

ГОСУДАРСТВО С ПРЕОБЛАДАНИЕМ КОНТРАКТНЫХ НАЧАЛ: МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ¹

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Кемеровский государственный университет
Электронный адрес: levin@kemsu.ru;

СУРЦЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук,
Кемеровский государственный университет
Электронный адрес: ansokol@mail.ru

В статье анализируется современное государство как экономический субъект, встроенный в процесс институционального развития. Выделены три модели взаимоотношений государства с бизнесом. Рассмотрена возможность формирования контрактного государства в России.

Ключевые слова: издержки; «контрактное» государство; политический рынок.

The article analyzes the modern state as an economic subject, which is integrated in the institutional development process. Three models of relations between the state and business are disclosed. The possibility of the contract state formation in Russia is considered.

Keywords: costs; «contract» state; the political market.

Коды классификатора JEL: B52, D86.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что изменения всей экономической системы, происходящие в современной России, влекут за собой трансформацию всех ее субъектов, в том числе и государства. По заявлениям Президента Российской Федерации, одной из важных задач государства на этом этапе является заключение нового социального контракта и формирование контрактных основ самого государства. Целью данного исследования стала выработка методологических подходов к анализу формирования контрактного государства в России.

СОВРЕМЕННОЕ ГОСУДАРСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ

В этой связи необходимо остановиться на характеристике современного государства как экономического субъекта, встроенного в процесс институционального развития.

¹ Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 06-02-00198а «Региональная локализация и сегментация институциональной среды».

Это своеобразный субъект «второго уровня», выступающий как агент других экономических субъектов, однако сохраняющий при этом относительную самостоятельность. Это означает, что его целевая функция агрегирует интересы различных экономических субъектов в той степени, в какой они способны представить и отстаивать их на политическом рынке.

Относительная самостоятельность государства выражается в наличии «правителя» (*правлящей группы*), который выступает как субъект, контролирующий и представляющий государство. В этой связи представляется целесообразным вспомнить предложенную М. Вебером и широко признанную в научной литературе трактовку природы государства как территориальной монополии легитимного насилия (Вебер 1990, 645–646). Развитие этого подхода приводит к выделению двух аспектов государства: содержательного и структурного (Волков 2005, 28–44, 286–292). Содержательный, или субстантивный, аспект формирования государства заключается в создании организационных структур, обеспечивающих его монополию на применение силы и сбор налогов. Структурным же аспектом в формировании государства является достижение последним публичного статуса, т.е. реализация претензий на служение общественным, а не частным интересам, на статус безличной общественной или публичной организации. «При формировании государства разделение сфер (и типов действия) на общественную и частную связано с экономическими интересами, разделение на формальный (официальный) и неформальный способы действия относится к системе правил и постановлений, а на безличный и личный (персонифицированный) — к способам их применения. Государство легитимно, т.е. его законам следуют, а его приказам добровольно подчиняются, если оно способно эффективно поддерживать эти границы, отделять себя от частных интересов и персонифицированных отношений, и когда оно воспринимается большинством подданных или граждан в качестве общественного, официального и безличного института» (Волков 2005, 289–290). Соответственно, можно выделить следующие основные отличия современного государства от «стационарного бандита»:

- а) государство производит безопасность, справедливость, порядок как общественные блага (априорно идея всего сообщества граждан), а не как частные услуги;
- б) применение насилия и принуждения государством ограничено набором безличных формальных процедур, что должно снижать степень произвола;
- в) обе вышеперечисленные особенности действия, а также идеология долга и служения (государству, народу, отечеству) способствуют обретению легитимности, то есть тому, что господство группы, контролирующей насилие, выглядит в глазах большинства граждан «полезным» и «справедливым» (Волков 2005, 43). Соответствующие ожидания носят взаимный характер, т.е. разделяются как рядовыми членами общества, так и представителями самого государства, задавая рамочные условия их взаимодействия. Таким образом, легитимизация государства выступает как процесс формирования в этой сфере общественных отношений имплицитного социального контракта взаимного типа.

Процесс легитимизации государства, ведущий к утверждению его контрактного характера, проходит ряд этапов. Эта проблема рассматривается, в частности, А.Н. Олейником (Олейник 2003, 52–61). Он выделяет следующие этапы: наследственная монархия, власть экспертов и демократия как конечное «идеальное» состояние. При наследственной монархии государство воспринимается «в качестве атрибута королевской семьи», следовательно, действия наследственного монарха еще далеки от общественных интересов. В случае власти экспертов государство контролируют представители наиболее влиятельных групп интересов, среди которых особое место

занимают бюрократы. Они заинтересованы в максимизации собственного дохода, распределяя соответствующим образом права собственности и устанавливая уровень налогообложения. При этом возможна ситуация, когда интересы этих групп совпадают с интересами экономического и социального развития страны (типичным примером может служить ситуация, сложившаяся в Великобритании в XV–XIX вв.). Демократический этап развития характеризуется подчинением власти не групповым интересам, а общим интересам всех граждан. Представляется, что к демократическому идеалу можно только приближаться. Политическая система стран, считающихся демократическими, выступает как «переплетение», сочетание власти экспертов и элементов «реальной демократии». Это выражается в том, что в этих странах в роли правящей группы выступает сообщество профессиональных публичных политиков и бюрократов, которое выступает одновременно и как агент населения, организованного в структуры гражданского общества, и как субъект — представитель государства, обладающий статусными преимуществами, позволяющими ему «диктовать» в определенных пределах свою волю другим участникам политического рынка.

Таким образом, целевая функция современного государства носит комбинированный характер.

Во-первых, она агрегирует интересы субъектов, представленных на политическом рынке. Важно при этом учитывать, что политический рынок является «несовершенным» по самой своей природе. Принимаемые на нем решения об институциональных изменениях выступают как блага с ярко выраженными внешними эффектами, что обусловлено несовпадением выгод и издержек непосредственных участников принятия политических решений и основной массы экономических субъектов. Соответствующие политические решения порождают следующие виды издержек (C) и выгод (B):

а) Издержки:

- ◆ $C(a)e$ — прямые экономические издержки политика (агента политического рынка) на принятие варианта решения, оцениваемые в затратах времени и средств;
- ◆ $C(a)p$ — прямые политические издержки политика от принятия решения, выражающиеся в снижении поддержки со стороны избирателей и вероятности его избрания на следующий срок;
- ◆ $C(a)pe$ — косвенные экономические издержки политика от снижения его поддержки избирателями, которые можно оценить как экономическую выгоду от его избрания на следующий срок, умноженную на снижение вероятности его избрания, взятую со знаком «минус»;
- ◆ $C(s)e$ — прямые экономические издержки государства (расходы бюджета) на принуждение к исполнению экономическими субъектами принятого решения;
- ◆ $C(i)e$ — прямые экономические издержки экономических субъектов от следования вводимой норме.

б) Выгоды:

- ◆ $B(a)e$ — прямые экономические выгоды политика от принятия варианта решения;
- ◆ $B(a)p$ — прямые политические выгоды политика, выражающиеся в росте его поддержки со стороны избирателей, оцениваемые приростом вероятности его избрания на следующий срок;
- ◆ $B(a)pe$ — косвенные экономические выгоды политика от принятия решения, которые можно выразить произведением будущих экономических выгод от избрания на следующий срок на прирост вероятности переизбрания;
- ◆ $B(s)e$ — прямые выгоды государства (доходы бюджета) от следования экономических субъектов внедряемой норме;

- ◆ $B(i)e$ — прямые экономические выгоды экономических субъектов от следования новой норме.

Политики, в той мере, в какой они действуют как рациональные индивидуальные агенты, при принятии решений ориентируются на сопоставление $C(a)e + C(a)pe$ с $B(a)e + B(a)pe$, изменения других факторов влияют на их решение, в большей степени, опосредованно. С другой стороны, экономические субъекты принимают решение о следовании новой норме или уклонении от нее, прежде всего, сравнивая величины $C(i)e$ и $B(i)e$. При этом чем сильнее позиции групп специальных интересов и чем уже последние по составу, тем более «несовершенно» политический рынок выражает общественные предпочтения.

Во-вторых, целевая функция современного государства включает представления «правлящей группы», позиционирующей себя как «благонамеренного диктатора» (*Афонцев 2000, 37–45*), обладающего суверенной властью и руководствующегося в своем поведении стремлением к общественному благу. Наличие у некоторой части политиков и бюрократов *мотивации служения обществу (public service motivation)* имеет достаточное число подтверждений. В то же время представления об общественном благе могут носить различный характер. Поэтому альтруистическое стремление послужить нации и государству может порождать действия, противоречащие интересам большинства.

В-третьих, она модифицируется в связи с наличием у правящей группы специальных интересов, связанных с увеличением ее богатства, статуса, властных полномочий. Это означает, что государство всегда в той или иной степени сохраняет мотивацию оседлого бандита, когда прямой целью управления является не повышение благосостояния подданных, а максимизация доходов правящей группы как коллективного «правителя».

Из вышесказанного следует, что во многих случаях «государственный интерес» может не совпадать с интересами большинства населения, экономических субъектов. В этой связи возникает вопрос о критериях, позволяющих характеризовать современное государство как контрактное. Речь может идти не о приближении к идеальной модели контрактного государства, а только об устойчивом преобладании общественно-договорных отношений горизонтального типа. Это означает как ведущую роль «агентской» составляющей в целевой функции государства, так и способность политического рынка выступать механизмом представительства всеобщих интересов, носителями которых выступают широкие по составу группы интересов.

В рамках предложенного подхода можно выделить следующие формальные критерии, позволяющие говорить о преобладании в государстве контрактных начал, т.е. общественно-договорных отношений горизонтального типа:

- существование формальных демократических рамок, которые позволяют свободно создавать организации, представляющие широкий круг интересов, что превращает большинство членов общества в участников торгов на политическом рынке;
- наличие устоявшихся практик институционального взаимодействия внутри гражданского сообщества;
- способность устанавливать эффективные права собственности при минимальном вмешательстве государства в процесс их перераспределения.

Появление практик институционального взаимодействия внутри гражданского сообщества является результатом длительного исторического развития. Соответствующий тип поведения закрепляется в нормах морали и обычного права, формирующих идеологию «гражданского согласия» (консенсуса). Для идеологии «гражданского согласия» характерны следующие нормы:

- люди осознают как себя, так и других членов общества носителями прав и свобод. Из этого вытекает их готовность к диалогу с согражданами, а значит, и к контрактному выбору;
- формирование конкурентного и консенсусного политического рынка. Характерной чертой такого политического рынка является то, что его субъектами выступают большинство граждан через систему гражданских организаций, а элиты, стоящие во главе этих организаций, отражают интересы рядовых членов. Особое место на нем занимают политические партии, которые выступают как представители интересов широких групп, причем идеологически оформленных.

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВА С ПРЕОБЛАДАНИЕМ КОНТРАКТНЫХ НАЧАЛ

Характер государства проявляется во взаимоотношениях с бизнесом и другими хозяйствующими субъектами. В этой связи представляется значимым для нашего исследования выделение трех моделей взаимоотношений государства с бизнесом. В рамках предложенных критериев государства с преобладанием контрактных начал представляется возможным и необходимым использование двух из этих моделей в качестве вариантов государства с преобладанием контрактных начал: «контрактное» государство «невидимой руки» и «контрактное» государство «помогающей руки».

Три модели государства: «невидимой руки», «помогающей руки» и «грабящей руки» были разработаны и апробированы А. Шляйфером и Т. Фраем (*Shleifer and Vishny 1999*). Согласно их теории выделенные типы отличаются правовой средой и административным регулированием. Сравнительная характеристика данных моделей государства приведена в таблице 1.

Таблица 1

Модели государства

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
<i>Невидимая рука</i> : большинство стран Восточной Европы	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами	Правительство следует узаконенным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба
<i>Помогающая рука</i> : КНР, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям. Организованная коррупция
<i>Грабящая рука</i> : большинство постсоветских республик	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция

Источник: Руки, которые нас обирают (сводный реферат) // Экономическая теория преступлений и наказаний. № 4. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. (<http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-18.shtml>).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНТРАКТНОГО ГОСУДАРСТВА

В качестве экономического критерия для анализа государства на наличие в нем контрактных начал нами предлагается характер распределения остаточного дохода, возникающего в результате его деятельности. Одной из основных отличительных черт государства с преобладанием контрактных начал является широкий круг получателей остаточного дохода. Под *остаточным доходом государства* понимается сверхдоход, возникающий в результате использования монополии на принуждение, обеспечивающей эффективное производство таких общественных благ, как охрана правопорядка

и спецификация прав собственности, что, в свою очередь, приводит к повышению отдачи от всех экономических ресурсов. В широком смысле слова, остаточный доход можно обозначить как доход, который остается у субъекта за вычетом всех контрактных платежей, то есть как выгоды от обеспечения защищенности и упорядоченности обменов и вообще прав собственности. Остаточный доход государства — это политический доход, получаемый им от имеющегося в его собственности актива — монополии на «насилие», после выполнения всех фиксированных обязательств, в том числе по производству общественных благ. Это денежный доход, получаемый в результате разницы между собранными налогами и расходами на осуществление упорядочивающих, защитных и других функций государства.

Государство, получая остаточный доход, имеет преимущества в его использовании. В одном случае возможен перевод остаточного дохода в политическую ренту правителя или правящей группы. Данный вариант в основном характерен для государств с преобладанием эксплуататорских начал. Хотя в таких государствах эффект от введения порядка, так же как в государствах с преобладанием контрактных начал, получают все подданные. В другом случае государство берет на себя обязательства передавать остаточный доход на развитие экономики, т.е. распределять его среди широкого круга населения. Этот вариант с большей долей вероятности характеризует государство с преобладанием контрактных начал. Механизм распределения остаточного дохода можно проследить с помощью динамики изменения структуры бюджета по доходам и расходам, а также при анализе типа взаимодействия власти и бизнеса как основных субъектов хозяйствования.

Специфика предложенного методологического подхода заключается в выдвижении гипотезы о том, что прямая корреляция между «формальным» и «экономическим» критериями «контрактности» государства присуща только странам с развитой рыночной экономикой, сформировавшейся в европейской цивилизационной среде. Там возник «классический» вариант государства с преобладанием контрактных начал, выступающего как специфическая организация, обладающая легитимной властью на применение насилия и дающая право и возможность всему населению отстаивать свои интересы через механизмы конкурентного и консенсусного политического рынка. Применительно к странам с «развивающимися рынками», в которых происходит становление институциональных основ рыночной экономики в условиях цивилизационной среды неевропейского типа, принципиально возможно и даже типично наличие качественного разрыва между наличием формальных демократических институтов и реальным продвижением к преобладанию контрактных начал в государстве, оцениваемому по экономическому критерию распределения остаточного дохода. Это позволяет выделять «неклассические» варианты «контрактного» государства.

Предложенная методологическая концепция может быть использована при анализе формирования контрактного государства в России.

ГОСУДАРСТВО В РОССИИ: «БЛАГОНАМЕРЕННЫЙ ДИКТАТОР», «ОСЕДЛЫЙ БАНДИТ», «ПАРТНЕР»?

Возникшее в процессе распада Советского Союза российское государство сохранило традиционно авторитарный характер. Реально оно контролировалось достаточно узкой по составу «правящей группой», которая представляла себя в качестве силы, призванной осуществить либеральные реформы и вернуть страну в сообщество «цивилизованных» стран. Эта установка является традиционной для всех отечественных реформаторов начиная с Петра I. Формальной и постоянно декларируемой целью рос-

сийских реформаторов было построение контрактной модели государства в ее классическом варианте. То есть в стране предполагалось проведение крупномасштабных либеральных реформ, которые бы до основания разрушили прежний советский строй. При этом данная цель оказалась созвучной требованиям Вашингтонского консенсуса. По сути дела, его рекомендации строились в расчете не столько на реальных субъектов принятия политических решений, ограниченных реалиями политических рынков конкретных стран, сколько на «идеальный тип» технократов-реформаторов, заинтересованных в проведении рыночных преобразований. Реализация рекомендованных Вашингтонским консенсусом мер предполагала существование «автономного» правительства, способного осуществить «непопулярные, но необходимые реформы». Такое правительство должно было состоять из технократов от политики (так называемых технополков), ориентированных не на следование своим частным интересам, а на осуществление рыночных преобразований в интересах роста эффективности экономики (Афонцев 2000, 136). Таким образом, российские реформаторы позиционировали себя в качестве «благонамеренного диктатора» (Олейник 2003, 52–61; Афонцев 2000, 136), обладающего суверенной властью и руководствующегося в своем поведении стремлением к «общественному благу», который, опираясь на интеллектуальную и финансовую поддержку из стран с развитой рыночной экономикой, способен самостоятельно сформулировать и обеспечить реализацию общественных интересов (Левин и Соколова 2005, 68–86). Целью реализуемого ими проекта являлось формирование хозяйственной конституции либерального типа, предусматривающей основополагающую роль частной собственности в общей системе прав собственности и переход к модели «малого» государства, ограничивающего свои функции поддержанием макроэкономической стабильности, защитой прав собственности и мерами адресной социальной поддержки малоимущих.

Таким образом, российское государство как субъект институциональной трансформации характеризовалось сочетанием таких характеристик, как слабость, авторитаризм и ориентация на телеологический тип преобразований, предполагающий ускоренное достижение выбранного конечного пункта движения. В роли такого «образца» выступала идеальная модель рыночной экономики и гражданского общества (параметры этой модели задавались на основе определенных идеолого-теоретических представлений неоклассического типа) (Дискин 1998, 5–18). Такое сочетание позволяет сделать вывод о революционном, а не реформистском характере институциональных преобразований. Современная теория революции характеризует ее как процесс радикальных преобразований общественно-экономической структуры в условиях слабого государства (May 1999, 70–80; May 2001).

Характеризующий революционный сценарий преобразований кризис государственной власти находит выражение в кризисе конституционного строя, в том числе в разрушении и потере легитимности формальными и неформальными правилами, образующими хозяйственную конституцию. Это и приводит к институциональному вакууму, конституционной основой которого является отсутствие работоспособных и, что не менее важно, признаваемых обществом «правил принятия правил». Данная ситуация, с одной стороны, порождает, а с другой стороны, закрепляется наличием множества центров власти. Конкуренция центров власти означает утрату государством его монополии на легитимное принуждение. Этот процесс может принимать разные формы. Примером радикального варианта может служить развитие ситуации в России после Февральской революции от «двоевластия» к Гражданской войне. В постсоветский период элементы «двоевластия» наблюдались только до осени 2003 г. в виде противостояния президентской власти и Съезда народных депутатов

РФ. Преобладающим оказался вариант, связанный со скрытой фрагментацией государства, т.е. «утратой легитимным государственным аппаратом и его представителями монопольного контроля над применением силы, правосудием и сбором налогов, не сопровождающейся территориальным дроблением или открытым вызовом со стороны частных или неформальных силовых структур» (Волков 2005, 293). Это означает, что располагающие силовым или административным ресурсом структуры, как частные, криминальные и легальные (охранные агентства, службы безопасности крупных компаний и др.), так и государственные, начинают действовать как силовые предприниматели. Целевые функции силовых предпринимателей различны. Так в деятельности органов власти разного уровня причудливо соединяются общественная и частная мотивация. Зачастую общественная мотивация, связанная с выполнением публичных функций, является преобладающей, однако выполнение этих функций достигается методами, предполагающими самостоятельное и не ограниченное рамками закона использование силовых ресурсов (Курбатова и Левин 2005, 123).

Отсутствие консенсуса в обществе по принципам его конституционного устройства объясняет сочетание слабости государства с сохранением его авторитарного характера. В ходе революции победившие центры власти «навязывают» другим группам общества свое представление о конституционных правилах организации экономики и общества в целом. При этом идет поиск способов и путей легитимизации этих правил, что отражается в высокой степени идеологизации экономических и социальных преобразований. Активное обращение конкурирующих сил к различным идеологизированным моделям отражает поиск базовых ценностей, необходимых для формирования пирамиды имплицитных социальных контрактов во главе с общенациональными. В противоположность этому реформистский вариант преобразований характеризуется подчеркиванием их прагматического характера. Трансформация экономической и социальной системы общества при провозглашаемом сохранении конституционных правил его организации выступает как эволюционная реорганизация последних на принципах прагматизма. Примерами этого могут служить как «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта, предполагающий широкое использование интервенционистских и дирижистских способов регулирования рыночной экономики, так и современные рыночные преобразования в Китае. В этой связи вполне органичным предстает соединение в китайской модели преобразований законодательно закрепленного следования четырем «основным принципам» (руководящая роль КПК, социализм, диктатура пролетариата, марксистско-ленинская идеология) (Медушевский 2005, 331–332) с подчеркнутым прагматизмом (образным выражением последнего выступает известная фраза Дэн Сяопина: «Неважно, какого цвета кошка, лишь бы она ловила мышей»).

Применительно к постсоветской России возникает вопрос о том, как сочетается характеристика ее социально-экономической трансформации как революции с явно прослеживающейся преемственностью институционального развития, особенно с четко фиксируемым «номенклатурным» характером властных и бизнес-элит, что проявляется как в их персональном составе, так и в разделяемых ими правилах игры (под элитами в данном случае понимаются субъекты, обладающие возможностями принятия стратегических решений в экономике и политике) (Дискин 1995, 29–41). В принципе институциональная преемственность проявляется в ходе любых, в том числе наиболее радикальных революционных преобразований. В этой связи Д. Норт пишет: «... после успеха революции победители склонны немедленно заменить упорно существующие старые неформальные ограничения новыми формальными правилами. ... Хотя полная смена формальных ограничений действительно возможна, многие неформальные ограничения окажутся очень живучими, потому что они будут по-прежнему помогать

общественным, политическим и экономическим игрокам в решении фундаментальных проблем обмена. Результатом, скорее всего, станет, с течением времени, реструктуризация всех ограничений — в обоих направлениях, — что приведет к возникновению нового, гораздо менее революционного равновесия» (Норт 1997, 118). Однако в случае постсоветской трансформации экономики и общества речь идет о специфике акторов революционного процесса и характера их взаимодействия. Как правило, революция характеризуется сменой политических и экономических элит, происходящей при активном участии вовлекаемых в эти процессы широких по составу социальных групп. Специфика России заключалась в слабой экономической и социальной структурированности населения и его низкой способности к самоорганизации. В этих условиях в роли конкурирующих акторов выступали преимущественно элитарные по составу специальные группы интересов, сложившиеся в рамках советской партийно-хозяйственной номенклатуры и примыкающих к ней групп (определенной части интеллигенции, представителей новых коммерческих структур, возникших в ходе перестройки). В этой связи можно согласиться с определением постсоветской трансформации как «революции сверху»². Однако необходимо учитывать, что этот термин часто используется как метафора системных преобразований, реализуемых реформистским путем сильным государством. В России, как уже было показано выше, речь идет именно о революции, но имеющей элитарный, «верхушечный» характер. К числу ее основных особенностей можно отнести:

1. Элитарный, более «номенклатурный» характер основных акторов, активно использующих свои статусные преимущества для того, чтобы добавить к власти собственность. Показательны в этом плане, слова Е.Т. Гайдара о том, что борьба шла между двумя вариантами: «обмена власти на собственность», означающего шаг вперед к открытому рынку и номенклатурным капитализмом, построенном на прибавлении к власти собственности (Гайдар 1997, 151–169). При этом его утверждение о том, что «с началом настоящих реформ (1992 г.) этот обмен повернул на другой, рыночный путь» (Гайдар 1997, 164), не представляется серьезно обоснованным.
2. Признание основными акторами формального верховенства правящей группы, контролирующей центральную власть при одновременной ориентации на частичную приватизацию ими как силовыми предпринимателями функций государства. Скрытая фрагментация государства, с одной стороны, отражала его слабость, а с другой — закрепляла.
3. Сохранение формального единства страны позволяло правящей группе реализовывать свои проекты трансформации экономики и общества в форме реформ. Реформаторы при этом выступили в качестве специальной группы интересов, характерной особенностью которой являлась достаточно заметная роль идеологических установок в целевой функции. Не имея широкой общественной поддержки, они встали на путь соглашений с другими узкими по составу, но политически влиятельными специальными группами интересов, включая их наиболее влиятельных представителей в состав правящей группы. В процессе того как правящая группа укрепляла свои позиции, приобретая при этом более «гибридный», идеологически неоднородный характер, явно проявился двойственный характер установок и механизмов, сплачивающих ее в единое целое.

² См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Изд. 2-е, испр. и доп. В 3 ч. Ч. 3. Государство в современной России. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 150 (3.) М.: Московский общественный научный фонд, 2003, 38–60.

С одной стороны, идеологические установки и, в меньшей степени, практические действия правящей группы отражают ориентацию на нормативную модель «благонамеренного диктатора» (хотя при этом различные фракции расходятся в своей трактовке общественных интересов), а с другой, она выступает в роли коллективного «стационарного бандита».

В этих условиях правящая группа пошла по пути ускоренного принятия новой Конституции, которая была призвана формально закрепить и легитимизировать ее представления о целях социально-экономической трансформации и механизмах их достижения. Сама процедура принятия Конституции РФ в 1993 г. прошла в формах, характерных для революционного варианта преобразований. Она представляла собой конституционный переворот (революцию), поскольку смена конституции произошла без использования процедур конституционных изменений, заложенных в тексте ранее действовавшей Конституции (*Медушевский* 2005, 280–281). По своему содержанию Конституция 1993 г. ориентирована на формирование либеральной экономики и общества под авторитарным контролем победившей правящей группы, позиционирующей себя как «благодетельного диктатора». Ориентация на формирование либеральной модели конституционных правил определяет содержание первых двух глав Конституции (Глава 1. Основы конституционного строя; Глава 2. Права и свободы человека и гражданина), в которых содержится характеристика экономического и социального устройства общества.

При этом для самих реформаторов либеральной ориентации очевидно несоответствие конституционных норм сегодняшнему состоянию российской экономики и общества. Последовательное изложение их подхода к данной проблеме было дано В. Мау, который пишет о двух подходах к трансформации действующего Основного закона: «С одной стороны, путь пересмотра либеральных оснований документа, приближения его к социально-экономическим реалиям сегодняшнего дня, носящих в значительной мере антилиберальный, антиконкурентный, дирижистский характер. С другой стороны, укрепление и развитие тех принципов функционирования социально-экономической жизни, которые изложены в 1 главе Конституции 1993 года. По нашему мнению, именно второй путь является предпочтительным с точки зрения стратегических интересов страны — интересов как экономических, так и политических» (*Мау* 1999, 185). По сути, здесь излагается содержание институционального проекта, нацеленного на продвижение к либеральной экономике и обществу. Однако очевидно, что его несоответствие социально-экономическим реалиям резко ограничивают возможности его поддержки на демократически организованном политическом рынке. Этим объясняется встраивание в Конституцию механизмов авторитарного контроля в виде президентской власти с чрезвычайно широкими полномочиями. Власть российского президента реально ограничена главным образом сроком пребывания у власти и формально ненаследственным характером передачи этой власти преемнику. В литературе сложившейся политической режим характеризуется понятиями, подчеркивающими своеобразное сочетание демократических и авторитарных начал: «гибридная форма правления», «дуалистический режим», «протодемократия», «президентская демократия», «направляемая демократия» и др. (*Медушевский* 2005, 300–301; *Гулиев и Колесников* 1998, 95). При этом четко проявился «эффект исторической обусловленности развития». Показательна в этом плане характеристика этой проблемы, данная А.Н. Медушевским: «Фактически российская политическая система устроена таким образом, что Президент России находится над системой разделения властей, выступает посредником между властями и в роли гаранта Конституции. Эта конструкция более всего напоминает систему конституционной монархии в соответствии с Основ-

ными законами Российской империи 1906 г., причем в отношении империи шел спор, являлась ли эта система действительно ограничением монархической власти» (*Медушевский* 2005, 301).

С позиции экономического анализа политики система «направляемой демократии» означает закрепление автономии правящей группы во главе с президентом по отношению к другим субъектам властных торгов (политических и бюрократических). Это предполагает наличие существенных отличий в соотношении основных компонентов, определяющих агрегированную целевую функцию государства, по сравнению со странами с развитым гражданским обществом. Основное отличие заключается в пониженном удельном весе «агентской» составляющей, связанной с представительством интересов населения. Из этого вытекает то, что «государственный интерес» в большей степени самостоятельно идентифицируется и формулируется членами правящей группы исходя как из заинтересованности в максимизации собственной власти и богатства, так и из имеющихся у них представлений об общественном благе.

Соответственно, в России так и не произошло становление политического рынка. Основные экономические, политические и социальные взаимоотношения в стране осуществляются через систему политико-административного рынка, где господствуют неформальные нормы, которые носят локальный и персонифицированный характер. Реформирование страны закрепило принятие формальных рамок политического рынка. В реальности же появился гибрид бюрократического и политического рынков. Политико-бюрократический рынок базируется на сети «статусных» по характеру и внезаконных по форме неявных контрактов между государством и другими субъектами. В связи с тем что на российском «гибридном» политико-бюрократическом рынке отсутствует представительство большинства граждан, представленное на нем меньшинство получает возможность в широких масштабах извлекать политическую ренту. По сути, по замечанию А.А. Яковлева, в 1990-е гг. была воспроизведена структура «административного торга» советского времени, с приданием ей рыночных внешних форм, а также с поправкой на резко возросшую самостоятельность региональных элит и появление бизнес-элиты (*Яковлев* 2004).

Субъектами возникшего «гибридного» по форме и содержанию политико-административного рынка выступают: государство (в лице «правлящей группы»), крупный бизнес, федеральная и региональная бюрократия. «*Правящая группа*» — это группа экспертов, которая представляет собой «высшее звено» бюрократии (наследника советской бюрократии). Политическое долголетие члена данной группы определяется в большей или меньшей степени зависимостью от личных связей, нежели от его компетентности (*Титова* 2003). *Крупный бизнес* был «наделен» правящей группой собственностью на активы и возможностью использовать в своих интересах административный ресурс в обмен на неявные обязательства политической поддержки и выполнение ряда функций по поддержанию экономической и социально-политической стабильности в стране (сохранение «избыточной» занятости, внутренних цен на ресурсы на уровне ниже мировых, участие в перекрестном субсидировании коммунальных тарифов и ряд других). Таким образом, предпринимательская олигархия сосредоточивает в своих руках подавляющую массу ресурсов собственности, а «правлящая группа» — властные и иные полномочия, способные прямо или косвенно содействовать приращению данных ресурсов. И та и другая группы, владея специфическими по своей сути ресурсами и являясь практически монополистами, используют их для получения политической ренты. Это, по замечанию С.П. Перегудова, ведет к разгулу коррупции и внедрению ее в сердцевину отношений между представителями власти и олигархическими группами (*Перегудов* 2002). По точному замечанию Хачатурова,

«когда происходит слияние коммерции и власти, тогда и получается, что в одних руках — возможности материальные, а в других руках — возможности контроля. Соединение этих интересов приводит к той самой коррупции, которая давит на общество в угоду очень небольшой группе лиц, которая и есть сверхэлита, могущая позволить себе абсолютно все»³. Это позволяет как государственной, так и бизнес-олигархии широко использовать различного рода формализованные процедуры, официально предназначенные для облегчения перехода от государственно-социалистической к рыночно-капиталистической экономике, в качестве прикрытия в погоне за политической рентой. Среди подобных процедур, характерных для 1990-х гг., С.П. Перегудов перечисляет следующие (*Перегудов* 1998). Во-первых, это так называемые инвестиционные конкурсы и залоговые аукционы, объявленная цель которых — модернизация и структурная перестройка приватизируемых объектов. Во-вторых, это доверительное управление пакетами акций, находящимися в собственности государства (траст). Официальная цель траста — эффективное, освобожденное от бюрократического вмешательства госведомств управление компаниями и предприятиями, где эти пакеты являются контрольными. Однако данные госпакеты приносили казне всего 0,5% прибыли в год, т.е. их отдача для общества была почти равна нулю⁴. В-третьих, это различного рода проекты модернизации отраслей и отдельных производств, санкционированные указами Президента и постановлениями Правительства. Подавляющая часть этих решений не выполнялись, однако даже та крайне малая доля средств (будь то в форме кредитов, различного рода льгот или гарантий), которая выделялась на модернизацию производств, в значительной степени использовалась не по прямому назначению, а преимущественно для извлечения политической ренты. Несмотря на ряд мер по организации реальных конкурсов и ужесточение контроля за выполнением взятых обязательств, ситуация кардинально не меняется.

Таким образом, коррупция стала не просто неизбежным спутником отношений «правлящей группы» с крупным бизнесом, а органическим элементом вертикальных контрактных взаимоотношений между ними. При этом на вершине вертикали находится «правлящая группа», имеющая рычаги контроля за правами собственности. Показательны в данном плане слова представителей правящей партии России «Единая Россия»: «Сильное и ответственное государство имеет немало иных возможностей воздействовать на предпринимателей, ущемляющих общественные интересы...»⁵ Здесь не идет речи о деприватизации и огосударствлении предприятий, чьи собственники «неуютны» власти, имеются в виду возможности воздействия на самих собственников путем избирательного применения права. Ярким примером использования данных рычагов может служить ситуация вокруг «ЮКОСА» и судьба М. Ходорковского и ряда других собственников этой компании. Хотя на практике такого рода акции проводятся весьма избирательно, их влияние на «самочувствие» крупных собственников нельзя недооценивать.

При этом следует отметить, что взаимоотношения правящей группы и представителей крупного бизнес-сообщества нельзя обозначить только как соперничество и борьбу. Напротив, крупный бизнес признает право правящей группы на осуществление тех мер, которые она использует, что является существенным моментом в процессе легитимации власти. Данный факт также позволяет нам говорить о существовании пусть вертикальных и статусных, но все-таки контрактных взаимосвязей правящей группы с крупным бизнесом.

³ См.: Российская элита: опыт социологического анализа. Часть III Особенности сознания элиты / Под ред. К.И. Микельского. М.: Институт социологии РАН, 1997, 52.

⁴ См.: Индикаторы. Финансовый рынок // Эксперт. 1997. № 40, 98.

⁵ См.: Политическая партия «Единая Россия». 100 вопросов – 100 ответов. М.: ООО «Галант», 2003, 60.

Бюрократия (включая представителей силовых и правоохранительных структур), в обмен на лояльность и выполнение определенного минимума общественно необходимых функций, получила возможность «приватизировать» часть государственных функций, реализовывать свои частные интересы путем «продажи» административного ресурса.

В результате возникла многоярусная система внезаконных политико-административных «торгов» между бюрократией и представителями бизнеса, в первую очередь, крупного. Поскольку административный ресурс является по своей природе специфическим, логичным стало движение от разовых коррупционных сделок в форме взяток к формированию устойчивых «сетевых» взаимосвязей между определенными группами бюрократии и бизнеса. Бюрократия выступает как распределитель различных льгот и преимуществ, которые необходимы отдельным лицам (фирмам). Последние, в обмен на распределение упомянутых льгот в их пользу, готовы передать первым некоторые блага, представленные в денежной или других формах. При этом следует отметить разницу в процессе обмена между бюрократией и крупным бизнесом и бюрократией и малым бизнесом. В первом случае речь идет преимущественно о «поиске» ренты с обеих сторон, так как крупный бизнес платит за реально предоставляемые блага. Во втором же — имеет место «вымогательство» ренты со стороны бюрократии, когда эти доходы извлекаются не путем предоставления каких-либо реальных благ малому бизнесу, а под угрозой принятия решений, которые еще более ухудшат положение последнего.

Специфическое место в этой системе взаимосвязей занимают **региональные органы власти**. С одной стороны, они выступают по отношению к государству как часть бюрократии, взаимодействующая с ним на общих с федеральными структурами принципах. С другой стороны, они сами являются «правлящей группой», выступающей центром регионального политико-административного рынка. При этом региональные властные структуры воспроизводят вышеописанную двойственность федерального государства.

В свою очередь, население, малый и средний бизнес, менеджеры и работники предприятий выступают в качестве подчиненных элементов региональных и производственных сообществ, делегирующих основные права их «центральному элементу».

Как участник «торгов» на политико-административном рынке, государство вступает в партнерские отношения с другими его субъектами. Однако это специфическая форма партнерства, которая характеризуется неравноправием сторон и еще не означает превращение российского государства в контрактное.

Таким образом, по формальным признакам в России пока отсутствует государство с преобладанием контрактных начал. Об этом свидетельствуют:

- узкий по составу реальных участников (и при этом преимущественно формальный) политический рынок, фактически представляющий собой «гибрид» бюрократического и политического рынков;
- отсутствие консенсусной идеологии, лишь согласие на авторитарную власть объединяет локальные группы общества;
- незавершенный характер спецификации прав собственности, позволяющий правящей группе контролировать поведение других экономических субъектов и максимизировать свои выгоды. При этом интересы создания условий для эффективного использования ресурсов пока не являются приоритетными для государства.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОСТАТОЧНОГО ДОХОДА ГОСУДАРСТВА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Для подтверждения или уточнения результатов анализа формальных признаков государства с преобладанием контрактных начал проведем исследование способа распределения остаточного дохода государства, что является экономическим критерием для определения природы российского государства. С целью исследования проблем распределения «остаточного дохода государства» в условиях России нами предлагается использовать в комплексе оценку структуры доходов и расходов консолидированного и федерального бюджетов; распределение прироста доходов бюджета между статьями расходов; механизмов дофинансирования функций региональных и местных властей за счет средств бизнеса. В условиях контрактного государства обязанности по финансированию общественных благ, рассматриваемых в широком смысле слова, и выгоды, получаемые от их использования, достаточно сбалансированы. В отсутствие же такового государства груз расходов несет большинство населения, а выгоды от них получают узкие группы интересов.

Анализ доходной части консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации за 1994–2009 гг. позволил сделать вывод о наличии ряда проблем, свидетельствующих о движении в сторону неконтактного государства. К этим проблемам можно отнести⁶:

- рост доли неналоговых доходов в консолидированном бюджете (в 2000 г. — 6,5%., в 2007 г. — 25,7%, 2009 г. — 23,8%);
- снижение доли пяти «рыночных» налогов в структуре доходов консолидированного и федерального бюджетов (до 2003 года она составляла порядка 60–70%, начиная с 2004 года этот показатель в обоих бюджетах снизился до 40–45%). Такое падение данного показателя, вполне вероятно, связано с сокращением ставок налогообложения, но свидетельствует о низкой доходности рыночного сектора экономики и росте рентной составляющей в бюджете.

Однако тенденции к снижению неналоговых доходов в федеральном бюджете (1999 г. — 6,96%, в 2007г. — 3,8%, в 2008 — 4,8%) и рост собираемости налогов в России (собираемость налогов в 1999 г. составила 74%, в 2005–2008 гг. — более 100%) свидетельствуют о наличии элементов контрактного государства и о постепенном движении российского государства по направлению становления государства с преобладанием контрактных начал.

Изучение структуры расходов консолидированного бюджета, с одной стороны, может свидетельствовать о движении к контрактной модели. Достаточно большая доля расходов бюджета приходится на социально-культурные мероприятия (1995 г. — 26,6%, 2006 г. — 55,3%, 2008 г. — 25,2%; на 1 апреля 2009 г. — 23,7%). Однако, с другой стороны, проведенный анализ свидетельствует о наличии ряда проблем на пути становления в России контрактного государства. К этим проблемам относятся:

- необеспеченность собственными источниками финансирования расходных функций консолидированных бюджетов субъектов Федерации. Федеральный бюджет с 2002 г. является профицитным, а консолидированные бюджеты субъектов Федерации — дефицитными, при том что именно на них возлагается большая часть расходов на социально-культурные функции. Возможность их реализации зависит от дотаций федерального бюджета и мер по привлечению внебюджетных источников финансирования;

⁶ Рассчитано по: Консолидированный бюджет РФ в 1995–2002 гг. [Текст] // Российский статистический ежегодник. 2003. М., 2003, 548; Отчеты об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2003–2008 гг. и на 1 апреля 2009 г. (<http://www.roskazna.ru/reports/cb.htm>).

- сложившаяся структура распределения доходов и расходов консолидированного бюджета страны свидетельствует об остаточном принципе финансирования расходов на социально-культурные мероприятия. В первую очередь финансируются расходы, связанные с финансированием силовых структур, правоохранительных органов, содержанием государственного аппарата. В среднем финансирование расходов, связанных с поддержанием силового потенциала, составляет 98–99%, а социально-культурных расходов 89–90%;
- слабость «бюджета развития». Социально ориентированные расходы связаны прежде всего с поддержанием достаточно обширной советской социально-культурной базы, а не с ее развитием. Средства, выделяемые на эти меры, распределяются среди большого числа статей (образование, культура, СМИ, здравоохранение, спорт, социальная политика) и огромного количества получателей. В результате резко снижается стимулирующее воздействие этих расходов. Таким образом, получается, что государство не реализует действенных социальных мер, которые бы способствовали росту остаточного дохода. Помимо этого, само появление на федеральном уровне так называемых национальных проектов, связанных с развитием образования, здравоохранения и т. д., является признанием того, что до настоящего времени существующая бюджетная политика не обеспечивала полноценного развития этих отраслей.

Особенно показательным, с точки зрения исследования проблем формирования в России контрактного государства, является анализ структуры расходов федерального бюджета как наиболее обеспеченного доходами и растущего компонента консолидированного бюджета. Сравнительный анализ структуры расходов государственных бюджетов России и развитых стран мира показал наличие существенных различий. Так, если в развитых странах мира расходы на военные и полицейско-бюрократические функции составляют 11% расходов государственного бюджета, в среднем по миру — 20% (Рогов 2005, 59), то в России — более 40%. Расходы же на социальные трансферты в развитых странах составляют 20% ВВП (28% ВВП во Франции, 25% — в Италии, 21% — в Германии и Швеции, 16% — в Великобритании, США и Японии), а в России лишь около 4% ВВП⁷.

С нашей точки зрения, более точным критерием распределения «остаточного дохода» государства является динамика использования прироста доходов государственного бюджета, особенно применительно к условиям профицитного бюджета. Безусловно, рост доходов государства в России имеет значительную рентную составляющую, связанную с изменением мировых цен на энергоносители. Однако для определения характера государства важным является не факторы, послужившие причиной роста доходов государства, а то, как государство распределяет эти дополнительные доходы. Поэтому в задачу исследования не входило определение того, какая часть роста доходов является результатом действий государства (связанных с упорядочиванием действий экономических субъектов), а какая — конъюнктурных изменений в экономике. По тому, как государство распределяет дополнительные доходы, можно судить о его характере. Для эксплуататорского государства свойственно распределять дополнительный доход бюджета на рост доходов государственных служащих или на расходы, связанные с силовыми структурами. Контрактное же государство, скорее всего, направит дополнительные доходы на финансирование науки, образования, здравоохранения и другие расходы социально-экономической направленности.

⁷ См.: Социальная модель государства: выбор современной России и опыт стран Европы // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2006. № 6 (294). (<http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2006/>).

Большая часть прироста доходов государственного бюджета⁸ с 1994 г. по 2007 г. направлялась на национальную оборону и правоохранительные органы. Исключения составляют 1998 г., когда совокупные доходы государства снизились на 66 817 100 тыс. руб., и 2002 г., в котором большая часть прироста доходов (34,6%) была направлена на социальное обеспечение. В остальное же время от 20 до 40% прироста доходов направлялось на расходы силовых структур государства. Если же обратить внимание на рост расходов на социальные нужды, то в этом случае цифры окажутся гораздо меньше, а именно от 4,7 до 17,7% прироста доходов бюджета приходилось на данные нужды. Только два года за 1994–2006 гг. рост расходов, характерных для контрактного государства (на социальное обеспечение и социально-культурные мероприятия), превышал рост расходов, характерных для государства «оседлого бандита» (национальная оборона, правоохранительные органы, государственное управление) — 2002 (39,8% против 13,7%) и 2003 гг. (53,7% против 48,3%).

Тенденцию же, наметившуюся в 2006 г., можно было бы обозначить как тенденцию в направлении становления контрактного государства. Так, распределение прироста доходов в 2006 и 2007 гг. более равномерное, чем в другие годы: на национальную оборону приходится 7,9% и 8,1% соответственно и на социально-культурные мероприятия 7,01% и 7,8% прироста доходов. Но выделяется показатель незначительной доли средств, распределяемых на социальное обеспечение: 2006 г. — 1,99%, 2007 г. — 0,5%, причем это одни из самых низких показателей распределения прироста доходов на социальное обеспечение за все годы. В 2008 г. сложилась совсем беспрецедентная ситуация — впервые расходы по статьям «Национальная оборона» и «Правоохранительные органы» снизились, а рост расходов, характерных для контрактного государства, в приросте доходов составил 7,1%. Однако данная тенденция исчезает в показателях 2009 г. и плановом периоде 2010–2011 гг. Так, доля роста социально-ориентированных расходов в приросте доходов бюджета становится меньше доли роста расходов, характерных для государства «оседлого бандита», и составляет 18,7% против 28,8% в 2009 г., 9,2 % против 13,5 % — в 2010 г., и 1,7% против 13,5% в 2011 г.

Таким образом, анализ объема разных статей расходов консолидированного и государственного бюджета, а также распределения остаточного дохода между этими статьями показал менее противоречивую ситуацию, чем анализ доходов бюджета. Расходы на обслуживание государства, укрепление и сохранение власти сильно превышают расходы на социальные нужды. Распределение остаточного дохода не идет в направлении широкого круга получателей, а направляется в пользу государства, на увеличение расходов, необходимых для поддержания его силового потенциала. Подобное использование остаточного дохода характеризует государство «оседлого бандита», целевой установкой которого является сбор налогов для обеспечения своей монополии на применение насилия. Однако в последние годы можно говорить о небольших изменениях в направлении формирования государства с преобладанием контрактных начал, о чем свидетельствуют увеличение доли расходов на социально-культурные мероприятия и судебную систему, а также временная тенденция более равномерного распределения остаточного дохода в 2006–2008 гг.

⁸ См.: Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 1994–2006 гг. (www.budgetrf.ru); Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 2007–2011 гг. (<http://www2.minfin.ru/budget/budget.htm>).

КВАЗИФИСКАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНОГО ГОСУДАРСТВА

Анализ структуры бюджета адекватно позволяет судить о характере государства только в условиях государства «невидимой руки». Применительно же к России нельзя судить о характере государства только по формализованным критериям — доходам и расходам государственного бюджета, необходимо проанализировать и неформальные механизмы финансирования государством своих функций. Это связано с тем, что значительная часть доходов государства, особенно на местном и региональном уровне, складывается из квазианалоговых платежей. Если на уровне федерального бюджета доля рыночных доходов растет, а доля неналоговых источников снижается, то на уровне региона, наоборот, происходит увеличение неналоговых, квазифискальных источников доходов бюджета. Местный и региональный бизнес вовлекается в процесс дофинансирования расходов региональных и местных властей. Причем эти средства поступают не только в бюджеты, но в специально организованные спонсорские фонды. Поэтому для определения природы российского государства необходимо в единстве рассмотреть как распределение бюджетных доходов, так и внебюджетных средств. Поэтому анализ структуры бюджетной системы следует дополнить рассмотрением практик дофинансирования органов власти за счет бизнеса. Соответственно нами предлагается комплексный критерий оценки характера государства, рассматривающий в единстве структуру бюджета и внебюджетных источников финансирования, в том числе и неформальных. При этом необходимо проанализировать неформальные квазифискальные платежи бизнеса, организованные властью, и направления их использования властью.

Представляется, что до конца 1990-х гг. большую часть отношений государства и бизнеса составляли коррупционные сделки. В период реформ государство не являлось силой для защиты прав собственности появляющегося бизнеса, и данную функцию взяли на себя криминальные структуры. Тем самым можно с уверенностью говорить о наличии в тот период модели государства «грабящей руки». К настоящему же времени в реальной модели отношений власти и бизнеса присутствуют отношения, основанные на легальных, формальных институтах и методах, на неформальных коррупционных сделках, а также имеют место и занимают большую часть неформальные институты, принятие и исполнение которых бизнесом происходит за счет использования органами власти легальных и нелегальных инструментов.

Во взаимоотношениях власти и бизнеса⁹, где существуют формальные (основанные на законе) и неформальные (лежащие за пределами закона) практики, сложились три относительно обособленные зоны их взаимодействия: «белая», «черная» и «серая»¹⁰. Серая зона — это и есть переплетение моделей «помогающей руки» с моделью «грабящей руки».

«Белая зона» охватывает формальные практики взаимоотношений власти и бизнеса: регулирование налоговых отношений, административного и экономического регулирования бизнеса (регистрации, лицензирования, контроля и принуждения к исполнению установленных норм и т.п.), конкурсы на выполнение государственных заказов и т.п. Однако имеют место случаи, когда законы или другие нормативные акты

⁹ Анализ проводился на основании имеющихся исследований, контент-анализа прессы и данных проведенного социологического исследования взаимодействия власти и бизнеса в Кемеровской области, осуществленного при участии авторов.

¹⁰ Деление на три зоны взаимодействия власти и бизнеса (белую, серую и черную) используется многими исследователями, например такими, как В. Тамбовцев (Бремя государства... 2003, 97–100), М.В. Курбатова, С.Н. Левин (Курбатова и Левин 2005, 122) и др.

препятствуют бизнесу и являются экономически нецелесообразными. В таких случаях говорят об административных барьерах. Преодоление бизнесом административных барьеров носит не всегда легальный характер, но также относится к «белой зоне». В этих случаях может не быть нарушений со стороны государства, но к нарушениям подталкивается бизнес.

«Серая зона» охватывает двухсторонние неформальные взаимодействия бизнеса и власти. В этих случаях государство, располагая административным ресурсом, то есть способностью посредством использования своих легальных полномочий нанести ущерб конкретному бизнесу, принуждает его к дополнительным отчислениям на какие-либо общественно полезные цели. При этом предприниматель получает гарантии не ухудшения своего положения или даже обещания каких-либо привилегий и льгот. То есть в «серой зоне» происходит статусный торг с властью относительно условий функционирования конкретного бизнеса, а значит, имеет место переговорный процесс, процесс отстаивания интересов.

«Черная зона» неформальных отношений предполагает преступное взаимодействие с бизнесом не государственных институтов, а отдельных лиц в их личных корыстных интересах или неформальных коррупционных сетях с использованием служебного положения чиновников, их административного ресурса.

Главной объективной причиной возникновения «серой зоны» является с каждым годом нарастающее несоответствие между исполнением региональными и местными властями своих функций по производству общественных благ и обеспечению социальных гарантий и законными источниками их финансирования. Реформирование постсоветского пространства привело к глубокому кризису экономики страны, что проявилось в резком падении доходов большей части населения. Для смягчения сложившейся ситуации федеральные органы власти пошли по пути раздачи социальных льгот. При этом обязанность их финансирования была спущена на региональные и местные бюджеты. Возникли так называемые «федеральные мандаты», т.е. расходные полномочия, возложенные на муниципалитеты в соответствии с законами и постановлениями федерального правительства. Эти «федеральные мандаты» не были подкреплены финансовыми ресурсами. Причем, федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, стало перетягивать в центр более устойчивые налоги и снижать долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. Так, доля доходов муниципальных образований в ВВП сократилась с 10,2% в 1996 г. до 6,5% в 2002 г. (*Чернявский и Вартаменов 2003, 96*). Все это в условиях трансформационного спада российской экономики привело к существенной нехватке ресурсов для финансирования на местном уровне производства общественных благ и ресурсов на поддержку инфраструктуры, социальной сферы и т.п. При этом объемы дефицита региональных и местных бюджетов далеко не в полной мере отражают объемы недофинансирования территорий. Даже при сбалансированном бюджете данная проблема остается острой, так как при нехватке ресурсов «исполнение бюджета» переводится на «кассовую» основу, заключающуюся не в выполнении бюджетного плана, а в приведении в соответствие расходов и получаемых доходов (*Христенко 2002, 234*).

Таким образом, федеральные органы власти, с одной стороны, увеличили функции и полномочия региональных и местных органов власти, а с другой — забрали значительную часть источников их финансирования.

В 1990-е гг. губернаторам и мэрам городов была дана свобода в установлении налогов. На местах стали вводиться различные местные налоги и сборы. Одновременно с этим начали выстраиваться неформальные отношения с бизнесом. Начиная же с 2000-х гг., в связи с реформированием налоговой системы, нормотворческие возможности региональной власти в сфере налогообложения с каждым годом стали сокращаться. Дей-

ствующее законодательство ограничивает перечень региональных и местных налогов видами, заведомо недостаточными для финансирования региональных и местных расходов. Так, поступления в региональные и местные бюджеты от налогов, в отношении которых региональные и местные власти могут хоть как-то влиять на базу или ставку, т.е. поступления от так называемых «собственных» налогов, покрывают менее 40% расходных потребностей региональных бюджетов и лишь порядка 13% расходных потребностей местных бюджетов¹¹.

При этом, поскольку и база налогообложения, и ставки большинства налогов, являющихся источниками формирования региональных и местных бюджетов, определяются федеральным законодательством, региональные и местные власти практически лишены легальных рычагов для проведения самостоятельной налоговой политики. Это не позволяет реализовать основополагающие принципы бюджетного федерализма, децентрализации бюджетной системы и существенно ограничивает бюджетную самостоятельность и ответственность региональных властей перед законом и избирателями.

Так называемые собственные доходы субъекта Федерации или муниципалитета на самом деле таковыми не являются. Это все те же отчисления от федеральных налогов, которые каждый год могут пересматриваться и пересматриваются. По сути дела, это та же финансовая помощь.

В данных условиях привлечение бизнеса к дофинансированию территории становится условием ее «выживания», а для бизнеса такой добровольный или добровольно-принудительный взнос — инструментом достижения своих интересов. Подобный взаимообмен происходит в результате неформальных практик, где региональные и местные власти, позиционирующие себя «хозяином территории», обладая комплексом формальных и неформальных инструментов, имеют возможность использовать их «административные решения» (*Апарина и Курбатова* 2003, 51) в качестве метода воздействия и некоего «товара», высококонвертируемого в обмене с бизнесом. При этом главной целью властей является обеспечение выполнения своих публичных функций. В данном контексте местный бизнес рассматривается не как самостоятельная экономическая и социальная сила, а как структура, призванная решать производственные и социальные задачи региона, установленные властями. В сложившемся типе взаимодействия региональные и местные органы власти выступают как «начальник», а бизнес как «подчиненный». Между ними идут «статусные торги» об объеме экономических и социальных обязательств бизнеса в масштабах области и города. Иерархия в отношениях между властью и бизнесом проявляется в неравноправии участников «торгов» и асимметрии информации.

Итак, к настоящему моменту в модели взаимоотношений между государством и бизнесом, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях, имеются в наличии элементы всех типов государства («невидимой руки» «помогающей руки» и «грабящей руки»). В реальных практиках взаимодействия присутствуют отношения, основанные на четком следовании закона (как в первом типе), однако имеет место и дифференцированное отношение к бизнесу, которое проявляется в защите прав лишь одной из его части. Данные отношения могут основываться и на экономических интересах власти, не входящих в рамки закона, как во втором типе государства (поддержка более эффективных производителей, привилегии бизнесу на взаимовыгодных условиях) или на коррупционных сделках с отдельными представителями власти, характерных для третьего типа. Однако наличие дифференцированного отношения к бизнесу, а значит, отсутствие единых для всех «правил игры» не дает возможности анализировать государство на соответствие модели «невидимой руки». Также российское государство никогда не ограничивалось функциями арбитра. Поэтому исследование отно-

¹¹ См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003, 30.

шений государства и бизнеса на уровне региона возможно в рамках преобладания черт второго и третьего типа («помогающей» и «грабящей руки»).

Сложившийся тип отношений между региональной и местной властью и бизнесом в Кемеровской области достаточно отчетливо прослеживается в результатах проведенного анкетного опроса. На вопрос: «Какие ассоциации у вас вызывает понятие “местная власть”?» (допускалось не более двух вариантов ответа) — более половины предпринимателей выбрали варианты ответов с негативной окраской (аппарат принуждения для решения городских проблем — 48,9%, «хозяин территории» — 51,1%), и чуть более 10% останавливались на ответах, характеризующих ситуации господства формальных отношений, основанных на законе (гарантия закона — 10,6%, стабильные правила игры — 7,8%). Данные ответы четко координируются с ответами на вопрос, заданный к концу опроса: «Как Вы оцениваете роль местной администрации во взаимодействиях с бизнесом?» Здесь уже абсолютное большинство предпринимателей ответили: «Аппарат принуждения для достижения интересов города» (см. табл. 2).

Таблица 2

Как Вы оцениваете роль местной администрации во взаимодействиях с бизнесом?

Ответы респондентов	Чел	%
1) партнер-координатор, участвующий в решении проблем бизнеса для реализации общегородских интересов	30	16,7
2) аппарат принуждения для достижения интересов города	105	58,3
3) гарант соблюдения «правил игры» в рамках закона	36	20,0
Не ответившие	9	5,0
ИТОГО:	180	100

При этом региональные и местные власти активно используют неформальные методы воздействия на бизнес, в том числе облагают его своего рода натуральным оброком, например по содержанию жилья и прочей социальной инфраструктуры (чаще всего через всевозможные внебюджетные фонды). В арсенале у них существует значительное количество инструментов воздействия на предпринимателей с целью привлечения их к дополнительным тратам (см. табл. 3). Последние подвергаются воздействию сразу нескольких инструментов, одним из которых чаще всего бывает силовое давление.

Таблица 3

Какие методы воздействия на предпринимателей чаще используются муниципальной властью для привлечения ресурсов бизнеса в решение городских проблем? (указать не более 2 вариантов) (%)

1. Материальная заинтересованность предпринимателей (муниципальный заказ, налоговые льготы и др.)	27,5
2. Убеждение	20,8
3. Авторитет руководителя города	21,3
4. Моральное поощрение предпринимателей	17,4
5. Дифференцированное отношение к предпринимателям	25,8
6. Неформальные угрозы применения санкций	23,0
7. Сознательное затягивание сроков принятия решений в пользу бизнеса	16,9
8. Установление дополнительных барьеров в решении вопросов (угроза учащения судебных проверок, судебных разбирательств)	14,0

Предприниматели так характеризуют данную ситуацию: «Надо пройти через ряд городских и областных инстанций. Докопаться до любого столба может любая ин-

станция. Любой человек из этой структуры — ну, не нравишься ты ему! — может потерять документы. Как максимум, они могут найти возможность и запретить. Это одна из самых популярных форм взяток и вымогательства» [*руководитель рекламного агентства*]. Действенным инструментом давления на бизнес является организация проверок. «Это инструмент, я сразу скажу, это инструмент давления... Только был отказ (*имеется в виду отказ от финансирования одного из проектов администрации города*), тут же появились пожарники, СЭС и составили такие счета, что мне пришлось такие деньги туда вкладывать. Поэтому выполнять распоряжения зачастую гораздо дешевле. Это давление страшное идет» [*из интервью с бывшим руководителем промышленного предприятия*].

Все эти инструменты выступают аргументами власти в «статусных торгах» с бизнесом. В процессе «торга» региональные или местные власти предъявляют бизнесу требования по определенному объему дополнительных, помимо налоговых, отчислений в натуральном или денежном эквиваленте. Бизнес, соизмеряя выгоды от налаживания «хороших отношений» с органами власти, идет на соответствующие расходы. В данном контексте следует отметить, что бизнес идет на дополнительные расходы не только по причине необходимости благоприятных взаимоотношений с властью, но и, зачастую, в связи с пониманием сложившихся проблем у федерального и регионального бюджетов. Вот слова президента одной из крупнейших компаний Кузбасса — компании СУЭК О. Мисевра по данному вопросу: «Социальная обстановка в тех регионах, в которых мы работаем, нас сильно волнует. Наше государство сегодня пока не может решать эти проблемы, поэтому их берет на себя бизнес» (*Иванова 2003, 127*). На муниципальном уровне предприниматели также рассматривают неформальные требования властей как вынужденную меру в связи со сложившейся системой межбюджетных отношений: «С каждым годом как “шагреновая кожа” уменьшаются возможности для пополнения у городского бюджета. Это связано с многочисленными федеральными законами... И бюджет с каждым годом становится все более и более символическим, потому что с каждым годом все меньше и меньше может обеспечить потребности города» [*из интервью с предпринимателем, являющимся депутатом Кемеровского Совета народных депутатов*].

Взаимоотношения власти и бизнеса в рамках «серой зоны» — это уже давно не отдельные, персонифицированные, соглашения. В эти отношения втянуты практически все представители регионального и местного бизнеса. Тем самым неформальные нормы стали повсеместными методами по привлечению всех представителей бизнеса к дофинансированию. При этом данные практики приобрели широкое распространение и будучи вынужденной мерой, они не являются временным явлением. Наоборот, практики дополнительных расходов бизнеса на поддержание территорий — это один из реальных фактов, включенных в процесс формирования нового социального контракта в России о переопределении прав основных хозяйствующих субъектов. И данное переопределение происходит в форме восстановления прежних (советских) схем взаимодействия власти и предприятий. При этом региональная и местная власть являются организаторами сбора и использования потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку местного развития.

По понятным причинам корректные количественные оценки неформальных воздействий государства на бизнес существенно затруднены. Однако в приблизительном виде их можно сделать на основе собственных и уже имеющихся исследований.

Согласно В. Тамбовцеву средства, собранные с представителей бизнеса на дофинансирование территорий, используются в трех основных направлениях путем создания неких фондов. «На уровне регионов обычно формируется три типа фондов:

- 1) фонды развития региона;
- 2) фонды поддержки жилищного строительства;
- 3) фонды поддержки правоохранительной деятельности»¹².

В Кемеровской области эта практика получила широкое распространение. Так, в январе 2004 г. администрация г. Кемерово, потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн рублей, призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города (*Карзова* 2004). В феврале 2004 г. в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение с предприятий платежа в размере одного процента от фонда заработной платы. В обмен на платежи власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей¹³. В 2006 г., по предварительным оценкам департамента экономического развития администрации Кемеровской области, в соответствии с подписанными соглашениями ведущие предприятия, компании и холдинги направят в социальную сферу около 4,8 млрд руб. (*Логина* 2006, 26).

По подсчетам исследователей годовые объемы фондов развития регионов оцениваются в масштабах РФ в 10–13% от суммы собираемых налогов или в 3–5% валового регионального продукта. В абсолютном выражении они составляют около 100 млрд руб. в год. Фонды жилищного строительства — 0,5% собираемых налогов, или 0,13% промышленной продукции региона, то есть примерно 5 млрд руб. в год. Фонды поддержки правоохранительных органов — 0,7% собираемых налогов, или 0,14% промышленной продукции, то есть примерно 7 млрд руб. в год.

Таким образом, в общей сложности ежегодное участие бизнеса в дофинансировании территорий составляет 110 млрд рублей. Данные цифры свидетельствуют о достаточно широком и значительном распространении и использовании практик взаимодействия бизнеса и власти в пределах «серой зоны» в России.

В неформальных практиках взаимоотношений власти и бизнеса переплетены писанные и неписанные правила, индивидуальные и общие требования. Однако общей тенденцией последнего времени является их постепенная формализация и деперсонализация. Тем самым неформальные требования, предъявляемые к бизнесу, относящиеся к «серой зоне» отношений постепенно легализуются, принимая форму формальных норм, а принятие их большинством бизнес-сообщества приводит к легитимизации данных взаимоотношений.

Анализ взаимодействия бизнеса с региональными и местными органами власти привел нас к выводу о разрастании и главенствующей роли «серой зоны» в этих отношениях. Видится, что отношения в «серой зоне» так или иначе переплетаются и включают в себя другие отношения. Формальные правила регулирования предпринимательской деятельности используются властью в качестве инструмента давления на бизнес с целью привлечения его к дофинансированию территорий. Дифференцированное использование административных барьеров дает власти данную возможность. В связи с чем трудно ожидать заинтересованности региональных и местных властей в снижении административных барьеров для бизнеса. Отношения же в «черной зоне» зачастую имеют своей причиной необходимость сбора средств для дополнительного финансирования территорий. Именно поэтому меры, разрабатываемые федеральными органами власти по снижению административных барьеров, дебиюрократизации и преодолению коррупции, напрямую взаимосвязаны с сокращением «серой зоны»,

¹² См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003, 97.

¹³ См.: Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. 2004. 27 февраля.

обеспечивающей выживание территорий в условиях недофинансирования, становятся нецелесообразными и неисполнимыми в сложившейся ситуации. При этом развитие отношений в «серой зоне» можно рассматривать как движение по пути формирования специфических контрактных отношений. В процессе отношений в «серой зоне» фирмы постепенно начинают проявлять свое согласие соблюдать неформальные требования власти. Появление же признаваемых агентами неформальных норм устанавливаемых органами власти означает в современной российской экономике восстановление локальной монополии на принуждение со стороны последнего в зоне его действия, а также является существенным фактором в процессе легитимизации власти.

ВОЗМОЖНО ЛИ ФОРМИРОВАНИЕ КОНТРАКТНОГО ГОСУДАРСТВА В РОССИИ?

Итак, не только на федеральном уровне, но и на региональном в контрактные отношения с государством вступают преимущественно представители бизнеса, при этом в основном крупного. Население региона самостоятельно практически не выступает в качестве независимого участника регионального политического рынка, что проявляется в отсутствии и слабости самоуправляющихся организаций гражданского общества. Однако в процессе торга с бизнесом власти отстаивают интересы, относящиеся практически ко всему населению региона. В данном торге решается вопрос о размерах привлечения бизнеса к дофинансированию территорий в результате нехватки средств у региональных и местных бюджетов. Разрастание «серой зоны» во взаимоотношениях власти и бизнеса характеризует переходный этап в становлении государства с преобладанием контрактных начал. Но в то же время сложившиеся механизмы привлечения средств бизнеса на дофинансирование территории во многом ограничивают развитие последнего, а собранные средства используются властями недостаточно эффективно.

Таким образом, для формирования в России государства с преобладанием контрактных начал в модели «помогающей руки» самым важным является согласовать распределение прав и обязанностей между государством и бизнесом с процессами перераспределения полномочий в рамках государственной иерархии. В этой связи можно обратиться к опыту Китая, который можно рассматривать как пример наличия контрактного государства «помогающей руки». Там, в отличие от России, рыночные реформы проводились поэтапно и эволюционно. Субъекты рынка формировались не путем разрушения существующих государственных структур, а заполнением пустующих мест новыми коммерческими структурами (Дьячков и Семенов 2001). Межбюджетные отношения в Китае строятся по следующему принципу: волостные власти действуют в условиях жестких бюджетных ограничений, но на них и не возлагаются большие социальные функции, а также им дается право создавать волостные предприятия, участвовать в их управлении и получать доход. В обязанности волостных властей входит не поддержка социальных слоев, а создание условий для их самостоятельного обеспечения, поэтому они занимаются развитием различных направлений экономики, а не их поддержкой. Волостные власти заинтересованы в развитии волостных предприятий, для чего определенными проектами стимулируют приток в них ресурсов. Таким образом, федеральная власть не дотирует региональные власти, но и не возлагает на них дополнительных обязательств, и пусть на неформальной основе, но круг прав и обязанностей власти, бизнеса и населения достаточно сбалансирован, что дает возможность направлять дополнительные средства на развитие экономики. Недаром один из исследователей сказал, что «в Китае больше сразу и экономического регулирования и экономической свободы» (Черной 2000, 52). Именно в этом состоит главный секрет китайского «экономического чуда».

Итак, по нашему мнению, в России в настоящее время возможно становление «контрактного» государства только в его «неклассической» версии «государства по-

могающей руки». Особое значение при формировании национального варианта «государства помогающей руки» имеет ориентация на поиск баланса функций *гаранта* экономических и социальных рисков в условиях неопределенной и рискованной экономической среды и *координатора*, обеспечивающего объединение усилий экономических субъектов для реализации стратегических проектов в формах, совместимых с рыночными принципами организации экономики. Необходимым условием реализации этой задачи является комплексный подход к проблемам разграничения прав и обязанностей государства и бизнеса в экономической и социальной сферах и распределения соответствующих функций между федеральными и региональными властными структурами и органами местного самоуправления, ориентированный на выработку системы взаимосвязанных правил рамочного типа, обеспечивающих ужесточение бюджетных ограничений как бизнеса, так и органов власти на всех уровнях их взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

Апарина Н.Ф. и Курбатова М.В. (2003). Институциональные условия регионального развития: взаимодействие региональной и местной администрации с бизнесом в процессе использования ресурсов региона // Местное развитие и практика. Материалы международной научно-практической конференции 4 июня 2002 г. Кемерово: Кузбассвузиздат.

Афонцев С.А. (2000). Рыночные реформы и демократический процесс // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. М.: Московский общественный научный фонд: Издательский центр научных и учебных программ.

Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003.

Вебер М. (1990). Политика как призвание и профессия // Избранные произведения. М.: Прогресс.

Волков В.В. (2005). Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Гайдар Е.Т. (1997). Государство и эволюция. Как отделить собственность от власти и повысить благосостояние россиян. СПб.: Норма.

Госдума приняла бюджет-2007 в первом чтении. (<http://www.regnum.ru/news/709712.html>).

Гулиев В. и Колесников А. (1998). Отчужденное государство: проблемы политического и правового отчуждения в современной России. М.: Манускрипт.

Гурвич Е. (2006). Бюджетная и монетарная политика в условиях нестабильной внешней конъюнктуры // Вопросы экономики. № 3.

Дискин И.Е. (1995). Реформы и элиты: институциональный аспект // Общественные науки и современность. № 6.

Дискин И.Е. (1998). Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. № 4.

Дьячков В.Р. и Семенов А.В. (2001). Трансформация национальной системы и переход к рыночной экономике. М.: МПУ Издательство «Народный учитель».

Иванова О. (2003). Угольно-социальный разрез // Эксперт. № 15.

Индикаторы. Финансовый рынок // Эксперт. 1997. № 40.

Карзова В. (2004). Налог на любовь к городу // Кузбасс. 23 января.

Консолидированный бюджет РФ в 1995–2002 гг. // Российский статистический ежегодник. 2003. М., 2003.

Курбатова М.В. и Левин С.Н. (2005). Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях // Вопросы экономики. № 10.

Левин С.Н. и Соколова А.А. (2005). Проблемы общественного договора в экономических теориях государства // Общественно-договорные механизмы формирования

социально-экономических моделей рыночной экономики / Под ред. М.В. Курбатовой. Кемерово: Кузбассвузиздат.

Логинова Е. (2006). Союз по расчету // Деловой Кузбасс. № 5.

Мау В. (2001). Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. № 1.

Мау В. (1999). Экономическая реформа: сквозь призму конституции и политики. М.: Ad Marginem.

Медушевский А.Н. (2005). Теория конституционных циклов. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Олейник А.Н. (2003). Роль государства в установлении прав собственности // Мировая экономика и международные отношения. № 7.

Отчеты об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2003–2008 гг. и на 1 апреля 2009 г. (<http://www.goskazna.ru/reports/cb.htm>).

Перегудов С.П. (2002). Корпоративный капитал и институты власти: кто в доме хозяин? // Полис. № 5.

Перегудов С.П. (1998). Новый российский корпоратизм: от бюрократического к олигархическому? // Полис. № 4–9.

Политическая партия «Единая Россия». 100 вопросов — 100 ответов. М.: ООО «Галант», 2003.

Российская элита: опыт социологического анализа. Часть III. Особенности сознания элиты / Под ред. К.И. Микульского. М.: Институт социологии РАН, 1997.

Руки, которые нас обирают (сводный реферат) // Экономическая теория преступлений и наказаний. № 4. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. (<http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-18.shtml>).

Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. 2004. 27 февраля.

Титова Л.Г. (2003). Политический процесс и политические отношения в современной России. Ярославль.

Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 1994–2006 гг. (www.budgetrf.ru).

Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 2007–2011 гг. (<http://www2.minfin.ru/budget/budget.htm>).

Христенко В.Б. (2002). Межбюджетные отношения и управление региональными финансами. – М.

Черной Л.С. (2000). Экономика. Рынок. Государство. Что нужно сделать, чтобы возродить Россию. М.: Наука.

Чернявский А. и Вартаменов К. (2003). Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ // Вопросы экономики. № 10.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Изд. 2-е, испр. и доп. В 3 ч. Ч. 3. Государство в современной России. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 150 (3.) М.: Московский общественный научный фонд, 2003.

Яковлев А.А. (2004). Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России / Препринт WP4/2004/01. М.: ГУВШЭ.

Frye, T. and Shleifer, A. (1997). The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *American Economic Review*. May. (<http://papers.nber.org/papers/W5856.pdf>).

Shleifer, A. and Vishny, R. (1999). The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures. Harvard University Press. (<http://ez2www.com/go.php3?site=book&go=0674358872>).