

# СЕТЕВЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА: ДЕЛОВАЯ КОРРУПЦИЯ И ОРГАНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РЕАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономической теории  
Кемеровского государственного университета,  
e-mail: levin@kemsu.ru*

КУРБАТОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук,  
заведующая кафедрой экономической теории  
Кемеровского государственного университета,  
e-mail: kmv@kemsu.ru*

*В статье рассматривается региональная локализация и сегментация институциональной среды российской экономики, деловая коррупция. Представлена структура социального капитала как важнейший фактор институционального развития отечественной экономики; а также «структурные» характеристики типов социального капитала.*

**Ключевые слова:** институты; деловая коррупция; бизнес; власть; сети социальных взаимодействий.

*The article deals with the regional localization and segmentation of the institutional environment and business corruption in the Russian economy. The social capital structure as a major factor of institutional development of the domestic economy and «structural» characteristics of the social capital types are represented.*

**Keywords:** institutions; business corruption; business; authority; the network of social interactions.

**Коды классификатора JEL:** B52, D73, H25, M21.

## 1. ДЕЛОВАЯ КОРРУПЦИЯ, «ДОФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ» И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ И СЕГМЕНТАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Характерной особенностью сложившейся в России модели взаимоотношений государства и бизнеса выступает практика широкомасштабных дополнительных, не предусмотренных законом платежей последнего, инициируемых представителями власти на всех уровнях, особенно региональном и местном. Эти практики, как правило, рассматриваются в контексте проблемы деловой коррупции. Выдвижение проблем деловой коррупции в центр внимания во многом было обусловлено появлением

результатов исследования Фонда ИНДЕМ, в котором сделан вывод о ее резком росте в 2001–2005 гг. (Сатаров 2007, 4–10). Хотя данные других исследований расходятся с этими выводами, оценивая изменения в уровне деловой коррупции в этот период как незначительные, но и они характеризуют его как заметно более высокий, чем в странах с сопоставимым уровнем развития. С. Гуриев на основе обобщения результатов ряда таких исследований пишет: «Коррупция в России выше не только, чем в аналогичных по уровню дохода Бразилии и Мексике, но и в более бедных Индии и Китае. Россия так же коррумпирована, как Сенегал или Гаити — страны, где ВВП на душу населения в пять раз ниже, чем у нас» (Гуриев 2007, 17). Далее в качестве факторов, объясняющих избыточную для ее уровня развития коррупцию в России выдвигаются: отсутствие свободы СМИ и чрезмерное присутствие государства в экономике (Гуриев 2007, 17–18). Линия на борьбу с деловой коррупцией стала важной составной частью провозглашенной Д.А. Медведевым стратегии четырех «И», которая развернута в современных положениях о модернизации экономики и общества.

Однако вышерассмотренные оценки проблемы деловой коррупции вызывают ряд вопросов.

*Во-первых*, чрезмерно односторонним представляется выдвижение в центр внимания проблем свободы СМИ и роста роли контролируемых государством компаний в экономике. Например, в рамки предложенного объяснения явно не вписываются более низкие оценки уровня коррупции в Китае, в котором государство сохраняет контроль над крупными промышленными и инфраструктурными активами, а СМИ жестко контролируются.

*Во-вторых*, вызывает сомнения вопрос о включении России по уровню коррупции в одну группу со странами с очень низким уровнем ВВП на душу населения и примитивной структурой экономики. Если речь идет об однопорядковых явлениях, столь высокий уровень коррупции должен был блокировать функционирование достаточно сложных индустриальных производственных комплексов и относительно развитых отраслей производственной, социальной и институциональной инфраструктуры. В этой связи плодотворной представляется идея В.М. Полтеровича об особой важности учета применительно к условиям России структуры коррупции, выделения тех ее видов, которые порождены неэффективными институциональными реформами и частично корректируют их неблагоприятные последствия<sup>1</sup>.

Представляется, что объективной основой для развития широкомасштабных практик внезаконных платежей явилось сохранение в постсоветский период ситуации неопределенности в вопросах, связанных с обязательствами государства перед населением по производству общественных благ и распределением сфер экономической и социальной ответственности государства, бизнеса и населения. Реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа при общей ориентации на модель «малого» государства не включала в себя радикальный пересмотр социальных обязательств государства. Более того, в условиях острого трансформационного кризиса федеральная власть пошла по пути раздачи социальных льгот, смягчающих бремя кризиса для тех или иных групп населения. При этом обязанность финансирования этих льгот была спущена на региональные и местные бюджеты (в результате возникли так называемые федеральные мандаты по социальным гарантиям и производству социальных благ). С другой стороны, федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. При этом поступления в региональные и местные бюд-

<sup>1</sup> См.: Коррупция: где, почему и что делать? // *Вопросы экономики*. 2007. № 1. 150.

жеты от налогов, в отношении которых региональные и местные власти могут хоть как-то влиять на базу или ставку (так называемых «собственных» налогов), покрывают менее 40% расходных потребностей региональных бюджетов и лишь порядка 13% расходных потребностей местных бюджетов<sup>2</sup>. Это означает, что так называемые собственные доходы субъекта федерации или муниципалитета на самом деле таковыми не являются. Речь идет преимущественно все о тех же отчислениях от федеральных налогов, которые каждый год могут пересматриваться и пересматриваются. Фактически федеральная власть одной рукой наделила нижестоящие уровни власти функциями и полномочиями, а другой рукой существенно ограничила установленные центром источники их легального финансирования. При этом официальные объемы дефицита региональных и местных бюджетов далеко не в полной мере отражают объемы недофинансирования территорий. Даже при сбалансированном бюджете эта проблема является острой. Как отмечал губернатор Челябинской области П. Сумин, бездефицитный региональный и местный бюджет — это «от лукавого»: «Я знаю, что в области остается двадцать миллиардов рублей дохода налоговых поступлений. Не больше. Вот я под эти средства и рисую расходы. А, скажем, пять-семь миллиардов рублей, которые позарез нужны, отсекаю, потому что их нет. С муниципалитетами — та же проблема» (*Храбрый 2003*, 88).

Возникшая ситуация стимулировала действия региональных и местных властей по развитию практик «дофинансирования территорий» за счет бизнеса, под которым понимаются разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории (на благоустройство, в инфраструктурные проекты, на социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти<sup>3</sup>. В этой связи принципиальное значение имеет выделение в системе неформальных взаимосвязей власти и бизнеса «черной» и «серой» зон. «Черная» зона представляет собой систему классических коррупционных взаимосвязей, связанных с удовлетворением индивидуальных корыстных интересов чиновников за счет заинтересованных в решении своих проблем предпринимателей. Отношения «серой» зоны основаны на интересе выполнения властью своих публичных функций и на взаимной заинтересованности сторон в выживании территории в условиях чрезвычайно рискованной и неопределенной экономической среды.

При этом именно неформальные торги бизнеса и власти, связанные с необходимостью дофинансирования территорий за счет бизнеса составляют ядро институциональной модели взаимодействия власти и бизнеса в постсоветской экономике России. Формальные институты взаимодействия (отношения «белой зоны», их формирование и последующее использование), оказывается, во многом подчинены нуждам дофинансирования территорий. Примером может служить практика дифференциации административных барьеров в интересах принуждения бизнеса к дополнительным расходам. Отношения «черной» зоны (коррупция, бизнес чиновников), имея свои корни, все же во многом завязаны на некриминальное, и часто поощряемое сверху, вымогательство с бизнеса средств для поддержки территорий. Вложения бизнеса в «хорошие отношения» с властью в форме взятки и в форме добровольно-принудительных отчислений бизнеса на развитие территорий часто дополняют друг друга. «Помощь» вуалирует коррупцию, обеспечивает для нее бо-

<sup>2</sup> См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003. 30.

<sup>3</sup> Анализ практик взаимодействия региональных и местных властей с бизнесом осуществлялся автором в ходе совместных исследований с д.э.н., проф. М.В. Курбатовой и к.э.н., доц. Н.Ф. Апаринной см.: Постсоветский институционализм — 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. Ростов-на-Д: Наука-пресс, 2006. 317–330; (*Курбатова и Левин 2005*, 119–131; *Левин и Курбатова; Курбатова, Апарина и Левин 2005*).

лее комфортную среду. В какой-то степени она служит оправданием для действия и чиновника и предпринимателя, идущих на сговор.

Взаимоотношения власти и бизнеса в рамках «серой» зоны характеризуются следующими основными чертами:

- ◆ во-первых, переплетением формальных норм и неформальных правил, при определяющей роли последних;
- ◆ во-вторых, внезаконным, но, как правило, не нарушающим прямо норм закона, характером неформальных правил. Наложение на бизнес дополнительных обязательств в данном случае непосредственно не связано с коррупцией и удовлетворением «частных», «коммерческих» интересов чиновников;
- ◆ в-третьих, представители органов власти используют внезаконные практики для реализации своих легальных «публичных» функций. Однако при этом их целевые функции как «публичных» агентов серьезно модифицируются по сравнению с формально заявленной ролью гаранта «правил игры» и производителя общественных благ. Местный орган власти выступает как «хозяин» территории, располагающий комплексом формальных и неформальных инструментов, превращающих его «административные решения» в часть реального «пучка правомочий» в формально частном секторе экономики. Главной целевой установкой местных властей является гарантированное обеспечение базового минимума потребностей населения как главного условия выживания регионального или местного социума (в этом плане можно говорить о следовании советской традиции поддержания «социального минимума»). Такая ориентация обусловлена необходимостью сохранить «клиентскую» лояльность населения. Последнее представляет собой слабоструктурированный низовой элемент «территории» как социальной сети закрытого централизованного типа, имплицитно признающий за «властью» функции центрального «актора», играющего роль «благодетельного диктатора». Неспособность или нежелание властей гарантировать «социальный минимум» подрывает доверие к ней как к «патрону», что нарушает социально-политическую стабильность. Это в свою очередь резко снижает «ценность» местных руководителей в глазах вышестоящего органа власти как «хозяина» более высокого уровня и может вызвать их санкции.

Основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса выступают «квазиалоговые» сборы и «организованное спонсорство». «Квазиалоговые» сборы представляют собой дополнительные, не предусмотренные законом платежи бизнеса в местный бюджет либо в специально создаваемые фонды. «Организованное спонсорство» представляет собой участие бизнеса в финансировании разного рода проектов администрации (социальных, по благоустройству территорий и т.д.). В отличие от «квазиалоговых» сборов оно носит целевой характер, а «взносы» делаются предпринимателями преимущественно в натуральной форме.

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 финансирование 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» (Тамбовцев 2003, 97).

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 товаропроизводителей<sup>4</sup>. В 2006 г., по предварительным оценкам департамента экономического развития администрации Кемеровской области, в соответствии с подписанными соглашениями ведущие предприятия, компании и холдинги обязались направить в социальную сферу около 4,8 млрд руб. (*Логинава 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<sup>5</sup>. Таким образом, в общей сложности ежегодное участие бизнеса в дофинансировании территорий составляет 110 млрд руб. Данные цифры свидетельствуют о достаточно широком и значительном распространении и использовании практик взаимодействия бизнеса и власти в пределах «серой» зоны в России. Приведенные расчеты учитывают преимущественно размеры «квазиналоговых» отчислений, поэтому с учетом еще более широко распространенных практик «организованного» спонсорства масштабы общей «квазифискальной» нагрузки на бизнес оказываются более чем существенными.

При этом практики дофинансирования территорий не являются специфической особенностью отдельных регионов, таких как Кузбасс. Напротив, именно 2000-е гг. стали временем их широкого распространения в самых разных субъектах РФ. Так, в 2004 г. в стране была широко прорекламирована соответствующая деятельность губернатора Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко. По ее инициативе был создан Фонд развития Санкт-Петербурга, и она призвала крупные компании сбрасываться в него. В Нижнем Новгороде при мэрии существует фонд инвестиций в инфраструктуру города. В него осуществляют перечисления все застройщики, выигравшие конкурс на получение площадей под застройку. В Татарстане действовал внебюджетный жилищный фонд при президенте М. Шаймиеве. В него каждый месяц все юрлица должны были перечислять не менее 1% от выручки. В Петрозаводске частные перевозчики ежемесячно с каждой маршрутки обязаны были перечислять 150 рублей на ремонт дорог и установку дорожных знаков.

Способы получения ресурсов от бизнеса варьируются от прямых угроз со стороны власти до обещания преференций. М. Шаймиев в свое время заявил, что «предприятие республики не вправе отказаться от уплаты целевого взноса, а кто не хочет этого делать — может убраться из республики» (*Черешнев 2004*). В.И. Матвиенко, напротив, гарантирует предпринимателям «предоставление самых комфортных условий, самый привилегированный инвестиционный климат и всевозможные преференции». В городе объявлено о создании «системы инструментов господдержки инвестици-

<sup>4</sup> См.: Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. 2004. 27 февраля.

<sup>5</sup> См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003. 98.

онного процесса», среди которых — предоставление объектов недвижимости через открытые торги, льготы по налогам на имущество и на прибыль, регистрация вновь создаваемых юридических лиц по принципу «единого окна», антикоррупционная система госзаказа (*Роткевич 2004*). Фактически в обмен на финансирование городских проектов власть предлагает бизнесу создание таких условий развития бизнеса, которые и так должны существовать согласно нормативной модели взаимодействия власти и бизнеса (т.е. согласно действующему законодательству). Губернатор, таким образом, признает существенное отклонение сложившихся практик от установленных формальных норм. Соблюдение властью последних обуславливается дополнительными отчислениями бизнеса в пользу региональной власти. Следует заметить, что два выше приведенных высказывания отнюдь не исключают возможности, что обоими губернаторами использованы оба приема (и кнут, и пряник) для получения от бизнеса дополнительных ресурсов для финансирования территорий.

Многочисленные факты свидетельствуют, что практика принуждения бизнеса к сотрудничеству с властью по дополнительному финансированию территорий является повсеместной и повседневной. Более того, федеральные органы власти, несмотря на провозглашаемый курс на либерализацию, «снижение нагрузки на бизнес», также достаточно активно используют аналогичные инструменты. Примером может служить прозвучавший уже в 2010 г. призыв Президента РФ Д.А. Медведева к отечественному бизнесу об активном участии в финансировании проектов развития на территории вновь созданного Северо-Кавказского федерального округа. Другим показательным фактом является взятие на себя летом 2009 г. группой компаний функции спонсора футбольного клуба «Томь». Решение было принято после совещания, прошедшего под руководством Председателя Правительства РФ В.В. Путина. Сфера финансирования престижных с позиции политических рынков видов спорта, прежде всего футбола, в целом служит ярким примером, показывающим масштаб «организованного спонсорства» и тесное взаимодействие при его организации региональных и федеральных властей. Аналитик журнала «Эксперт», оценивая затраты на футбол, осуществляемые преимущественно бизнес-структурами, в один миллиард долларов, четко классифицирует их как проявление «организованного спонсорства». Он пишет: «Ссылки на то, что частные спонсоры и инвесторы сами выбирают вложения в футбол, не проходят, поскольку все по-настоящему крупные вложения в спорт делаются по согласованию с федеральными либо региональными властями» (*Михальчук 2010, 18*).

Сложившийся тип взаимодействия между местными администрациями и бизнесом можно определить как «иерархию». При этом орган власти выступает как «начальник», а бизнес — как «подчиненный». Между ними идут «статусные торги» о правилах, определяющих экономические и социальные обязательства бизнеса в масштабах территории. Характерными чертами этих «торгов» является реальное неравноправие участников и асимметрия информации. Аргументом администраций является власть, основанная на принуждении.

Администрация, как «хозяин территории», управляет экономикой в «ручном режиме». «Ручное управление» — это система, построенная на непосредственном воздействии субъекта управления на каждый из объектов управления. Такая система управления складывается в рамках «серой зоны» взаимодействия местных органов власти и бизнеса, поскольку дополнительные обязательства не базируются на законе, и поэтому в принципе не могут исполняться автоматически, как результат следования легитимным универсальным нормам. Характерными чертами «ручного управления» являются:

- ◆ совмещение органами власти функций «игрока» и «частного агента-гаранта». «Частным гарантом» они являются в том смысле, что действуют избирательно,

причем используя эту функцию как инструмент укрепления своих позиций в «статусных торгах» с бизнесом;

- ◆ патерналистский характер отношений власти и бизнеса: власть «хозяин» территории, ответственный за ее выживание, а предприниматели, зависимые от него, носители «обязательств»;
- ◆ преимущественная ориентация на решение локальных краткосрочных задач, возникающих в ходе текущего функционирования экономики «территории» (действия в режиме «пожарной команды»);
- ◆ преобладание взаимодействий «власть» — отдельный предприниматель над взаимоотношениями «власть» — «бизнес-сообщество».
- ◆ целенаправленная дифференциация бизнеса по степени его близости к власти и характеру обязательств перед ней.

Вышесказанное свидетельствует о том, что в отечественной экономике воспроизводятся в широких масштабах не характерные для рыночной системы хозяйствования практики взаимодействия власти и бизнеса. Возникшая ситуация отражает тот факт, что реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа породила альтернативные проекты, направленные на восстановление нарушенного институционального равновесия путем рекомбинирования исторически сложившихся институциональных структур. Альтернатива политике либеральных реформ выступила как совокупность локальных проектов, реализуемых преимущественно на региональном уровне. Общность базовых подходов позволяет характеризовать их как разновидности определенного типа институционального проекта, ориентированного на поиск оптимальных вариантов интерпретации, корректировки и легализации в новых рыночных условиях правил государственно-патерналистского типа. Целью его является восстановление в новых формах контроля над ресурсами территории со стороны консолидированной региональной властной элиты, мотивируемое необходимостью выполнения ею функций «государства помогающей руки». При этом в действиях представителей региональных властных элит тесно переплетаются их интересы как частных и как публичных акторов. «Общественная» мотивация заключается в выполнении ими роли агента, представляющего агрегированный интерес населения территории, связанный с выживанием и развитием ее как целого в условиях рыночной трансформации. Как частный актор, региональная и местная власть стремится усилить свои позиции на бюрократическом рынке, продемонстрировав успех в решении поставленных центром задач в обеспечении стабильности на подведомственной территории, в обеспечении «нужных» результатов голосования. В дополнение к этому достаточно четко прослеживается мотивация, связанная с возможностью удовлетворения частных «коммерческих» интересов представителей местной властной элиты.

«Локальность» институционального проектирования заключается в целенаправленной ориентации региональной власти как субъекта институциональных изменений на территориальную сегментацию и локализацию институциональной среды. Все перечисленные выше интересы региональной и местной власти способствуют фрагментации, а не сохранению единства институциональной среды.

Результатом конкуренции институциональных проектов центра и регионов стало формирование устойчивого разрыва между нормативной картиной институциональной организации экономики и реальными моделями институционального устройства различных территорий РФ. В этой связи возникает вопрос о причинах того, почему альтернативные институциональные проекты, несмотря на то, что они продвигались на более низком уровне властной иерархии, оказались более результативными. По на-

шему мнению, возникшая устойчивая региональная локализация и сегментация институциональной среды является не следствием непоследовательности федеральной власти или ее ошибок, а обусловлена объективными характеристиками самого объекта реформирования.

## 2. СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

По нашему мнению, именно структура социального капитала выступает важнейшим фактором, задающим направленность институционального развития. Связано это с тем, что экономические институты, в том числе рыночные, могут функционировать, только будучи «социально укорененными». Это означает, что реальные хозяйствующие субъекты всегда функционируют в определенной сети экономических и социальных связей, скрепленной каналами поступления информации, общими правилами ее интерпретации и образцами поведения. Участники данной сети, имея общие ценностные ориентации, формируемые посредством культурных механизмов — через религию, традиции, исторические обычаи, а также практикой совместного решения проблем выживания и приспособления к новым экономическим условиям, одинаково воспринимают поступающую к ним информацию и точнее интерпретируют действия других участников сети. Обобщение данных явлений координации экономической деятельности, как известно, получило в понятии «социальный капитал» (Г. Лури и Дж. Коулман), введенного в оборот для характеристики влияния социокультурных факторов на экономическое взаимодействие.

Экономический подход к исследованию социального капитала должен исходить из того, что это — *ресурс* особого рода, который вносит вклад в производство стоимости посредством повышения отдачи от других ресурсов (земли, труда, капитала, предпринимательского фактора). С экономической точки зрения набор связей субъекта, норм взаимодействия, отношений доверия следует рассматривать не только как рамки экономической деятельности (т.е. как неформальные институты), определяющие уровень транзакционных издержек, но и как *ресурсы* хозяйствующего субъекта, определяющие уровень издержек производства, как инструмент для мобилизации ресурсов взаимодействующих с ним субъектов. Прямое указание на это можно найти как у Р. Патнэма, который утверждает, что «социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в капитал физический и человеческий» (Патнэм 1995, 78), так и у Дж. Коулмана: «функция, определяемая понятием «социальный капитал», представляет собой ценность аспектов социальной структуры для акторов как ресурсов, которые они могут использовать для достижения своих целей» (Коулман 2001, 126).

Исследования социального капитала и его влияния на социально-экономическое развитие общества показали, что он как ресурс отдельных акторов может оказывать далеко неоднозначное влияние.

Данные интервью предпринимателей Кемеровской области за ряд лет позволили нам выделить в их взаимодействии социальный капитал двух типов<sup>6</sup>.

Во-первых, социальный капитал выступает в форме норм, правил поведения, *общих для всех* хозяйствующих субъектов; как деперсонифицированное доверие; в форме объединения, организующего коллективное действие хозяйствующих субъектов, преследующих частные интересы, в интересах достижения общих для них целей. Далее будем называть его *социальным капиталом первого типа*. Он представляет собой действующие социальные нормы и запас социальных контактов агента, позволяющих

<sup>6</sup> В работе используются материалы экспертных интервью с предпринимателями, проведенных под руководством к.э.н., доцента Апаринной Н.Ф. в 2007–2008 гг.



ему принимать рациональные экономические решения, снижающие риски недобросовестной конкуренции. Он достается экономическому агенту как члену общества, так как является результатом предшествующего социально-экономического развития страны и усилий различного рода сообществ по формированию в обществе «правил игры», благоприятствующих экономическому и социальному развитию.

По своему характеру социальный капитал первого типа выступает как *общественное благо*. На то, что значительная часть форм социального капитала обладает качеством общественных благ, обращает внимание Дж. Коулман. Он пишет: «виды социальных структур, способствующие развитию и совершенствованию социальных норм и санкций, не приносят выгоды, прежде всего человеку или группам людей, чьи усилия были необходимы при их создании, но приносят пользу всем тем, кто является частью такой структуры» (*Коулман 2001, 136*). Как общественное благо, социальный капитал первого типа порождает обширные положительные внешние эффекты.

В то же время, по нашему мнению, он не соответствует критериям чистого общественного блага. По своим характеристикам он может быть отнесен к группе *исключаемых общественных благ*, потребление которых неизбирательно, но затраты на устранение дополнительных потребителей не являются запретительно высокими. Исключение обеспечивается взаимоконтролем акторов в рамках многостороннего сетевого взаимодействия. В то же время с ростом числа потребителей этого блага отдача от него возрастает. Поэтому сетевое взаимодействие носит в этом случае «открытый» характер, его участниками потенциально могут стать все хозяйствующие субъекты, действующие на территории данной страны или региона.

*Во-вторых*, социальный капитал выступает в форме *локальных групповых норм и правил*; как персонифицированное доверие; в форме личных связей хозяйствующего субъекта. Далее будем называть его *социальным капиталом второго типа*. Он представляет собой запас социальных контактов, позволяющий за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических агентов, повышать их конкурентоспособность за счет исключительного доступа к определенным видам экономических ресурсов. Связи и отношения, имеющиеся у хозяйствующих субъектов, позволяют им «вписаться» в существующую институциональную среду посредством получения привилегий, даваемых принадлежностью к определенной социальной группе. Он облегчает реализацию частных интересов в режиме преференций, частного обмена услугами.

*«Если у меня возникают проблемы, то решать стараюсь только при помощи личных контактов. Если найдешь — решишь. Игра в две стороны: ты — мне, я — тебе»* [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

*«Да нет, если неформально, там уже проверено, все нормально, ничего не меняется, ничего не повлияет. Там, где неформально, там все нормально. По крайней мере, у нас там все нормально. Неформальное общение способствует в большей степени у нас ускорению решения вопросов. Личные контакты играют большую роль в решении всех вопросов. Такая сеть есть, и через своих клиентов, через эту сеть так называемую, выход на администрацию есть»* [Из интервью с руководителем страховой компании, Кемеровская область].

Социальный капитал второго типа требует от хозяйствующего субъекта специальных усилий по формированию сети индивидуальных связей или вхождению в какую-либо относительно замкнутую группу. По своей экономической природе он выступает как *клубное благо*, которое, как известно, отличается тем, что свойство неисключаемости в потреблении существует только для членов клуба, т.е. определенной группы людей, объединившихся с целью совместного производства и потребления. Причем в данном случае речь идет о «закрытом клубе», т.е. такой коалиции, члены которой

способны исключить из потребления этого блага всех тех, кто не принимает участия в предоставлении данного блага.

Оба типа социального капитала сосуществуют, взаимно дополняют друг друга и обладают свойством взаимозаменяемости. В странах, прошедших длительный путь рыночного развития, социальный капитал второго типа является дополняющим. Он повышает гибкость экономической системы, корректирует результаты ее функционирования за счет развития сетей неформальных межличностных связей. В менее развитых странах он замещает социальный капитал первого типа, еще не получивший должного уровня развития. В данном случае сеть межличностных неформальных связей делает в принципе возможным нормальное функционирование экономики в условиях дефицита формальных и неформальных норм деперсонифицированного рыночного взаимодействия.

*«Мне бы хотелось поддерживать отношения с администрацией как с институтом и иметь личные контакты с чиновниками, ведь без личных контактов трудно решать проблемы. У меня, к сожалению, никаких отношений не сложилось»* [Из интервью с частным предпринимателем, г. Кемерово].

*«Предпочитаю личные контакты с чиновниками. На мой взгляд, отношения хорошие с властью — это когда на тебя не давят, ты участвуешь в конвертации ресурсов»* [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

*«Вообще, бизнес пойдет в гору тогда, когда будут существовать личные контакты»* [Из интервью с руководителем фирмы по производству упаковки, г. Кемерово].

Опора на существующие социальные сети в современной российской экономике характерна для большинства хозяйствующих субъектов. К началу рыночных реформ в рамках советской экономики уже был накоплен значительный запас социальных связей — социальный капитал, представляющий собой запас неформальных норм и являющийся особым *клубным благом* для ограниченного круга хозяйствующих субъектов. Этот социальный капитал характеризовался высоким уровнем персонального доверия. Он предполагал локализацию сделок, а также выработку особых механизмов принуждения к исполнению условий контракта, основанных на персональных связях между хозяйственными, советскими и партийными руководителями разных уровней. Мощные сети связей партийных, советских и хозяйственных руководителей, сформировавшиеся в результате длительного взаимодействия, создали общие схемы интерпретации информации, действий и взаимодействий с другими субъектами. Конкурируя друг с другом, они способствовали выживанию целых секторов экономики в условиях распада формальных каналов хозяйственных связей. Кроме того, для представителей партийно-хозяйственной элиты они стали мощным ресурсом сохранения властных позиций в экономической и политической сферах, а также источником неформальных институтов, вступивших в конкуренцию с импортируемыми формальными институтами.

Сформировавшиеся в советское время партийно-хозяйственные сети социального взаимодействия, наряду с социальными сетями родственников и близких знакомых составили две разновидности социальных сетей постсоветской России, которые способствовали выживанию хозяйствующих субъектов в условиях сильного экономического спада. Первая из них, со своей стороны, сохранила традиционные секторы экономики. Накопленный ранее запас социальных связей послужил фактором, не позволившем полностью разрушиться хозяйственные связи. Он обеспечил государственным структурам и постсоветским предприятиям доступ к необходимым для выживания ресурсам. Именно эти социальные сети стали важным ресурсом формирования крупной олигархической собственности, связывая пред-

приятия неформальными взаимными обязательствами их основных собственников или управляющих (*Паннэ 2000, 17*).

Вторая группа сетей обеспечила выживание населения в условиях резкого падения реальных доходов. Неформальные сети, основанные на семейно-родственных, дружеских отношениях, способствовали доступу к трудовым, материально-вещественным, денежным, информационным ресурсам их участников, компенсируя недостаток дохода от включения в сферу формальной занятости (*Барсукова 2004; Градосельская 1999, 156–163*). В то же самое время подобные сети в России не стали основой для широкого развития семейного бизнеса, хотя зарождение предпринимательства нашло в этих сетях достаточно широкую опору. На наш взгляд, это связано с тем, что в постсоветский период смешанные сети с участием представителей властных структур предоставляют доступ к более обширным ресурсам.

Недостаток запасов социальных связей у новых частных предпринимателей привел к переделу собственности в пользу групп предпринимателей, «своих» для власти, к затруднению доступа к бюджетным и другим ресурсам (например, получение лицензий на разработку полезных ископаемых и т.д.) для «чужих», к отсутствию защиты от конкуренции и возможностей разрешения конфликтов в частном порядке, которые широко использовались для «своих» предпринимателей. В результате, субъекты, опирающиеся на силу уже существующих социальных сетей, фактически захватили контроль над бизнесом, возникающим по частной инициативе, либо вытеснили его с рынка.

Используя ранее накопленный социальный капитал, власть реализовала стратегию «захвата бизнеса». Предприниматели же, вошедшие в соответствующие социальные сети, стали реализовывать стратегию инвестиций в сотрудничество с властью и действий в ее интересах. Бизнесом была реализована стратегия «захвата государства» на всех доступных для него уровнях (для крупных компаний — на федеральном и региональном, для средних — на региональном и местном). Данная стратегия оказалась связана с масштабными инвестициями в социальный капитал как в клубное благо. Как было показано в одном из исследований взаимодействий власти и бизнеса, «в настоящее время эффективным с точки зрения успешности бизнеса являются, по существу, лишь две стратегии: «сдача» своего бизнеса представителям власти и «взятие» представителей власти на регулярное содержание» (фактически — «захвата бизнеса», и «захвата государства») (*Галицкий и Левин 2007 39*). Интересы властных структур, реализующих стратегию «захвата бизнеса» и предпринимателей, реализующих стратегию «захвата власти», сошлись в том, что обе эти стратегии направлены на формирование локальных «правил игры», закрепляющих дифференцированный подход к предпринимателям и основанных на социальном капитале *как клубном благе, накопленном в смешанных сетях бизнеса и власти*.

Формами проявления социального капитала являются: социальные сети, социальные нормы и доверие (*по Р. Патнэму*), обязательства, информационные каналы (сети) и эффективные нормы (*по Дж. Коулману*). Соответственно можно выделить и разные подходы к его анализу: 1) структурный, подразумевающий анализ конфигурации социальных сетей; 2) содержательный, направленный на анализ качества отношений, прежде всего — уровня доверия. С нашей точки зрения, для понимания закономерностей институционального развития отечественного бизнеса в постсоветский период важно проанализировать структуру социального капитала, накопленного в регионах, на основе выделения основных признаков сложившихся в них социальных сетей.

### 3. «СТРУКТУРНЫЕ» ХАРАКТЕРИСТИКИ ТИПОВ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

#### 3.1. Структура социального капитала первого типа: открытые предпринимательские сети

Первый тип социального капитала воплощен в *открытых предпринимательских сетях* (см. рис. 1). *Общность целевых функций акторов* таких сетей определяется их ориентацией на представительство коллективных интересов бизнеса во взаимодействии с властью, связанных с сохранением и накоплением социального капитала как исключаемого общественного блага.

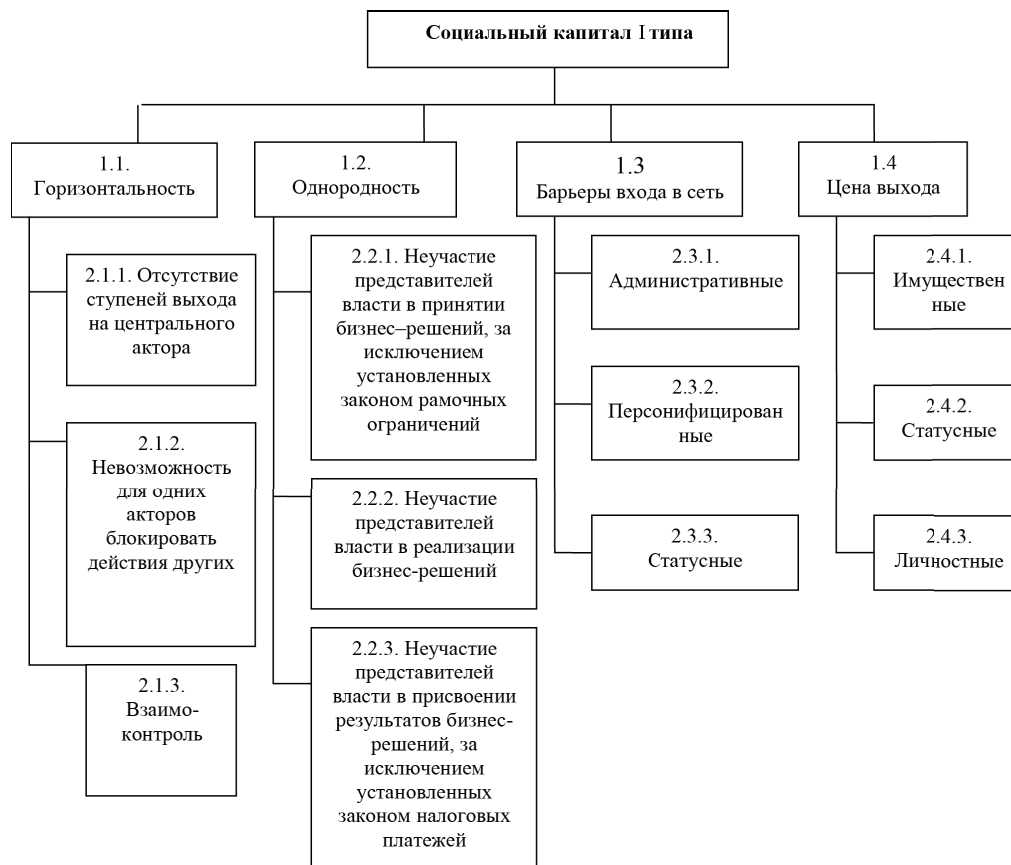


Рис. 1. Иерархия составляющих социального капитала первого типа

Основными признаками открытых предпринимательских сетей являются:

- 1. Однородность.** Это основополагающая характеристика, поскольку она закрепляет исключительный характер права частной собственности. В неинституциональной теории, как известно, признаками собственника является владение «связкой» из двух правомочий: на конечный контроль (права на принятие любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом другим лицам) и остаточный доход (доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами). Поэтому важнейшими составляющими выделенного признака выступают: *неучастие представителей власти в принятии бизнес-решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, за исключением установленных законом рамочных ограничений и налоговых платежей.* Третьим признаком, дополняющим два основных, является *неучастие представителей власти в реализации предпринимательских решений.*

2. **Барьеры входа.** Открытому характеру сетей соответствует относительно низкий уровень барьеров на входе и выходе. При этом основную роль играют барьеры входа, выполняющие роль своеобразного фильтра, обеспечивающего исключение из потребления тех акторов, которые не следуют принятым нормам сетевого взаимодействия. Они включают в себя: «клубные», административные и персонифицированные барьеры. На первом месте по значимости в открытых предпринимательских сетях находятся «клубные» барьеры, которые предполагают признание деловой репутации со стороны профессионального сообщества, на втором — административные, которые имеют при этом общий для всех (неизбирательный) характер. Персонифицированные же барьеры не имеют существенного значения.
3. **Цена выхода.** В случае открытых сетей общий уровень потерь относительно низок, при этом они преимущественно дополняют барьеры на входе. На первом месте находятся *статусные потери*, связанные с утратой публичной деловой репутации, на втором — *личностные*, связанные со снижением самоуважения и возможностей саморазвития, и только на третьем — *имущественные*.
4. **Горизонтальность.** Этот признак вытекает из предшествующих, которые совместно задают организационную структуру сетевого взаимодействия. Горизонтальность включает в себя такие характеристики как *непосредственный выход всех акторов на центрального актора; невозможность блокировать решения других акторов; взаимоконтроль центрального актора и остальных участников сетевого взаимодействия*.

Все эти признаки интегрируются тем фактом, что в роли центрального актора открытой сети выступает коллективный орган, представляющий интересы ее рядовых участников. При этом на «конституционном» уровне этот орган является агентом акторов, формирующих сеть как «широкую группу интересов», а на «постконституционном» уровне — рядовые акторы выступают как агенты, реализующие совместно согласованные цели.

### 3.2. Структура социального капитала второго типа: смешанные сети власти и бизнеса

Как уже отмечалось, наши исследования показывают, что в регионах к настоящему времени преобладают *закрытые социальные сети, включающие предпринимателей и представителей власти*.

*«Органы власти, контролирующие и разрешающие, они не просто в этой структуре на всех уровнях, они как цементирующие. Структура сама по себе создается только тогда, когда там есть власть. В противном случае нам неинтересно дружить. А для чего тогда дружба? А только с этой целью дружба, потому что я знаю, что у него уровень общения тот, и он знает этого. Я иду к ним, дружу... Это групповая сеть»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Общность целевых функций акторов таких сетей определяется ориентацией на захват контроля над ресурсами территории и региональными рынками, совместной стратегией защиты от конкуренции со стороны других смешанных сетей и групп предпринимателей.

*«Зачастую формируется, собирается группа не ради какого-то бизнеса, а ради того, чтобы потом что-то делать. И они, если сегодня не собрались в эту кучу, они сегодня не могут бороться с другой такой же группировкой. И такая же группировка в соседней области, в соседнем регионе, в Москве, и они, — те группировки лезут сюда и если не сгруппироваться, невозможно...»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Основными признаками закрытых социальных сетей власти и бизнеса являются:

- 1. Смешанность.** Это основополагающий признак таких сетей. Захват контроля над ресурсами региона невозможен без использования административного ресурса. Это требует включения представителей власти в сеть, причем не только первых руководителей, но и чиновников самого разного уровня.

*«Они пронизывают низ и верх. Потому что представители власти, это может быть и мэр, и зам. мэра, простой клерк — это тоже представитель власти. Причем 90% возможностей — у клерка, а не у мэра. Мэр подписывает, но он подписывает готовый документ, подготовленный специалистом, а клерк готовит и доказывает необходимость подписи, и сегодня либо мэр, либо губернатор физически не в состоянии оценить глубоко, что он подписывает... И как поднесет ему этот клерк.»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

По существу это означает, что формально частная собственность на уровне реальных прав собственности приобретает «смешанный» характер. Поэтому важнейшими составляющими такого признака рассматриваемых сетей как «смешанность» выступают: участие представителей власти в принятии бизнес-решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, которые реализуются в рамках практик дофинансирования территорий за счет бизнеса. Третьим признаком, дополняющим два основных, является участие представителей власти в реализации предпринимательских решений.

- 2. Высокая цена выхода.**

*«Зло это, сетевое, страшно чем? Ты можешь в любой момент стать изгоем этой группы, и тогда все тебе перекрывается моментально, и ты даже по законному пути будешь биться лбом долго, лоб будет разбиваться, а итога нет...»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Для закрытых смешанных сетей власти и бизнеса основополагающий характер имеют барьеры выхода. Они занимают центральное место в системе «избирательных стимулов», обеспечивающих производство и накопление такого клубного блага как социальный капитал второго типа. В этом проявляется как их преемственность по отношению к сетям советской номенклатуры (как известно, исключение из КПСС вело к гораздо большим потерям, чем невхождение в нее), так и конгруэнтность принципов их функционирования правилам, принятым в рамках криминальных сетей («вход — рубль, выход — два»). Издержки выхода включают в себя: статусные, имущественные и личностные потери. Первое место по значимости занимает потеря статуса в рамках сети. Поскольку исключение из сети делает практически невозможным ведение бизнеса, за этим следуют имущественные потери. Так как в этой среде именно богатство является основой самоуважения, то его утрата ведет к личностным потерям, связанным со снижением самоуважения и возможностей для самореализации как личности.

- 3. Барьеры входа в сеть.** Они играют роль «фильтра», регулирующего доступ к клубному благу, которое накапливается в рамках сетей. В отличие от неотвратимости потерь на выходе, на этом уровне у человека сохраняется определенная свобода выбора. Но это только свобода выбора между той или иной закрытой социальной сетью. При этом, особенно на региональном уровне, количество альтернатив крайне ограничено.

*«Определенный бизнес, приближенный к местной администрации, участвует в разработке программ социально-экономического развития, но, как правило, это люди, входящие в круг родственников и знакомых чиновников администрации и силовых структур. Лишних людей туда не пускают, так как здесь затронуты огромные бюд-*

жетные средства. Попасть в участники этих программ практически невозможно» [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

Барьеры входа включают в себя персонифицированные, «клубные» и административные барьеры. В условиях персонифицированности отношений главное значение имеет включение человека в круг «своих людей». На втором месте стоят «клубные» барьеры. В рамках закрытой смешанной сети как общего клуба выделяются профессиональные клубы. Поэтому, для вхождения на региональный рынок, например, новой страховой компании, необходимо ее представителям получить признание со стороны сложившегося сообщества местных страховщиков. Формальные административные барьеры носят преимущественно «инструментальный» характер. Их величина меняется в зависимости от включенности в сетевые связи и места в иерархии.

#### 4. Иерархичность.

*«Иерархичность до такой степени жесткая: этот человек может все, этот может только сюда, и ты, когдаходишь в эту группировку, попадаешь на самый низ и постепенно-постепенно, в зависимости от того, как часто ты пользуешься, и как часто тобой пользуются, начинаешь приподниматься»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

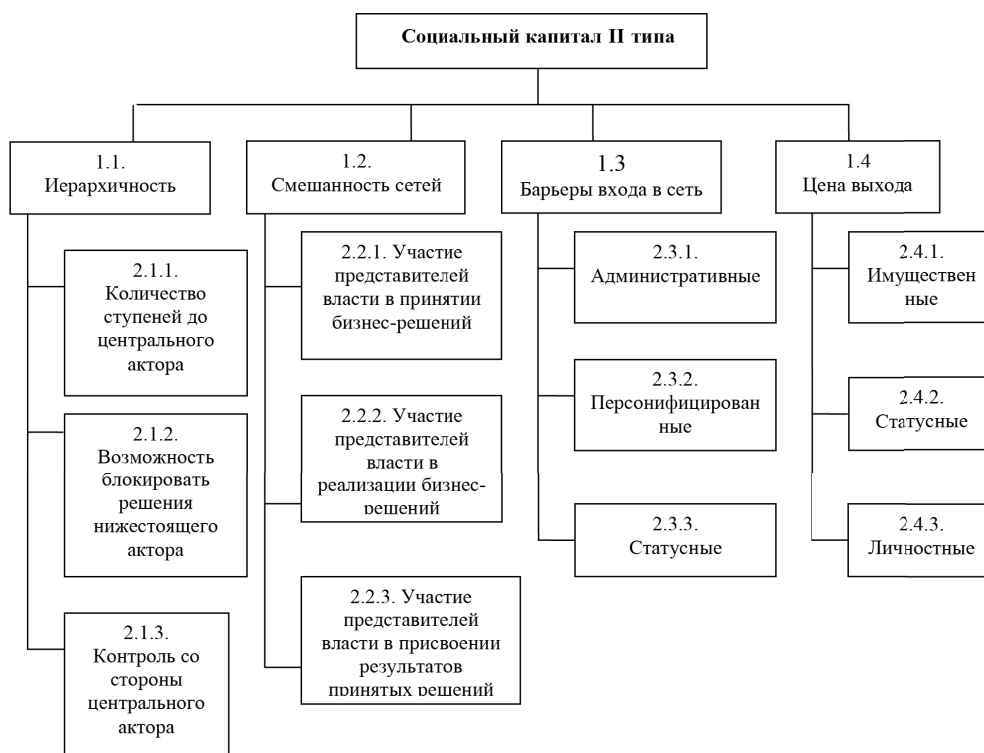


Рис. 2. Иерархия составляющих социального капитала второго типа

Этот признак занимает последнее место среди других, поскольку он преимущественно характеризует форму сети. Для оценки внутренней структуры и разновидностей иерархии необходимо выделить три дополнительных признака: количество ступеней иерархии до центрального актора, возможность блокировать решения нижестоящего в иерархии участника сетевого взаимодействия, контроль со стороны центрального актора за всеми членами закрытого «социального клуба». Первый признак характеризует общее строение той или иной социальной сети, второй — принцип взаимосвязи между ее уровнями, а третий определяет механизм, обеспечивающий целостность иерархической структуры.

Центральным агентом данной смешанной социальной сети является губернатор, использующий ее для мобилизации ресурсов при решении региональных проблем и укреплении собственных позиций на политическом рынке. Другие участники сети за счет облегчения доступа к ресурсам различного рода получают контроль над отдельными рынками.

Структуру социального капитала второго типа можно представить в виде двухуровневой иерархии признаков (см. рис. 2).

#### 4. ПОСЛЕДСТВИЯ ГОСПОДСТВА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ВТОРОГО ТИПА

Как показывают интервью, преобладание в структуре социального капитала региона социального капитала второго типа имеет для экономики важные последствия.

Во-первых, смешанная сеть предпринимателей и представителей власти замещает отдельные коррупционные сделки, что и формирует высокую цену «выхода» из сети для предпринимателей. Дело в том, что на место отдельной коррупционной сделки, позволяющей решать проблемы предпринимателей, приходит систематический социальный обмен в сети. При этом если отдельную взятку мог давать любой предприниматель, а объем ресурсов для взятки определялся результатами деятельности, то систематический социальный обмен в сети предоставляет возможности и перекрывает пути независимо от объема экономических ресурсов, полученных от предпринимательской деятельности. Он основан на сложившейся структуре социального капитала отдельного предпринимателя.

*«Знакомят, говорят — порешай проблему с этим человеком, и все — дальше идет как по маслу. Это неформальное, и тут не надо денег. Причем, если раньше ты мог прийти лет 10 назад, и не зная человека узнать у кого-нибудь — да вот этот решает, прийти и сказать: «на тебе деньги, реши», — и он мог за деньги решить. Сегодня это не работает, сегодня это ушло. Сегодня работают по-другому... Все зависит от вопроса, т.е. перешли мы с уровня ... когда пришел, пачку кидаю, и ты мне делаешь. Лет 10–12 назад это работало жестко, и тогда необязательно знать человека, в наглуу пришел, положил, и тогда пусть он не сделает»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

*«Если меня кто-то представил и сказал: «С ним можно работать, можно доверять и ему надо помочь» — люди начинают работать, а если этот кто-то, кто входит в этот круг, не сказал, хоть деньги неси, хоть ты бейся в дверь — бесполезно»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Во-вторых, в условиях, когда подобная сеть сформирована, перестают работать механизмы торга с властью, основанные на обмене ресурсов бизнеса для развития территории и встречном предоставлении льгот, доступа к ресурсам, информации. Возможности для подобного обмена остаются в основном у членов смешанной социальной сети с участием в качестве центрального актора главы города, губернатора и т.п.

*«Имеется в виду спонсирование, чтобы решить какой-то вопрос? Если этот вопрос решится, то это можно рассматривать как инвестиции; если этот вопрос не решится, ... то это просто подарок. Порой это просто «спасибо». Порой есть обещание»* [Из интервью с руководителем страховой компании, Кемеровская область].

Для предпринимателей альтернативной стратегией стремлению войти в смешанную социальную сеть могло бы стать создание ассоциаций предпринимателей, которые повышают переговорные позиции с властью при формировании правил игры. Реализация подобной стратегии потенциально способна привести к формированию социального капитала первого типа, выступающего как элемент общей институциональной среды, включающей формальные нормы взаимоотношений и механизм принуждения



к их исполнению. Однако, несмотря на то, что роль организаций бизнеса в экономической литературе оценивается очень высоко, примеры успешности подобной стратегии в современной российской экономике редки.

В конкуренции сетей чисто предпринимательские сети обычно проигрывают смешанным сетям, включающим представителей власти и бизнеса. Это связано, во-первых, с большими затратами на формирование таких сетей. Дело в том, что смешанные сети укоренены в истории и культуре определенного местного сообщества и вхождение в них оказывается менее затратным по сравнению с формированием чисто предпринимательских сетей, идущих фактически с «нуля». Во-вторых, с большими выгодами от функционирования смешанных сетей, контролирующими большой объем ресурсов, доступ к которым важен для предпринимателей. В этих условиях предпринимательские организации либо изначально не имеют, либо быстро утрачивают свой «общественный» характер. Фактически они защищают не общие интересы бизнеса, а интересы отдельных предпринимателей. Более того, существующие предпринимательские организации сами встраиваются в смешанную сеть.

*«Считаю, что роль общественных организаций в бизнесе мала, почти никакой... Цель их создания — видимость. Как правило, они создаются по инициативе властей и под их контролем»* [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

*«Фонд поддержки бизнеса — это фонд поддержки тех лиц, которых надо гнать поганой метлой! Это создается опять же под человека, под структуру, под орган, для того, чтобы выкачать, и прикрыться красивым флагом: ох, мы создаем фонд поддержки малого бизнеса! Создали! Но в этом фонде ни один нормальный предприниматель нормальным путем ничего не может достигнуть... И в результате проходят только строго те, кому они вовремя дали, за кого они сами сделали, и кто вовремя подсел туда. Либо их надо создавать, но на другой основе, или в другом обществе, потому что в нашем обществе при нашей системе получается, что бы мы ни создавали, все идет в сторону, на работу только одного человека... Короче, **что ни создадим, ручей потек...**»* [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

В то же время у предпринимателей сохраняется запрос на универсальные и прозрачные правила взаимодействия с администрацией. Однако при благоприятных условиях они готовы в качестве ресурса широко использовать свои личные связи с чиновниками. Кроме того, они не демонстрируют готовность к коллективному действию по созданию этих единых и прозрачных правил, ссылаясь на собственную занятость. Ситуация усложняется тем, что создание сильных сетей взаимодействия предпринимателей в отстаивании собственных интересов сталкивается с проблемой «безбилетника». Как было показано выше, сеть взаимоотношений и возникающий при этом социальный капитал первого типа является общественным благом. Выгоды от создания благоприятной среды для реализации свободных контрактных отношений доступны всем, но делать вложения в социальный капитал данного типа мало кто заинтересован. Подобные инвестиции связаны с затратами, не приносящими текущих выгод, более того, для инициаторов усилия по защите общих интересов бизнеса перед властью создают риски ухудшения отношений. Инвестиции же в налаживание сети взаимоотношений с властью, напротив, приносят непосредственные и быстрые выгоды.

Так, проведенные в Кемеровской области исследования<sup>7</sup> показывают, что существенная часть предпринимателей ориентирована на индивидуальные действия по

<sup>7</sup> Здесь приведены данные анкетного опроса, проведенного на предприятиях Кемеровской области в 2004–2006 гг. В опросе участвовало 180 предпринимателей. Руководитель исследования — к.э.н., доцент Н.Ф. Апарина.

укреплению позиций своего бизнеса в рамках уже сложившихся «правил игры», на укрепление дифференцированных отношений с представителями власти. В ходе проведенного опроса тремя наиболее действенными механизмами реализации интересов бизнеса во взаимодействии с властью были названы: наличие «своих» людей в местных органах власти; установление неформальных отношений с представителями власти; четкое следование закону. Тремя же наименее действенными механизмами оказались: публичное обращение к власти и населению; участие в подготовке и экспертизе управленческих решений органов власти; лоббирование интересов бизнеса в местных органах власти. Как цинично высказался предприниматель в одном из интервью, «Хороший закон — это когда много связей, а плохой — когда таковых нет» [Из интервью с руководителем коммерческого учебного центра].

Фактически, в данной ситуации мы сталкиваемся с таким парадоксом коллективного действия, как отсутствие реального действия предпринимателей по достижению своих коллективных интересов.

*«Не вижу смысла никакого, поэтому я считаю, что не нужно консолидироваться. Вообще я считаю, что все действия против чего-либо — это примерно, как письма в газету: кто-то пишет, а кто-то не пишет. Зачем мне афишировать какие-то свои проблемы, которые я самостоятельно могу решить?»* [Из интервью с владельцем производительно-торговой фирмы, Кемеровская обл.].

Во-первых, группа предпринимателей оказывается достаточно большой, и издержки действия в интересах всей группы не покрываются возможными будущими выгодами<sup>8</sup>. Во-вторых, сложились такие социальные практики, при которых избирательные стимулы коллективного действия<sup>9</sup> принимают форму избирательного стимулирования предпринимателей за продвижение проектов администрации либо избирательного наказания за проявления активности в отстаивании своих собственных интересов и интересов всего бизнес-сообщества.

*«Никакого интереса менять ни у кого нет. Вы знаете, я вам сейчас объясню: теоретически конечно есть интерес у предпринимателей, но это чисто теоретически. Если взять практическую сферу, ну вот 5 лет назад и сейчас, сейчас хотя бы более понятно, что, где и как нужно сделать. 5 лет назад были менее понятные правила: сегодня так, завтра так. Сегодня все более-менее утряслось, и я думаю сейчас, даже практически никто из предпринимателей не хотел бы ничего менять»* [Из интервью с владелицей сети предприятий, г. Кемерово].

При этом часть предпринимателей по интересам сохранения дифференцированных порядков срачивается с администрацией и превращается в активных игроков при формировании предложения норм дифференцированного отношения к бизнесу. В основе лежит социальный капитал второго типа, являющийся, по сути, клубным благом. Кроме того, создаваемая инфраструктура согласования интересов предпринимателей, в ходе функционирования которой и развиваются сети взаимодействия бизнеса, достаточно часто используется в целях реализации узкой группы интересов.

*«При администрации города есть Фонд поддержки предпринимательства. Н, конечно, молодец. Он хорошо работает. Но работает на себя. Для других реальной поддержки нет. Поддержка оказывается в основном «своим» — узкая поддержка»* [Из интервью с руководителем торгово-производственной фирмы].

<sup>8</sup> Как пишет М. Олсон, «чем большее число индивидуумов или фирм выигрывают от коллективного блага, тем меньшая часть выигрыша от действий в групповых интересах достается индивидууму или фирме, которые предприняли эти действия. Следовательно, в отсутствие избирательных стимулов заинтересованность действовать в групповых интересах уменьшается с увеличением размера группы, так что большие группы менее способны действовать в общих интересах, чем малые».

<sup>9</sup> По М. Олсону, «избирательные стимулы — это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно, в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет».

В других интервью дана следующая характеристика подобной практики: «Да, вообще вся эта структура (Совет по поддержке и развитию предпринимательства), скажем так, прикрытое для администрации, что они контактируют и помогают, но они не помогают, естественно» [Из интервью с владельцем мелкой фирмы сферы торговли].

Таким образом, в современной российской экономике бизнес явно недоинвестирует в создание собственных сетей социальных взаимодействий. Он инвестирует в конкретные контакты с властью и поэтому обречен на проигрыш в конкуренции с более сильными социальными сетями государственных структур и сетями взаимодействия власти и бизнеса.

По существу, бизнеса, в отличие от власти, как широкой группы интересов не существует. Он представляет собой конгломерат отдельных предпринимателей и узких по составу групп, которые выстраивают персонифицированные связи с властью. Это означает, что современный российский бизнес остается «полуавтономным» подчиненным элементом в рамках сформировавшейся «властной вертикали», построенной на сохраняющемся сращивании отношений «власти-собственности».

#### ЛИТЕРАТУРА

Барсукова С.Ю. (2004). Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / Гос. ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

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

Галицкий Е. и Левин М. (2007). Коррупционные взаимодействия бизнеса и власти (опыт эмпирического анализа) // *Вопросы экономики*. № 1.

Градосельская Г. (1999). Социальные сети: обмен частными трансфертами // *Социологический журнал*. № 1/2.

Гуриев С. (2007). Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться // *Вопросы экономики*. № 1.

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

Коррупция: где, почему и что делать? // *Вопросы экономики*. 2007. № 1.

Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. № 3.

Курбатова М.В., Апарина Н.Ф. и Левин С.Н. (2005). Взаимодействия власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области // *Экономическая социология*. Т. 6. № 2. (<http://www.ecsoc.msses.ru/Cont.php?tom=6&number=2>).

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

Левин С.Н. и Курбатова М.В. Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от предшествующего развития // Интернет-конференция «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/211519.html>).

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

Михальчук П. (2010). Цусима при Ванкувере // *Эксперт*. № 8.

Паннэ Я.Ш. (2000). «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992–2000. М.: ГУ-ВШЭ.

Патнэм Р. (1995). Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // *МЭ и МО*. № 4.

Постсоветский институционализм — 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. Ростов на/Д: Наука-пресс, 2006.

*Роткевич Е.* (2004). Скинуться на Петербург // *Известия*. 31 июля.

*Сатаров Г.* (2007). Как измерять и контролировать коррупцию // *Вопросы экономики*. № 1.

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

*Тамбовцев В.* (2003). Неформальные воздействия государства на бизнес // *Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива*. М.

*Храбрый О.* (2003). Железная стратегия // *Эксперт*. № 13.

*Черешнев С.* (2004). Регионы ввели новый налог // *Известия*. 2 декабря.