размен власти на собственность, что позволило старой советской элите — которая в данном случае отождествляется с номенклатурой — в значительной мере сохранить свои позиции (см. рис. 3).

В процессе воспроизводства элиты при переходе к рынку, по мнению О. Крыштановской, большую роль сыграл феномен «комсомольской эконо-

¹⁸ В Венгрии и Польше эти ценности разделяли также реформистки настроенные представители бывшей правящей партии, что позволило им в ходе парламентских выборов 1993—1994 гг. вновь вернуться к власти.

¹⁹ См., например, Frane & Tomšič (2002), С. 438—439.

²⁰ См. Крыштановская (1996), Kryshchanovskaya & White (1996), Kryshchanovskaya (1999), Крыштановская (2002a) и др.

мики” конца 1980х гг., включавшей в себя несколько сотен центров научно-технического творчества молодежи (НТТМ), молодежных жилищных кооперативов (МЖК) и т. д. Именно через “комсомольскую экономику” происходило перераспределение средств государственных предприятий в пользу тех частных лиц, которые затем заметно увеличили полученный капитал в экспортно-импортных и финансовых операциях и в дальнейшем благодаря активному участию в приватизации образовали костяк бизнес-элиты.

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

Взращенная номенклатурой торговая и финансовая бизнес-элита отнюдь не сразу получила контроль над крупными предприятиями в реальном секторе экономики. По оценкам О. Крыштановской, лишь к 1996 г. бизнес-элита стала контролировать около половины крупного бизнеса и именно к этому периоду относится формирование российской олигархии.

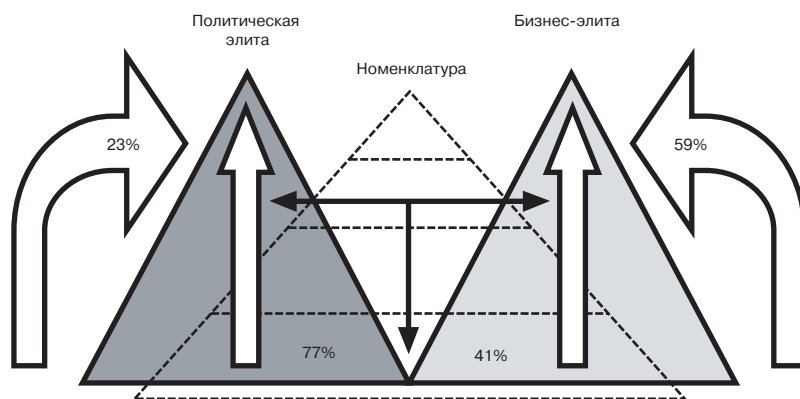


Рис. 3. Происхождение российской политической и бизнес-элиты (по результатам исследования “Трансформация бизнес-элиты России”, выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН в 2001 г.).
Займствовано из работы Крыштановская (2002а), с. 38.

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

Тезис о преимущественном воспроизводстве элиты в России в 1990-е гг., активно поддерживаемый О. Крыштановской, разделяется многими другими авторами (см. Ершова, 1994; Shevtsova, 1995; Schröder, 1999 и др.). Вместе с тем, часть исследователей спорят с этой позицией.

Так, согласно данным Д. Лэйна и К. Росса²¹, применительно к российской политической элите скорее можно говорить о ее происхождении из советской интеллигенции, нежели о ее номенклатурном прошлом. Утверждая это, Лэйн и Росс основываются на весьма подробном анализе биографий 470 представителей высшей политической элиты России по состоянию на январь 1995 г.²² Приводимые ими данные свидетельствуют о том, что доля представителей партийного аппарата, занимавших значимые статусные позиции в советское время, была достаточно заметной (52%) только в рамках региональной элиты. Среди представителей российской правительственной элиты в 1995 г. многие — 60% — имели опыт работы в советских министерствах и ведомствах, но, как правило, в должностях не выше начальников управлений. И, наконец, в рамках парламентской элиты опыта работы в партийном либо в правительственном аппарате имели лишь, соответственно, 19% и 22%. Следует отметить, что эти группы частично пересекаются между собой и примерно 2/3 представителей парламентской элиты никак не были связаны с органами власти и управления в советское время.

Основываясь на приведенных данных, Д. Лэйн и К. Росс утверждают, что уже в начале 1990-х гг. имело место значительное обновление россий-

²¹ См. Lane & Ross (1998).

²² Д. Лэйн и К. Росс выделяли три элитные подгруппы — парламентская, правительственная и региональная элита. К парламентской элите были отнесены высшие руководители Государственной Думы и Совета Федерации, а также руководители комитетов обеих палат и их заместители. К правительственной элите были отнесены федеральные министры и их заместители. К региональной элите были отнесены главы администраций субъектов Федерации, председатели законодательных собраний, а также представители президента РФ в соответствующих регионах. В качестве критического комментария можно отметить отсутствие в выборке высших чиновников из президентской администрации, которая играет важную роль в политическом процессе. Кроме того, охват региональной и правительственной элит был явно неполным. В первом случае в выборке Д. Лэйна и К. Росса присутствует 195 человек — вместо, по крайней мере, 267 (из расчета 3 представителя на каждый из 89 субъектов РФ). Во втором случае выборка еще менее репрезентативна, так как в крупных федеральных министерствах (Минэкономики, Минфин, Минобразования, МВД, Минобороны и т. д.) насчитывается от 10 и более заместителей министров. Кроме того, существовал и существует весьма большой аппарат правительства, начальники департаментов которого соответствуют по уровню и по влиянию первым заместителям федерального министра. В выборке же Д. Лэйна и К. Росса всю правительственную элиту представляют лишь 108 человек.

ской политической элиты и едва ли корректно говорить о ее “воспроизводстве” из элиты советского периода. Расхождение полученных ими результатов с результатами других исследований эти авторы объясняют тем, что понятия “элиты” и “номенклатуры” для СССР были отнюдь не тождественны. Занятие низших номенклатурных должностей не давало существенных рычагов влияния и не означало принадлежности к элите. При этом уже в 1970—1980-е гг. сама номенклатура не являлась единым и сплоченным “политическим классом”. Советскую систему на поздних стадиях ее развития скорее можно рассматривать как сеть бюрократических элит, каждая из которых обладала относительной автономией и преследовала собственные интересы²³.

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

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

В целом, по мнению Д. Лэйна и К. Росса, можно говорить о космополитичности и большей рыночной ориентированности федеральной эли-

²³ См. Lane & Ross (1994), С. 20. Схожие взгляды на советскую систему развиваются также в рамках концепции “административного рынка” — см. Кордонский (2000).

ты — в противовес более традиционным для советского периода параметрам и ценностным установкам региональных элит. При этом одновременно федеральная элита оказывается существенно более разнородной и раздробленной.

1.3. Тенденции посткризисного развития

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

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

Явление народу нового президента, практически не имевшего своего лица, но получившего феноменальную массовую поддержку, а также создание и внедрение в парламент новой “партии власти” без какой-либо программы рассматривалось политологами как наглядная демонстрация незрелости гражданского общества и широких возможностей манипулирования общественным сознанием в современной России²⁴.

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

А. Перераспределение сил между федеральным центром и регионами

Одной из характерных черт 1990-х гг. были сильные “центробежные” тенденции, унаследованные от периода распада СССР и выражавшиеся в относительном экономическом и политическом обособлении регионов.

²⁴ См. Schröder (2003) и др. работы.

Объективными предпосылками этого были неспособность федерального центра обеспечивать сбор налогов, выполнять собственные финансовые обязательства и пресекать эмиссионную активность региональных властей²⁵. Фрагментация экономического пространства усиливалась за счет интенсивного разрушения старых хозяйственных связей и резкого роста транспортных тарифов.

В политическом отношении позиции федерального центра были существенно ослаблены результатами парламентских выборов 1993 г.²⁶ В дальнейшем вес и влияние губернаторов возрастали по мере падения популярности президента и федерального правительства. В результате поддержка Б.Н. Ельцина на президентских выборах 1996 г. со стороны глав местных администраций фактически была обеспечена в обмен на предоставление им сверхширокой самостоятельности.

После кризиса 1998 года и особенно после прихода к власти В.В. Путина началось своего рода обратное движение. А. Зудин (2003) в целом характеризует эту тенденцию как переход от “полицентрической” к “моноцентрической” модели политического режима. Новым президентом, опиравшимся в отличие от своего предшественника на массовую поддержку избирателей, была декларирована политика “укрепления властной вертикали”. Ее результатами стали заметное ограничение свободы губернаторов, выразившееся в изменении в пользу федерального центра пропорций распределения налоговых поступлений, а также создание федеральных округов во главе с полномочными представителями президента и реформа Совета Федерации²⁷. Из нормативных актов субъектов Федерации под давлением прокуратуры РФ стали изыматься положения, противоречащие федеральному законодательству. Начался пересмотр условий и постепенный отказ от двухсторонних “сепаратных” договоров между центральным правительством и субъектами Федерации.

Попытки губернаторов противостоять этой тенденции к централизации (в том числе через блок “Отечество — Вся Россия”) не имели особого успеха. В целом, суммируя экспертные оценки итогов 2000—2002 гг., мож-

²⁵ Подобную “феодализацию” экономических и политических взаимоотношений между центром и регионами Дэвид Вудраф рассматривал в качестве одной из ключевых причин появления и распространения “денежных суррогатов” (см. Woodruff, 1999).

²⁶ Подробный обзор исследований, посвященных российским выборам начала — середины 1990-х гг. см. в работе Гельман (2000).

²⁷ Если до 2000 года в состав Совета Федерации входили сами губернаторы и главы региональных законодательных собраний (что давало региональным политикам возможность лично влиять на политические решения на федеральном уровне), то по новой схеме в Совете Федерации вместо первых лиц субъекта Федерации заседают представитель губернатора и представитель законодательного собрания.

но говорить о внешнем укреплении позиций федерального центра во взаимоотношениях с региональными властями.²⁸

Б. Относительное уменьшение прямого влияния бизнеса на политику

Начиная с середины 1990-х гг. в литературе традиционно большое внимание уделялось процессам формирования бизнес-элиты и анализу ее влияния на выработку политических решений²⁹. Это внимание обусловлено той ролью, которую крупный бизнес сыграл в переизбрании Б. Ельцина на второй президентский срок в 1996 г., а также последующими действиями российских олигархов на политической арене. В посткризисный период, однако, роль крупного бизнеса в политике и общественной жизни существенно изменилась.

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

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

Таким образом, если в середине 1990-х гг. при Б.Н. Ельцине крупный бизнес до известных пределов мог диктовать власти свои условия, то при В.В. Путине, декларировавшем принцип “равноудаленности” олигархов, бизнес в целом, как пишет О. Крыштановская, был поставлен перед выбором: либо поддержка власти, либо уход со сцены³⁰. Тем не менее, крупный бизнес сохранил определенные рычаги влияния на политические решения — прежде всего, благодаря присутствию людей из бизнеса в государственном аппарате и в законодательных органах власти³¹. Эти рычаги, одна-

²⁸ На наш взгляд, вопрос заключается в том, насколько федеральный центр в состоянии реально контролировать деятельность губернаторов, заявивших о своей лояльности нынешнему президенту.

²⁹ См. Крыштановская (1996), Schröder (1999), Паппэ (2000), Pleines (2003a) и др.

³⁰ См. Крыштановская (2002a), С. 58.

³¹ В качестве примеров здесь можно привести ряд регионов, где власть непосредственно контролируется представителями крупного бизнеса (Р. Абрамович в Чукотском автономном округе, А. Хлопонин в Красноярском крае и т. д.), администрацию президента, где работает целый ряд представителей группы “Альфа”, а также Государственную Думу и обновленный Совет Федерации, в состав которых вошло много предпринимателей.

ко, теперь используются не столько для прямого лоббирования интересов отдельных компаний, сколько для влияния на формирование общих правил игры. Этим же целям продвижения коллективных интересов бизнеса служат сформированные в 2000—2001 гг. при активной поддержке власти крупные предпринимательские объединения — “обновленный” РСПП, возглавляемый ведущими олигархами, “Деловая Россия”, Торгово-промышленная палата под руководством Е. Примакова и т. д.

В. Сдвиги внутри федеральной элиты

Изменения во взаимоотношениях между центром и регионами, а также между бизнесом и властью привели к определенным сдвигам в составе российской элиты. Как показано в работе Х. Шредера на основе анализа рейтингов наиболее влиятельных политиков, регулярно публикуемых “Независимой газетой”³², в послекризисный период в целом расширилось

Таблица 2. Изменения характеристик элиты в первые два года правления Ельцина и Путина, %

Характеристики элиты*	Ельцинская элита (1993 г.)	Путинская элита (2002 г.)
Средний возраст (годы)	51,3	51,5
Женщины	2,9	1,7
Выходцы из сельской местности	23,1	31,0
Лица с высшим образованием	99,0	100,0
Лица, имеющие ученую степень	52,5	20,9
Лица с военным образованием	6,7	26,6
Лица с экономическим и юридическим образованием	24,5	25,7
Лица с образованием в элитных ВУЗах**	35,4	23,4
Земляки главы государства	13,2	21,3
Ставленники бизнеса	1,6	11,3
Военные	11,2	25,1

Источник: Таблица воспроизведена из работы Крыштановская (2002б), С. 161 и основана на данных исследований российской элиты, проведенных сектором изучения элиты Института социологии РАН с 1989 г.

(*) К элите отнесены члены Совета безопасности РФ, депутаты обеих палат Федерального собрания РФ, члены правительства РФ, главы субъектов Федерации.

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

³² См. Schröder (2003), С. 189—190.

число и возросли позиции в рейтинге представителей президентской администрации и федерального правительства, наблюдалось уменьшение влияния представителей регионов, парламента и политических партий, а бизнес после некоторых колебаний в целом смог сохранить и с 2001 г. даже упрочить свои позиции.

По мнению А. Зудина в результате политики В.В. Путина на федеральном уровне заметно ослабло влияние региональных лидеров, “олигархов” и московской элиты. Также существенно менее значимой стала роль СМИ и судейского корпуса, которые в середине 1990-х гг. выступали в качестве своего рода посредников в конфликтах между другими элитными группами. К категории же выигравших А. Зудин относит лишь “силовиков” и “питерцев”, которые в 1990-е гг. занимали периферийные позиции³³.

О. Крыштановская также подчеркивает усиление роли спецслужб и армии и выдвижение в рамках новых кадровых назначений В.В. Путина людей, с которыми он был связан в период работы в Петербурге. По ее данным (см. табл. 2) каждый четвертый представитель путинской элиты является выходцем из военной среды. При этом особенно высокая доля представителей армии, ФСБ, МВД и других силовых структур характерна для аппаратов полномочных представителей президента в федеральных округах. Так, среди главных федеральных инспекторов “люди в погонах” в 2000—2002 годах составляли 35%.³⁴ Среди прочих структурных сдвигов можно отметить заметное снижение удельного веса обладателей ученых степеней, выпускников элитных московских ВУЗов, а также повышение доли “ставленников бизнеса”.

По мнению О. Крыштановской, ставка В. Путина на “силовиков” обусловлена тем, что в период правления Б. Ельцина произошло резкое ослабление властных институтов, политическая система утратила стабильность, были нарушены традиционные связи между социальными субъектами, их роли стали неопределенными. Меньше других при этом пострадали бюрократическая и военная иерархии. Однако бюрократия отличалась высокой степенью коррумпированности, и В. Путину проще было начать укрепление власти с восстановления сети силовых структур, которые послужили бы опорой его личной власти и основой усиления контрольных и репрессивных функций государства³⁵. Наблюдаемые изменения О. Крыштановская в целом характеризует как становление режима “либеральной милитократии”, который демонстрирует тенденцию

³³ См. Зудин (2003), С. 71—73.

³⁴ См. Крыштановская (2002б), С. 163.

³⁵ См. Крыштановская (2002б), С. 174.

к восстановлению иерархических структур и институтов, свойственных для советского периода.

Опираясь на анализ взаимодействия между бизнесом и властью в новых условиях, ряд авторов³⁶ также говорит о тенденции к формированию государственно-корпоративного капитализма. В его рамках модель “приватизации власти” в интересах бизнеса, характерная для 1990-х гг., сменяется режимом регулярных формальных и неформальных согласований интересов между государственными структурами и крупнейшими корпорациями, объединенными в различные союзы и ассоциации. Причем некоторые исследователи, прогнозирувавшие подобную тенденцию уже несколько лет назад, рассматривают ее скорее как позитивную и, в любом случае, как более адекватную для российского “институционального ландшафта” в сравнении с либеральными экспериментами 1990-х гг.³⁷

Вместе с тем, по мнению других экспертов³⁸, несмотря на существенное укрепление позиций государственных акторов (прежде всего, на федеральном уровне) складывающаяся конструкция отличается известной шаткостью. Федеральная власть реально опирается на силовую элиту, на бизнес и на поддержку населения — одновременно сталкиваясь с все большим противодействием бюрократического аппарата как в центре, так и в регионах. При этом сохранение поддержки со стороны “силовиков” требует расширения финансирования армии, МВД, ФСБ. Интересы же крупного бизнеса остаются весьма неоднородными³⁹, а его отдельные представители периодически начинают проявлять собственные политические амбиции (чаще всего в последние месяцы в этом контексте упоминается М. Ходорковский).

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

³⁶ См. Зудин (2001), Перегудов (2003) и др.

³⁷ См., например, Лэйн (2000).

³⁸ См. Schröder (2003).

³⁹ Весьма показательны в этом отношении дискуссии по вопросу о присоединении России к ВТО, о банковской реформе, о валютном регулировании и т. д.

моноцентризма стал *негласный “социальный контракт” с обществом в обход элит*”⁴⁰.

Однако с учетом сохраняющихся нерешенных социальных проблем и постепенно возрастающего в народных массах скепсиса в отношении конкретных шагов и реформ, инициированных В.В. Путиным, широкая поддержка избирателей может быть обеспечена лишь при условии неуклонного повышения уровня жизни. А, следовательно, как отмечает Х. Шредер, ключевой предпосылкой успеха политики В.В. Путина является постоянное улучшение экономического положения страны⁴¹. Именно поэтому президент и его администрация столь болезненно реагировали на замедление темпов роста в конце 2001 г. и взвешенно-осторожный среднесрочный прогноз правительства, обнародованный весной 2002 г. И именно с этим связана задача удвоения ВВП в десятилетний срок, декларированная В.В. Путиным в мае 2003 г. Однако, как мы уже отмечали во введении, по-прежнему остается неясным, как, на основе каких механизмов эта задача может быть реализована, и какие влиятельные социальные группы могут на практике способствовать этому.

2. СОЦИАЛЬНАЯ БАЗА РЕФОРМ В РОССИИ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНТЕРЕСОВ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

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

Применительно к рассмотренным моделям социальных взаимодействий в переходной экономике не вполне ясными оказываются причины выхода конкретной страны (или группы стран) на определенную траекторию реализации реформ, а также пути выхода из ловушек “частичных реформ” и “политической поляризации”. Здесь, на наш взгляд, большое значение имеют стартовые различия в социальной и институциональной структуре разных стран с переходной экономикой, и в первом параграфе данного раздела мы более подробно на них остановимся. При этом мы не ставим своей целью еще подтвердить справедливость идеи *path dependence*. Такой анализ представляется нам важным потому, что указанные

⁴⁰ См. Зудин (2003), с. 70.

⁴¹ Schröder (2003), с. 175.

различия до сих пор оказывают свое влияние на поведение участников социальных взаимодействий и их необходимо учитывать при рассмотрении эволюции интересов основных групп игроков на экономической и политической сцене.

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

В этом контексте, по нашему мнению, недостатком более ранних работ является своего рода абсолютизация доминирующих тенденций или стратегий поведения, а также отсутствие разграничения интересов внутри влиятельных социальных групп⁴². Мы исходим здесь из того, что в каждый данный момент времени наряду с доминирующей возможны иные стратегии, которые могут стать основой для альтернативных вариантов развития. Такие стратегии всегда связаны с определенными интересами. При этом в бизнесе, как правило, существует прямое соответствие между стратегиями и интересами, лежащими в их основе. Напротив, на стороне государства эта связь не является однозначной, поскольку возможны существенные различия между индивидуальными интересами отдельных чиновников или политиков, их корпоративными (групповыми) интересами и интересами государства или общества в целом.

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

⁴² Так, например, в весьма интересной работе Pleines (2003b), на наш взгляд, неоправданно отождествляются интересы государства и консолидированных «государственных акторов», а также игнорируются возможные весьма существенные различия в интересах самих «государственных акторов».

2.1. Стартовые межстрановые различия в социальной и институциональной структуре

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

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

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

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

Во-вторых, у нас качественно другой была социально-политическая структура общества. В странах Восточной Европы значимая часть социальной элиты, интеллигенции, жившей в стране, не была интегрирована с правящим режимом. Эти люди работали на предприятиях и в исследовательских институтах, преподавали в университетах, но они не были членами коммунистической партии и не присутствовали в партийно-хозяйственном аппарате. По существу, эти люди были *носителями альтернативной идеологии*, которая подспудно сохранялась в обществе и которая находила свое выражение в венгерских событиях 1956 года, в «пражской весне» 1968 г., в действиях польского независимого профсоюза «Солидарность» и т. д. В силу этого к моменту слома коммунистического режима в конце

1980-х была возможность персональной замены людей во власти, т. е. во власть могли прийти *новые люди с иными ценностными установками*.

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

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

Основная причина этого, по нашему мнению, заключается в отсутствии в СССР реальной внутренней оппозиции и в узости круга носителей альтернативной идеологии. Последовательная — в течение 70 лет — политика пресечения всяческого инакомыслия в СССР привела к тому, что потенциальная оппозиция либо была физически уничтожена в период репрессий, либо выдавливалась из страны в эмиграцию, либо интегрировалась с властью. Переход от сталинского тоталитарного режима к авторитарной модели 1950—80-х гг. выражался, в том числе, в сокращении масштабов прямых репрессий. Тем не менее правящая партийно-государственная элита “закрывала глаза” на проявления инакомыслия в среде научной и творческой интеллигенции лишь в той мере, в какой они не воспринимались как оппозиция режиму и носили публичный характер. В результате не связанными с режимом фактически оставались лишь немногочисленные диссиденты, выступавшие с радикальной критикой системы, но, как правило, не способные предложить какую-либо конструктивную программу преобразований.

Как раз здесь, на наш взгляд, стоит вернуться к дискуссии о роли интеллигенции в преемственности и обновлении элит, описанной в параграфе 1.2. По нашему мнению, применительно к политическим и экономическим преобразованиям конца 1980-х — начала 1990-х гг. можно говорить о взаимодействии четырех условных групп интересов в российской элите. Это старшее и младшее поколения в рамках номенклатуры, а также старшее, более идеалистическое и младшее, более прагматическое и циничное поколения интеллигенции. Социальный статус номенклатуры как реального “правлящего класса”, безусловно, был выше, однако верхние слои советской интеллигенции в той или иной форме всегда взаимодействовали с номенклатурой и в этом смысле были приближены к власти.

В первые годы перестройки борьба за власть шла внутри номенклатуры, причем ее младшее поколение активно использовало демократические и рыночные лозунги для того, чтобы “подвинуть” старших товарищей. Интеллигенция в целом в этот период поддерживала младшее поколение номенклатуры, подпитывая его новыми идеями. Однако если старшее поколение интеллигенции при этом скорее ориентировалось на реформирование существующей системы и построение “социализма с человеческим лицом”, то младшее поколение — во многом представленное комсомольскими активистами⁴³ — в существенно большей степени стремилось к извлечению *частных выгод* из сложившейся ситуации и из личной близости к власти.

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

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

⁴³ Здесь следует особо подчеркнуть, что к 1980-м гг. комсомол был *массовой* организацией, через которую в обязательном порядке проходили все социально-активные представители молодежи — если они не находились в прямой и явной оппозиции к режиму. Сказанное в полной мере относится к молодой творческой и научно-технической интеллигенции, для которой успешная деятельность в комсомоле отнюдь не обязательно была сопряжена с будущей номенклатурной карьерой в партийном или государственном аппарате. Данная тенденция могла быть связана с общим расширением влияния аппарата ВЛКСМ в рамках советской административной иерархии — поскольку ранее многие инициативы молодой научной и творческой интеллигенции санкционировались партийными органами, минуя комитеты ВЛКСМ. Так, по словам Я. Паппэ, Экономико-математическая школа на экономическом факультете МГУ в 1970-е гг. курировалась непосредственно одним из членов парткома факультета.

Именно к этому периоду относится избирательное акционирование крупных предприятий, разрешение так называемой аренды с выкупом для средних и небольших предприятий, а также трансформация отраслевых министерств и ведомств в концерны и ассоциации — что действительно отражало стремление номенклатуры сохранить за собой реальную власть, получив контроль над собственностью. Однако лишь в редких случаях эти АО, концерны и ассоциации превратились в реально функционирующие крупные бизнес-структуры — просто в силу того, что представители советской номенклатуры (включая ее младшее поколение) в основной своей массе не умели вести бизнес⁴⁴. В этом отношении характерна судьба большинства “красных директоров”, которые на начальном этапе приватизации, как правило, смогли сохранить контроль над своими предприятиями, однако затем потеряли его — поскольку не смогли управлять этими предприятиями в новых, рыночных условиях⁴⁵.

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

Однако существенно то, что как в центре, так и в регионах новые люди, пришедшие во власть в начале 1990-х гг. под лозунгами демократических и рыночных реформ, на практике руководствовались собственными,

⁴⁴ Некоторым исключением здесь могут быть предприятия, прошедшие через аренду с выкупом. Во многих случаях они оказались более устойчивы и жизнеспособны. Возможно, их относительная успешность была связана с тем, что по этому пути в конце 1980-х гг. обычно шли хорошо оснащенные предприятия, возглавлявшиеся энергичными и рыночно-ориентированными директорами.

⁴⁵ Это, кстати, не повлияло на российскую модель корпоративного управления — она была и остается инсайдерской, но при этом в большинстве случаев контроль перешел в руки новых частных владельцев, которые могут взаимодействовать со старыми менеджерами как с младшими партнерами.

сугубо частными интересами. И резкое ослабление государства в этот период времени было отнюдь не случайным. Оно позволяло новой правящей элите устранить старые механизмы централизованного контроля, которые раньше еще как-то сдерживали свободу действий старой советской номенклатуры, и одновременно институционально (в рамках приватизации) упрочить свои позиции. При всех различиях во взглядах на политику реформ в данном вопросе позиции младшего поколения советской интеллигенции и младшего поколения советской номенклатуры вполне совпадали — обе группы были заинтересованы в скорейшем получении контроля над тем имуществом, которым управлял старый советский бюрократический аппарат. И государство не должно было помешать им в этом⁴⁶.

Таким образом, в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтики⁴⁷ интеллигенция в России не представляла собой контр-элиты, которая могла бы прийти на смену партийно-хозяйственной номенклатуре и привнести с собой новые ценности и идеалы⁴⁸. В отличие же от Китая в России в период радикальных политических и экономических преобразований уже отсутствовала дееспособная старая элита.

В Китае к моменту начала экономических реформ в конце 1970-х гг. коммунистический строй существовал меньше 30 лет. И там не было такого кризиса идеологии, такой внутренней коррозии государства и такой деморализации элиты, которые наблюдались в СССР уже в конце 70-х — начале 80-х гг. и которые, на наш взгляд, стали одной из причин стремительного распада советской системы. При этом, несмотря на усиливающуюся коррупцию и возрастающую степень социальной дифференциации в обществе, китайская партийно-государственная элита по-прежнему остается достаточно консолидированной и в значительной мере ориентируется на реализацию национальных интересов⁴⁹. Этому также может

⁴⁶ Данные тезисы находят весьма наглядно подтверждение в рамках дискуссий о споре на право. Так, Катарина Пистор отмечает, что в момент передела собственности на право не будет спроса, так как оно накладывается на участников “большой схватки” нежелательные для них ограничения (см. Pistor, 1999). И если эти игроки могут препятствовать формированию правового поля, они будут делать это.

⁴⁷ Прибалтийские республики в целом, по-видимому, представляют собой особый случай. Со странами Восточной Европы их объединяет опыт жизни в условиях демократии, более краткий срок пребывания в социалистической системе, а также высокий уровень национального самосознания и восприятие советского режима как оккупационного. Вместе с тем, применительно к Прибалтике вряд ли можно говорить о наличии явной контр-элиты. Скорее, по замечанию Я. Паппэ, старая элита здесь вовремя успела пересечь на “национального коня”.

⁴⁸ Ряд исследователей (см., например, Frane & Tomšič (2002)) именно факт наличия активной контр-элиты, опирающейся на иные общественные ценности, считают ключевым условием успешных реформ в ряде стран Восточной Европы.

⁴⁹ Одним из косвенных подтверждений этого является “плановая” смена высшего руководства Китая в ноябре 2002 г. на XVI съезде КПК при продолжении прежнего политического

способствовать иному культурному наследие, своеобразная культурная самодостаточность Китая. В отличие от России, которая в течение нескольких столетий стремилась догнать развитые страны, Китай рассматривал Европу и США, скорее, как “другой мир” — с другими ценностями и идеалами, непереносимыми на китайскую почву. При этом ощущение собственного культурного превосходства позволяло Китаю спокойно заимствовать у других наций любые технические достижения и организационно-управленческие новшества⁵⁰.

В целом, на наш взгляд, параллели с Китаем были бы возможны, если бы рыночная трансформация началась в СССР в период Н.С. Хрущева — когда государство было существенно более прочным, а верхние слои элиты еще были способны руководствоваться не только частными, но и общественными интересами. Однако даже тогда в СССР вероятность выбора нынешней траектории “китайских” реформ, по нашему мнению, была незначительной.

Как отмечает А. Федоровский, в КНР к концу 1970-х гг. в результате внутривластных потрясений и дезорганизации экономической жизни, вызванных “культурной революцией”, административно-государственные институты в равной степени оказались неспособными эффективно выполнять традиционные командно-распределительные функции и противодействовать реформам. При этом часть лидеров КПК во главе с Дэн Сяопином еще была представлена революционерами первого поколения, которые имели большой политический опыт и были способны гибко реагировать на происходящие события, отказываясь при необходимости от идеологических догм⁵¹. Напротив, СССР вышел из второй мировой войны с окрепшим бюрократическим аппаратом, превратившимся в самодовлеющую силу. При этом репрессии конца 1930-х и последовавший за ними “негативный отбор” кадров привели к тому, что в высшем советском руководстве в 1950-е гг. доминировали малообразованные догматики.

Последнее сопоставление, которое, на наш взгляд, заслуживает внимания, касается послевоенной Германии. Так же, как в современной России, там шла речь о глубокой трансформации режима с радикальным изменением политических институтов. Страна была в глубоком экономическом кризисе. Одновременно в первые послевоенные годы там наблюдал-

курса. Более подробно о тенденциях социально-экономического развития Китая см. Гельбрас, Кузнецова (2003).

⁵⁰ На эти особенности Китая при обсуждении первого краткого варианта данной статьи указал Я. Паппэ.

⁵¹ См. Федоровский (2003), С. 77.

ся не менее глубокий кризис идеологии⁵². Несмотря на дискредитацию старой элиты, долгое время в госаппарате доминировали чиновники, работавшие при нацистах. И, тем не менее, уже к концу 1950-х Германия смогла выйти из кризиса, а 1960-е стали десятилетием немецкого “экономического чуда”. Что послужило основой для этого и что отличало Россию 1990-х от послевоенной Германии?

Данные вопросы, равно как и более общая тема осмысления истории в послевоенной Германии, на наш взгляд, заслуживают весьма подробного обсуждения, которое в русскоязычной литературе только начинается⁵³. Тем не менее, не вдаваясь в подробную дискуссию, наряду с традиционными рассуждениями о роли оккупационной администрации в восстановлении демократических институтов и значимости американской экономической помощи, ниже мы хотели бы выделить ряд иных параметров, по которым ситуация в послевоенной Германии и в пореформенной России существенно различалась⁵⁴:

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

Политические преобразования и экономический кризис. Нацистский режим не смог серьезно трансформировать экономические отношения. При этом война привела народное хозяйство Герма-

⁵² Этот кризис был обусловлен тем, что в конце 1930-х большая часть населения Германии поддерживала Гитлера. И, как отмечал проф. Удо Венгст (Udo Wengst) на семинаре в Институте современной истории в Мюнхене 19 марта 2003 г., вплоть до середины 1950-х гг. по данным социологических опросов до 2/3 взрослых респондентов в качестве самого благополучного периода в своей жизни называли 1936—1939 гг.

⁵³ См. Штольцинг (2000), Марголина (2002), Нольге, Полян (2003).

⁵⁴ Автор признателен профессорам Хорсту Мёллеру (Horst Moller) и Удо Венгсту (Udo Wengst) за ряд интересных суждений, высказанных в ходе уже упоминавшегося семинара в Институте современной истории в Мюнхене 19 марта 2003 г.

нии к банкротству, и политические преобразования начались на фоне глубочайшего экономического кризиса, уже достигшего своей нижней точки. Последовавший за этим в известном смысле неизбежный экономический рост стимулировал доверие к возрождаемым демократическим институтам. В странах же Восточной Европы и, особенно, в СССР, где экономические диспропорции были гораздо глубже, внедрение демократических институтов началось вместе с вхождением в экономический кризис. И это отнюдь не способствовало доверию к новым институтам.

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

Последнее различие существенно также в контексте дискуссий о причинах “политической поляризации” и попадания конкретной страны в ловушку “частичных реформ”. Наряду с отсутствием правовых и рыночных институтов российская экономика в сравнении с экономиками других социалистических стран отличалась наибольшей степенью *структурных диспропорций*⁵⁵. Их индикаторами могут служить доля военно-промышленного комплекса, а также масштабы расхождения между внутренними и мировыми ценами на сырьевые ресурсы, инвестиционные и потребительские товары. Последний параметр существенно зависел от степени закрытости экономики и от продолжительности функционирования плановой системы в конкретной стране — поскольку ценовые диспропорции накапливались, воспроизводились и нарастали с течением времени.

Столь масштабные структурные деформации в сочетании с глубоким институциональным вакуумом создавали в России гораздо большие, чем в других странах, возможности для арбитража между рыночным и нерыночным (регулируемым) сектором экономики и продуцировали большой

⁵⁵ Механизмы воспроизводства и накопления структурных диспропорций в экономике СССР еще в начале 1980-х гг. были детально проанализированы в работах Ю.В. Яременко (см. Яременко (1997), Т. 1, Г. I—III). Логика возникновения таких диспропорций также была показана в работах Я. Корнай (1990). Влияние структурных деформаций, унаследованных от советского периода, на экономические реформы в России обсуждается в работе Яковлев (2001).

объем потенциальной ренты. Тем самым ставки в игре за раздел “социалистического наследия” в России оказывались многократно выше и поэтому выше были стимулы к нарушению правил и норм⁵⁶. По нашему мнению, это послужило основой для сдвига в сторону “частичных реформ”, позволяющих извлекать ренту, и стало предпосылкой “политической поляризации” — поскольку результаты распределения собственности и ресурсов в условиях отсутствия правил или их массового нарушения воспринимались как несправедливые⁵⁷.

Возвращаясь к анализу развития послевоенной Германии, можно отметить, что прямые аналогии с современной Россией вряд ли корректны. Тем не менее, из немецкого опыта можно извлечь определенные уроки. По замечанию Х. Шредера, в общественно-политическом развитии ФРГ большую роль сыграло восприятие США в качестве образца — при наличии “образа врага” в лице СССР и ГДР. В современной России подобный идеологический “якорь” отсутствует, и это может затруднять ход реформ. Кроме того, интерес представляют исследования трансформации элит в послевоенной Германии. Как показано в работах ряда немецких авторов⁵⁸, в первые послевоенные годы очистка политической элиты от людей, связанных с нацистами, и возвращение в политику идейных противников нацизма сочетались с высокой степенью преемственности в бюрократической и деловой элите. Реальное же обновление этих элитных групп — вместе с существенным изменением настроений в обществе и началом переосмысления истории — произошло лишь в 1960-е г.

В этом контексте также весьма интересным оказывается сравнительный анализ изменений в составе элиты Германии в период после 1945 г. и после 1989 г., проведенный Урсулой Хоффман-Ланге⁵⁹. Ее данные позволяют предположить, что неприятие происходящих изменений многими гражданами бывшей ГДР — несмотря на многомиллиардные инвестиции и программы социальной помощи — помимо прочего вызвано радикальной утратой своих позиций элитными группами из Восточной Германии. Так, даже в самих восточных землях, не говоря уже о федеральном уровне,

⁵⁶ Именно поэтому, например, широта и острота корпоративных конфликтов определяются не только степенью жесткости системы правоприменения, но и масштабом потенциальных выигрышей, связанных с нарушением прав акционеров. Данный тезис весьма подробно аргументирован в статье Woodruff (2003) на основе сравнительного анализа данных по России и Польше.

⁵⁷ Характерно, что до сих пор по данным различных социологических опросов порядка 2/3 респондентов обычно поддерживают предложения о пересмотре итогов приватизации.

⁵⁸ Вопросы социально-политической трансформации и реинтеграции нацистской элиты в послевоенной Германии весьма подробно рассматриваются в работах Норберта Фрая и его коллег (см. Frei (1999), Frei (2002)).

⁵⁹ Hoffmann-Lange (1998).

в большинстве сфер общественной и экономической жизни в 1990-е гг. стали доминировать выходцы из западногерманских земель.

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

1. Сохранение работающих институтов. В этой связи очень точными нам представляются выводы, сделанные в книге известного польского экономиста, вице-преьера и министра финансов Польши в 1994—1997 гг. Гжегожа Колодко (Grzegorz Kolodko)⁶⁰. Проведенный им подробный анализ развития бывших социалистических стран в 1980—1990-е гг. показал, что глубина “переходного” кризиса и их дальнейшее экономическое развитие предопределялись сохранением дееспособных институтов в одних странах и катастрофической несостоятельностью государства в других. Очевидно, что такие *работающие институты* в значительной мере должны были наследоваться от предшествующего режима. И, на наш взгляд, не столь важно, какими были характер и содержание этих институтов (см. пример с Китаем). Существенно то, в какой мере они поддерживали процессы трансформации, обеспечивая текущую деятельность экономических агентов и выполнение государством своих повседневных функций.

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

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

⁶⁰ Kolodko (2000).

наряду с собственными частными интересами учитывать и реализовывать интересы общества⁶¹.

Таким образом, на наш взгляд, тот путь, который Россия проделала в 1990-е гг., в значительной мере был неизбежным — в 1990—1991 гг. у нас не было достаточных предпосылок для выбора иной траектории реформ. Однако сейчас ситуация изменилась. Во-первых, в экономической и политической жизни активное участие стал принимать крупный частный бизнес, в принципе отсутствовавший в 1980-е гг.⁶² Во-вторых, после прихода к власти В.В. Путина произошло заметное укрепление институтов, заложенных в середине 1990-х гг. Соответственно, важно понять: Какую роль играют новые элитные группы? Как меняются их интересы? И в какой мере новая институциональная среда будет способствовать или препятствовать дальнейшим процессам трансформации? Мы попытаемся дать ответ на эти вопросы в следующих параграфах данного раздела.

2.2. Эволюция бизнес-стратегий и влияние кризиса 1998 года

Глубокий скепсис в отношении советской номенклатуры был характерен уже для периода перестройки⁶³. Вместе с тем ожидания в отношении рыночных агентов в тот период были в основном оптимистичными. Предполагалось, что в отличие от номенклатуры возникающий “новый бизнес” станет активным сторонником реформ и носителем новой “рыночной” идеологии. В этом связи характерно, что в 1990-е гг. во многих исследованиях Всемирного банка большое внимание уделялось различиям в поведении государственных, приватизированных и вновь созданных частных предприятий.

Данные ожидания не оправдались. В уже упоминавшихся работах Джоэла Хелмана и его коллег⁶⁴ было убедительно показано, что именно “выигравшие” социальные группы, представленные в том числе новым

⁶¹ Стоит отметить, что в последнее время анализу влияния системы ценностей на экономическое развитие стали уделять внимание не только исследователи-социологи, уже давно занимающиеся этой проблематикой (см. работы Н.И. Лапина, О.И. Шкаратана и др.), но и экономисты, вовлеченные в выработку экономической политики (см., например, Ясин (2003)).

⁶² Представители директорского корпуса в советский период также были весьма влиятельной группой (см. Заславская, 1988; Lane & Ross, 1994 и др.). Однако, хозяйственные руководители объективно занимали подчиненное положение по отношению к высшей партийной номенклатуре.

⁶³ См. Заславская (1988), Миграция (1988) и другие работы, опубликованные в известном сборнике “Иного не дано” под редакцией Ю.Н. Афанасьева.

⁶⁴ Hellman (1998), Helman et al (2000).

банковским и торговым бизнесом, оказываются объективно заинтересованы в “частичных реформах”. Незавершенность реформ позволяла им сохранять источники ренты — несмотря на ущерб, наносимый остальной экономике и обществу. При этом поиск ренты выступает как преобладающая бизнес-стратегия и для приватизированных, и для вновь созданных частных предприятий.

Вместе с тем, наш собственный опыт, а также исследования В. Радаева⁶⁵ свидетельствуют о наличии в 1990-е гг. двух альтернативных стратегий развития бизнеса. Первая сводилась к максимальному дистанцированию от государства, когда бизнес сам решал свои проблемы и сам должен был выживать в борьбе с конкурентами. Вторая же стратегия предполагала тесную интеграцию с государством — в лице его конкретных представителей в госаппарате или в структурах законодательной власти, которые лучше всяких криминальных “крыш” выступали “защитой и опорой” для соответствующего бизнеса в конкурентной борьбе.

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

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

В итоге уже ко второй половине 1990-х гг. в российском обществе возникло своеобразное “плохое равновесие” — когда при явной неэффективности существующей системы отсутствовали экономические и политические агенты, заинтересованные в ее изменении. Устойчивость этого “плохого равновесия” послужила даже основанием для печальной гипотезы о “стационарно переходном” состоянии современной российской экономики⁶⁶.

Вместе с тем экономическая система, которая в ее формальной части поглощала больше ресурсов, чем производила стоимости, и функционировала за счет чистых заимствований⁶⁷, не могла существовать очень долго. Рано или поздно она должна была придти к финалу, который наступил в августе 1998 г. При этом можно было ожидать, что подобный *системный* кризис приведет к существенным изменениям в элите и к появлению новых влиятельных игроков.

На практике этого не произошло — несмотря на определенные подвижки в составе российской элиты ее нынешние высшие представители уже были во власти в момент и накануне кризиса. По существу можно говорить лишь о “выпадении” некоторых фигур Ельцинского периода и выдвижении на первый план ряда действующих лиц прежнего второго эшелона⁶⁸. Таким образом, сложно можно говорить о появлении *новых людей* — вместе с тем, на наш взгляд, можно говорить о появлении *новых интересов*.

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

Одновременно кризис стал толчком к самоорганизации бизнеса в целях воздействия на окружающую его среду. Все больше представителей предпринимательского сообщества стали сознавать, что даже вполне успешный и независимый от государства бизнес может рухнуть, если не нач-

⁶⁵ См. Yakovlev (1993), Радаев (1998).

⁶⁶ Более подробно см. Капелюшников (2001).

⁶⁷ См. Gaddy & Ickes (1998), Яковлев (1999), Ericson & Ickes (2000).

⁶⁸ Здесь следует отметить С.М. Игнатъева, М.М. Касьянова, А.А. Кудрина, И.С. Иванова, которые уже за несколько лет до кризиса занимали должности заместителей и первых заместителей федеральных министров. Также можно упомянуть В.В. Путина, который в июле 1998 г. стал директором ФСБ в ранге федерального министра, и Г.О. Грефа, который в 1997 г. был вице-губернатором Петербурга и возглавлял Комитет по управлению государственным имуществом.

нет меняться система отношений в обществе. Весьма показательным в этом отношении является факт создания “Клуба 2015” в конце 1998 г. и активность этого объединения в 1999—2000 гг. в рамках проекта “Сценарии для России”⁶⁹.

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

В целом кризис 1998 г. имел эффект “холодного душа” для российской элиты. Этот кризис в большей степени ударил не по высшим слоям, а по “среднему классу” в крупных городах⁷⁰. Тем не менее, кризис стал точкой, начиная с которой элита осознала для себя *возможность потерять* собственность или статус (с иллюстрацией на некоторых конкретных карьерах в политике и в бизнесе). Этот более длинный горизонт интересов в сочетании с осознанием системных рисков стали своего рода базой для разработки новой программы реформ (которая вылилась в известную “программу Грефа”), а также для поиска новых ценностей и вариантов “социального контракта”, о котором не шла речь фактически с начала 1990-х гг.

Вместе с тем, наряду с изменением и удлинением горизонта интересов как на стороне бизнеса, так и на стороне государства, на наш взгляд, имели место определенные подвижки в составе элиты. Кризис не привел к ее радикальному обновлению — однако, как мы уже говорили, он позволил выдвинуться вперед ряду игроков, которые до того занимали менее значимые позиции. В 1999—2000 гг. место бывших “олигархов” в ряде случаев заняли компании “второго эшелона”, которые, не будучи допущенными к бюджетным

⁶⁹ Более подробно см. сайт Клуба www.club2015.ru. От других общественных объединений, которые в этот период заметно активизировали свою деятельность — таких, как Совет по внешней и оборонной политике, Клуб 2015 отличался тем, что в его состав в основном входили предприниматели и менеджеры, непосредственно не вовлеченные в политику. В отличие от деловых ассоциаций Клуб 2015 также не лоббировал в явной форме интересы тех или иных отраслей или бизнес-групп.

⁷⁰ Здесь, правда, необходимо подчеркнуть, что само понятие среднего класса применительно к российским реалиям нуждается в уточнении. Этой теме посвящен целый ряд работ (см. исследования БЭА, фонда Карнеги, группы Комкон совместно с журналом “Эксперт”). Поэтому, не вдаваясь в подробную дискуссию, отметим, что, по замечанию Я. Паппэ, кризис 1998 г. позволил вернуться в “средний класс” — по крайней мере, в его нижние страты — части традиционных групп советской интеллигенции.

“кормушкам”, были вынуждены в большей степени вкладываться в развитие своего бизнеса, в реструктуризацию активов, в освоение новых рынков. Именно такой бизнес оказался более конкурентоспособным в момент кризиса и в 1999—2000 гг. получил значимые импульсы для развития.

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

В результате к концу 1999 — началу 2000 г. в одной временной точке сошлись сразу несколько тенденций. “Расчистка поля” для более эффективных игроков в бизнесе наряду с эффектом девальвации послужили предпосылкой для послекризисного экономического роста. К моменту парламентских и президентских выборов этот экономический рост уже привел к реальному повышению доходов населения — прежде всего, в регионах. Одновременно удлинение горизонта интересов как в бизнесе, так и в госаппарате стало выражаться в большей готовности к “игре по правилам” — вместо “игр с правилами”, типичных для 1990-х гг. На все это наложились появление нового молодого президента, который не только стал озвучивать “державную” риторику, совпавшую с настроениями избирателей, но и впервые за десять лет инициировал разработку долгосрочной программы социально-экономического развития страны⁷¹.

Сочетание этих тенденций впервые после 1991 г. породило всплеск позитивных ожиданий в обществе. В частности, в период с сентября 1999 г. по май 2000 г. “индекс социальных настроений” (ИСН), рассчитываемый ВЦИОМ, вырос почти в полтора раза и впервые превысил уровень в 100 пунктов. Вме-

⁷¹ До того, все правительственные программы — начиная с программы “500 дней” — имели горизонт не более, чем 1,5—2 года. Это само по себе увеличивало инвестиционные риски, так как реализация крупных бизнес-проектов требует существенно больше времени, а политическая неопределенность за пределами этих 1,5—2 лет резко возрастала.

сте с тем после достаточно длительной стабильности⁷² с мая 2002 г. началось медленное, но устойчивое снижение ИСН. Эта тенденция, на наш взгляд, отражает общее ощущение нового “торможения” социально-экономического развития, которое проявляется отнюдь не только в замедлении темпов роста экономики. В следующем параграфе мы постараемся разобраться в причинах этих “застойных” тенденций.

2.3. Новое торможение и его причины

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

Эта ситуация уже осенью 1998 — весной 1999 г. породила со стороны власти *спрос на новые идеи* — при общем ощущении их дефицита в экспертно-аналитическом сообществе. В этот период одной из ключевых площадок, где шел процесс выработки и обсуждения таких идей, был близкий к Е.М. Примакову Совет по внешней и оборонной политике (СВОП). Площадка СВОП впервые стала местом публичных экспертных дискуссий между представителями очень разных элитных групп — от К. Бендукидзе и И. Хакамады до С.Ю. Глазьева. Однако сам характер дискуссий оставался неформальным. Несмотря на присутствие Е.М. Примакова на нескольких заседаниях СВОП, власть не принимала непосредственного участия в диалоге.

С приходом к власти В.В. Путина в этом направлении наметилось дальнейшее продвижение. Для разработки декларированной В.В. Путиным долгосрочной программы социально-экономического развития в конце 1999 г. был создан Центр стратегических разработок. С самого начала его возглавил Г.О. Греф, ставший в мае 2000 г. министром экономического развития и торговли. К участию в деятельности ЦСР были официально приглашены представители ведущих научных и аналитических центров. На основе представленных ими докладов в феврале-марте 2000 г.

⁷² Единственный значимый провал ИСН на этом временном отрезке наблюдался в конце лета — начале осени 2000 г. (гибель атомной подводной лодки “Курск” и пожар на телебашне в Останкино).

в ЦСР прошла серия публичных семинаров, посвященных широкому спектру тем — от модернизации экономики до реформы власти и формирования нового социального контракта.

В данной работе нет места для анализа содержания этих дискуссий (хотя, наверное, он представлял бы интерес с точки зрения исследования общественной мысли в современной России). Тем не менее, мы хотели бы отметить здесь сам факт инициированного властью публичного экспертного обсуждения стратегических проблем развития страны с попыткой реально выслушать альтернативные точки зрения. Характерно, что в этом обсуждении также достаточно активное участие принимали представители бизнес-сообщества (в частности, в лице членов Клуба 2015).

На наш взгляд, этот диалог мог стать отправной точкой для формирования “консенсуса во имя реформ”, который сложился в ряде стран Восточной Европы в начале 1990-х гг. и который, по мнению многих экспертов, стал там ключевым фактором успешной трансформации⁷³. Для этого, однако, процесс должен был перейти с экспертного уровня на политический уровень — чего не произошло.

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

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

Как показал еще М. Олсон в своей “Логике коллективных действий”, *общественные интересы* не существуют сами по себе и не имеют определенного носителя. Они реализуются через *политическую конкуренцию*, ко-

⁷³ Более подробно см. Афонцев (2000б).

торая представляет собой столкновение различных групповых или корпоративных интересов на политическом рынке. Однако, на наш взгляд, здесь следует проводить существенные различия в зависимости от наличия и степени развития демократии. В частности можно говорить о развитой и неустойчивой демократии, а также о недемократических режимах.

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

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

Наконец, в отсутствие демократии (что исторически было характерно для России) политическая конкуренция, на наш взгляд, приобретает характер постоянного столкновения между *государственными интересами* и интересами отдельных элитных групп. Такое столкновение предопределяется “огосударствлением” общества, иной, существенно более высокой ролью государства во всех социальных и экономических процессах. Государство при этом заявляет себя в качестве *выразителя интересов общества*⁷⁴, а все иные интересы оказываются подчинены интересам государства.

Носителем подобных государственных интересов выступают высшие представители власти. Однако для практической реализации сформулированных ею государственных интересов власть нуждается в определенном социальном слое, выступающем в качестве ее опоры. Как показано в работах Ю. Пивоварова и А. Фурсова⁷⁵, в разные периоды российской истории такую роль выполняли опричнина, служилое дворянство, чиновничество середины и конца XIX в., а также советская номенклатура. Общим для них было то, что представители этих социальных групп состояли *на службе у государства* и потому обобщенно их можно обозначить как “слу-

⁷⁴ Очевидно, что даже в идеальном случае “просвещенного и справедливого монарха” такая конструкция означает абсолютизацию лишь одной точки зрения, а именно — тех представлений об общественных интересах, которые характерны для людей, находящихся в данный момент на вершине властной иерархии.

⁷⁵ См. Пивоваров, Фурсов (1999) и др.

жилый класс”⁷⁶. Однако каждый раз такой слой, разрастаясь и обретая влияние, начинал реализовывать *собственные корпоративные интересы*, не совпадающие с интересами власти и потому подрывающие ее основу.

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

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

Крушение СССР в 1991 г. является ярким примером одного из таких кризисов, первопричина которого заключалась в превращении советской номенклатуры в самодовлеющую силу и в трансформации государства в совокупность ведомственных интересов, взаимодействовавших друг с другом по принципам “административного торга”⁷⁷. В 1990-е гг. эта структура в целом была воспроизведена — с приданием ей рыночных внешних форм, а также с поправкой на резко возросшую самостоятельность региональных элит и появление бизнес-элиты.

В этом контексте политику В.В. Путина можно воспринимать как обратное движение “маятника”⁷⁸. Однако особенность современной стадии развития российского общества заключается в том, что мы находимся в состоянии перехода от недемократического режима к неустойчивой демократии. Кроме того, мы живем в заведомо более открытом обществе. И в этих условиях возможности прямого контроля государства за действиями своего “служилого класса” оказываются весьма ограниченными.

Именно поэтому технократический выбор в пользу “укрепления властной вертикали” без создания предпосылок для развития демократических институтов пока в основном способствовал консолидации корпоративных интересов “служилого класса” (реально представленного

⁷⁶ Термин “служилый класс” (service class) был предложен К. Реннером и в дальнейшем развит в работе Дж. Голдторпа (Goldthorpe, 1995).

⁷⁷ Кордонский (2000). См. также http://www.libertarium.ru/libertarium/l_knig_knig.

⁷⁸ В частности, Ю. Зудин (2003) пишет о “моноцентризме” правления Путина в сравнении с “полицентризмом” ельцинского режима.

в современных условиях федеральной бюрократией) и усилению его позиций в противостоянии с региональными властями и крупным бизнесом. При этом групповые или корпоративные интересы “служилого класса” все в большей степени могут ассоциироваться с интересами федеральных ведомств, деятельность которых реально остается не подконтрольной обществу.

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

В отличие от ситуации 1990-х гг. в настоящее время большинство российских ведомств находятся в квадрате А2. При этом, на наш взгляд, наблюдается постепенный переход от игры в интересах отдельных бизнесов к подчинению этих бизнесов внутренним бюрократическим интересам ведомств. Это происходит постольку, поскольку консолидированное ведомство, способное существенно влиять на правила игры на конкретном рынке, оказывается сильнее любого, даже крупного игрока на этом рынке. В известном смысле можно говорить о том, что модель “приватизации государства” со стороны бизнеса (state capture) сменяется ничуть не более эффективной моделью неформального “подчинения бизнеса” государству⁷⁹.

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

Косвенным подтверждением возросшей активности ведомств и отхода от модели “приватизации государства” могут быть данные арбитражной статистики Высшего арбитражного суда, согласно которым двукратный рост числа исков, поданных к рассмотрению в период с 1997 по 2001 г., в основном был обеспечен за счет бурного увеличения административных исков⁸⁰. Гипотеза state capture для посткризисного периода в России также

⁷⁹ Крайними примерами такого рода политики может служить использование налоговой задолженности частных компаний в потенциально привлекательных отраслях для прямого преобразования их в унитарные государственные предприятия (см. Крыштановская, 2002а).

⁸⁰ Более подробно см. Карев (2003).

Таблица 3. Модели взаимодействия между ведомством и бизнесом

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

не подтверждается эмпирическими данными, приведенными в одной из последних работ Т. Фрая⁸¹. Результаты его исследования, основанного на опросе 500 менеджеров предприятий в шести регионах РФ в конце 2000 г., скорее говорят о системе взаимных “обменов” между государством и близкими к нему бизнес-структурами.

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

Подобное укрепление бюрократического аппарата, подавляющее деловую активность, неизбежно должно было породить ответную реакцию бизнеса. Она заключалась в углублении горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции с построением гигантских многоотраслевых холдингов-конгломератов, способных по своему влиянию на экономику “уравновешивать” отдельные консолидированные ведомства, конкурирую-

⁸¹ Frye (2002b).

щие друг с другом за полномочия и ресурсы. Особенностью такой экономики становится сужение пространства для конкуренции на внутреннем рынке — что проявляется, в том числе, в стагнации малого и среднего бизнеса.

Однако, помимо этого на стороне бизнеса были свои факторы, препятствовавшие дальнейшему развитию. Как мы уже говорили, на наш взгляд, экономическая динамика в 1999—2000 гг. в значительной мере была обеспечена за счет успешного продвижения на рынке более эффективных игроков прежнего “второго эшелона”. Однако при этом структура экономики в целом не стала более конкурентной. Не появились новые институты и механизмы, поддерживающие конкуренцию и стимулирующие инновации. Более того, давление конкуренции в некоторых секторах могло даже ослабнуть благодаря эффекту девальвации, ограничившему доступ на российский рынок для импортных товаров. В результате, закрепившись в “первом эшелоне”, новые игроки уже сами оказались заинтересованы в том, чтобы сохранить существующие и создать дополнительные нерыночные барьеры, защищающие их от потенциальных конкурентов. Для этого могут использоваться все те же “игры с правилами” — с тем отличием, что сейчас соответствующие решения принимаются на более высоком уровне и требуют больших ресурсов.

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

В результате все влиятельные игроки предпочитают занимать выжидательную позицию⁸², не рискуя инвестировать в долгосрочные политические и бизнес-проекты. Благоприятная для России конъюнктура на нефтяном рынке лишь усугубляет эту тенденцию. В итоге вялотекущее развитие идет по сценарию с красноречивым названием “Сказка о потерянном времени”, который еще в 1999 г. был выделен Клубом 2015 в числе трех наи-

⁸² В докладе Е. Кузнецова (2002) эта ситуация охарактеризована как “ловушка ожидания” (waiting trap).

более вероятных сценариев развития России в ближайшем десятилетии⁸³. Однако, согласно этому сценарию по прошествии десяти лет такого вялотекущего развития Россия снова окажется на пороге глубокого социально-экономического кризиса. Этот пессимистический прогноз в целом согласуется с мнением Е. Кузнецова, долгое время специализировавшегося во Всемирном банке на странах Латинской Америки, о том, что Россия последних лет напоминает Аргентину образца 1995—1996 г.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ИЛИ К ОТВЕТУ НА ВОПРОС “КТО”

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

Следствием такой политики, отражающей логику системы, были прогрессирующая утрата стимулов к развитию и угасание инноваций. Жизнь за счет ренты постепенно становилась доминирующей стратегией поведения. Конечный итог выражался в падении эффективности и стагнации. Именно эти факторы обусловили поражение СССР и его союзников в глобальной конкуренции с капитализмом.

Однако распад СССР и внедрение рыночных механизмов не изменили сложившуюся ситуацию. Придание рыночных форм экономике, которая в течение десятилетий функционировала по принципу “единой фабрики”, лишь породило острые монопольные эффекты. В политической сфере отсутствие реальной контр-элиты привело к тому, что крушение режима смогли успешно использовать для собственного продвижения представители младшего поколения старых элитных групп — партийно-хозяйственной номенклатуры и приближенных к власти высших слоев интеллигенции.

⁸³ Более подробно о проекте “Сценарии для России” см. www.club2015.ru.

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

Возможность систематического извлечения ренты в рамках таких арбитражных операций давала представителям элиты стимулы к тому, чтобы зафиксировать и продлить данную ситуацию — что порождало феномен политики “частичных реформ”, описанный Дж. Хелманом. При этом возможности подобного арбитража в России и других государствах СНГ были существенно шире, чем в других странах с переходной экономикой, поскольку здесь большим был масштаб накопленных ранее структурных диспропорций. Тем самым выше были потенциальные выигрыши и более мощными становились стимулы к удержанию экономики и общества в ловушке “частичных реформ”.

Однако в результате новая система в сравнении со старой оказалась еще более неэффективной. Так же, как и раньше, общество в значительной мере жило за счет ренты, но теперь чрезвычайно непропорциональным стало ее распределение. Основной объем ренты стал концентрироваться в руках очень ограниченного круга лиц — при стагнации или снижении жизненного уровня основной массы населения. Эта резко возросшая несправедливость в распределении доходов, на наш взгляд, может объяснять возникновение “политической поляризации”, о значимости которой пишет Т. Фрай.

Возросшая неэффективность системы и отсутствие у влиятельных игроков (как на стороне бизнеса, так и на стороне власти) интереса к выходу из сложившегося “плохого равновесия” делали неизбежным кризис, подобный тому, который имел место в августе 1998 г.

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

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

Сейчас, по прошествии трех лет, несмотря на продолжающийся (хотя и более низкими темпами) экономический рост и сохраняющуюся социальную стабильность, можно констатировать, что эти ожидания в значительной мере не оправдались. Складывается ощущение, что в России постепенно восстанавливается — хотя и в более “рыночных” и “демократических” формах — та иерархическая система, которая была характерна для советского времени и которая гасила импульсы к изменениям и к развитию, исходящие не из центра или не согласующиеся с его установками.

Объяснение этого, на наш взгляд, заключается в том, что в результате кризисов 1991 и 1998 гг. на сцене появились отдельные новые игроки, но среда в целом не претерпела существенных изменений. Она была и остается неконкурентной — как в экономике, так и в политике. Кризисы, расчищая поле, способствовали выдвижению в первый эшелон новых, более активных и энергичных игроков. Однако, укрепившись в новом качестве, они теряли стимулы к развитию и к инновациям⁸⁴. Благодаря сохранению неконкурентной экономической и политической среды эти игроки, заняв доминирующие позиции, могут извлекать ренту из своего “статуса” или доли на рынке, могут перекрывать доступ к ресурсам для потенциальных конкурентов, а также могут блокировать реформы, нарушающие сложившееся равновесие.

Здесь необходимо подчеркнуть, что стремление к получению ренты в целом естественно для рыночных агентов. Рента обычно связывается с понятием монополии. Однако, на наш взгляд, следует также различать инновационную и политическую ренту.

В условиях конкурентного рынка среда заставляет рыночных агентов искать способы снижения издержек или поиска новых рыночных ниш —

⁸⁴ Здесь следует отметить, что мы говорим об общей тенденции, которая по-разному может проявляться на разных рынках. Наиболее заметной она оказывается в сырьевых отраслях. Напротив, продвинувшиеся в посткризисный период компании из пищевой промышленности или машиностроения сталкиваются с фактором конкуренции со стороны иностранных производителей, и это вынуждает их к поиску инноваций.

и тем самым подталкивает их к инновациям. До тех пор, пока эти нововведения не будут переняты другими участниками рынка, их инициаторы могут рассчитывать на получение инновационной ренты. При этом речь идет не только о технологических, но и об организационно-управленческих инновациях. Исследования свидетельствуют о том, что такие инновации тесно связаны с накоплением специфических знаний и возможны в любых секторах и на разных стадиях в глобальных цепочках добавления стоимости (global value chains)⁸⁵.

Напротив, “политическая рента”, на наш взгляд, возникает в тех случаях, когда отдельный участник рынка, через взаимодействие с властью и посредством влияния на систему регулирования, может искусственно ограничить доступ на рынок для новых игроков, может получать ресурсы, не соответствующие его уровню эффективности.

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

Понимание значимости конкуренции для экономического и социального развития не является новым. Вопрос в том, откуда возникнет конкуренция. Для российских реформаторов и их западных советников в начале 1990-х гг. был характерен расчет на то, что конкуренция будет привнесена вместе с внедрением рыночных механизмов и демократических институтов. Эти ожидания не оправдались. Вязкое сочетание несовершенного рынка и слабого, коррумпированного государства гасило исходящие сверху импульсы преобразований, реформы начинали захлебываться, а потом сами реформаторы встраивались в сложившуюся систему отношений либо исчезали с политической сцены. Стоит отметить, что все это также не ново. Многие страны третьего мира пребывают в состоянии подобного “плохого равновесия” на протяжении десятилетий.

Выход из этой ловушки слабого рынка и неэффективного государства, на наш взгляд, — не в революционных преобразованиях в рамках широкомасштабных реформ, а в постепенном внедрении и встраивании в существующую систему механизмов и институтов, которые стимулировали бы

⁸⁵ См., например, Kaplinsky (2000).

инновации в сохраняющейся неконкурентной среде. При этом распространение инноваций и вовлечение в инновационную активность все новых экономических агентов постепенно позволили бы сформировать группы интересов, реально поддерживающие развитие конкуренции.

В качестве одного из примеров таких механизмов стимулирования инноваций можно назвать Фонд Чили, который был создан в середине 1970-х при паритетном финансировании правительства Чили и корпорации ИТТ и с деятельностью которого в 1980—90-е гг. был связан стремительный рост чилийского экспорта — искусственно разводимых лососевых, томатной пасты, столового винограда и других товаров⁸⁶. Другие примеры — ассоциации производителей, возникшие по инициативе бизнеса в депрессивных регионах Южной Италии и Северо-Восточной Бразилии и сумевшие при поддержке местных властей обеспечить существенное повышение качества продукции, рост производства и расширение экспорта⁸⁷.

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

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

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

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

⁸⁶ Более подробно см. Кузнецов (2002).

⁸⁷ См. Locke (2001).

извлечения “политической ренты”. Однако из любого правила всегда есть исключения — и в “первом эшелоне” есть *нетипичные игроки*, ориентированные на долгосрочное развитие.

Их отличительная черта в том, что они не просто хотят сохранить имеющееся (капитал, позиции на рынке, социальный статус), они хотят чего-то большего. Они действуют нерационально с точки зрения доминирующих стратегий поведения, их интересы могут сталкиваться друг с другом. И, тем не менее, именно они могут инициировать институциональные инновации, запустить процесс. Однако, на наш взгляд, их усилия могут увенчаться успехом только при определенных условиях⁸⁸.

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

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

В случае с инициаторами процесса, как показывает анализ опыта немногочисленных успешных проектов взаимодействия между бизнесом и государством в 1990-е гг. в России⁸⁹, для установления атмосферы доверия между потенциальными участниками лучше, чтобы на начальной стадии условия реализации таких проектов не были слишком формальными. Вместе с тем, в дальнейшем при успехе таких проектов их условия должны

⁸⁸ При выделении этих условий мы опирались на результаты посвященных России исследований Е. Кузнецова (2002), А. Пономарева и К. Гончар (2002), а также на работу Ричарда Локка о формировании институтов доверия в Южной Италии и Северной Бразилии (см. Locke, 2001).

быть формализованы — с тем, чтобы обеспечить возможность их повторения и распространения.

Последний шаг весьма важен для обеспечения *демонстрационного эффекта* — поскольку негативно-пессимистические ожидания среди игроков “второго эшелона” можно попытаться переломить с помощью серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками на стороне бизнеса и на стороне государства. В этих же целях могут быть использованы механизмы выявления и распространения лучшей практики — например, на основе конкурсов уже реализованных проектов, конкурсов типа “компания года” и т. д.⁹⁰

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

Для того, чтобы ослабить подобное сопротивление среды, по нашему мнению, следует изменить сам вектор преобразований. Вместо изменения и ломки уже существующих институтов надо делать акцент на *создании новых институтов*. Такие институты (или проекты, лежащие в их основе) лучше запускать в тех секторах, где провалы и неэффективность старых институтов наиболее очевидны. Однако это лучше делать в режиме серии экспериментов — при одновременном сохранении старых институтов, которые пусть плохо, но работают.

Такой подход, на наш взгляд, позволит не только ослабить сопротивление сложившихся групп интересов, но и создаст условия для запуска *конкуренции институтов*. Анализ опыта практического функционирования таких отчасти параллельных институтов в дальнейшем даст основания для перераспределения ресурсов в пользу наиболее эффективных среди них и тем самым — для формирования вокруг них новых групп интересов,

⁸⁹ См. Пономарев, Гончар (2002).

⁹⁰ Е. Кузнецов (2002) в своей работе описывает успешную практику внедрения в Мексике подобного конкурсного механизма, обеспечившего развитие элементов конкуренции между регионами (штатами). На наш взгляд, здесь возможны определенные аналогии с механизмом “социалистического соревнования”, который в 1930—1960-е гг. в неконкурентной среде советской плановой экономики создавал определенные стимулы для инноваций и повышения эффективности.

способствующих укоренению этих институтов⁹¹. При этом, однако, следует сознавать, что отнюдь не все институциональные инновации оказываются эффективными. И эволюционный подход, основанный на конкуренции институтов, может смягчить издержки неудачных экспериментов.

Наше последнее замечание касается того, что весьма важные для нас понятия “первого” и “второго эшелона”, конечно же, относительны. Одна и та же компания может быть безусловным лидером в своем регионе и в то же время оставаться малозаметной на национальном рынке. Энергичный губернатор, имеющий свои политические амбиции, может теряться на фоне федеральной политической элиты.

На наш взгляд, процесс запуска институциональных инноваций, обеспечивающих большее пространство для конкуренции, скорее может начаться с уровня регионов — в силу большего разнообразия их исходных условий и потенциально больших амбиций у представителей региональной элиты. При этом наибольшим потенциалом могут обладать проекты взаимодействия между сильными региональными лидерами и крупными бизнес-структурами, работающими на национальном рынке. В сравнении со многими федеральными политиками или высшими чиновниками относительное преимущество региональных лидеров заключается в том, что им *есть, куда расти*. Относительным преимуществом бизнес-структур национального уровня может быть больший объем располагаемых ресурсов и более широкий горизонт интересов.

Таким образом, цели политики строительства институтов в несовершенной институциональной среде, по нашему мнению, должны заключаться в поиске “исключений из правила” среди игроков “первого эшелона” на стороне бизнеса и на стороне государства, и в организации их взаимодействия. Такое взаимодействие на начальной стадии должно быть относительно неформальным и скорее облечено в форму конкретных проектов, нежели ориентировано на создание новых институтов самих по себе. На следующем этапе для расширения поддержки новых институтов нужно будет переломить устойчивые негативные ожидания, сформировавшиеся в бизнесе и в обществе. Этого можно добиться за счет демонстрационного эффекта серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками в бизнесе и в госаппарате. Наконец, для сдерживания сопротивления среды и обес-

⁹¹ Нечто подобное, на наш взгляд, имело место в практике Китая в 1980—90е годы с развитием так называемых “поселковых предприятий” (town-village enterprises — TVE). Возникновение и бурный рост этих предприятий, принадлежавших муниципальным властям и коммуна, происходили на фоне очень медленных изменений в государственной промышленности. В конечном счете, TVE оказались очень успешным примером институциональной инновации — правда, плохо вписывающимся в стандартные представления экономической теории.

печения относительной устойчивости всей системы лучше ориентироваться не на разрушение или радикальное преобразование существующих институтов (на чем традиционно была сконцентрирована деятельность российских реформаторов), а на систему экспериментов с созданием параллельных институтов. Это обеспечит условия для институциональных инноваций и запуска конкуренции институтов — с формированием групп поддержки вокруг наиболее эффективных среди них и постепенным перераспределением ресурсов в их пользу.

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

ЛИТЕРАТУРА

- Афонцев С. (2000а) Рыночные реформы и демократический процесс // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. М.: МОНФ, 2000. С. 37—68.
- Афонцев С. (2000б) Нормативная экономическая теория и политическая экономия трансформации: оценка альтернативных подходов. Доклад на международной конференции “Посткоммунистическая Россия в контексте мирового социально-экономического развития”. М., 2000. 1—2 декабря.
- Гельбрас В., Кузнецова В. Китайский сценарий для России // Россия между вчера и завтра. Книга первая. Экспертные разработки / Под ред. В. Преображенского и Д. Драгунского. М., 2003. С. 213—233.
- Гельман В. Изучение выборов в России: исследовательские направления и методы анализа // Выборы и партии в регионах России. Сборник учебных материалов по курсу “Политическая регионалистика” / Под ред. Г. Люхтерхандт-Михалевой и С. Рыженкова. М., СПб.: ИГПИ, Летний сад, 2000. С. 12—43.
- Ершова Н.С. Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома // Куда идет Россия? / Под ред. Т.И. Заславской и Л.А. Аратюняна. М.: Интерпракс, 1994. С. 151—155.

Заславская Т. О стратегии социального управления перестройкой // *Иного не дано* / Под ред. Ю. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988. С. 9—50.

Зудин А. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // *Pro et Contra*. 2001. Т. 6. №4. С. 171—198.

Зудин Ю.А. Режим В. Путина: контуры новой политической системы // *Общественные науки и современность*. 2003. №2. С. 67—83.

Иного не дано / Под ред. Ю.Н. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988.

Капелюшников Р. Где начало того конца?.. // *Вопросы экономики*. 2001. №1.

Карев М. Спрос и предложение в сфере арбитражного производства // *Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе*. М.: МОНФ, 2003. С. 340—358.

Кордонский С. Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000.

Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.

Крыштановская О. Финансовая олигархия в России // *Известия*. 1996. 10 января. С. 5.

Крыштановская О.В. (2002а) Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // *Мир России*. Т. XI. №4. 2002. С. 3—60.

Крыштановская О. (2002б) Режим Путина: либеральная милитократия? // *Pro et Contra*. 2002. Т. 7. №4. С. 158—180.

Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России. Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ ВШЭ, 2002.

Лэйн Д. Преобразование государственного социализма в России: от “хаотической” экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // *Мир России*. 2000. Т. IX. №1. С. 3—22.

Марголина С. Конец прекрасной эпохи. О немецком опыте осмысления национал-социалистической истории и его пределах // *Неприкосновенный запас*. 2002. №2 (22). С. 36—44.

Мигранян А. Механизмы торможения в политической системе и пути его преодоления // *Иного не дано* / Под ред. Ю. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988. С. 97—121.

Нольте Х.-Х., Полян П. Гитлер и Сталин: с кем же жить лучше, с кем веселей? // *Неприкосновенный запас*. 2003. №2 (28). С. 105—111.

Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995.

Паппэ Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника 1992—2000. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

Паппэ Я.Ш. (2002а) Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // *Проблемы прогнозирования*. 2002. №1. С. 29—46.

Паппэ Я.Ш. (2002б) Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // *Проблемы прогнозирования*. 2002. №2. С. 83—97.

Пивоваров Ю., Фурсов А. Русская Система и реформы // *Pro et Contra*. 1999. Т. 4. №4. С. 176—197.

Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Препринт № 98/004. М.: РЭШ, 1998.

Пономарев А.К., Гончар К.Р. Альянсы бизнеса и государства в инновационных проектах. Препринт WP5/2002/06. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: ЦПТ, 1998.

Россия: формирование институтов новой экономики / Кузьминов Я., Яковлев А., Гохберг Л. и др. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

Федоровский А. Институциональные преобразования в Китае: предпосылки, особенности, перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. №4. С. 77—86.

Штольтинг Э. Немецкая идентичность — прошлое и настоящее. Беседа А.Г. Здравомыслова с профессором Э. Штольтингом. Берлин, 2000. <http://www.riisnp.ru/contents.htm>

Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // *Вопросы экономики*. 1999. №4. С. 102—115.

Яковлев А.А. Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике // *Экономический журнал ВШЭ*. 2001. Т. 5. №1. С. 41—56.

Яременко, Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.

Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // *Вопросы экономики*. 2002. №11. С. 4—30.

Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // *Вопросы экономики*. 2003. №4. С. 4—36.

Anders Aslund (1996) // *Transition*. 1996. Vol. 2. P. 12—17.

Richard E. Ericson, Barry W. Ickes. A Model of Russia's Virtual Economy. BOFIT Discussion Papers. 2000. No. 10.

Eva Fodor, Edmund Wnuk-Lipinsky, Natasha Yerhova. The New Political and Cultural Elite // *Theory and Society*. 1995. Vol. 24. No 5. P. 783—800.

Adam Frane, Matevž Tomšič. Elite (Re)configuration and Politico-economic Performance in Post-socialist Countries // *Europe-Asia Studies*. 2002. Vol. 54. No. 3. P. 435—454.

Norbert Frei. Vergangenheitspolitik. Die Anfänge der Bundesrepublik und die NS-Vergangenheit. Deutscher Taschenbuch Verlag, Muenchen, 1999.

Norbert Frei (Hg) *Karrieren im Zwielficht. Hitlers Eliten nach 1945*. Campus Verlag, Frankfurt; N.Y., 2002.

Timothy Frye (2002a). The Perils of Polarization. Economic Performance in the Postcommunist World // *World Politics*. 2002. April. 54. P. 308—337.

Timothy Frye (2002b). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*. 2002. Nov. Vol. 54. No. 7. P. 1017—1036.

Clifford Gaddy, Barry W. Ickes. Russia's Virtual Economy // *Foreign Affairs*. 1998. Sept.—Oct. P. 53—67.

- Goldthorpe J. *The Service Class Revisited // Social Change and the Middle Classes* / Eds. T. Butler, M. Savage. L.: UCL Press, 1995. P. 313—329.
- Eric Hanley, Hatasha Yershova, Richard Anderson. *Russia — New Wine in Old Bottle? The Circulation and reproduction of Russian Elites 1983—1993 // Theory and Society*. 1995. 24. 5. P. 639—668.
- Joel S. Hellman. *Winners take all: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions // World Politics*. 1998. Jan. 50. P. 203—234.
- Joel S. Hellman, Geraint Jones, Daniel Kaufman. *Seize the State, Seize the Day: an empirical analysis of State Capture and Corruption in Transition // Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference*. Washington (D.C.), 2000. April 18—20.
- Joel S. Hellman, Geraint Jones, Daniel Kaufman, Mark Schankerman. *Measuring Governance, Corruption, and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies // World Bank Policy Research Paper 2312*. 2000. April.
- John Higley, Jan Pakulski, Włodzimierz Weselowski. *Introduction: Elite Change and Democratic Regimes in Eastern Europe // Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe* / Eds. John Higley, Jan Pakulski, Włodzimierz Weselowski. Macmillan Press Ltd, 1998. P. 1—33.
- Ursula Hoffmann-Lange. *Elite Transformation and Democratic Consolidation in Germany after 1945 and 1989 // Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe* / Eds. John Higley, Jan Pakulski, Włodzimierz Weselowski. Macmillan Press Ltd, 1998. P. 141—162.
- Raphael Kaplinsky. *Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis? IDS working paper*. 2000. No. 110.
- Grzegorz W. Kolodko. *From shock to therapy: the political economy of post-socialist*. Oxford etc.: Oxford University Press, 2002.
- Olga Kryshatanovskaya, Stephen White. *From Soviet Nomenklatura to Russian Elite // Europe-Asia Studies*. 1996. Vol. 48. No. 5. P. 11—33.
- Olga Kryshatanovskaya. *Die Transformation der alten Nomenklatur-Kader in die neue russische Elite // Russland — wohin? / Hrsg. Helmut Steiner, Wladimir A. Jadow*. Berlin, Trafo Verlag, 1999.
- David Lane. *Elite Cohesion and Division // Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe* / Eds. John Higley, Jan Pakulski, Włodzimierz Weselowski. Macmillan Press Ltd, 1998. P. 67—96.
- David Lane, Cameron Ross. *Limitation of Party Control: The Government Bureaucracy in the USSR // Communist and Post-Communist Studies*. 1994. Vol. 27. No. 1. P. 19—38.
- David Lane, Cameron Ross. *The Russian Political Elites: Recruitment and Renewal // Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe* / Eds. John Higley, Jan Pakulski, Włodzimierz Weselowski. Macmillan Press Ltd, 1998. P. 34—66.
- Richard M. Locke. *Building Trust // Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association*. Hilton Towers, San Francisco, California, 2001. Sept. 1.
- Joan Nelson. *Introduction: The Politics of Economic Adjustment in Developing Countries // Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World* / Ed. by Joan Nelson. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Katharina Pistor. *Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley // East European Constitutional Review*. 1999. 8. No. 4. P. 105—108.
- Heiko Pleines (2003a). *Wirtschaftseliten und Politik im Russland der Jelzin-Ära (1994—1999)*. Osteuropa: Geschichte, Wirtschaft, Politik. Band 33. LIT Verlag: Münster-Hamburg-London, 2003.
- Heiko Pleines, (2003a). *Social partners and captors: The political role of economic actors in Eastern Europe (Czech Republic, Poland, Russia) // Paper presented at the conference “Overcoming state weakness”*. 2003. May 17—19.
- Hans-Henning Schroeder. *El'tsin and the Oligarchs: The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998 // Europe-Asia Studies*. 1999. Vol. 48. No. 6. P. 957—988.
- Hans-Henning Schröder. *Auf dem Weg zu einer neuen Ordnung? Der wirtschaftliche, soziale und politische Wandel in Russland von 1992 bis 2002 // Der schwerfällige Riese. Wie Russland den Wandel gestalten soll / Hrsg. Olaf Hillenbrand, Iris Kempe*. Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, 2003. S. 25—200.
- Lilia Shevtsova. *Russia's Post-Communist Politics: Revolution or Continuity? // Ed. by G. Lapidus / The New Russia: Troubled Transformation*. Boulder, CO: Westview Press, 1995. P. 5—36.
- Ivan Szelenyi, Szonja Szelenyi. *Circulation or Reproduction of Elites During the Post-Communist Transformation of Eastern Europe: Introduction // Theory and Society*. 1995. 24. 5. P. 615—638.
- John Williamson. *In Search of a Manual for Technopols // The Political Economy of Policy Reform* / Ed. by John Williamson. Washington (D. C.): Institute for International Economics, 1994.
- David Woodruff. *Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca, London: Cornell University Press, 1999.
- David M. Woodruff (2003) *Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia*. MIT, mimeo.
- Andrei Yakovlev. *Commodity Exchanges and the Russian Government // RFE/RL Research Report*. 1993. No. 45. P. 24—28.

Препринт WP4/2004/01
Серия WP4
Социология рынков

Редактор серии *В. В. Радаев*

Андрей Александрович Яковлев

**Взаимодействие групп интересов и их влияние
на экономические реформы в современной России**

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией *Е. В. Попова*
Выпускающий редактор *А. В. Заиченко*
Технический редактор *С. Д. Зиновьев*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная.
Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 3,56. Усл. печ. л. 3,49. Заказ № 12. Изд. № 430

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3