

А. Зудин

Центр политических технологий, Москва

## ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ РОССИИ: ЦИКЛИЧНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ

### «Циклическая» модель и ее формы (патронаж-конфликт-олигархия)

**В**заимоотношения государства с бизнесом в России уже имеют свою историю и закономерности. «Романтический» период неформального тесного сотрудничества 1990-91 гг. уступил место переориентации на стратегию сдерживания в 1992-94 гг.<sup>1</sup> Частичное ослабление последней с 1995 г. постепенно перевело взаимоотношения в фазу «сращивания» (распространение института «уполномоченных банков», акционирование ОРТ в 1994 г., залоговые аукционы в 1995 г.). Своеобразным апофеозом «сращивания» после президентских выборов 1996 г. стал приход ведущих представителей элиты российского бизнеса на командные позиции в структуре исполнительной власти<sup>2</sup>. За этим последовало новое восстановление дистанции под лозунгом «разрыва связей с капиталом» с лета-осени 1997 г.<sup>3</sup>

По сути дела, можно говорить о наличии определенной «циклической модели», которой подчиняются взаимоотношения государства с бизнесом в посткоммунистической России.

Исходной формой взаимоотношений государства и бизнеса в России стал патронаж<sup>4</sup>. Начавшее формироваться в недрах союзных структур слабое российское государство остро нуждалось в расширении политической базы в обществе, включая поддержку со стороны нарождающегося российского предпринимательства. (Именно поэтому руководители ряда деловых союзов и ассоциаций были включены в состав Координационно-консультативного совета при Президенте Б. Ельцине - предшественника нынешнего Президентского Совета; в качестве противовеса Совету по предпринимательству при Президенте СССР была создана аналогичная структура при Президенте России и т.д.).

Последующее развитие событий еще более укрепило патронажно-клиентельные формы взаимоотношений государства и бизнеса. Распад прежнего общественного порядка и образование институционально-правового вакуума стимулировали бурное развитие примитивных форм и типов отношений, свойственных скорее для

традиционного, чем для современного общества. Центральное место среди них заня-

ли патронаж и клиента - разновидность иерархических отношений, предполагающих обмен покровительства «патрона» на лояльность «клиентов». С течением времени рядом с патронажем во взаимоотношениях государства и бизнеса появились две других формы - «конфликт» и «олигархия» (отношения симбиоза). Их возникновение объясняется различными причинами.

Прежде всего сами взаимоотношения государства и бизнеса по мере их развития становились более сложными и требовали расширения форм. В бизнес-сообществе выделилась элита, взаимоотношения с которой уже с трудом удерживались в рамках патронажа. Однако главную роль играла неустойчивость патронажно-клиентельной формы взаимоотношений. Отчасти эта неустойчивость связана с тем фактом, что патронаж оказывается неспособен восполнить дефицит нормального общественного порядка, «эрзацем» которого он выступает. Другая причина неустойчивости - внутренняя противоречивость патронажно-клиентельных форм. Во-первых, патрон-клиентские отношения противоречат новым образцам (правовым, демократическим, рыночным), которые были признаны в качестве нормативных, но пока не способны стать основой нового общественного порядка. Во-вторых, патрон-клиентские отношения противоречат состоянию значительного числа вовлеченных в них субъектов-актеров.

Как правило, патронаж - это максимум того, на что бизнес может в настоящее время рассчитывать во взаимоотношениях с государством. Но в эти традиционалистские формы во многих случаях оказываются вовлечены отнюдь не традиционалистские по своим качественным характеристикам участники. Подчас это вполне современные политические акторы - и по уровню социального развития, и по культурной принадлежности, и по характеру деятельности. Вынужденное участие в патронажно-клиентельных отношениях вызывает у многих из них неудовлетворенность. Это делает такие формы не вполне или полностью нелегитимными и побуждает периодически оспаривать их. При возникновении соответствующих условий акторы стремятся к преодолению патронажа ради более благоприятных форм взаимоотношений с государством - традиционалистских или современных.

Можно выделить три основных вектора трансформации патронажно-клиентельных взаимоотношений. В первом случае *клиента власти превращается в группу давления*. Исходная патронажная форма взаимоотношений преобразуется в конфликтную - участники автономны, оказывают друг на друга взаимное давление, ведут торг, заключают соглашения по конкретным вопросам. Наглядным примером трансформации в группу давления служит «бунт» части городской клиентелы в Санкт-Петербурге в 1995 г.: группа строительных компаний, находившихся под патронажем мэрии, но недовольных своим статусом,

быстро создала собственную ассоциацию и объявила о претензиях на городскую власть на будущих выборах.

Демократическая политическая среда делает неустойчивыми и менее жесткие формы патронажа: сохраняя свою организацию и политический статус, группа давления в принципе в любое время может выйти из-под контроля власти. Осенью 1996 г. крупнейшая промышленно-финансовая структура страны Газпром, прочно находящийся в рамках патронажных отношений с государством, тем не менее, обратилась за поддержкой в контролируруемую политической оппозицией Государственную Думу против попыток молодых реформаторов в правительстве ущемить ее интересы.

Во втором случае *бывшая клиентела становится частью олигархической системы власти*. Патронаж уступает место симбиотическим отношениям. Происходит сращивание государства с бизнесом, точнее - высшей бюрократии и экономической элиты, поскольку круг участников олигархических отношений по определению ограничен. Иерархические взаимоотношения практически исчезают, фигуры патрона и клиента теряют свою определенность. «Ведущий» и «ведомый» постоянно меняются местами, и зачастую трудно определить, кто от кого зависит.

Примером может служить «семерка» ведущих финансовых структур, каждый из членов которой в ходе своего развития в той или иной степени был объектом патронажа. Однако затем каждый из них накопил такой совокупный объем ресурсов, что поднялся практически на один уровень со своими патронами и равновеликими им политическими и бюрократическими фигурами. Они переросли патронаж, а их отношения с бывшими патронами приблизились к своего рода «горизонтальным». Теперь члены «семерки» могут обмениваться с представителями бюрократической и политической элиты равноценными услугами (последнее предполагает возможность торговли и конфликта).

Наконец, в третьем случае, *олигархическая форма преобразуется в конфликтную*. Главной причиной преобразования членов олигархии в группы давления выступает давление демократической среды, постоянно испытывающее на прочность недемократические по генезису формы взаимоотношений, предоставляя проигравшей стороне легальные возможности добиться изменения положения в свою пользу. Сокращение дистанции, отделявшей ранее от политической элиты, становится дополнительным фактором, побуждающим членов экономической элиты, при необходимости, пойти на конфликт.

Превращение какой-либо формы взаимоотношений в преобладающую не означает ликвидации всех остальных. Последние вытесняются на периферию, но не исчезают. Когда во взаимоотношениях государства с бизнесом на федеральном уровне возобладали стратегия сдерживания, патронаж превратился в главный инструмент властей более низкого уровня (региональных и муни-

ципальных) или оставался «частной» стратегией, избирательно использовавшейся индивидуальными акторами, как правило, конкретными чиновниками достаточно высокого ранга.

Бизнес-структуры, ставшие объектами такого «частного» бюрократического патронажа, часто переживали периоды бурного роста. (Подобные периоды имелись, например, в истории Альфа-банка, Национального резервного банка, ОНЭКСИМбанка). Символами такого патронажа в общественном мнении были сначала первый заместитель финансов А. Вавилов, а затем тогдашний руководитель Госкомимущества А. Кох. Реже и глуше говорилось об управляющем делами президента П. Бородине, которому приписывалось покровительство ряду банков и компаний.

По крайней мере в одном случае периферия оказалась поставщиком новых форм. Симбиотические отношения власти и крупного бизнеса, зародились и достигли своего пика на уровне правительства Москвы еще тогда, когда федеральные власти продолжали противостоять проникновению представителей экономической элиты во властные структуры. Впоследствии, когда взаимоотношения федеральных властей с экономической элитой вступили в фазу сращивания, московские власти, напротив, дистанцировались от большого бизнеса, сделав свои связи с предпринимательскими структурами менее тесными (создание муниципального Банка Москвы, расширение числа уполномоченных банков). Взаимоотношения московского правительства с бизнесом полностью возвращаются в русло патронажно-клиентельной модели: поддержка предпринимательской деятельности (иногда - сама возможность ее ведения) жестко увязывается с лояльностью.

Возврат в предыдущую фазу цикла не приводил к реставрации ранее характерной для нее формы взаимоотношений. Новое сближение носило более тесный характер, чем предыдущее. Переход от одной формы привилегированных отношений («патронаж») к другой («олигархия») сопровождался сужением зоны их распространения в сообществе бизнеса. В результате взаимоотношения между государством и бизнесом трансформировались в стратифицированную систему привилегий, в значительной степени покоящуюся на неформальной основе.

Сформировалась и иерархия привилегированных отношений - чем выше по ступенкам иерархии, тем уже круг, на который они распространяются. Если объектом раннего патронажа выступало все зарождавшееся сообщество российского бизнеса, то объединенная олигархия включила уже только избранную «семерку» бизнес-структур, а незавершенная «малая олигархия», которую пытались создать в 1997 г., - одну-две финансовых группы. В этой вертикально построенной системе есть и опосредующие звенья, заполняющие разрывы между ее основными этапами: патронаж на муниципальном и региональном уровне, объектами которого становится средний и крупный местный бизнес, региональные

олигархии, возникшие в результате губернаторских выборов 1996-1997 гг., институт уполномоченных и агентов федерального правительства, охватывающий крупный по общероссийским меркам бизнес. Предпринимательские структуры последней категории, как правило, также становятся объектами уже упоминавшегося «частного» патронажа со стороны крупных федеральных чиновников.

Аналогичным образом эволюционировала и конфликтная форма взаимоотношений. Если новое сближение становится более тесным, то новый конфликт приобретает более острый характер. Во-первых, в полной мере сохранился потенциал расширения конфликта в политическом пространстве. Подобно привилегированным отношениям, конфликт также протекает в неинституциональных или слабоинституциональных формах. Невысокая регламентация конфликта означает отсутствие каких-либо формальных препятствий на пути его разрастания. Конфликт наделен способностью к быстрой эскалации.

Во-вторых, повышается эффективность используемых в конфликте политических ресурсов. Об этом свидетельствует сравнительный анализ двух конфликтных фаз -1992-1994 гг и 1997 г. В обоих случаях конфликт сопровождался политизацией групп давления бизнеса. В первый период это приняло форму создания «партий интересов». Однако потерпев крах на парламентских выборах 1993 и 1995 гг. «партии интересов» маргинализировались и были вытеснены на политическую периферию<sup>5</sup>.

В 1997 г. в качестве главного политического ресурса использовались «информационные империи», созданные за время, предшествовавшее конфликту. Они оказались гораздо более эффективным политическим инструментом, чем «партии интересов». После завершения открытой фазы конфликта («банковская война») этот политический ресурс сохранился в распоряжении наиболее крупных групп давления бизнеса (ведущих финансовых структур)<sup>6</sup>.

В-третьих, изменилось местоположение конфликта в политическом пространстве. Ранее столкновения государства с группами давления бизнеса в значительной мере приобретали форму конфликта между новой и старыми элитами (так воспринимались взаимоотношения с Союзом «Обновление», Гражданским союзом, Аграрным союзом и Аграрной партией). Конфликт 1997 г. означал перенесение борьбы внутрь новой элиты. Это увеличивает потенциал дестабилизации сложившегося политического режима.

Цикличность, в принципе, обладает способностью удерживать равновесие в сложных общественных системах. Периодическое изменение режима взаимоотношений позволяет разрешать накапливающиеся в них противоречия. Однако анализ циклической эволюции взаимоотношений между государством и бизнесом в 1991 -1997 гг показывает, что эта способность утрачивается. Причина, на наш взгляд, кроется в том, что слабоинституционализированные формы взаимоотношений начинают исчерпывать свои возможности.

И патронаж, и олигархия - по существу лишь две различные формы сращивания участников взаимоотношений. В одном случае («олигархия») сращивание происходит по горизонтали, итогом чего становятся «симбиотические» отношения, сводящие к минимуму или исключают вовсе иерархию, а в другом («патронажно-клиентельные» взаимоотношения) - это сращивание идет по вертикали и представляет собою форму контроля и зависимого существования. Стремление участников к укреплению своей автономии подрывает эти формы отношений.

Несмотря на то, что и «патронаж» и «олигархия» представляют собою разновидности привилегированных отношений, они обладают конфликтным потенциалом. Этим качеством наделяет их существование в демократической среде. Последняя предоставляет клиенту легальную возможность для увеличения своего политического веса и легитимизирует возможный конфликт с патроном. В результате патронаж способен достаточно быстро трансформироваться в олигархию, а олигархия и патронаж - в нерегламентированный конфликт. Высокая «обратимость» форм обуславливает низкую устойчивость каждой из них. Наконец, растет политическая цена их использования.

Напрашивается вывод, что взаимоотношения между государством и бизнесом должны быть институционализированы. Правда, ранние формы институционализации отличались декоративностью<sup>7</sup>. Возникает вопрос: в какой форме должна протекать реальная институционализация взаимоотношений между государством и бизнесом? Для ответа на него имеет смысл обратиться к анализу сложных институциональных форм, сложившихся на Западе.

### **Сложные институциональные формы: от централизованного - к «гибкому» взаимодействию**

Институционализация взаимоотношений государства и бизнеса предполагает центральную роль союзов и ассоциаций предпринимателей. В Великобритании такое положение занимает Конфедерация британской промышленности, в ФРГ - Федеральный союз германской промышленности и Федеральное объединение немецких работодателей, во Франции - Национальный совет французских предпринимателей, в Италии - Конфиндустрия, в Швеции - Конфедерация промышленников и Шведское объединение предпринимателей, в Японии - четверка ведущих предпринимательских организаций во главе с «Кейданрен».

Главное достоинство институциональной модели состоит в том, что она позволяет государству избегать «сращивания» и строить взаимоотношения с бизнесом на цивилизованной основе. Кроме того, она в принципе открывает возможность подсоединиться к этому взаимодействию для других социальных сил из гражданского общества - по мере их созревания и укрепления. Во многих странах институционализация осуществлялась в форме «трипартизма»: государ-

ство официально устанавливало постоянные связи не только с бизнесом, но и с профсоюзами. В то же время институциональная модель содержит ряд изъянов, которые не позволяют ее считать оптимальной формой взаимодействия государства и бизнеса в России. Главный недостаток институциональной модели состоит в «жесткости» и высокой бюрократизации. Перевести весь объем взаимоотношений между бизнесом и государством в рамки ассоциации невозможно по двум основным причинам.

Во-первых, в силу специфики крупных бизнес-структур. Опыт показывает, что интересы крупных структур не полностью удовлетворяет система представительства, основанная на союзах и ассоциациях. Большая часть крупных структур представляют собою диверсифицированные образования, связанные сразу с несколькими отраслями и секторами современной экономики. Их интересы слишком многообразны, чтобы быть адекватно представленными в одном или нескольких союзах и ассоциациях бизнеса, и часто требуют оперативных и быстрых решений, что плохо согласуется с медлительностью бюрократических процедур, предусмотренных основанной на союзах и ассоциациях системой представительства интересов.

Во-вторых, институциональная модель содержит потенциальную возможность движения к корпоративизму<sup>8</sup>. «Принудительное синдицирование» бизнеса (неважно - формальное или фактическое) представляет особую опасность для реформируемых, а потому - неустоявшихся и подвижных структур «переходной» экономики. В-третьих, глобализация делает неоптимальной жесткую институциональную модель взаимоотношений государства и бизнеса, центральное место в которых занимают ассоциации. Строчение мирового экономического пространства требует от участников необходимой гибкости и оперативности и предусматривает многообразие каналов связи с государственными и общественными структурами. Эти требования находятся в противоречии с институциональными особенностями взаимодействия, основанного на посреднической роли союзов и ассоциаций предпринимателей.

Опора на союзы и ассоциации помогает государству избежать во взаимоотношениях с бизнесом ловушки «срачивания», но делают это взаимодействие чрезмерно «жестким» и «неповоротливым». Центральное положение ассоциаций во взаимоотношениях бизнеса и государства чревато опасностью принудительной синдикализации, когда членство в корпоративных объединениях формально или фактически становится обязательным для предпринимателей. Прямое взаимодействие политической и экономической элит, свободное от институциональных ограничений, позволяет избежать неудобств, связанных с синдикализацией предпринимателей и бюрократизацией связей между государством и бизнесом. Однако оно создает угрозу «срачивания». Государство и крупные структуры как бы оказываются перед необходимостью выбирать между «срачивани-

ем» и «принудительной синдикализацией»). Оба варианта сопряжены высокими издержками как для бизнеса, так и для государства.

Мировой опыт показывает, что можно избежать как ловушки «сращивания», так и угрозы «принудительной синдикализации». Цивилизованное взаимодействие крупных структур с государством без участия ассоциаций становится возможным благодаря возникновению в механизме этого взаимодействия нового звена - особых «микро-структур» внутри самих крупных акторов, специализирующихся на организации взаимодействия с «внешней» социально-политической средой. Это отделы и службы по связям с общественностью, со СМИ, по взаимодействиям с государственными учреждениями, по отношениям с профсоюзами, местными общинами, потребителями, по экологическим вопросам и др. Их своеобразным продолжением за рамками крупных фирм служит сектор независимых посредников, в которые входят структуры аналогичного профиля.

Такие внутренние службы и независимые агентства - естественное дополнение и конкурент ассоциаций. В настоящее время для организации взаимодействия с государственными учреждениями, группами давления и общественным мнением крупная фирма может обратиться к услугам посредников трех типов - ассоциациям бизнеса, «внутренним» службам или независимым агентствам соответствующего профиля. Посредник по взаимодействию с социально-политической средой превратился в самостоятельную профессию. Наличие таких независимых структур создает возможность выбора и трансформирует системы представительства интересов в своеобразные рынки посредничества и услуг, связанных с обеспечением представительства интересов.

Долгое время двухсекторная система связей с государством (по формуле «ассоциации + агентства») считалась национально-специфическим атрибутом «американской модели», а общим правилом признавалось доминирование ассоциаций во взаимоотношениях государства и бизнеса, характерное для Западной Европы и Японии. Сочетание внутренних сдвигов с глобализацией мировой экономики изменило картину. «Институциональная гибкость» стала превращаться в важнейший стратегический ресурс - везде, в том числе и в системах представительства интересов. В конце 70-х - начале 80-х гг. начался поворот систем представительства интересов в направлении сближения с американской моделью.

Переносчиком двухсекторной системы связей стали транснациональные корпорации, для которых ни национальные, ни международные союзы предпринимателей не могли создать оптимальные формы связей с государством и обществом в странах «приема»<sup>9</sup>. Двухсекторная система связей наделяет институциональную модель необходимым «ресурсом гибкости» и позволяет избежать как опасности «симбиоза» экономической и политической элиты, так и угрозы «принудительного синдицирования» бизнес-структур в предпринимательских союзах и ассоциациях.

### **Формирование основ «двухсекторной» модели в России**

В настоящее время в России постепенно складываются предпосылки для преодоления «цикличности» неустойчивых слабоинституциональных форм и перехода к цивилизованному взаимодействию современного типа. В частности, «пилотное» исследование, предпринятое автором настоящей статьи в Центре политических технологий (ЦПТ) в 1995 г. при поддержке Фонда Эберта, и обследование предпринимательских союзов и ассоциаций, проведенное ЦПТ по заказу Центра международного частного предпринимательства (СГРЕ) при Торговой палате США в 1996г., свидетельствуют, что за время, прошедшее с начала экономических реформ, уровень организованности российского бизнеса заметно повысился.

Доминирующими сегодня стали союзы и ассоциации «второй волны», которые появились после 1992 г., относятся к отраслевой и «секторной» категории и созданы самими участниками. В отраслях и секторах постепенно преодолевается фрагментация и формируются единые системы представительства интересов. Большинство обследованных ассоциаций ориентируются на удовлетворение запросов своих членов через систему услуг. Расширение членской базы сопровождается повышением уровня требований к участникам, возникают различные системы регулирования поведения на рынке (типа «кодексов деловой этики»). Союзы и ассоциации освободились от излишней политизации и ориентируются на взаимодействие с государством по конкретным вопросам (в большей мере - с исполнительной властью)<sup>10</sup>.

В настоящее время в наибольшей степени к роли цивилизованного посредника во взаимоотношениях между бизнесом и государством приближается неполитическое ядро «корпоративного» представительства, в состав которого входят союзы и ассоциации «второй волны» и Торгово-промышленная палата. Сейчас можно говорить по крайней мере о двух типах институционализованного взаимодействия государства с бизнесом через ассоциации. Условно их можно обозначить как «режим консультаций» и «режим делегирования».

Первый вариант взаимодействия с бизнесом через союзы и ассоциации используется в Министерстве внешнеэкономических связей (МВЭС). При министерстве постоянно действует особый консультативный орган - Совет отраслевых объединений экспортеров и импортеров, который объединяет более двадцати союзов и ассоциаций. На уровне структур федеральной власти к нему приближается «всеобъемлющая» система представительства, создаваемая Торгово-промышленной палатой. Она предусматривает создание собственного представительства во всех ключевых звеньях системы власти - Государственной Думе, Совете Федерации, Правительстве РФ и Администрации Президента.

Второй вариант взаимодействия с бизнесом через ассоциации применяется на фондовом рынке. Там Федеральная комиссия по ценным бумагам (ФКЦБ) работает в постоянном диалоге с «секторным» союзом предпринимателей - Национальной ассоциацией участников фондового рынка (НАУФОР). Этот вариант предполагает гораздо более глубокое взаимодействие, поскольку часть своих функций ФКЦБ делегирует НАУФОР, которая наделена особым статусом «саморегулирующейся организации». Однако эти наиболее «продвинутые» формы взаимоотношений продолжают оставаться исключениями и не определяют основного объема взаимодействия между государством и бизнесом.

Вместе с тем, возникают предпосылки и для наиболее «продвинутой» институциональной модели, предполагающей цивилизованное взаимодействие с государством не только «агрегированных» интересов предпринимателей (через союзы и ассоциации), но и «индивидуализированных» интересов наиболее крупных бизнес-структур. Появились основы для развития «второго сектора» институциональных связей и прообразы образующих ее структур.

Так, внутри крупных структур создаются собственные аналитические отделы (и даже институты, как показывает пример финансовой группы МЕНА-ТЕП, создавший Институт проблем инвестирования во главе с бывшим министром экономики Сабуровым), рекламные подразделения, которые занимаются не только коммерческой рекламой, отделы по связям с общественностью, и даже «политические отделы». За пределами крупных структур развиваются их функциональные аналоги и потенциальные партнеры. Это независимые исследовательские центры, рекламные агентства, службы «связей с общественностью», центры политического консультирования.

Возникновение «сектора агентств» стало неожиданным, но закономерным следствием краха прежнего общественного порядка. После исчезновения прежних структур и изменения общих правил взаимодействия государства с субъектами экономики, которое стало публичным и конфликтным, появились посредники, обеспечивающие в различной форме сведение воедино политических и экономических акторов. Ныне для осуществления такого взаимодействия требуется сбор и оперативный анализ экономической, финансовой, социологической информации, установление и поддержание отношений со СМИ, органами государственной власти, использование специальных технологий для проведения избирательных кампаний.

Соперничество крупных финансовых лидеров и структур за политическое влияние поддерживает постоянный спрос на услуги по обеспечению взаимодействия в публичном пространстве, предоставляемые «сектором агентств» слежение за рейтингами, разработка имиджа, реализация «пи-ар акций». В настоящее время «сектор агентств» переживает бурный рост. В нем идут процессы профессионализации и горизонтальной самоорганизации. Создаются ассоциа-

ции и объединения, призванные укрепить профессиональные стандарты, упорядочить взаимоотношения между собой, с заказчиками и клиентами (Ассоциация PR-агентств, Ассоциация центров политического консультирования и др.).

Подобно патронажу и олигархии, ассоциации и «агентства» представляют собою один из способов упорядочивания социально-политической среды, в которой действуют крупные структуры. Однако в отличие от патронажа и призывающих к нему типов, ассоциации и «агентства» принадлежат уже к числу современных, а не традиционных форм взаимоотношений. Они адаптированы к экономическим и социальным структурам «зрелой» рыночной системы и имеют аналоги в западных обществах с устойчивыми демократическими институтами.

### **Необходимость адекватной идеологии взаимоотношений**

На пути институционализации «двухсекторной» системы стоят серьезные препятствия. Союзы и ассоциации еще не стали обязательным посредником во взаимодействии государства с бизнесом. Кроме того, переход к гибким институциональным формам взаимоотношений между бизнесом и государством предполагает ликвидацию асимметрии публичного статуса крупных структур. Пока признание государством «социальной значимости» крупных структур выражается в наложении на них повышенных обязанностей и, в частности, особенно жесткой форме финансового контроля в системе ОПЕРУ-2 Центрального банка. Ликвидация этой асимметрии предполагает надделение тех крупных интересов, социальная значимость которых признается государством, официальным правом представительства своих интересов. Институционализация «двухсекторной» системы также вряд ли возможна без открытого признания социального плюрализма (и, прежде всего, плюрализма экономической элиты) таким же общественным достоянием, как и сильная государственная власть.

Превращение формирующейся «двухсекторной» системы в основу взаимодействия бизнеса с государством позволит решить важные проблемы. Во-первых, поставит это взаимодействие на естественную социальную базу, поскольку «двухсекторная» модель связей с государством соответствует «дуализму» социальной организации сообщества российского бизнеса<sup>11</sup>. Во-вторых, обеспечит современную, наделенную «ресурсом гибкости», форму институционализации взаимоотношений. Это особенно важно для структур «переходной экономики», когда важнейшие хозяйственные пропорции и приоритеты еще не определились. «Гибкая» форма институционализации также сделает взаимоотношения между государством и бизнесом адекватными потребностям глобальной экономики.

В-третьих, обеспечив адекватное представительство агрегированным и индивидуализированным интересам, двухсекторная система поможет сохранить социальный плюрализм в российском бизнесе и придать ему цивилизованные

черты. В то же время она имеет значение не только для нынешних потребителей ее услуг (политических лидеров, политических партий, предпринимательских структур и государственных учреждений). Ее присутствие во взаимодействии с государством в значительной степени определит возникающий в России тип гражданского общества. Исторический опыт показывает, что в дальнейшем двухсекторная система связей с государством расширяет свою социальную базу, среду своего существования. Вслед за бизнесом она вовлекает в свою орбиту новых участников - мелкий бизнес, женские организации, профсоюзы, потребителей, экологов. Утверждение «двухсекторности» во взаимодействии с государством снижает уровень конфликтности и политизации, ставит формирование структур гражданского общества в зависимость от самоорганизации и наполняет их реальным социальным содержанием.

В-четвертых, современные формы институционализации позволяют объединить потенциал агентов модернизации. Сейчас в силу исторических обстоятельств в России их только два. Это государство, инициировавшее экономические реформы, и большой бизнес, возникший в их ходе<sup>12</sup>. Именно там в первую очередь накапливаются и аккумулируются ресурсы общенационального развития - профессиональные кадры, компетенция, передовые управленческие и финансовые технологии. Из всех институтов современного российского общества только эти два включены в глобальный процесс. (Известно, что при слабости прочих агентов модернизации партнерство государства и большого бизнеса в послевоенной Японии смогло обеспечить сначала быстрый экономический рост, а затем и перевод этой средней по размерам и исходному потенциалу страны в разряд мировых лидеров).

#### *Примечания:*

<sup>1</sup> Зудин А. Стратегия власти в отношениях с группами давления бизнеса // МЭиМО, № 5, 1996. - С. 17-25.

<sup>2</sup> Зудин А. Бизнес и политика в президентской кампании 1996 г. // Pro et Contra, т. 1, № 1, осень 1996. - С. 46-60.

<sup>3</sup> Подробнее о «кризисе сращивания» и противоречиях «нового курса» во взаимоотношениях государства и бизнеса см.: Зудин А. Государство и бизнес: поворот во взаимоотношениях? // Политая, № 3, осень 1997. - С. 24-29.

<sup>4</sup> Патронажно-клиентельная форма взаимоотношений власти и общества не является чем-то новым для России. Ее эволюция и современное состояние обстоятельно проанализированы в книге Афанасьева М.Н. Клиентелизм и российская государственность. - М, 1997.

<sup>5</sup> Зудин А. Стратегии взаимодействия бизнеса и государства // МЭиМО, № 4, 1996. - С. 17-27.

<sup>6</sup> Макаренко Б., Венедиктов П. Большой бизнес и СМИ / Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. - М.: ЦПТ-СИРЕ, 1997. - С. 199-229.

<sup>7</sup> Зудин А. Государство и бизнес: как складывается взаимодействие // Сегодня, 20 декабря, 1995. - С. 5.

<sup>8</sup> Анализ неокорпоративистских концепций и практики наиболее полно представлен в работах Перегудова С.П. - См., например, «Современный капитализм: политические отношения и институты власти». - М., 1984.

<sup>9</sup> См., например: Wyn Grant, Alberto Martinelli and William Paterson. Large Firms as Political Actors: A Comparative Analysis of the Chemical Industry in Britain, Italy and West Germany. - «West European Politics», vol. 12, № 2, April 1989. - P. 72-90.

<sup>10</sup> См. «МЭИМО», № 3-5, 1996; «Система представительства российского бизнеса: формы коллективного действия». - М.: ЦПП -СИРЕ, 1997.

<sup>11</sup> Зудин А. Социальная организация российского бизнеса: от сегментации к дуализму / / Куда идет Россия? - М., 1997.

<sup>12</sup> Бунин И. Бизнес-элита и российское общество // Власть, 1996, № 9. - С. 9-19.