

## ДЕФОРМАЛИЗАЦИЯ ПРАВИЛ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА)

**М.В. КУРБАТОВА,**

доктор экономических наук, профессор,  
Кемеровский государственный университет,  
kurbatova-07@mail.ru;

**С.Н. ЛЕВИН,**

доктор экономических наук, профессор,  
Кемеровский государственный университет,  
levin@kemsu.ru

В период бурного роста российской экономики, когда бюджетные проблемы регионов существенно ослабли, казалось, что острота поднятых нами проблем несколько ослабла. Однако текущий экономический кризис показал, что практики деформализации правила взаимодействия власти и бизнеса стали и более разнообразными, и лучше организованными, а наше исследование не потеряло, а даже приобрело дополнительную актуальность. Развитие событий показывает, что деформализация правил в российской экономике — не временное явление, характерное для трансформационного спада, а ее устойчивая характеристика.

Ключевые слова: взаимодействие власти и бизнеса, деформализация правил, экономические интересы.

In the period of rapid growth of Russian economy, when regional budget problems have significantly emaciated, it appeared that the sharpness of problems we argued before has slightly weakened. However, current economic crisis has shown that the practices of deformalization of rules dealing with collaboration of business and government have become more varied and better organized; our research, in its turn, hasn't lost but even obtained additional relevance. The way of events shows that deformalization of rules in Russian economy is not a temporary happening, peculiar to transformational downturns, but its stable feature.

Keywords: collaboration of government and business, deformalization of rules, economic interests.

Коды классификатора JEL: M48, Z13.

Современные исследования институциональной трансформации российской экономики сталкиваются с такой проблемой, как огромный разрыв, который существует между нормативной и реальной моделями ее институциональной организации<sup>1</sup>. Нормативная (официальная) модель складывается из установленных в стране формальных норм, правил и механизмов их применения, а также провозглашаемых универсальных норм морали. Реальная (фактическая) модель представляет собой совокупность сложившихся формальных и неформальных норм, правил и практик их применения (т.е. упорядоченных определенным образом коллективных действий, основанных на неявных интерпретативных схемах, которые организуют опыт субъектов взаимодействия). Эта реальная модель институционального устройства в российской действительности

<sup>1</sup> Блестящий анализ расхождения фактического и официального портрета российского рынка труда дан в работе [7].

не является универсальной для всех территорий. В отдельных регионах страны складываются свои особые конфигурации формальных и неформальных норм и правил, практик их применения. Существование устойчивого разрыва между нормативной и реальной моделями проявляется в том, что сеть реальных экономических отношений имеет качественно иную структуру, чем сеть отношений формальных. Акторы принимают в расчет существующие официальные правила, но следуют им только частично. При этом возможности активировать эти нормы и использовать их в своих интересах принципиально отличаются у различных групп акторов.

В данной статье предпринята попытка исследования реальной модели институциональной организации экономики на примере взаимодействия власти и бизнеса. Объектом исследования выбрано взаимодействие власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровне в одном из регионов страны — в Кемеровской области. На этом примере вряд ли можно выявить все общие черты реальной модели институциональной организации взаимодействия власти и бизнеса в современной российской экономике. Однако некоторые из них все же удалось обнаружить. Важными результатами проведенного исследования являются, во-первых, выявление связей преемственности между институтами советской экономики и современной российской экономики в сфере взаимодействия органов власти и субъектов хозяйствования; во-вторых, выявление причин изменения конфигурации институтов в направлении деформализации правил и разрастания неформальных практик взаимодействия власти и бизнеса.

Под «властью» мы понимаем структуру, наделенную, во-первых, публичными функциями, что с экономической точки зрения означает выполнение обязанностей гаранта «правил игры» и производителя общественных благ; во-вторых, правом на принятие обязательных для других субъектов хозяйствования решений и легальными полномочиями по контролю над их исполнением. В отечественных условиях «власть» характеризуется реальной нерасчлененностью ее публичных функций и полномочий, четкое определение которых является важным признаком зрелости институциональной организации современной экономики. На региональном и муниципальном уровнях это дополняется реальной нерасчлененностью представительной и исполнительной «ветвей» власти при концентрации наиболее значимых функций в руках глав администраций. Последние не только возглавляют «исполнительную вертикаль», но и, как правило, определяют основные направления деятельности соответствующего представительного органа, располагая серьезными рычагами влияния на депутатов. Большинство депутатов при решении принципиальных вопросов следуют за главами администраций, одновременно выступая как лоббисты определенных «специальных групп интересов».

Под «бизнесом» мы подразумеваем совокупность предпринимательских структур (от индивидуальных предпринимателей до общенациональных интегрированных бизнес-групп), ведущих хозяйственную деятельность на территориях в целях извлечения коммерческих выгод. Отличительными чертами отечественного бизнеса, важными в контексте данной работы, является незавершенность процесса спецификации его прав собственности, которая проявляется в открытых неформальных притязаниях государства на его активы и доходы, а также сохранение в структуре хозяйственной мотивации рентной ориентации, которая проявляется в высокой заинтересованности в сохранении «особых» отношений с представителями власти.

## **Реальная модель взаимодействия власти и бизнеса как результат процесса деформализации**

Сложившаяся к настоящему времени реальная модель отношений власти и бизнеса характеризуется тем, что сформировались три относительно обособленные зоны их взаимодействия: белая, черная и серая. Использование цвета для обозначения харак-

тера отношений является достаточно распространенной практикой аналитического разделения легальных и различного рола нелегальных (в том числе и криминальных) отношений [2]. При этом «серой» зоной обычно обозначаются отношения полулегальные, или полуофициальные, т.е. скрытые, выведенные из-под контроля официальных органов (налоговых, надзорных, судебных и т.п.)<sup>2</sup>.

**«Белая зона»** отношений власти и бизнеса охватывает формальные практики, такие как регулирование законодательством налоговых отношений, административное и экономическое регулирование бизнеса (регистрация, лицензирование, контроль и принуждение к исполнению установленных норм и т.п.), конкурсы по распределению государственных заказов и т.п.

**«Черная зона»** охватывает неформальные криминальные практики, прежде всего коррупцию.

**«Серая зона»** охватывает неформальные практики поборов с бизнеса, непосредственно не связанные с коррупцией и практики его неформального торга с властью относительно условий функционирования конкретного бизнеса.

«Белая зона» отношений власти и бизнеса основывается на создании единых правил игры для всех предпринимателей и на неизбирательном их принуждении государством к выполнению данных правил. «Черная» и «серая» зоны, напротив, предполагают создание и поддержку особых неформальных режимов для предпринимателей, и избирательное применение санкций со стороны государства в случае нарушения формальных норм. Они основаны на вложениях бизнеса в «хорошие отношения» с властью, активно использующей рычаги преференций для достижения своих собственных интересов.

Принципиальное различие между «черной» и «серой» зонами состоит в целях и наборе инструментов создания преференциальных режимов. Отношения «черной зоны» основаны на индивидуальных корыстных интересах отдельного чиновника, а инструментом достижения интересов предпринимателя оказывается взятка, вовлечение в бизнес чиновника. Отношения «серой зоны» основаны на интересе выполнения властью своих публичных функций и на взаимной заинтересованности сторон в выживании территории. Инструментом достижения интересов предпринимателя становится добровольный или добровольно-принудительный взнос (в натуральной или денежной форме) в **дофинансирование территории** его размещения. Если практика коррупционного взаимодействия власти и бизнеса («черная зона») имеет общие характеристики с подобными отношениями в различных национальных хозяйственных системах, то практики «серой зоны» в российской хозяйственной системе имеют специфические особенности, связанные с действующей системой межбюджетных отношений, а также с особенностями социального капитала, накопленного акторами.

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

- переплетением формальных и неформальных норм и правил, при определяющей роли последних;
- внезаконным, но, как правило, не нарушающим прямо норм закона, характером неформальных практик. Наложение на бизнес дополнительных обязательств в данном случае непосредственно не связано с коррупцией и удовлетворением «частных», «коммерческих» интересов чиновников;

<sup>2</sup> Термин «серая зона» пришел из радиоэлектроники, в которой он означает часть пространства, не «просматриваемую» радиолокаторами. «Серая зона» экономических отношений обычно хорошо просматривается самими экономическими агентами, в том числе и государственными органами. «Невидимой» ее делает либо взаимный интерес акторов в сохранении подобных отношений, либо высокие затраты полной легализации при наличии интереса выхода из «тени». Для экономистов-теоретиков она остается «невидимой» в силу боязни отхода от традиционных исследовательских схем. Редкие исключения, такие как работы Э. де Сото, С. Барсуковой, В. Радаева, Т. Шанина, лишь подтверждают это правило.

- использованием внезаконных практик представителями органов власти для реализации своих «публичных» функций. Однако при этом их целевые функции как «публичных» агентов серьезно модифицируются по сравнению с «идеально» заданной ролью гаранта «правил игры» и производителя общественных благ, а также по сравнению с нормативно установленной ролью.

Возникновение вышеописанной «серой зоны» взаимодействия власти и бизнеса следует рассматривать в контексте институциональной динамики в направлении **«деформализации правил»**. Данное понятие было введено в оборот применительно к России В.В. Радаевым. Оно означает «трансформацию институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения» [17, с. 135]. Основой деформализации правил в российской экономике является возникшая структура формальных и неформальных норм, а также способы связи между ними. Отсутствие реальной поддержки вводимых в ходе реформ формальных норм обернулось, особенно на региональном и муниципальном уровнях, господством неформальных практик, в которые встраиваются формальные нормы. Получается, что неформальная норма задает основные параметры хозяйственной практики, а, напротив, сложившиеся ранее хозяйственные практики интегрируют формальные нормы, отчасти видоизменяясь сами под их влиянием. Преобладающим типом связи становятся деловые соглашения о конкретных условиях реализации формальных норм в отношении отдельных агентов или их групп.

К числу важнейших элементов механизма деформализации правил в современной российской экономике В.В. Радаев относит [17, с. 136]:

- ◆ введение формальных правил в таком виде и при таких условиях, которые не предполагают их полного и безусловного выполнения;
- ◆ отсутствие у участников рынка эффективных каналов для официального публичного оспаривания установленных правил;
- ◆ систематические нарушения и обход формальных правил участниками рынка;
- ◆ установление выборочного (селективного) контроля над соблюдением формальных правил;
- ◆ использование их контролирующими органами и участниками рынка в качестве способов давления на других агентов и инструментов реализации собственных неформальных практик;
- ◆ обсуждение участниками рынка и контролирующими органами конкретных условий реализации формальных правил и их трансформации в неформальные соглашения.

Деформализация правил в сфере взаимодействия власти и бизнеса фактически означает выведение целого ряда отношений власти и бизнеса в «черную» и «серую» зоны. Причем «серая» зона таких взаимодействий особенно интересна тем, что в ней власть пытается реализовывать свои публичные функции в обход действующего законодательства. Поэтому мы предлагаем несколько иную трактовку *деформализации правил, более широкую по сравнению с определением В.В. Радаева*.

Во-первых, преобладающим типом связей в «серой зоне» являются не деловые соглашения (т.е. индивидуальные связи, на которые накладываются неформальные ограничения), а *социальные нормы*, т.е. устанавливаемые властью общие неформальные ограничения хозяйственной деятельности. Казалось бы, здесь существует противоречие: требования власти по своей сути являются формальными ограничениями для хозяйствующего субъекта. Сложившаяся же в российской экономике практика показывает, что сама власть, не вписываясь в законодательные рамки, часто вынуждена прибегать к обходным маневрам в интересах выполнения своих публичных функций, т.е. выдвигать требования к бизнесу, которые не могут быть представлены в виде нормативных актов. Ярким примером такого рода является призыв федеральной власти к крупному бизнесу отказаться даже от легальных способов сокращения налоговой

нагрузки. Причем этот призыв поддерживается рядом селективных силовых действий на основе существующих нормативных актов. На региональном и муниципальном уровнях практики таких неформальных требований, соответствующим образом подержанных, значительно более разнообразны.

Представляется, что эта ситуация, парадоксальная на первый взгляд, отражает структурную слабость российского государства. Поэтому деформализация правил должна рассматриваться в тесной взаимосвязи с процессом скрытой фрагментации российского государства. В.В. Волков, предложивший последнее понятие, определяет его как «утрату легитимным государственным аппаратом и его представителями монопольного контроля над применением силы, правосудием и сбором налогов, не сопровождающуюся территориальным дроблением или открытым вызовом со стороны частных или неформальных силовых структур» [4]. В этих условиях органы власти разного уровня превращаются в относительно самостоятельных «силовых предпринимателей». При этом их целевая функция в отличие от частных конкурентов (внезаконных и законных) носит «квазиобщественный» характер, причудливо соединяя общественную и частную мотивацию. Причем в рамках «серой зоны» общественная мотивация, связанная с выполнением публичных функций, является преобладающей, а выполнение этих функций достигается методами, предполагающими самостоятельное и не ограниченное рамками закона использование органами власти силовых ресурсов.

Во-вторых, институциональный компромисс, связанный с деформализацией правил, нам представляется несколько иначе. По В.В. Радаеву он состоит в том, что «агентам позволяется не соблюдать в определенных пределах установленные формальные правила» [16]. Если же исходить из того, что сама власть выдвигает бизнесу дополнительные неформальные требования, то институциональный компромисс должен включать в себя не только разрешение агентам не соблюдать какие-либо формальные правила, но и их согласие соблюдать как обязательные неформальные требования власти, а также согласие с тем, что власть в принципе может выдвигать требования такого рода. Появление признаваемых агентами неформальных социальных норм, установленных органом власти, знаменует восстановление локальной монополии на принуждение со стороны последнего в зоне его действия. Это выступает как определенный момент в процессе легитимизации власти на локальном уровне.

Третье отличие нашей трактовки процесса деформализации правил в российской экономике состоит в несколько ином представлении ее источников. В.В. Радаев рассматривает причины деформализации правил преимущественно в контексте заинтересованности российской бюрократии в воспроизводстве и расширении «черной зоны» в ее взаимодействии с бизнесом. Обосновывая свою позицию, он делает следующий вывод: «институциональный разрыв между формальными правилами и неформальными практиками позволяет поддерживать существующую власть и уровень коррупции, необходимый для ее постоянной подкормки» [17, с. 125–126].

На наш взгляд, более важными в деформализации правил взаимодействия власти и бизнеса являются объективные факторы, лежащие в «серой зоне». Основой процесса деформализации является устойчивое несоответствие между обязательствами местных властей по производству общественных благ и обеспечению социальных гарантий, с одной стороны, и легальными источниками их финансирования, с другой. В этих условиях «дофинансирование территорий»<sup>3</sup> за счет средств бизнеса становится условием их выживания и осуществления программ местного развития. В результате возникает основанная на неформальных правилах система «серых» взаимодействий

<sup>3</sup> Под «дофинансированием территорий» следует понимать разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории (в благоустройство, в инфраструктурные проекты, в социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти. Наиболее близким аналогом данного понятия является термин «вымогательство участия» [3].

между властью и бизнесом о порядке предоставления и использования дополнительных средств на поддержку территорий.

Таким образом, институты взаимодействия власти и бизнеса в «серой зоне» являются одним из результатов процесса деформализации правил хозяйственной деятельности в российской экономике. В реальной хозяйственной практике наряду с замещением формальных норм системой деловых соглашений устанавливается еще одна, наряду с формальными правилами, система норм регулирования бизнеса на неформальной основе. На региональном и муниципальном уровнях она подчиняет себе формальные нормы, превращая их в инструмент достижения целей дофинансирования территорий. Однотипные процессы протекают и на федеральном уровне взаимодействия власти и бизнеса.

Наш подход к процессу деформализации носит явно выраженный позитивный характер. В традиционной трактовке заметно влияние нормативных установок либерального типа. Рассогласование формальных и неформальных институтов, возникшее в экономике России, рассматривается преимущественно с позиций наличия барьеров на пути формирования либеральной хозяйственной конституции. Поэтому экономисты и социологи либеральной ориентации, признавая ограниченность достигнутых в сфере институциональных преобразований результатов, делают упор не на коррекцию направленности этих преобразований, а на поиск новых путей либерализации экономики. Наиболее ярко это проявилось в выдвижении стратегии «выращивания» институтов [12]. Эта стратегия предполагает встраивание либеральных институтов в институциональную среду национальной экономики и общества, направленное на постепенное изменение базовых параметров всех уровней институциональной системы, в том числе и наиболее глубинного — *культурных традиций и ценностей*. С нашей точки зрения, предложенная стратегия не дает ответа на самый важный вопрос: в какой степени продвигаемые либеральные институты окажутся работоспособными и тем более эффективными в условиях современной России.

Позитивный анализ процессов деформализации, основанный на многолетних исследованиях институциональной динамики на уровне региона, показывает, что она представляет собой объективно обусловленный процесс формирования в рамках «серой зоны» постепенно легитимизируемых общепризнанных норм. Ярким подтверждением этого является и обращение к губернаторам президента России Д.А. Медведева уже в 2009 году, в котором фиксировалась необходимость при решении проблем занятости и безработицы использовать методы «ручного управления». Интересно отметить, что представитель федеральных властей не замечает, что такого рода призывы находятся в глубоком внутреннем противоречии с провозглашаемым ими же целями либерализации экономики.

Таким образом, возникающие в результате деформализации нормы оказываются в роли второго, параллельного навязываемым на федеральном уровне либеральным формальным нормам, «права». В результате воспроизводится весьма характерная для России ситуация «двоеправия» [13].

### **Причины деформализации взаимодействия власти и бизнеса в российской экономике<sup>4</sup>**

Разрастание отношений «серой зоны» связано с динамикой межбюджетных отношений. 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

<sup>4</sup> В работе используются материалы анкетных опросов и экспертных интервью с предпринимателями, проведенных под руководством к.э.н., доцента Апаринной Н.Ф. в 2004–2005 гг. и в 2007–2008 гг.

региональные и местные бюджеты. Возникли так называемые «федеральные мандаты», т.е. расходные полномочия, возложенные на субъекты федерации и 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, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило 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 [24].

Фактически федеральная власть одной рукой наделила нижестоящие уровни власти функциями и полномочиями, а другой рукой существенно ограничила установленные центром источники их финансирования. Как заметил губернатор Иркутской области Б. Говорин, *«процесс децентрализации власти сопровождается сбросом (а иначе не назвать, потому что это происходит нецивилизованно) «расходных» полномочий, которые при этом не обеспечены соответствующими доходами. Это дорога с двумя источниками движения: полномочия спускаются сверху вниз, а налоговая база перераспределяется снизу вверх. Не секрет, что это приводит к росту социальной напряженности в регионах и, конечно, дискредитирует региональные и местные власти. Последние из-за отсутствия финансов не могут в полном объеме осуществлять свои полномочия»* [5]. Каким же оказался выход из данной ситуации?

По мере введения нефинансируемых «федеральных мандатов» в 1990-х годах и усиления дефицита бюджетов всех уровней, федеральная власть дала губернаторам и мэрам городов свободу в установлении налогов. В итоге начали вводиться местные налоги и экзотические целевые сборы: на содержание школ и больниц, милиции и пожарников, городской футбольной команды, налоги на строительство мостов и обустройство городских парков. В качестве дополнительного источника стали использоваться и неформальные отношения органов власти и бизнеса. Появились внебюджетные фонды, основанные на взносах бизнеса.

В начале 2000-х годов, по мере перестройки налоговой системы, в ходе которой полномочия регионов и муниципальных образований по установлению налогов и сборов были существенно урезаны, неформальные расходы бизнеса на финансирование местных программ приобрели особое значение. Отношения власти и бизнеса по дофинансированию территорий стали развиваться дальше. По этому поводу Президент компании СУЭК О. Мисевра заметил: *«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»*<sup>5</sup>. На муниципальном уровне предприниматели также видят основу неформальных требований власти к ним в системе сложившихся 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 городского Совета народных депутатов].

В результате, к началу 2000-х годов жизнеобеспечение территорий оказалось в зависимости от масштабов неформальных добровольно-принудительных потоков ресурсов бизнеса, которые формируются в результате идущего между властью и бизнесом торга. Власть предъявляет бизнесу требования по определенному объему дополнительных (сверх налогов) отчислений. Бизнес, в свою очередь, просчитывая выгоды от установления благоприятных для него отношений с властью, идет на соответствующие расходы. При этом отношения власти и бизнеса по дофинансированию территорий вышли за пределы отдельных деловых соглашений. Они стали подчиняться общим

<sup>5</sup> [6]. Е. Яковлев, гендиректор концерна «Силловые машины» заметил: «Лучше, конечно, чтобы город поддерживался из бюджета, но бюджетных денег не хватает, а город должен кто-то поддерживать. Мы уже давно в этом участвуем, пусть и скромно» [18].

неформальным нормам, регулирующим деятельность бизнеса на определенных территориях. Более того, региональная и муниципальная власти стали прилагать усилия по формализации своих дополнительных требований к бизнесу (т.е. по их легализации и документальному оформлению).

В такой деформализации правил трудно не заметить связи преемственности с практиками, существовавшими в советской экономической системе. Реальный процесс согласования интересов хозяйствующих субъектов в поздней советской экономике также совершался на основе неформальных правил. Неформальные отношения разрастались в систему административных торгов и постепенно замещали формальные правила централизованного планирования, превращая их в пустую оболочку. Советские предприятия ставились в такие условия, когда неформальные связи с поставщиками и обмен обязательствами с ними становились важнейшим способом ресурсного обеспечения выполнения плана. Отсутствие гарантий поставок со стороны плановых органов замещалось неформальным торгом с поставщиком. Кроме того, в советской экономике благополучие территорий было поставлено в зависимость от расположенных на них предприятий. Они создавали и содержали социальную инфраструктуру, осуществляли благоустройство территорий, оказывали разнообразную шефскую помощь, т.е. фактически дофинансировали местное развитие в условиях централизованного распределения ресурсов.

В новых условиях место «плановой сделки» как *делового соглашения* относительно степени напряженности плана и параметров его ресурсного обеспечения заняла **«квазифискальная сделка»**. Предметом обмена в ней являются дополнительные обязательства бизнеса по дофинансированию территорий, с одной стороны, и определенные гарантии бизнесу, предоставляемые властью, с другой стороны. Как и плановая, «квазифискальная» сделка становится типичной практикой повседневных хозяйственных отношений. Она не связана с предоставлением каких-либо преференций бизнесу со стороны власти, хотя и формируют различные по тяжести для отдельных предпринимателей дополнительные финансовые обязательства. Скорее, речь идет об установлении общих для всех правил доступа к ресурсам территории.

Как отмечают сами предприниматели, в практиках дофинансирования территорий нет ничего принципиально нового. *«Это — Советский Союз, когда многие расходы по социальной сфере были просто распределены между крупными промышленными предприятиями, и эти предприятия занимались не только профильной деятельностью, но и строили дома, детские площадки, спортивные базы»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Подобное отношение предпринимателей к «квазифискальным» отношениям с властью оказывается более глубоким, чем многие утверждения в современной экономической литературе о «безграничных аппетитах» чиновников. Дело не просто в этих аппетитах, а в том, как в постсоциалистическую эпоху шло перераспределение полномочий по содержанию социальной сферы.

Если в начале 1990-х гг. предприятия по инерции сохраняли традиционные отношения с властью по поддержке территорий и свою социальную сферу, то потом шел ее сброс на муниципалитеты. Была предпринята попытка перераспределения ответственности за социальную и прочую инфраструктуру территорий между бизнесом и властью, ее различными уровнями в соответствии с либеральным сценарием преобразования экономики. Однако это перераспределение не было обеспечено соответствующим перераспределением финансовых ресурсов. В наиболее тяжелом положении при этом оказались органы местного самоуправления. Поставленные в условия выживания, они воспользовались оказавшимся у них административным ресурсом и стали добиваться от бизнеса дополнительных отчислений на поддержку инфраструктуры и социальной сферы.

Реальная практика поддержки социальной сферы и других программ местного развития серьезно отклонилась от нормативной картины распределения ответствен-



ности между властью и бизнесом, различными уровнями власти. Институциональные инновации по освоению новых механизмов финансирования местного развития были во многом блокированы разрывом формальной ответственности и реальных финансовых потоков. При этом институциональная инерция, обусловившая фактическое восстановление ранее известных практик участия предприятий в содержании социальной сферы и в благоустройстве, получила дополнительный импульс от политики формальной либерализации, которая не считалась со сложившейся институциональной средой и потребностями выживания территорий. В условиях рассогласования норм, перекладывания на региональные и местные органы ответственности за социальную инфраструктуру единственно возможным путем решения задач поддержки жизнеспособности территорий стали практики принуждения бизнеса к дополнительным расходам. На институты неформальных изъятий, основывающиеся на сохранившемся социальном капитале, был предъявлен масштабный спрос. «Квазифискальная» сделка получила широкое распространение как наследница плановой сделки советской экономики.

В этой связи необходимо обратить внимание на взаимодействие между институциональной средой и институциональными соглашениями как уровнями институциональной организации экономики. Развитие практики плановых сделок как формы делового соглашения шло в тесной взаимосвязи с формированием комплекса неформальных социальных норм бюрократического рынка, задающих рамочные условия взаимоотношений на принципах статусной конкуренции. В свою очередь «квазифискальная» сделка оказывается встроенной в систему неформальных социальных норм, что позволяет характеризовать дофинансирование территорий как неотъемлемый компонент институциональной среды современной российской экономики.

Сохранение и развитие неформальных практик дофинансирования территорий связано с действием двух эффектов. С одной стороны, эффекта долговечности социального капитала. Во главе регионов и муниципалитетов, а также отдельных предприятий остались руководители, имеющие опыт партийной, советской и хозяйственной работы в условиях советской экономики. Им хорошо знакомы образцы решения проблем территорий с использованием ресурсов предприятий, у них сохранились соответствующие социальные связи. Эффект долговечности социального капитала создал, таким образом, *возможность* разрастания практик неформального торга власти и бизнеса. *Необходимыми* эти практики стали все же в результате действия другого эффекта — эффекта сопряжения норм. Существование нефинансируемых «федеральных мандатов» и такое изъятие финансовых ресурсов с территорий, которое не создает у власти стимулов к развитию предпринимательства на местах, дополняется неформальными практиками перекачивания ресурсов бизнеса на покрытие реального дефицита бюджетов муниципальных образований. Действующая система межбюджетных отношений предполагает появление подобных практик, так как без них территории потеряли бы свою жизнеспособность. При этом продолжается накопление социального капитала, лежащего в основе институциональной инерции взаимодействия власти и бизнеса на местах. Он не разрушается по мере старения руководителей, вышедших из советской системы хозяйствования.

Таким образом, деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса является проявлением **зависимости от траектории предшествующего развития** (*path dependence*), причем на уровне базовых характеристик институциональной среды отечественной экономики. При этом четко прослеживаются оба аспекта, выделяемых последователями П. Дэвида и Б. Артура в исследовании зависимости от траектории предшествующего развития [15]:

1. Наличие инерции институционального развития в форме устойчивого сохранения в период рыночных реформ преобладания исторически сложившегося

нерыночного в своей основе иерархического типа взаимодействия властных и экономических структур, власти и бизнеса.

2. Ключевая роль неформальных механизмов выбора в закреплении сложившейся траектории развития, в отторжении институциональных инноваций, нацеленных на ее радикальное изменение. Практика применения либеральных формальных норм определялась действиями власти на всех уровнях, особенно на региональном и местном. При этом использовались эти нормы избирательно, они «встраивались» в исторически сложившиеся нерыночные неформальные институты и практики взаимодействия властных и экономических структур.

В результате реальная хозяйственная практика в настоящее время существенно отличается от нормативной картины хозяйственной жизни страны. Следует признать, что широкое распространение практик дополнительных расходов бизнеса на поддержание территорий — это не временное вынужденное явление, а существенный факт реально идущего в стране переопределения прав основных хозяйствующих субъектов. И происходит это переопределение в форме восстановления прежних (советских) схем взаимодействия власти и предприятий. Его прикрытием служит обоснование роста «социальной ответственности» бизнеса и развития «социального партнерства», социально-экономическое содержание которых грубо подменяется. Региональная и местная власть занимают место организатора и оператора потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку местного развития.

### **Основные проявления деформализации правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях**

Можно выделить два уровня неформальных отношений бизнеса и власти, связанных с организацией дофинансирования территорий за счет предпринимателей: отношения с крупным бизнесом, имеющим производства в регионе; отношения с иным бизнесом, по происхождению и сфере действия являющимся местным или региональным.

Отношения региональной власти с крупным бизнесом основываются на стремлении власти сократить отток ресурсов из региона по каналу налоговых отчислений крупных компаний. Так, в 2004 году в стране была широко прорекламирована деятельность губернатора Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко по привлечению предприятий на территорию города в интересах увеличения потока налогов в его бюджет [18]. Она заявила о намерении убедить ряд крупнейших компаний перерегистрироваться в северной столице. На этот призыв откликнулось несколько крупных компаний. Однако такая практика не является принципиально новой. Акция в Санкт-Петербурге лишь выделяется по публичности действий, предпринимаемых губернатором. Обычно изменение потока налогов губернаторы стремятся обеспечить через заключение с крупным бизнесом соглашений сотрудничества (партнерства). Так, в 2003 году губернатор Красноярского края А. Хлопонин через переговоры с представителями крупнейших предприятий края и через заключение с ними соглашений о сотрудничестве вышел на договоренность о том, какие налоги финансово-промышленные группы внесут в региональный бюджет [1]. В Кемеровской области создана система поддержки отраслей, определяющих развитие Кузбасса (угольной, металлургической, химической). Она основана на непосредственном контроле Администрации Кемеровской области (в лице губернатора) за сменой собственников, потоками инвестиционных ресурсов, установлением тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки, за уровнем оплаты труда и социальными проектами, реализуемыми крупным бизнесом на территории размещения. При этом уплата налогов крупнейшими компаниями по месту их расположения находится в центре пристального внимания губернатора области А. Тулеева.

Кроме того, региональные власти пытаются получить от крупного бизнеса дополнительные ресурсы. Это требование относится не только к крупным компаниям, но и ко всем предпринимателям, ведущим свой бизнес на определенной территории. Так, в 2004 году был создан Фонд развития Санкт-Петербурга. Губернатор Петербурга В.И. Матвиенко 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 действует внебюджетный жилищный фонд при президенте М. Шаймиеве. В него каждый месяц все юрлица должны перечислять не менее 1% от выручки. В Петрозаводске частные перевозчики ежемесячно с каждой маршрутки обязаны перечислять 150 рублей на ремонт дорог и установку дорожных знаков [23].

С целью увеличения налоговых отчислений по месту расположения предприятий и получения дополнительных ресурсов региональная власть использует широкий арсенал мер: торг, угрозы (в том случае, когда у администрации сохраняется контроль над собственностью, находящейся в сфере стратегического интереса компании, возможности влиять на социальную обстановку в регионе) и апелляцию к общественному мнению. Так, М. Шаймиев в свое время заявил, что *«предприятие республики не вправе отказаться от уплаты целевого взноса, а кто не хочет этого делать — может убираться из республики»* [23]. В телеграмме губернатора Кемеровской области А. Тулеева, направленной в мае 2005 года, говорится, что *«руководители предприятий и организаций областного центра, которые халатно отнесутся к подготовке Кемерово ко Дню шахтера-2005, могут быть привлечены к ответственности, вплоть до штрафных санкций»* [11]. Речь идет об обязательствах, возложенных на предприятия по взносам в специальный фонд, по благоустройству, по реализации ряда инфраструктурных и социальных проектов.

Наряду с угрозами могут быть использованы и различного рода обещания. Так, В.И. Матвиенко гарантирует предпринимателям *«предоставление самых комфортных условий, самый привилегированный инвестиционный климат и всевозможные преференции»*. В городе намечено создание «системы инструментов господдержки инвестиционного 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 [18]. Подобная практика широко распространена и в Кемеровской области, что зафиксировано в различных соглашениях о сотрудничестве региональных и муниципальных властей с предпринимателями.

Фактически, в обмен на финансирование инфраструктурных и социальных проектов власть предлагает бизнесу создание таких условий, которые и так должны существовать согласно нормативной модели взаимодействия власти и бизнеса в РФ. Таким образом, фиксируется существенное отклонение сложившихся практик от установленных формальных норм. Соблюдение властью последних обусловливается дополнительными отчислениями бизнеса на дофинансирование территорий. Это — яркий пример деформализации правил, когда само государство создает неформальные практики и встраивает в них формальные нормы.

Возникающие между властью и бизнесом отношения по дофинансированию территорий могут быть как *персонифицированными*, так и *деперсонифицированными*. В первом случае производится обмен обязательствами с конкретным предпринимателем: обязательства предпринимателя по дополнительным отчислениям обмениваются на обязательства администрации по снятию входных барьеров для работы в области, по предоставлению доступа к государственному заказу, к аренде земли и государственного имущества и т.п. На региональном уровне это может быть персонифицированный обмен обязательств региональной администрации по обеспечению доступа к собственности в процессе ее приватизационного и постприватизационного передела

на социальные обязательства бизнеса по сохранению рабочих мест, уровня заработной платы, социальной поддержки работающих и т.п. Такие отношения можно характеризовать как *деловые соглашения*. В Кемеровской области такие соглашения имели широкое распространение в конце 1990-х — начале 2000-х гг., когда шел передел собственности в металлургической и химической промышленности и осуществлялась приватизация в угольной промышленности. Во втором случае устанавливаются общие правила для бизнеса, желающего работать на данной территории, в отношении различных параметров его деятельности (по созданию рабочих мест, по объему социальных расходов, по готовности откликнуться на просьбы администрации и т.п.). По сути, они являются общими для всех *нормами*, которые устанавливает власть, но имеющими неформальный характер.

Дополнительные неформальные требования власти к бизнесу при этом могут иметь как *явный*, так и *неявный* характер. В первом случае они фиксируются в определенных документах, происходит формализация достигнутого институционального компромисса, т.е. его легализация и документальное оформление контрактами различного рода [17, с. 141]. Примером установления явных деперсонифицированных правил поведения бизнеса на территории Кемеровской области является заключение в июле 2004 г. Соглашения между администрацией Кемеровской области и угольными компаниями Кузбасса «О совместных действиях по решению социальных задач и повышению благосостояния людей». В явной форме также заключаются соглашения о сотрудничестве с отдельными компаниями. Само заключение таких соглашений в Кемеровской области является общим требованием к крупному бизнесу. Именно поэтому систему этих соглашений можно рассматривать в качестве общепризнанной социальной *нормы* взаимодействия региональной власти и крупного бизнеса. Примером формализации неформальных практик является также учреждение фондов для дополнительных отчислений бизнеса. Отчисления в них становятся *нормой*, хотя определенный обмен обязательствами между бизнесом и властью здесь происходит — власти обещают некоторые гарантии «послушным» предпринимателям (для них облегчается регистрация, лицензирование, доступ к госзаказам и т.п.).

Дополнительные требования (по сути являющиеся неформальными ограничениями деятельности бизнеса), предъявляемые в неявной форме, поддерживаются существующей практикой наказания тех компаний, которые не соблюдают установленных правил. Так, общим правилом для арендатора муниципального имущества становится капитальный ремонт помещений, благоустройство прилегающей территории по проекту архитектурного управления и т.п. (такие требования к арендатору могут быть и зафиксированы в договоре аренды). Общей нормой для предпринимателей оказывается проведение работ по благоустройству территорий и участие в финансировании социальных проектов.

Таким образом, в неформальных практиках взаимодействия власти и бизнеса переплетаются писанные и неписанные правила, индивидуальные и общие требования. Однако тенденцией является постепенная формализация и деперсонификация отношений, возникающих в «серой зоне». Свои неформальные требования к бизнесу власть стремится поставить на более устойчивую основу. Поэтому *деловые соглашения* в этой сфере постепенно замещаются принятыми на определенной территории *нормами*.

Рассмотрим более подробно **три основные группы таких норм**, действующих в Кемеровской области, — заключение договоров о сотрудничестве (партнерстве), учреждение фондов для дополнительных отчислений и практику прямого финансирования бизнесом различных инфраструктурных и социальных проектов.

Администрация Кемеровской области со всеми крупными компаниями каждый год заключает соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, в которых зафиксированы их обязательства перед работниками (по сохранению и созданию рабочих мест, по заработной плате, по социальным гарантиям и т.п.), перед местным со-

обществом (по финансированию ЖКХ, социальных объектов), перед властью (по инвестиционным программам). По структуре включаемых вопросов показательным является соглашение о социально-экономическом сотрудничестве между администрацией Кемеровской области и ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» 2004 г. [19]. По данному соглашению компания взяла на себя содержание ЖКХ поселков Бачаты, Кедровка, Красный Брод. Оно предусматривало инвестиции в развитие компании и закрепило участие «Кузбассразрезугля» в социальных программах, в том числе в строительстве жилья, в завершении строительства школы в Красном Броде, в обеспечении льготным углем, в оздоровлении работников, в организации детского отдыха и так далее. На содержание объектов социальной сферы по соглашению компания должна была выделить 105 млн рублей. Средняя зарплата работников предприятий компании должна была выйти на уровень 10 тыс. рублей.

Посредством соглашений о социально-экономическом сотрудничестве региональная власть решает наиболее острые на данный момент времени проблемы области. Например, в заключаемые в начале 2005 г. (год монетизации льгот) соглашения был включен пункт о закупке автобусов, для того «чтобы возить льготников». Компания «Кузбассразрезуголь» взяла на себя обязательства закупить 50, а СУЭК — 15 автобусов [21]. К середине 2005 г. на повестку дня вышли новые проблемы — безопасности труда и размера компенсаций семьям погибших шахтеров (после серьезных аварий на шахтах с человеческими жертвами), а также снос ветхого жилья. С 2007 г. соглашения о сотрудничестве стали активно использоваться региональной властью для реализации национальных проектов. В период кризиса данные соглашения сначала зафиксировали социальные обязательства бизнеса, а в середине 2009 г. выделяемые компаниями ресурсы стали централизовываться в резервном фонде (был принят соответствующий областной закон).

Муниципалитеты самостоятельный торг с крупными компаниями практически не ведут. Решающим является соглашение крупного бизнеса с региональной администрацией, которая устанавливает правила, по которым осуществляется взаимодействие крупного бизнеса с органами местного самоуправления. Например, соглашение о сотрудничестве и социальном партнерстве между администрацией Кемеровской области и СУЭКом 2004 года предусматривало подписание дополнительного соглашения по г. Киселевску [22].

Общие соглашения не исключают ситуационные обращения региональной власти и муниципалитетов к крупным компаниям. Так, в 2005 г. губернатор А. Тулеев обратился к крупному бизнесу по вопросу об оказании материальной помощи кузбассовцам — ветеранам Великой Отечественной войны. ОАО «Южкузбассуголь» пообещало 17 тыс. своим ветеранам войны и труженикам тыла оказать материальную помощь в размере 5 тыс. рублей [10]. Однако, по мере формализации новых практик, данные ситуационные обращения становятся более редкими. Крупные компании стремятся как можно более подробно прописывать свои обязательства, чтобы избежать непредвиденных расходов.

По форме соглашения администрации Кемеровской области с крупным бизнесом представляются проявлениями партнерских отношений. По сути же они фиксируют одностороннюю ответственность крупных компаний, их готовность работать практически с любыми ситуационными обращениями власти в обмен на сохранение благоприятного климата для компании. Эта односторонность прорывается даже в заголовках публикаций, посвященных этой теме в официальном издании — газете «Кузбасс»: «Заплатили и еще заплатят» (2 марта 2004 г.), «Уголь по льготной цене» (22 мая 2004 г.), «Открытчики не скупаются» (28 января 2005 г.). Она объясняется, с одной стороны, сохраняющимся контролем губернатора А. Тулеева за процессом перераспределения собственности в регионе, его высоким авторитетом среди населения и жестким контролем над социальной ситуацией. С другой стороны — зависимостью

эффективности действия крупных компаний, часто являющихся градообразующими, от состояния инфраструктуры городов и поселков, условий проживания в них своих работников и членов их семей. Все это ведет к достижению определенного институционального компромисса, закрепляющего неформальные практики дополнительных требований к крупному бизнесу.

Кемеровская область внесла свой вклад в разнообразие институтов дофинансирования территорий со стороны среднего и малого бизнеса. На муниципальном уровне 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. «Квазиалоговые» сборы являются более формализованной практикой по сравнению со «спонсорской помощью». При этом следует отметить, что на практике они тесно переплетаются, например, в г. Кемерово разрешается засчитывать проделанные работы по благоустройству в качестве взноса в созданный фонд.

Организация «спонсорства» — важное направление действия муниципальных властей. Она отличается высокой персонификацией отношений; разверткой расходов по фирмам, производимой администрацией; высоким риском применения силового давления, а значит, и невысокой степенью добровольности. «Спонсорство» имеет разные формы. Крупные фирмы и средние предприятия, являющиеся градообразующими для отдельных муниципальных образований, включаются в него через рассмотренные выше соглашения о социально-экономическом сотрудничестве. По отношению к другому бизнесу обычно применяются ситуационные обращения за помощью в финансировании различного рода проектов. *«У нас в городе общая традиция, когда власть, скажем, областная, подняв флаг социальной помощи, ориентированной властью, занимается тем, что склоняет предпринимателей-помощников всех уровней для фактического выполнения ими социальных программ, областных и городских. Вы видели, наверно, автобусы с надписью «подарок губернатора». Но чаще всего, в 9 из 10 случаев эти подарки оплачены не из бюджета, а это плата, скажем так, за право беспрепятственно вести бизнес»* [из интервью с руководителем рекламного агентства].

Механизм получения с бизнеса соответствующих денежных средств хорошо отработан. Обычно, по заранее составленному списку, собираются предприниматели и между ними разбрасываются запланированные расходы, поступление которых обеспечивается угрозами различного рода. *«Проводится, скажем, российское большое соревнование, а это — большие расходы (гостиница, транспорт, подарки, судейство, аренда). Собираются предприниматели и промышленники в одном месте, и им говорят: проводим вот эту фигню, с вас — столько-то. Все знают правила игры. И с разной степенью недовольства, но они помогают»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Еще один пример сбора с предпринимателей средств: *«... к празднику Дня шахтера предпринимателям приходили «письма счастья» с просьбой внести свой вклад в подготовку к празднику, с указанием суммы. Для каждого — своя сумма. И суммы просто бешеные, голливудские. На оптовый рынок — 1,5 млн рублей, на хладокомбинат — 700 тыс., а у них прибыль всего 4 млн, им нужно зарплату повышать в связи с инфляцией, а с них требуют четверть прибыли отдать на хлопушки, от которых им ни тепло ни холодно ... Цифры берутся от фонаря ... Как это происходит? В городе решают, что для проведения праздника нужно собрать столько-то денег. Они эту сумму расписывают по районам и спускают в районные администра-*

ции. Далее собирают предпринимателей. Им говорят: давайте обсудим, сколько вы можете внести. Неоднократно говоря, что это нужно сделать, не то ... у них есть рычаги на нас надавить. Проверками задолбают ... Они хуже, чем бандитские группировки, ни слова не дают сказать. Они глухие» [руководитель предприятия оптовой розничной торговли].

«Квазиналоговые» сборы — это более упорядоченная форма взимания дополнительных отчислений с бизнеса, обеспечивающая для власти некоторую предсказуемость потока этих отчислений. Взимание квазиналоговых отчислений с бизнеса отличается частичной деперсонификацией отношений, наличием у предпринимателя определенного выбора (перечислять средства или нет, сколько перечислять, может быть вносить плату продукцией или услугами), достаточно высоким риском применения силового давления.

К 2005 г. фонды дополнительных однопроцентных отчислений от фонда заработной платы учреждены во многих территориальных образованиях Кемеровской области. Их создание начиналось в 2003 году с г. Березовского. В январе 2004 г. по подобному пути пошла и администрация г. Кемерово. Потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн рублей, она призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города [9]. В феврале 2004 г. в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение платежа в размере одного процента от фонда заработной платы с предприятий. В обмен на добровольные отчисления власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей. Для распоряжения собираемыми средствами был создан наблюдательный совет, включающий представителей администрации и предприятий [20].

Таким образом, муниципальная власть предлагает бизнесу правила игры, серьезно отличающиеся от нормативной картины хозяйственной деятельности в российской экономике. Выполнение органами власти своих функций и целого ряда нормативных актов федерального уровня она обуславливает дополнительными отчислениями бизнеса. Более того, избирательное использование формальных норм может даже закрепляться актами муниципальной власти. Ярким примером такого рода может служить постановление администрации города Кемерово от 7 мая 2003 г. № 39 «Об утверждении положения о проведении конкурса на звание “Надежный партнер”». В принятом положении в число условий, по которым оцениваются претенденты на звание, включена «степень участия в решении вопросов городского сообщества». В числе льгот, предоставляемых победителям, выделяются: «внеочередное консультирование и прием документов налоговой инспекцией г. Кемерово», «освобождение от внеплановых проверок контролирующих органов», «для арендаторов муниципального имущества — предоставление возможности заключить долгосрочный договор аренды муниципального имущества». Этот документ демонстрирует, что городская администрация сама выстраивает дифференцированные отношения с предпринимателями в зависимости от их готовности принимать ее не только закрепленные законом, но и дополнительные неформальные требования. Формальные нормы превращаются в один из элементов неформальных практик по дофинансированию территорий.

Обобщая опыт действия фонда взносов предпринимателей города, глава г. Кемерово В. Михайлов отметил, что выбранное направление получения с бизнеса дополнительных средств он считает правильным: «Что направление правильное — это совершенно точно. ... Федеральная власть пошла на то, чтобы отменить местные налоги. А ведь они регулировали определенные взаимоотношения» [8]. Муниципальная власть сама пытается достроить и стабилизировать взаимоотношения с бизнесом по его вложениям в развитие территорий и решению ее проблем. И делает она это посредством деформализации существующих правил взаимодействия с бизнесом, по-

тому что в условиях действующей политики федеральных властей только таким образом можно решать проблемы выживания и развития территорий. Следующим этапом оказывается попытка муниципальных властей формализовать новые нормы, т.е. легализовать их и оформить через различного рода соглашения о сотрудничестве.

## Интересы власти и бизнеса в деформализации существующих правил взаимодействия

Исследования показывают, что деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса основывается как на взаимном интересе власти и бизнеса, так и на силовом давлении власти на бизнес.

**Интерес власти** в выстраивании данных отношений с бизнесом состоит: в получении ресурсов на производство общественных благ и на функционирование властных структур; в повышении «цены» отдельного чиновника, сумевшего в условиях дефицита ресурсов организовать выполнение тех или иных экономических и социальных проектов; в откатке части ресурсов бизнеса в карман отдельного чиновника. То есть в реальной практике интересы представителей власти как публичных агентов и как физических лиц тесно переплетаются. Соответственно, переплетаются отношения «серой» и «черной» зон.

**Инструментами** реализации интересов власти в принуждении бизнеса к соблюдению устанавливаемых ею неформальных норм являются дифференциация правил игры (см. табл. 1) и избирательное применение санкций к нарушителям формальных норм и правил.

Таблица 1

**Как Вы считаете, является ли подход администрации к предпринимателям единым или дифференцированным? (%) (N = 172, 2004 г.), (N = 124, 2007–2008 г.)**

	2004 г.	2007–2008 гг.
1. Является единым	8,1	4,0
2. Является скорее единым, чем дифференцированным	19,8	24,2
3. Является скорее дифференцированным, чем единым	48,3	40,3
4. Является дифференцированным	23,8	31,5
ИТОГО:	100	100

Опрос, проведенный в 2007–2008 гг., показал, что дифференцированный подход по сравнению с 2004 г. не только не ослаб, а даже усилился, что связано с завершением формирования закрытых смешанных сетей власти и бизнеса на территории региона.

Ярким примером дифференциации правил игры является дифференциация административных барьеров (сроков прохождения документов, сложности процедур решения важных для бизнеса вопросов, прозрачности этих процедур, доступности для бизнеса ресурсов, подконтрольных администрации — земли, помещений и т.п.). Применение избирательных санкций к предпринимателям (учащение и усложнение проверок со стороны различных контрольных органов) производится в случае их уклонения от навязываемого органами власти сотрудничества. Необходимо отметить, что реализуются эти меры с помощью специфического использования властными структурами формальных норм, которые встраиваются в систему неформальных практик.

Как субъект, обладающий сильной переговорной позицией, муниципальная власть использует весь арсенал инструментов воздействия на бизнес с целью привлечения его ресурсов для решения проблем выживания и развития территорий: прямое давление и угрозы, материальное стимулирование, моральное стимулирование и давление



авторитетом (см. табл. 2). При этом предприниматели подвергаются воздействию сразу нескольких инструментов, одним из которых чаще всего бывает силовое давление: угроза попасть в число «плохих партнеров» администрации (дифференцированное отношение); неформальные угрозы применения санкций; затягивание сроков принятия важных для бизнеса решений, установление дополнительных барьеров в решении вопросов.

В качестве основных инструментов давления администрации на бизнес предприниматели выделяют ход решения властью вопросов, жизненно важных для бизнеса, и организацию различных проверок. Принятие решений о предоставлении земли и помещений в аренду, о разрешении ведения той или иной деятельности либо о проведении определенных работ является одним из способов оказания давления на бизнес с целью получения взяток, официальной платы за услуги, принуждения к дополнительным расходам на благоустройство, на социальные проекты власти и т.п. Предприниматели следующим образом характеризуют данную ситуацию: *«Надо пройти через ряд городских и областных инстанций. Докопаться до любого столба может любая инстанция. 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].

Таблица 2

**Какие методы воздействия на предпринимателей чаще используются муниципальной властью для привлечения ресурсов бизнеса в решение городских проблем? (указать не более 2-х вариантов) (%) (N = 130), 2007–2008 гг.**

1. Применение санкций	43,1
2. Убеждение	28,5
3. Моральное поощрение предпринимателей (награды, грамоты)	28,5
4. Материальная заинтересованность предпринимателей (муниципальный заказ, налоговые льготы и др.)	24,6
5. Сознательное затягивание сроков принятия решений в пользу бизнеса	23,8
6. Обращение к авторитету руководителя города	18,5
7. Обращение к общественному мнению	7,7
8. Другое	8,5

Для администрации города выполнение предпринимателями ряда работ по благоустройству и по инвестициям в арендуемое государственное имущество (в качестве условия аренды) является основным методом решения соответствующих проблем. Смена окон, ремонт и дизайн по определенному образцу фасадов на центральных улицах города, озеленение прилегающих территорий и т.п. — все это осуществляется силами предпринимателей, которые вынуждены подчиняться соответствующим распоряжениям администрации. Наиболее популярным сюжетом для обсуждения у предпринимателей г. Кемерово является организация администрацией мощения брусчаткой центральных улиц города. Данные работы выполняются за счет фирм, расположенных на соответствующих территориях. Во всех подобных случаях практики отвлечения ресурсов бизнеса на дофинансирование территорий основываются на деперсонифицированных отношениях и имеют формализованный вид (соответствующие отношения оформляются в виде распоряжений администрации города, закладываются в условиях аренды и т.п.).

Организация проверок — другой действенный инструмент давления на бизнес. *«Это инструмент, я сразу скажу, это инструмент давления. ... Только был отказ (предприниматель имеет в виду отказ от финансирования одного их 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].

Муниципальные власти в настоящее время обладают реальными возможностями мобилизации различных контрольных органов для оказания избирательного давления на отдельных предпринимателей. «Предприниматель обложен с разных сторон проверяющими структурами. За ними наблюдают многие структуры — налоговая, санитарная, пожарники, если есть возможность, то и — управление архитектуры, водоканал, газовщики, там третьи, пятые, десятые. Все эти структуры могут получить неформальную просьбу отнестись весьма пристально к этому предпринимателю. А то, что найти что-то можно, — это без малейших проблем» [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Возможности для влияния городских властей на формально неподчиненные им контрольные службы базируются на комплексе взаимосвязанных факторов:

1. Контрольные службы федерального подчинения не получали в полном объеме, по крайней мере до недавнего времени, средств, необходимых им для приобретения недвижимости, оплаты коммунальных услуг и т.д. В этих вопросах они нуждались и нуждаются в поддержке местных властей.
2. Все контрольные службы активно вовлечены в разного рода «серые» и «черные» взаимосвязи с бизнесом по своему «дофинансированию». В рамках «серой» и «черной» зон возникает объективная заинтересованность в координировании своих действий на неформальной основе с другими контрольными службами. Возможностями для взятия на себя координирующих функций располагают именно местные власти.
3. Существенное значение имеет «личная уния», сложившаяся между руководителями и ответственными сотрудниками местных органов власти и контрольных служб. Она складывается в ходе неформального взаимодействия, обусловленного ранее выделенными объективными факторами и, свою очередь, придает им устойчивый характер. По существу можно говорить о возникновении системы своеобразной «круговой поруки», об использовании ранее накопленного социального капитала.

Таким образом, плохое финансирование контрольных служб привело к такому же разрастанию «серой зоны» их отношений с бизнесом, как и недофинансирование территорий. Произошло их встраивание в соответствующую зону взаимодействия муниципалитетов с бизнесом. И здесь «экономия» федеральной власти на бюджетных расходах обернулась ухудшением условий функционирования бизнеса на местах.

**Интерес бизнеса** в достижении с властью компромисса по дофинансированию территорий имеет двоякое происхождение. Позитивная составляющая этого интереса, определяющая добровольность вступления в соответствующие отношения с властью, заключается в заинтересованности самого бизнеса в развитии местной инфраструктуры, в улучшении условий жизни его собственных работников и их семей, в улучшении общественного климата для предпринимательской деятельности и т.п. Это, в конечном счете, снижает издержки бизнеса на самостоятельное решение данных вопросов и обеспечивает воспроизводство необходимых экономических ресурсов (квалифицированных кадров, приемлемого состояния инфраструктуры и т.п.). Кроме того, у руководства предприятий есть понимание того, что муниципальные бюджеты не в состоянии самостоятельно профинансировать социальную инфраструктуру. Поэтому дофинансирование территорий по сути обеспечивает производство социальных благ для сотрудников фирм и членов их семей, а забота о них оборачивается лояльностью подчиненных и ростом производительности труда.

Другая составляющая интереса бизнеса связана с необходимостью преодоления воздвигаемых на его пути преград. Она определяет принудительный характер сотрудничества с властью. Интерес бизнеса в данном случае состоит: в выживании бизнеса

(возможности остаться на рынке, не упасть под тяжестью административного давления); в сокращении издержек приобретения ресурсов (получение доступа к участкам земли, к муниципальному имуществу); в сокращении издержек преодоления административных барьеров; в получении доступа к информации; в получении различного рода преференций.

Опрос предпринимателей Кемеровской области показал, что мотивы отвлечения ресурсов на поддержание территорий дополнительными отчислениями оказываются разными (см. табл. 3).

Предпринимателей, готовых к отвлечению средств бизнеса на решение городских проблем, немало: 26,4% посчитали нехватку средств у городской администрации для решения проблем города достаточным основанием для соответствующих отчислений; 20,7% (в 2007–2008 гг. — 36,6%) видят для себя выгоду отвлечения ресурсов в форме улучшения городской инфраструктуры. Нежелание нести дополнительную нагрузку высказали 31,6% предпринимателей. При этом часть из них считает подобное отвлечение ресурсов бизнеса в принципе нецелесообразным, так как «каждый должен заниматься своим делом» (20,1% опрошенных). Другую часть «отказников» от дополнительной нагрузки по дофинансированию территорий представляют те предприниматели, которые считают, что отвлекаемые от бизнеса ресурсы неэффективно используются властью (11,5% опрошенных). Так, например, в одном из интервью с предпринимателями выражено негативное отношение к оказанию какой-либо дополнительной социальной поддержки населения через городскую администрацию. Оно обосновано «сомнением в адресности такой помощи и в прозрачности ее бюджета. А когда кто-то приходит к нам, мы знаем, куда уйдут деньги» [руководитель производственно-торговой фирмы].

Таблица 3

**Как Вы относитесь к дополнительным обязательствам бизнеса перед городом?  
(%) (N = 174), 2004 г.**

1. Поддерживаю, так как это способствует улучшению городской инфраструктуры	20,7
2. Поддерживаю, так как понимаю, что у городской администрации не хватает средств для решения проблем города	26,4
3. Поддерживаю, так как не хочу портить отношения с администрацией	19,5
4. Поддерживаю из-за страха наказания	1,7
5. Не поддерживаю, так как это дополнительная нагрузка на бизнес, каждый должен заниматься своим делом	20,1
6. Не поддерживаю, так как мои ресурсы нерационально используются администрацией	11,5
ИТОГО:	100

Часть предпринимателей признались в том, что идут на подобные отчисления по принуждению: 1,7% ответивших поддерживают данную практику из страха наказания (в 2007–2008 гг. — 13,7%), а 19,5% — из-за нежелания портить отношения с администрацией. Однако если учесть тот факт, что в числе основных методов воздействия муниципальной власти на бизнес предприниматели называют угрозы применения санкций, сознательное затягивание сроков принятия решений и установление дополнительных барьеров (см. табл. 2), то значение принуждения как фактора дополнительного финансирования бизнесом территорий оказывается все же выше, чем это отражено в табл. 3.

Интервью с предпринимателями подтверждают большое значение негативной составляющей интереса бизнеса по достижению институционального компромисса относительно финансовой поддержки территорий. Часто в интервью на первый план выходит мотив выживания в условиях давления администрации на бизнес. Так, на вопрос о том, что заставляет предпринимателей соглашаться на дополнительные отчисления, один из предпринимателей ответил: «Только единственное благопри-

ятное условие — в том, что мне не свернут башку, пустят в кабинет (для решения вопросов, важных для бизнеса) и т.д.» [бывший руководитель промышленного предприятия]. Другой предприниматель отметил, что очень рискованно уклоняться от выполнения распоряжений главы администрации г. Кемерово, связанных с дополнительными (часто немалыми) затратами для бизнеса: «Мы не экспериментировали. И кажется, что лучше этого не делать. Скорее всего, ничего хорошего. Выполняем, и все». И далее: «Это прессинг. Мэру очень сложно противостоять» [из интервью с руководителем производственно-торговой фирмы].

Прямые выгоды от сотрудничества с администрацией, связанные со снижением издержек ведения бизнеса за счет облегчения доступа к ресурсам и за счет снижения административных барьеров, оказываются доступными ограниченному кругу предпринимателей, которые проявляют лояльность по отношению к администрации и оказываются замеченными ею: «Человек, который регулярно платит и лояльно относится к администрации, а администрация — к нему, может несколько проще получить земельный участок, который его заинтересовал, несколько быстрее пойдет оформление. Он может получить какую-то интересную информацию. Скорость ее получения очень часто определяет многое» [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Прямые выгоды от сотрудничества бизнеса с властью, связанные с различного рода преференциями, получает еще более узкий круг предпринимателей. В одном из интервью он назван «узким кругом приближенных лиц». Этот круг получает средства из фонда поддержки предпринимательства, для него облегчен доступ к муниципальному заказу, к привлекательным участкам городской земли, к аренде площадей и т.п.

И власть, и бизнес находят самые разные основания для обоснования своей позиции и действий в рамках достигнутого институционального компромисса по дофинансированию территорий [17, с. 140]. *Формальным основанием* для обеих сторон является несовершенство действующей системы межбюджетных отношений и недофинансирование территорий, ставящее их на грань выживания. *Нормативное основание* региональная и муниципальная власть находят в реальных практиках действия властных структур в других регионах, а также в действиях федеральной власти. Предприниматели находят его в поведении других хозяйствующих субъектов, крупного бизнеса, вступающего в соответствующие отношения с федеральной властью. *Этические основания* наиболее сильны. Для власти — это указание на восстановление справедливости в распределении полномочий и потоков ресурсов, их обеспечивающих. Для бизнеса — это понимание необходимости решения сложных инфраструктурных и социальных проблем территорий. *Утилитаристское основание* для власти состоит в демонстрации собственной эффективности как управленцев, для предпринимателей — в стабилизации внешней среды хозяйственной деятельности, а иногда и в получении определенных преференций. *Принудительное основание* особенно действенно для предпринимателей, которые попадают под различного рода давление властей. Таким образом, деформализация правил во взаимодействии власти и бизнеса становится распространенной практикой, воплотившей в себя результаты институциональной подстройки вводимых формальных норм к существующей институциональной среде.

Как показало исследование, поведение бизнеса в ответ на навязывание ему властью неформальных требований основывается на комбинации различных стратегий. В современной экономической литературе выделяются четыре возможных стратегии поведения бизнеса: «лояльности», «голоса», «выхода» и «договора»<sup>6</sup>. Первые две стратегии характерны для отношений как в «белой», так и в «серой» зонах, тем или

<sup>6</sup> Типы деловых стратегий в процессе приспособления хозяйственных агентов к формальным правилам выделены А. Хиршманом: это стратегии «лояльности», «голоса» и «выхода». В. Радаев добавляет еще стратегию «договора» [25; 17, с. 137–139].

иным образом оформленных (нормами права, заключаемыми соглашениями, актами местных органов власти и т.п.). **Стратегия «лояльности»** означает выполнение предъявленных требований, как основанных на законе, так и превышающих требования закона, основанных на распоряжениях местной администрации. **Стратегия «голоса»** означает публичное их оспаривание через механизмы политического или политико-бюрократического рынков. В существующих условиях основная часть предпринимателей стремится продемонстрировать свою лояльность власти, в том числе к ее неформальным требованиям. К стратегии «голоса» предприниматели обращаются очень редко.

Собственно в «серой зоне» предприниматели могут следовать стратегиям: **«выхода»**, т.е. скрытого неисполнения требованиям властей; **«договора»**, т.е. заключения неформального соглашения с властными структурами об условиях и порядке их применения к данному предпринимателю или их группе. Как правило, в «серой зоне» используется комбинированная стратегия, сочетающая элементы всех четырех стратегий.

Предприниматели бурно реагируют на изменения, которые затрагивают их интересы: изменения в налогах, правилах взимания платы за землю или арендной платы. Они начинают подавать «голос», либо индивидуально, либо через союзы предпринимателей и инициативные группы (эта вторая практика является более распространенной). Конфликт, возникший между властью и бизнесом, обычно вырывается в средства массовой информации. Своеобразие реализации стратегии «голоса» в таких условиях состоит в том, что речь не идет об игре на политическом рынке за принятие более благоприятных для бизнеса нормативных актов. Стратегия «голоса» реализуется в жестко контролируемых властью рамках. Например, администрация г. Кемерово часто сама провоцирует бизнес на протесты, принимая очень жесткие решения. Вслед за этим она организует некий диалог, в котором имеет очень сильные переговорные позиции. Идет публичный торг об условиях принятия относительно приемлемых для бизнеса решений. Администрация идет на некоторые уступки, снижая первоначально заявленные требования по местным налогам, размерам платы за землю, арендной платы, административным ограничениям и т.п. В обмен на это она обычно получает от бизнеса определенные гарантии по выполнению своих неформальных требований (по благоустройству, по финансированию своих проектов и т.п.). Тем самым она получает и право на последующие наказания тех предпринимателей, которые пытаются уклониться от выполнения этих неформальных требований, т.е. на избирательность применения санкций. Складывается институциональный компромисс относительно принятия норм, регулирующих дополнительные обязательства бизнеса по дофинансированию территорий.

В разных регионах и муниципальных образованиях этот институциональный компромисс неизбежно различается по объему зафиксированных в нем взаимных обязательств. Обязательства бизнеса по дофинансированию и обязательства власти по гарантиям бизнесу определяются, прежде всего, их переговорными позициями, которые зависят от целого ряда факторов: от сложившейся отраслевой структуры производства, от структуры рынков, от результатов приватизации, от состояния инфраструктуры территории, от уровня консолидации местной деловой и политической элиты, от уровня их авторитета среди населения и т.п. В Кемеровской области переговорные позиции власти (прежде всего, региональной, поддерживающей своим авторитетом муниципальную власть) очень сильные. Это определяет широкое распространение практик деформализации взаимодействия власти и бизнеса, их складывание в общую систему по обеспечению социально-экономического развития региона. Тем не менее и внутри региона, между муниципальными образованиями, есть определенные различия в существующих практиках деформализации. Между регионами эти различия должны быть еще более сильными. Это является одним из проявлений локализации

институциональной среды в современной российской экономике, а значит, и важным фактором, который сокращает возможности федерального центра по институциональной трансформации экономики применяемыми до сих пор методами.

### **Конфигурация формальных и неформальных норм в условиях деформализации правил взаимодействия власти и бизнеса**

Разрастающаяся «серая зона» взаимодействия власти и бизнеса интегрирует и другие отношения («белой» и «черной» зон). Формальные правила регулирования бизнеса (например, использование административных инструментов регулирования) превращаются в рычаг давления на бизнес в интересах принуждения к дополнительным расходам на поддержку территорий, введения «квазилоговых» сборов, принуждения к оказанию «спонсорской помощи». Сохраняются реальные возможности дифференциации властью административных барьеров для бизнеса. Данные барьеры становятся рычагом давления на бизнес не только в коррупционных целях, но и в целях выбивания из предпринимателей средств для выживания территорий. В данном качестве они закрепились в повседневных практиках взаимодействия местных администраций, контролирующих органов и бизнеса.

Таким образом, и меры по реальному (на практике) снижению административных барьеров, и меры по преодолению коррупции, в конечном счете, оказываются связанными на сокращение «серой зоны», которая обеспечивает выживание территорий в условиях их скудного финансирования за счет использования административных барьеров в качестве инструмента выбивания из бизнеса дополнительных ресурсов.

Отношения «черной зоны» (коррупция, бизнес чиновников), имея свои корни, в современной российской экономике все же во многом завязаны на некриминальное, и часто поощряемое сверху, вымогательство с бизнеса средств для дополнительного финансирования 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 более комфортную среду. В какой-то степени она служит оправданием для действия и чиновника и предпринимателя, идущих на коррупционный сговор.

На наш взгляд, совершенствование российского законодательства, в том числе и с использованием антикоррупционной экспертизы, само по себе не способно сократить объемы «серой зоны» и лишить ее интегрирующей роли в реальной модели взаимодействия власти и бизнеса, которая практически всеми исследователями признается неэффективной. Предпринимаемые федеральной властью попытки ограничить для чиновников возможности влиять на величину административных барьеров способны лишь несколько сократить набор инструментов неформальных торгов, но не способны ликвидировать эти торги и преобладание неформальных практик над формальными. Об этом ярко свидетельствует тот факт, что современные меры по снижению административной нагрузки на предпринимателей (идущие под лозунгом «не кошмарить бизнес»), фактически повторяют принятый ранее пакет законов о де бюрократизации. Предыдущая попытка, как известно, не дала ощутимых результатов. Так, например, по данным ЦЭФИР, полученным в рамках «Мониторинга уровня издержек малого предпринимательства, связанных с государственным регулированием», несмотря на некоторый позитивный эффект вступления в силу пакета законов по де бюрократизации, в большинстве случаев реформа не достигла желаемого результата. Отмечено, что во многих случаях увеличиваются затраты на лицензирование, растет количество разрешительных документов на виды деятельности, не предусмотренные законом о лицензировании; допускается много нарушений со стороны органов контроля и инспектирования; так и не заработало правило «одного окна» при регистрации фирм и

т.д. [14]. Как отметил один из предпринимателей, *«даже создав миллионы законов, все равно много не учесть. Здесь систему менять надо. Это не проблема г. Кемерово, это всероссийская проблема»*. И далее: *«практика входит в противоречие с законодательной базой. Есть чиновничество, есть аппарат, и есть конкретные фигуры, которые спокойно могут обходить законы»* [из интервью с предпринимателем, являющимся депутатом Кемеровского городского Совета народных депутатов].

Принятие федеральной властью «правильных» с либеральных позиций законов и «правильных» программ развития бизнеса в существующих условиях не дает ожидаемого результата. Все они до сих пор успешно встраиваются в существующие на местах неформальные практики. По нашему мнению, в условиях современной России необходимо ориентироваться на поэтапную деперсонификацию правил взаимодействия власти и бизнеса в рамках сложившейся системы «региональных прав собственности» при установлении на федеральном уровне рамочных ограничений, блокирующих рентаориентированную активность и возможности взаимного оппортунизма сторон. Существующая у региональных и местных властей потребность в привлечении дополнительных ресурсов для решения социальных и общеэкономических задач местного развития должна быть поставлена в рамки, стимулирующие продуктивные, а не перераспределительные формы взаимодействия с субъектами хозяйствования. Примером продуктивного функционирования региональной системы прав собственности может служить опыт Китая, где волостные власти действуют в условиях жестких бюджетных ограничений, но им дается право создавать волостные предприятия, участвовать в их управлении и получать доход. Такие правила стимулируют рыночную и предпринимательскую активность местных властей, хотя при этом возникают определенные проблемы, связанные с появлением внутренних протекционистских барьеров.

В условиях России необходимо: *установить рамочные, а не жесткие правила регулирования функций региональных и местных властей, исходя из многообразия сложившихся реалий; стимулировать развитие практики формализованных договоров о сотрудничестве между региональными и местными властями и бизнес-структурами в направлении усиления степени равноправия сторон и взаимовыгодности сотрудничества; установить правила, регулирующие конкуренцию территориальных властей за ресурсы общенациональных бизнес-групп, которые, с одной стороны, ограничивали бы региональные барьеры свободного движения капиталов, а с другой — гарантировали бы определенное равенство условий. В последнем случае речь идет о нормах, ограничивающих использование органами власти определенных субъектов федерации своих статусных преимуществ на национальных политических и бюрократических рынках.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Александр Хлопонин договорился с ФПГ // Эксперт-Сибирь. — 2003. — № 5. — С. 24.
2. Барсукова, С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С.Ю. Барсукова. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. — С. 28–35.
3. Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. — М.: Экспертный институт, 2003. — С. 96–98.
4. Волков, В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ / В.В. Волков. — М.: ГУ ВШЭ, 2005. — С. 293.
5. Гончарова Ю. Правило двух ключей / Ю. Гончарова // Эксперт. — 2003. — № 40. — С. 109.
6. Иванова О. Угольно-социальный разрез / О. Иванова // Эксперт. — 2003. — № 15. — С. 127.
7. Капелюшников Р. Российская модель рынка труда: что впереди? / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. — 2003. — № 4.
8. Карзова В. «Мы заинтересованы в совместной работе» / В. Карзова // Кузбасс. — 2004. — 8 декабря.
9. Карзова В. Налог на любовь к городу / В. Карзова // Кузбасс. — 2004. — 23 января.
10. Кузбасс. — 2005. — 16 февраля.

11. Кузбасс. — 2005. — 12 мая.
12. Кузьминов, Я.И., Радаев, В.В., Яковлев, А.А., Ясин, Е.Г. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования / Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, А.А. Яковлев, Е.Г. Ясин // Модернизация экономики и выращивание институтов: в 2 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005. — Кн. 1-я. — С. 7–65.
13. Латов Ю., Ковалев С. Аграрный вопрос в России конца XIX — начала XX вв.: попытка неинституционального анализа / Ю. Латов, С. Ковалев // Вопросы экономики. — 2000. — № 4.
14. Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: [http://www.sefir.org/Papers/admin\\_rus/Round3\\_rus\\_report.pdf](http://www.sefir.org/Papers/admin_rus/Round3_rus_report.pdf), свободный.
15. Нуреев, Р.М., Латов, Ю.В. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории [Электронный ресурс] // Интернет-конференция 20 лет исследования qwerty-эффектов и зависимости от предшествующего развития с 15.04.05 по 05.06.05. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/209510.html>, свободный.
16. Радаев В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / В. Радаев // Экономическая социология: Новые подходы к институционализму и сетевому анализу. — М.: РОССПЭН, 2002. — С. 188.
17. Радаев, В.В. Социология рынков: к формированию нового направления / В.В. Радаев. — М.: ГУ ВШЭ, 2003.
18. Роткевич Е. Скинуться на Петербург / Е. Роткевич // Известия. — 2004. — 31 июля.
19. Социальная направленность бизнеса // Кузбасс. — 2004. — 7 мая.
20. Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. — 2004. — 27 февраля.
21. Сусоев А. Открытки не скупаются / А. Сусоев // Кузбасс. — 2005. — 28 января; Автобусные маршруты СУЭК // Кузбасс. — 2005. — 3 февраля.
22. Уголь по льготной цене // Кузбасс. — 2004. — 22 мая.
23. Черешнев С. Регионы ввели новый налог / С. Черешнев // Известия. — 2004. — 2 декабря.
24. Чернявский А., Вартанов К. Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ / А. Чернявский, К. Вартанов // Вопросы экономики. — 2003. — № 10. — С. 96.
25. Hirschman F.J. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge: Harvard University Press, 1970. P. 1–20, 76–79.