

**С.П.Перегудов,  
доктор исторических наук,  
Институт мировой экономики и  
международных отношений РАН**

## Ренессанс корпоративизма?<sup>2</sup>

**В** своем выступлении я хотел бы коснуться вопросов, связанных с некоторыми новыми тенденциями в характере отношений, которые принято называть корпоративистскими. При этом я буду в основном отталкиваться от материалов последнего конгресса Международной ассоциации политологических наук, состоявшегося в августе 1997 г. в Сеуле. Разумеется, я не собираюсь обходить и нашу российскую действительность, однако попытаюсь сказать о ней в более широком международном контексте.

В начале напомним в чем состоит суть корпоративизма, как она определяется в современной политологии. В дальнейшем остановлюсь на этом предмете более подробно, пока же скажу, что в самом общем виде корпоративизм представляет систему политических отношений, при которой наиболее влиятельные группы интересов

---

<sup>1</sup> Бунин И. Бизнес-элита и российское общество // Власть. 1996. № 9. С. 9—19.

<sup>2</sup> Работа выполнена в рамках проекта РГНФ № 97-03-04139а на 1997—1998 гг.

напрямую вовлечены не только в процесс формирования, но и реализации государственной политики. Этот последний момент принципиально отличает корпоративизм от плюрализма и лоббизма, при которых группы интересов действуют лишь как "группы давления" и практически не связаны никакими ответными обязательствами перед государством.

Теперь немного о том, какое отражение корпоративистская проблематика нашла в докладах на сеульском конгрессе. Наибольший интерес, с моей точки зрения, представляли доклады, посвященные этому феномену в странах Юго-Восточной Азии и ЮАР, а также в Польше и Чехословакии. Поскольку подробно о содержании этих докладов я писал в своем обзоре материалов конгресса для журнала "Полис", постараюсь ограничиться здесь краткими их резюме. В ЮАР корпоративизм представлен в классической, трипартистской модели и потому мало что вносит нового в уже сложившиеся представления о нем. Модель эта действует главным образом на общенациональном уровне, закреплена конституционно, а ее основное назначение — снижение конфликтности социальных и расовых отношений<sup>1</sup>. Казус ЮАР, на мой взгляд, интересен тем, что он демонстрирует тягу к корпоративизму в условиях, когда страна переживает трудности перехода к демократии и стремится к консолидации наиболее влиятельных социально-политических сил.

Значительно большее своеобразие демонстрируют системы корпоративистского взаимодействия в странах Юго-Восточной Азии. В Республике Корея система действует преимущественно на отраслевом (мезо)уровне и носит не трех-, а двусторонний характер. Ее главными участниками являются предпринимательские ассоциации и экономические министерства и ведомства. Особенностью корейской модели является также жесткий государственный контроль над предпринимательскими ассоциациями, причем государство напрямую участвует и в комплектовании их руководства. Как считает автор соответствующего доклада Ю-Юнг Ким, Корейская система являет собой один из вариантов "классического государственного корпоративизма"<sup>2</sup>.

Еще более своеобразными и, я бы сказал, нестандартными оказались варианты, описанные в докладе двух австралийских исследователей Гвиннет Синглетон и Марка Порнера, сложившиеся в так называемых "треугольниках роста" ЮВА. Конкретно в докладе речь идет об Индонезии, Сингапуре, Малайзии и Филип-

<sup>1</sup> Pretorius L. From Conflict to Order? From Order to Conflict? Labour, Government and Business in South Africa // Paper presented at the 17th IPSA Congress. Seoul, 1977.

<sup>2</sup> Kim E.Y. The Business Interest Association and the Political Economy of Development in South Korea // Paper presented at the 17<sup>th</sup> IPSA Congress. Seoul, 1997. P. 14.

пинах. Несмотря на существенные различия между корпоративистскими моделями во всех этих странах, и особенно между тремя первыми и последней из них, их объединяют два общих момента, а именно наличие только двух "партнеров", т.е. бизнеса и носителей высшей государственной власти, и преимущественно неформальный характер взаимодействия. Первый из этих моментов, как мы видели, характерен для Республики Корея и отражает слабость организованного рабочего движения во всей Юго-Восточной Азии. Не нов бипартизм и для западноевропейских стран, особенно на микроуровне, т.е. на уровне взаимодействия индивидуальных корпораций и государства. Другое дело, "неформальный" корпоративизм, т.е. такой, при котором основное согласование ведется вне рамок специально для этого предназначенных структур. Формально такого рода органы существуют во всех этих странах, однако роль их, как правило, маргинальна.

Основой неформального взаимодействия здесь являются, как пишут авторы, различные варианты "патримониального" вовлечения носителей высшей государственной власти в большой бизнес. В Индонезии он реализуется посредством патронажа и клиентельных связей, в центре которых находится президент и его семья, занимающие доминирующие позиции не только в институтах власти, но и в бизнесе.

В Сингапуре и Малайзии таким "патримониальным" центром являются элиты правящих партий, причем в обеих этих странах, и особенно в Малайзии эта элита не только держит под своим контролем основные структуры большого бизнеса, но и является, как пишут авторы, "собственником крупнейших корпораций"<sup>1</sup>.

В отличие от трех упомянутых стран, "патримониальная" модель отношений власти и большого бизнеса на Филиппинах характеризуется тем, что государство здесь оказалось пленником "мощных олигархических сил". Авторы особо подчеркивают ключевую роль "политических кланов" и то место, которое принадлежит в них "магнатам бизнеса и промышленным лидерам". Представители этих кланов занимают около 1/3 мест в конгрессе, они приближены к дворцу президента, им принадлежат решающие позиции в структурах власти городов и провинций. Здесь, подчеркивают авторы, нет ни партии, ни администрации, которые доминируют в государстве и обществе в Сингапуре, Малайзии и Индонезии. Государство на Филиппинах, пишут они, "стало орудием грабительского капитализма", при котором "устремления элиты нацелены на получение материальных благ через каналы политической ренты"<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Singleton G., Turner M. Government-Business Relations and Southeast Subregional Economic Growth Triangles // Paper presented at the 17<sup>th</sup> IPSA Congress. Seoul, 1997. P. 11—12.

<sup>2</sup> Ibid. P. 13—15.

При всех этих различиях для четырех стран, отмечают они, характерен "симбиоз правительства и бизнеса, находящий свое выражение в корпоративистском, патримониальном их взаимодействии"<sup>1</sup>. Подчеркивая, что идентифицированный ими "олигархический корпоративизм" нацелен прежде всего на сохранение и упрочение позиций элиты, они выделяют и другие его целевые функции. В одном случае — это преимущественно экономический рост (Сингапур, Малайзия, Индонезия), в другом — личное обогащение элиты и "политическая рента" (Филиппины).

Как мне представляется, выявленная авторами многофункциональность корпоративизма, равно как и сама по себе его "олигархическая" разновидность, существенно обогащают наши представления об этом феномене и одновременно демонстрируют ценность того сугубо неформального подхода к нему, который, полагаю, незаменим и в наших, постсоветских условиях.

Как известно, в последние годы среди политологов резко возросли сомнения относительно применимости корпоративистской модели к анализу политических отношений в странах Запада. Помню, как на прошлом, берлинском конгрессе МАПН в августе 1994 г. мне пришлось быть свидетелем почти единодушного скепсиса, которым встречалось любое упоминание о корпоративизме. На сеульском конгрессе этот настрой также давал о себе знать, но уже куда в меньшей степени. Во всяком случае, доклад о механизмах корпоративного взаимодействия в Норвегии и Дании, на котором я хочу здесь кратко остановиться, был обсужден весьма конструктивно.

Основываясь на проведенных ими изысканиях, авторы доклада убедительно показали, что, несмотря на некоторое снижение числа органов, в рамках которых осуществляется корпоративное взаимодействие, "институциональный корпоративизм" занимает ныне крайне важное место в сфере отношений групп интересов и государства. В Дании число этих органов составляет 246, в Норвегии — 357 (против 537 и 542 в начале 80-х годов)<sup>2</sup>. При этом в докладе отмечается, что ликвидированы были в основном советы и комитеты, не игравшие существенной роли. Что же касается регионов, то число таких органов там могло и возрасти. Общее заключение авторов сводится к тому, что "корпоративизм далеко не упразднен" и что "во многих случаях организованные интересы предпочитают корпоративистскую интеграцию в систему принятия административных и политических решений", поскольку благодаря этому они сохраняют свое участие в этой системе<sup>3</sup>. Из доклада также следует,

<sup>1</sup> Singleton C., Turner M. Op. cit. P. 17.

<sup>2</sup> Christiansen P., Rommetverdt H. Parliament and Organised Interests in Denmark and Norway // Paper presented at the 17th IPSA Congress. Seoul, 1997. P. 12.

<sup>3</sup> Ibid. P. 16, 10.

что основное взаимодействие организованных интересов в обоих странах осуществляется не на макро-, а на мезоотраслевом уровне.

На этом последнем моменте акцентирует внимание и "классик" современного корпоративизма Ф.Шмиттер, который в самый канун конгресса (где он не присутствовал) опубликовал вместе с Ю.Гроде брошюру под весьма красноречивым названием: "Корпоративный Сизиф: прошлое, настоящее и будущее"<sup>1</sup>. В этом докладе Ф.Шмиттер и его соавтор, основываясь на приводимых ими данных по ряду европейских стран, пришли к выводу, что "откат" корпоративизма подошел к концу, и в настоящее время "Сизиф вновь покати́л его в гору". Бросается, однако, в глаза, что в отличие от своих прежних работ Ф.Шмиттер отходит здесь от данного им самим в начале 70-х годов жесткого определения и рассматривает ряд его модификаций, которые никак в данное определение не вписываются. Напомню, что эта, получившая широчайшее распространение формула, кстати совсем недавно вновь воспроизведенная им<sup>2</sup>, рассматривает корпоративизм только на макроуровне и только как взаимодействие государства со структурами, монополизирующими представительство организованных интересов. Здесь же, описывая различные формы корпоративистского взаимодействия, авторы оперируют уже в основном секторальными и компанийскими его уровнями. В результате даже создается впечатление, что они описывают не столько "возрождение" корпоративизма, сколько дают более адекватное представление об этом феномене. А это, в свою очередь, порождает сомнения в правомерности их тезиса о 25-летнем цикле, в течение которого "корпоративный Сизиф совершает свои подъемы и спуски". Хотя во многих случаях, как это убедительно показано в тексте, речь действительно идет о достаточно четкой тенденции к более тесному и конструктивному согласованию интересов на упомянутых уровнях.

В своем более прагматичном подходе авторы идентифицируют корпоративизм и там, где он выступает, как они пишут, "в патологической смеси" с плюрализмом. Правда, в этом случае они предпочитают использовать термин "согласование" (*consociationalism*), который, впрочем, применяется ими и тогда, когда речь идет о корпоративизме как таковом. Впрочем, здесь они отнюдь не оригинальны, термин этот ряд "корпоративистов" широко использовали еще в 70-х годах. Я упоминаю об этом здесь лишь потому, что считаю данный термин не только предпочтительным, но и несравненно более адекватным, когда речь идет о все чаще встречающихся случаях смешанного "корпоративно-плюралистического взаимо-

<sup>1</sup> *Schmitter Ph., Grote J.* The Corporatist Sysyphus: Past, Present and Future. San Domenico: European University Institutes, 1997. P. 37.

<sup>2</sup> См.: Полис. 1997. № 2. С. 15.

действия", причем его участниками нередко оказываются не только организованные интересы, но и другие представители политического процесса.

Хочу подчеркнуть и другое. В нынешней интерпретации Ф.Шмиттера корпоративизм рассматривается уже не как некая самодостаточная, альтернативная плюрализму система отношений организованных интересов и государства, а как своего рода фрагмент (или фрагменты) более широкой системы отношений, не укладывающейся ни в чисто корпоративную, ни в чисто плюралистическую модель.

Несколько страниц брошюры посвящены корпоративистским структурам в странах Восточной Европы и России. Однако, как и в докладе Т.Ковалика (Польша) на том же конгрессе, в брошюре рассматриваются исключительно примеры формализованных трипартистских или бипартистских структур, наподобие нашей трехсторонней комиссии. Но если Т.Ковалик оперирует фактами реального влияния этих структур (в Польше — это соглашение между "Солидарностью" и правительством 1990 г., в Чехословакии — действующие и ныне трипартистские комитеты)<sup>1</sup>, то Ф.Шмиттер и Ю.Гроте ссылаются на структуры, имеющие, в лучшем случае, маргинальное значение.

Совершенно очевидно, однако, что и для России, и для ряда других постсоветских государств даже более широкий подход, используемый Ф.Шмиттером и Ю.Гроте, оказывается явно недостаточным, поскольку он не позволяет идентифицировать наиболее существенные формы корпоративистского взаимодействия, которые здесь существуют, развиваются и наверняка будут еще долгое время существовать. В связи с этим я хочу вновь обратиться к корпоративизму в "треугольнике роста". Не подлежит сомнению, что если бы авторы доклада о них придерживались утвердившихся ранее канонов, то они также сосредоточили бы свое внимание на маргинальных структурах и упустили главное. Мне этот их подход особенно хорошо понятен, поскольку именно благодаря ему я в свое время смог идентифицировать "бюрократический корпоративизм" в СССР и отстаивать эту концепцию как в России, так и за рубежом<sup>2</sup>. Правда, в своем анализе отношений групп интересов и государства в постперестроечной России я сделал значительно больший упор на формализованных процедурах корпоративистского взаимодействия. Я не считаю, что эти формы и процедуры не

<sup>1</sup> *Kovalik T.* Prospects for Neo-corporatism in Central Europe. The Case of Poland and Czech's Transformation // Paper, presented at the 17<sup>th</sup> IPSA Congress. Seoul, 1997.

<sup>2</sup> См., например: Полис. 1994. № 2. С. 76—87; *Business Interest Groups in the Political System of USSR and Russia.* European Policy Institute. The University of Warwick. Coventry, 1994. P. 25.

имеют значения, напротив, полагаю, что их роль в недалеком будущем, скорее всего, начнет возрастать. Тем не менее сейчас я хотел бы обратить внимание на другую, неформальную сторону отношений и пояснить, как я себе представляю тот корпоративизм, который, что называется, правит бал в России в настоящее время.

Если говорить о ситуации в самом общем плане, то я ее охарактеризовал бы как смену модели, или "парадигмы", — место бюрократического корпоративизма заняла его иная, олигархическая ипостась, которую с полным правом можно охарактеризовать как олигархический корпоративизм. То, что эта формула идентична той, о которой говорилось применительно к треугольникам роста в ЮВА, на должно нас смущать, ибо, как и корпоративизм вообще, его олигархическая разновидность не укладывается в какой-то единый, универсальный шаблон. Наш российский олигархический корпоративизм по-своему уникален, и в заключение своего выступления я в сугубо предварительном порядке остановлюсь на тех его чертах и особенностях, которые мне представляются наиболее характерными и которые определяют не только его место в системе связи между государством и обществом, но и его ролевые функции.

Первый момент — это отсутствие централизованного начала, дисперсность и даже хаотичность взаимодействия олигархов и олигархических группировок с государством. Поскольку эта особенность определяется характером самих российских олигархий, подробно исследуемых в ряде специальных работ, я ограничусь этой общей констатацией.

Второй момент, во многом связанный с первым, — это отсутствие какой-либо согласованной общенациональной или даже "стратовой" цели или идеи, реализуемой в процессе корпоративистского взаимодействия. Фрагментарность элит, дисперсность связей между их корпоративной и административно-чиновничьей составляющими побуждает каждую из них добиваться использования сиюминутной конъюнктуры для своих сугубо групповых, эгоистических целей. Чаще всего это оказывается максимально высокая политическая рента. Что же до общенациональной, "государственной" идеи, то она либо отсутствует вовсе, либо оказывается отодвинутой на задний план.

Третьим, и, пожалуй, не менее существенным моментом является то, что коммерческая и предпринимательская олигархия сосредоточивает в своих руках подавляющую массу ресурсов собственности, тогда как административная и политическая — властные и иные полномочия, способные прямо или косвенно содействовать ее приращению. В условиях погони как тех, так и других за политической рентой подобное разделение ведет к разгулу корруп-

ции, внедрению ее в самую сердцевину отношений между представителями власти и олигархией. Коррупция, таким образом, не просто является неизбежным спутником этих отношений, а органическим, вытекающим из самой их сути элементом.

Четвертым моментом, характеризующим российский олигархический корпоративизм, является то, что при всей своей внутренней гетерогенности его непосредственные участники стягивают все сколько-нибудь существенные отношения собственности "на себя", отстраняя от "дележа" все другие слои и группы населения. Новомодные рассуждения о "народном капитализме", о необходимости формирования влиятельного среднего класса оказываются в действительности пустым звуком и решительно отбрасываются, как только речь заходит о реальных шагах в этом направлении. Когда в свое время я выяснял сущность и особенности приватизации, проводимой правительством М.Тэтчер, то первое, что бросалось в глаза, — это стремление использовать ее в целях распыления собственности и существенного расширения круга владельцев акций. Помню случай, когда при приватизации "Бритиш телеком" (почти аналога нашего "Связьинвест") один член парламента, приобретший акции сверх установленного лимита, понес за это наказание и поплатился репутацией. В результате лозунг о "демократии собственников", провозглашенный одним из основополагающих принципов тэтчеристской политики, не остался пропагандистским, и доля акционеров в населении страны выросла в течение 80-х годов с 7 до 20%, достигнув внушительной цифры в 10 млн человек<sup>1</sup>.

Конечно, мы вовсе не должны поступать точно так же, как поступала М.Тэтчер. Но у меня (да и не только у меня) вызывает недоумение, когда высшие чины нашей исполнительной и законодательной власти на словах преклоняются перед реформаторством "железной леди", а в своей практической политике придерживаются прямо противоположной линии. Удивляет, чтобы не сказать больше, и громогласные утверждения наших финансовых чиновников, что на счетах в банках (и в "чулках") у населения скопились десятки триллионов (теперь — миллиардов) рублей, не находящихся применения, не сопровождающиеся практически никакими попытками привлечь хотя бы часть этих средств в активы перспективных компаний. Уверен, что, если бы населению была предложена хотя бы небольшая часть государственного пакета акций "Связьинвеста", "Роснефти" и им подобных корпораций, реакция была бы позитивная. А дальше можно было бы наращивать успех, было бы только желание.

---

<sup>1</sup> Подробно об этом см.: *Пережудов С.П.* Тэтчер и тэтчеризм. М., 1996. С. 157—166.

И, наконец, последняя из особенностей, на которой я хотел здесь остановиться. Я имею в виду широкое использование как государственной, так и бизнес-олигархией различного рода формализованных процедур, формально предназначенных для облегчения перехода от государственно-социалистической экономики к рыночно-капиталистической, фактически служащих прикрытием погони за той же политической рентой. Поскольку такие процедуры достаточно хорошо известны, ограничусь здесь их перечислением.

Во-первых, это так называемые инвестиционные конкурсы и залоговые аукционы, объявленной целью которых является модернизация и структурная перестройка приватизируемых объектов. Во-вторых, это доверительное управление пакетами акций, находящихся в собственности государства (так называемый траст). Опять-таки объявленной целью его является эффективное, освобожденное от бюрократического вмешательства государственных ведомств управление теми компаниями и предприятиями, где эти пакеты являются контрольными. Не могу не сослаться на одну цифру, приведенную в журнале "Эксперт" от 20 октября 1997 г. Государственные пакеты, согласно этому источнику, приносят казне всего 0,5% прибыли в год, т.е. практически их отдача для общества равна нулю. Да и сам тот "туман", которым окутаны трастовые договоры (что ягляднейшим образом было продемонстрировано совсем недавно в случае с "Газпромом"), весьма симптоматичен.

Далее в этом перечне следуют различного рода программы и проекты перестройки и модернизации отраслей и отдельных предприятий и производств. Если собрать воедино санкционирующие их указы президента и постановления правительства, то они, без преувеличения, составят многие увесистые тома. Как известно, подавляющая их часть не выполняется, однако даже та крайне малая часть средств (будь то в форме кредитов или различного рода льгот и гарантий), которая выделяется на некоторые из них, как правило, используется не по их прямому назначению, а в совсем иных целях, и в том числе на ту же политическую ренту. Несмотря на ряд попыток внедрения реальной конкурсности и ужесточения контроля за выполнением взятых обязательств, а воз, как говорится, и ныне там.

Еще одним официально санкционированным каналом взаимодействия государства и олигархии является система так называемых уполномоченных банков. "Законность" доходов, получаемых с помощью этой системы относительно немногими избранными банками, нисколько не противоречит тому, что мы имеем здесь дело с политической рентой. Недаром сам принцип "уполномоченности" подвергается все более острой критике и становится вопросом о переходе к казначейской системе обслуживания государственных финансов. Однако даже если это решение будет выполнено (в чем

многие специалисты далеко не уверены), останется система уполномоченности в регионах, субъектами которой являются филиалы ведущих банков, а также наиболее влиятельные банки самих регионов. Судя по заявлениям ответственных представителей региональных властей (в частности, московских), многие из них намерены использовать эту систему и впредь.

Можно было бы, наверное, продолжить и дальше этот перечень "законных" оснований для получения государственного имущества и средств, однако и того, о чем было сказано, более чем достаточно, чтобы прийти к следующему заключению. Переходный характер российской экономики как с точки зрения отношений собственности, так и с позиций обновления технологий и менеджмента приводит к тому, что в ряде (если не в большинстве) случаев олигархический корпоративизм в России обретает смешанный, полуформализованный характер, и в этом его принципиальное отличие от тех "патримониальных", сугубо неформальных отношений, которые сложились в азиатском треугольнике. Что, естественно, никак не означает, что элемент "патронажа" и тем более клановости и клиентеллизма здесь отсутствует.

Во избежание недоразумения хотел бы сделать здесь одну оговорку. Я не считаю, что любые формализованные процедуры и отношения корпоративистского толка могут использоваться лишь в своекорыстных интересах и что наилучший выход из положения — как можно скорее от них избавиться. В действительности все гораздо сложнее, и, как свидетельствует богатый опыт ряда стран, "зло" состоит не в этих процедурах и формах самих по себе (без них в ряде случаев попросту нельзя обойтись), а в тех условиях, благодаря которым государство и его представители оказываются неспособными отстаивать общенациональный интерес и "принуждать" других участников к конструктивному сотрудничеству и общественно-полезному компромиссу. Но это уже другой разговор.

Описанные черты, равно как и наличие полностью формализованных отношений трипартистского толка, придают нашему российскому и постсоветскому корпоративизму особо сложный и во многом неповторимый характер. Впрочем, это не удивительно, поскольку нигде кроме бывшего Советского Союза, государство не проникло так глубоко в экономику и общество и поэтому освобождение последнего из государственного "плена" приобрело здесь исключительно болезненный характер. Соответственно, и советскому бюрократическому, и нынешнему олигархическому корпоративизму нет аналогов ни в Европе, ни в Америке, ни в Африке, ни в Азии. Одним из следствий подобного положения дел является то, что постсоветский корпоративизм, особенно в своей олигархической ипостаси, не проявляется, так сказать, в чистом виде: в нем легко

обнаружить ту же "примесь" плюрализма, которую Филиппе Шмиттер обнаружил в некоторых европейских странах.

Не буду вдаваться в эту тему подробнее, скажу только, что исследование этой "паталогической смеси" в России<sup>1</sup> — дело крайне непростое. Я прихожу к выводу не только о желательности, но и о крайней необходимости объединения усилий всех тех исследователей, которые изучают различные стороны и аспекты отношений заинтересованных групп и государства. Убежден, что ни одно из направлений этих исследований, не говоря уже об отдельных ученых, не в состоянии дать исчерпывающий анализ того, с чем мы имеем здесь дело. А без такого анализа, а соответственно, и диагноза не может быть найдено и адекватное лекарство или, что более подходит к нашему случаю, курс лечения "пациента".

При этом я отнюдь не считаю, что в центре наших исследований должен находиться корпоративизм или какой-то другой "изм". Мне представляется гораздо более плодотворным взять на вооружение так называемый сетевой подход. Последний исходит из предпосылки, что ни плюрализм, ни корпоративизм, ни элитизм не могут "покрыть" всей сложности отношений между государством и обществом. Как демонстрируют уже проведенные исследования, этот подход способен, не отменяя и не подменяя названных выше концепций, преодолеть методологический сепаратизм и объединить усилия всех тех, кто изучает те или иные аспекты этих отношений.

---

<sup>1</sup> Кстати сказать, в самом этом смешении я не усматриваю никакой патологии. И если уж использовать эти термины, то в России патология состоит отнюдь не в смешении, а в неконструктивности, извращенности самого характера взаимодействия