

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

М.М. Сакаева

# Парламент как «окно возможностей»: исследование поведения предпринимателей с депутатским мандатом в ходе реализации рыночных интересов<sup>1</sup>



**САКАЕВА Мария Маратовна** — магистр социологии, аспирант кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ, преподаватель Сыктывкарского государственного университета (Сыктывкар, Россия).

Email: [eu.sakaeva@gmail.com](mailto:eu.sakaeva@gmail.com)

*Данное исследование посвящено избранию предпринимателей в состав законодательных собраний регионов. Переход из бизнеса в политику без отказа от ведения предпринимательской деятельности рассматривается как рационально обусловленная стратегия поведения экономического агента. Автор исходит из положения о том, что для предпринимателя депутатский мандат — это эффективный инструмент реализации экономических интересов. На примере Законодательного собрания Санкт-Петербурга изучены возможности и ресурсы, которые доступны собственникам с депутатским мандатом. Также показаны ограничения, с которыми предприниматели сталкиваются в ходе реализации экономических интересов посредством использования политического, административного и иных ресурсов. В работе уделено внимание и масштабам прихода представителей бизнеса в законодательные собрания регионов Северо-Западного федерального округа. В ходе исследования был сделан вывод о том, что депутатский мандат следует рассматривать как «окно возможностей», позволяющих предпринимателю оптимизировать положение на рынке. В то же время такие возможности не являются безграничными, а отношения бизнеса и власти имеют форму обмена.*

**Ключевые слова:** права собственности; предпринимательство; надёжные гарантии; неформальные отношения; региональный парламент; государство.

### Введение

В идеале предприниматель должен заниматься бизнесом, политики — принимать решения, регулирующие экономические отношения, а чиновники — их выполнять. Отношения бизнеса и власти в России в последние 10 лет приобрели одну особенность: предприниматели все активнее включаются непосредственно в процесс принятия решений. Эмпирически подтвержден-

<sup>1</sup> Статья подготовлена на основе исследования, проведённого в ходе написания диссертации на соискание степени магистра социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге: Сакаева М.М. 2009. Представительство бизнеса в региональных законодательных собраниях как механизм реализации гарантий прав собственности (на примере регионов Северо-Западного федерального округа). Автор признательна профессорам Европейского университета в Санкт-Петербурге Вадиму Волкову и Владимиру Гельману за помощь и ценные рекомендации в ходе проведения исследования и при подготовке текста статьи.

ным является тот факт, что представители бизнеса активно пополняют региональные законодательные собрания [Паппэ 2005; Романова 2006]. Проведённое нами исследование показало, что в legislatures регионов Северо-Западного федерального округа (СЗФО), сформированных в ходе электорального цикла 2003–2007 годов, предприниматели составляют 40–62% депутатского корпуса. Очевидно, что это явление фактического сращивания бизнеса и власти требует анализа.

Избрание представителей бизнеса в парламент отражает специфику отношений прав собственности как системы взаимодействия политиков (а также чиновников) и предпринимателей. Решение предпринимателей тратить время, силы и деньги на участие в политике может говорить о недостаточном доверии с их стороны по отношению к государству.

В статье анализируется деятельность предпринимателей в составе legislatures. Парламент в данном случае рассматривается как «окно возможностей», которые использует предприниматель с депутатским мандатом для развития собственного бизнеса. В работе в цифрах представлен масштаб такого явления, как пополнение законодательных собраний российских регионов за счёт предпринимателей. Это даёт возможность не только исследовать одну из линий пересечения государства и бизнеса, но и обозначить проблемы отношений с государством, злободневные для предпринимателей современной России. Научная актуальность исследования заключается в уточнении на примере лиц, находящихся в составе Законодательного собрания и до избрания в парламент занимавшихся бизнесом, известного положения о том, что приближённость к власти позволяет предпринимателям получать значительные привилегии.

Было решено проанализировать явление прихода предпринимателей в региональные законодательные собрания как один из способов реализации экономических интересов (или обеспечения гарантий прав собственности). Основной исследовательский вопрос звучит так: какие возможности в ходе реализации экономических интересов открываются перед предпринимателем с депутатским мандатом? В статье, кроме того, даётся ответ на вопрос о том, какие ограничения и риски появляются в ходе использования этих возможностей.

Статья имеет следующую структуру: сначала рассматривается теория прав собственности, обобщаются существующие в литературе подходы к определению гарантий прав собственности (*credible commitment*); далее показаны масштабы представительства бизнеса в региональных парламентах, избранных в ходе электорального цикла 2003–2008 годов; детальному анализу подвергается случай Санкт-Петербурга. В заключении изложены результаты эмпирического исследования тех возможностей, которые доступны предпринимателю с мандатом депутата регионального парламента.

Экономическая теория прав собственности является одним из разделов неоинституционализма. Различные подходы в этой области изложены в монографии Т. Эггертссона, где автор рассматривает права собственности как область взаимодействия экономических агентов с агентами государства [Эггертссон 2001]. Наиболее полно права собственности как агентские отношения рассматриваются в политической экономии. Отечественные и западные исследователи отмечали, что обеспеченность прав собственности, механизмы их защиты определяют не только благополучие бизнеса, но и темпы экономического роста [Капелюшников 1994; Weimer 1997].

По поводу гарантий прав собственности существуют три основные точки зрения. Первая состоит в том, что слабые или неадекватные институты приводят к низкой компетенции чиновников, росту коррупции и преступности. Эти явления значительно ограничивают свободу деятельности экономических агентов [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000; Bardhan 2005].

Сторонники второй точки зрения утверждают, что ориентация политических лидеров на экономические реформы повышает гарантии прав собственности, а значит, и уровень доверия собственников к создаваемым институтам и действующим политикам [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997; Weimer 1997; Пшеворский 1999].

В нашем исследовании был использован подход, связанный с третьей точкой зрения на гарантии прав собственности. Он состоит в том, что законы и конституции не гарантируют защиту собственности, если у агентов есть возможность использовать институты по своему усмотрению. Вопросы доверия между акторами по поводу принятых решений и взятых обязательств (концепция *credible commitment*) являются в этой теории ключевыми. Сторонники этого подхода утверждают, что даже при условии высокого профессионализма и низкой степени коррумпированности чиновников возможность и склонность политиков и бюрократов управлять законом снижают уровень защиты прав собственности [Riker, Sened 1991; Jacobs 2005; Frye 2004].

Процесс реализации предпринимателями экономических интересов по объективным причинам практически недоступен внешнему наблюдателю. Поэтому в ходе сбора информации интервью проводились не только с теми, кто совмещал или совмещает бизнес-деятельность с депутатской, но и с теми, кто в силу занимаемой должности или профессионального опыта знаком с внутренней парламентской «кухней». Интервью брались зимой — весной 2009 г. в Санкт-Петербурге. Выбор кейса для сбора интервью был обусловлен территориальными ограничениями исследования (регионы Северо-Западного федерального округа).

Для сбора количественных данных о доле представителей бизнеса в региональных парламентах Северо-Западного федерального округа было решено ограничиться последним электоральным циклом: 2003–2007 годы. Иными словами, интерес представляли действующие на 2009 г. законодательные собрания. Для сбора электоральных данных использовались электронный ресурс «Российская электоральная статистика»<sup>2</sup>, а также сайты региональных избирательных комиссий<sup>3</sup>.

Поскольку понятие «представитель бизнеса» носит неоднозначный характер, в работе отдано предпочтение понятию «лицо, аффилированное с бизнесом», которое используется в значении «собственник»<sup>4</sup>. В соответствии с авторским замыслом понятие нуждается в уточнении. Аффилиция определялась по ряду формальных признаков: высшая управляющая должность, владение пакетом акций, статус учредителя фирмы. Для представителей малого и среднего бизнеса использовался такой критерий, как руководящий пост. У этого подхода есть серьёзный недостаток: из выборки исключаются такие лица, как, например, главный эколог лесоперерабатывающего комбината или директор по персоналу. Для создания более объективной картины к аффилированным лицам были отнесены все депутаты, которые до начала политической карьеры были заняты в бизнесе: от топ-менеджмента до рядового сотрудника.

---

<sup>2</sup> Около трёх лет назад этот ресурс был закрыт для свободного доступа. На момент сбора информации (начало 2009 г.) был возможен свободный доступ к информации, касающейся выборов, которые проводились в России в предыдущие годы (URL: <http://db.irena.org.ru> — именно этот ресурс использовался нами в ходе сбора информации). В настоящее время базы данных с электоральной статистикой можно найти здесь: URL: <http://www.geliks.org> (Центр содействия демократии и правам человека).

<sup>3</sup> Источники сбора данных указаны в приложении.

<sup>4</sup> Понятие «собственник» российскими исследователями определяется довольно широко. Наиболее признанным экспертом в его трактовке считается Я.Ш. Паппэ. Он даёт следующее определение собственника промышленного предприятия: «Это любое лицо (физическое или юридическое), которое имеет основания реально претендовать на участие в принятии ключевых решений, касающихся предприятия, или на доход от его деятельности; на участие по отношению к данному предприятию в реализации основных правомочий, образующих право собственности». [Паппэ 2000: 109].

## Теория прав собственности: легальность vs легитимность

Теория прав собственности анализирует отношения между людьми в связи с использованием редких благ. Применяя её к анализу отношений между государством и бизнесом, необходимо остановиться на функциональной значимости права собственности, механизмах и способах его защиты. Последнее важно в связи с тем, что в нашей работе теория прав собственности использовалась для анализа взаимодействия между агентами государства как носителями власти и представителями делового мира как непосредственными участниками процесса принятия решений. Анализ института прав собственности можно вести на макроуровне (все общество) или на микроуровне (индивидуальное поведение) [Капелюшников 1994]. Здесь выбрано второе измерение. Предполагается, что права собственности как поле стратегического взаимодействия предпринимателей и представителей государства определяет решение первых обеспечивать свои интересы, используя депутатский мандат.

Экономическая теория предлагает ряд определений прав собственности. Одно из них, принадлежащее Фьюрудоту (Furudoth) и Пейовичу (Pejovich), звучит так: «Права собственности — это санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать <...> или нести издержки из-за их несоблюдения» (рус. перев. цит. по: [Капелюшников 1994: 86]).

При разговоре о правах собственности важно обратиться к соотношению легальных и легитимных механизмов их обеспечения. В политической науке права собственности определяются как «результат стратегических интеракций между политическими и экономическими акторами» [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997: 22]. Взаимодействие, как отмечают Баро и Гордон, происходит на двух этапах: (1) на этапе институционального оформления (*design stage*) и (2) на этапе игры по установленным правилам (*game stage*) (цит. по: [Bardhan 2005: 87]). Термин «надёжные гарантии» имеет две составляющие: надёжность, которая зависит от того, насколько легитимны права собственности, и гарантии, фиксирующиеся законами, то есть признанные легальными.

К проблеме гарантий прав собственности, то есть *легальности* имущественных отношений, неоднократно обращались представители экономической теории институциональных изменений [North 1993; Weingast 1997]. Д. Норт утверждал, что появление права собственности невозможно понять без «политических мер по его спецификации и принуждению к соблюдению формальных правил» [North 1993: 4]. Исследователей интересовал процесс создания институционального дизайна, защищающего индивидов от государства. Защищая легитимность этого права, государство, утверждали институционалисты, обеспечивает собственное благополучие.

Гарантии прав собственности — это «ограничения, нацеленные на формирование убеждений» экономических агентов по поводу действий государства относительно управления ресурсами [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997: 25]. Проблематичность гарантий исходит из политической дилеммы экономического развития: «Правительство обладает достаточной силой как для защиты собственности, так и для конфискации богатства граждан» [Weingast 1997: 43]. От способа разрешения дилеммы зависит инвестиционное поведение бизнеса. Экономические агенты должны быть уверены, что их «богатство не будет конфисковано, как только инвестиции дадут результат» [Bardhan 2005: 49]. А государство заинтересовано в устойчивости темпов экономического роста [North 1993; Weingast 1997]. Государство способно решить проблему гарантий прав собственности через ограничение собственных полномочий. Важно также создать эффективное правосудие, полицию и бюрократию [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997].

Институт как набор правил, «структурирующих взаимодействие стратегических акторов», функционирует в том случае, если ожидания участника рынка относительно будущих действий стратегических акторов устойчивы [Норт 1997: 20]. Широкое определение легитимации звучит как «признание окружающими права некоего  $X$  на некое  $Y$ ». Оно позволяет включить тех участников отношений, которые важны в данном контексте [Капелюшников 2008: 86]. Поскольку в данной работе анализируются отношения экономических агентов (предпринимателей) с агентами государства (чиновниками), нужно рассмотреть роль бюрократии в процессе легитимации прав собственности.

Принуждение к выполнению правил будет эффективным, если бюрократия уважает право собственности. Проблема восприятия права собственности разработана в литературе (см.: [Riker, Sened 1991; Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997; Jacobs 2005]). Так, критикуя институционалистов, Якобс утверждал, что когнитивная составляющая (восприятие) не менее важна, чем структурное оформление права собственности [Jacobs 2005]. Критики экономической теории полагали, что «полноценный институциональный анализ прав собственности должен включать исследование ожиданий, которые этот закон порождает у агентов» [Weimer 1997:4]. Права собственности могут быть полностью гарантированы только в том случае, если они признаются обществом. Но ключевую роль всё же играет уважение прав собственности и его обладателей со стороны государственных агентов. Именно их поведение определяет, насколько правила использования ресурсов, оформленные легально, выступают в качестве реально действующих ориентиров поведения экономических агентов.

### *Кронизм как способ решения проблемы надёжных гарантий: опыт Латинской Америки*

Вопрос признания прав собственности со стороны государства и общества стал особенно актуальным в странах с переходной экономикой. Как утверждают Хабер, Маурер и Разо, основным фактором сдерживания рынка была слабость институтов, которая заключалась в том, что социальные агенты отказывались действовать по формальным правилам, предпочитая выстраивать отношения на основе неформальных норм [Haber, Maurer, Razo 2002]. В условиях политической нестабильности, когда существует постоянный риск смены правящей элиты, экономические агенты опасаются, что каждое новое правительство будет устанавливать свои правила [Haber, Maurer, Razo 2002]. В этом случае законы и конституции не воспринимаются в качестве надёжных гарантий. Именно поэтому политикам в условиях нестабильных политических режимов не удаётся принудить агентов следовать формальным правилам. Оппортунистическое поведение бизнеса вынудило правительства развивающихся стран создавать неформальные механизмы гарантий права собственности.

В литературе о развитии рынка в развивающихся странах существуют два подхода. Сторонники первого утверждают, что из-за высокого уровня коррупции, при отсутствии нейтральной бюрократии и реального разделения власти, экономический рост невозможен [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000; Acemoglu 2003; Robinson 1998]. Логично было бы предположить, что экономические агенты в этом случае отказываются от инвестиций. Но исследования капитализма в странах Латинской Америки [Haber, Maurer, Razo 2002; Kueger 2002; Tornell 2002] и Юго-Восточной Азии [Kang 2002] показали, что отсутствие верховенства закона и права не препятствует частным инвестициям в экономику. Исследователи задались вопросом: за счёт чего это происходит?

С одной точки зрения, это было бы возможно за счёт грабительской политики государства. Теория грабительского государства гласит, что диктатор предпочитает конфискацию богатств защите прав собственности. По мнению Робинсона и Акемоглу, конфискация в форме ренты определяется не потребностями государства, а запросами правящей элиты (см.: [Bardhan 2005]). Если следовать этой теории, то на рынке, в конце концов, не останется ни одного эффективного игрока. Как отмечает Робинсон, лишь после того, как неэффективность такой политики становится очевидной, диктатор «инициирует

институциональные изменения» (цит. по: [Bardhan 2005: 87]). Здесь и возникает главное противоречие анализа рынка в странах с переходной экономикой, связанное с коррупцией. Если определить коррупцию как искажение институтов<sup>5</sup>, то повсеместное распространение коррупции превращает любые институциональные изменения в бессмысленное мероприятие.

С точки зрения других аналитиков рынка, в странах с переходной экономикой оппортунистическое поведение чиновников и слабость институтов – это предлагаемые обстоятельства, в которых государство способно решать политическую проблему экономического развития. Это достигается за счёт создания специфической формы капитализма, которая получила название «кронизм» (*cronyism*) [Haber, Maurer, Razo 2002; Kang 2002; Kueger 2002; Tornell 2002]. Исследователи кронизма анализируют способы оформления властно-собственнических отношений на уровне элит.

Кронизм, или «капитализм для своих»<sup>6</sup>, представляет собой обмен между узкими элитными группами. Здесь важно определить, какими именно ресурсами обмениваются участники, и как происходит этот обмен. Кроме того, нужно выявить роль формальных институтов и неформальных правил в отношениях представителей государства и бизнеса.

Говоря о ресурсах, Хабер, Маурер и Разо утверждают, что при кронизме бизнес получает «значительные экономические выгоды за счёт приближённости к власти» [Haber, Maurer, Razo 2002: 25]. Государству же эта система позволяет достичь политической интеграции, что особенно важно в условиях нестабильности режима, которая обуславливает крайнюю неэффективность институциональных способов разрешения конфликтов интересов между различными группировками [Haber, Maurer, Razo 2002: 28]. Ввиду ограниченности числа игроков на поле получения, распределения и использования ресурсов конфликт может принимать ожесточённые формы. Поведение игроков носит рентоориентированный характер. Как указывает Канг, такое поведение выгодно именно потому, что игроки сильнее институтов и могут «манипулировать ими и модифицировать их по своему усмотрению» [Kang 2002: 10–11].

Государство, будучи рациональным игроком, создаёт такую систему стимулов, при которой уплата ренты в пользу государства превращается для бизнеса в выгодную и надёжную операцию. Для этого государство гарантирует право собственности определённым (избранным) группам собственников, позволяя им получать прибыль и реализовывать долгосрочные стратегии развития. Взамен уплаты ренты государство допускает прямое участие собственников в процессе принятия решений [Haber, Maurer, Razo 2002: 30–31]. В итоге между бизнесом и государством происходит обмен политической лояльности на возможность получать привилегированный доступ к системе распределения собственности.

Отношения государства и привилегированных групп выстраиваются в форме вертикальной политической интеграции. Хабер определяет её как «сеть управленческих структур, которые позволяют экономическим группам влиять на интересующую их область политики» [Haber 2002: 8]. Сеть объединяет игроков на основе персональных контактов, тем самым разрешается проблема доверия. Доверительные отношения ограничиваются строго определённым числом участников. Так «устанавливается баланс сил между небольшими и стабильными правительственными и бизнес-элитами», что снижает «трансакционные издержки экономического поведения и делает соглашения и инвестиции долгосрочными» [Kang 2002: 2].

Выгодам, которые экономические агенты получают от системы кронизма, исследователи уделяют много внимания [Haber, Razo, Maurer 2002; Tornell 2002], чего нельзя сказать об издержках. В нашем исследо-

<sup>5</sup> Искажение институтов связано с их нецелевым использованием. «Нецелевое использование институтов означает, что мотивы и характер обращения к ним имеют мало общего с их предполагаемым назначением и смыслом» [Полищук 2008: 28].

<sup>6</sup> Так звучит адаптированный вариант термина.

вании концепция «капитализма для своих» используется как контекст отношений с государственными агентами (чиновниками и политиками) предпринимателей, входящих в состав legislatures. Предполагается, что обмен политической лояльности на экономические выгоды является одной из составляющих их отношений, однако издержки также имеют место. Теоретические размышления исследователей по данному вопросу позволяют предположить, что, во-первых, прямая зависимость коммерческого успеха от приближенности к власти вынуждает бизнес поддерживать правящую элиту даже в том случае, если система малоэффективна. Некоторые авторы утверждают, что правящая элита гарантирует права узкой группе собственников из опасений, что те поддержат оппозицию [Haber, Maurer, Razo 2002: 37]. Но на самом деле здесь действует и обратная логика: будучи дарованным благом, гарантии права собственности надёжны, пока даритель находится у власти и обеспечивает важный принцип права собственности — исключительность доступа. Дарителем может быть как властная группа, так и отдельный представитель власти.

Во-вторых, при кронизме изменяется характер бизнеса в связи с искажением природы частной собственности. С одной стороны, государство может ограничивать свои властные полномочия по отношению к привилегированным фирмам; в частности, оно может закрывать глаза на нарушения законодательства. С другой стороны, именно государство определяет неформальные правила доступа к ресурсам и контролирует их соблюдение. Оно также ограничивает вход на рынок для новичков. Иными словами, государство напрямую контролирует экономическую и политическую активность бизнеса, то есть речь идёт о фактически тотальном контроле собственников со стороны государства. На этом основании исследователи не проводят различия между государственными корпорациями и привилегированными частными фирмами: «Если частная фирма подвергается чрезмерному контролю со стороны государства, она становится государственной» [Kueger 2002: 2].

### *Применимость концепции кронизма к реалиям России: региональный аспект*

Применимость концепции кронизма в отношении России обусловлена тем, что развитие капитализма происходило на основе тесных взаимосвязей между бизнесом и государством. Хотя, как отмечал Т. Фрай, такая ситуация не была уникальна для России, а характерна для всех посткоммунистических стран [Frye 2002: 1020]. Реализация прав собственности в России 1990-х годов была сопряжена с многочисленными угрозами, исходившими как от частных лиц, так и от государства, которое оказалось несостоятельным в деле институционального закрепления прав собственности. Отсутствие правовой защиты и неопределённость правил поведения на рынке вынуждали предпринимателей искать поддержки во властных структурах. Возвращение государства в качестве доминирующего актора, заявленное высшим руководством страны в начале 2000-х годов, должно было означать более безопасную реализацию прав собственности.

Аналитики сходятся во мнении, что к концу первого президентского срока В. Путина передел собственности в регионах в основном завершился [Зубаревич 2005; Паппэ 2005]. Некоторые полагают, что именно это обстоятельство стало причиной снижения интереса федерального бизнеса (аутсайдеров по отношению к региональному рынку) к региональной политике. Сокращение административного влияния губернаторов также сыграло свою роль: в ходе административной реформы они лишились полномочий предоставлять корпорациям налоговые льготы [Туровский 2005]. Слабое место подобных оценок состоит в том, что акцент делается только на фискальных интересах бизнеса. Губернатор и региональные органы власти выглядят исключительно как объекты лоббизма для снижения издержек (через предоставление налоговых льгот, субсидий и т. д.).

Среди ожиданий относительно участия бизнеса в политике было снижение уровня захвата государства (*state capture*)<sup>7</sup>. Эмпирические исследования законотворческой деятельности региональных парламентов обнаруживают: захват государства (как влияние на законодательный процесс) остаётся ведущей стратегией реализации бизнесом своих интересов. Анализ решений, принятых законодательными собраниями регионов в интересах различных фирм, выявил, что наиболее активными и эффективными захватчиками являются члены финансово-промышленных групп (ФПГ). Федеральный бизнес лоббирует куда меньше постановлений по сравнению с другими типами фирм, но лидирует по объёму преференций, получаемых в результате принятия решения [Yakovlev, Zhuravskaya 2004].

По данным тех же исследований, стратегия захвата государства характерна и для местного (регионального) бизнеса. К. Журавская и А. Яковлев, обратившись к результатам законотворческой деятельности региональных парламентов в периоды президентства Б. Ельцина и В. Путина, проверили гипотезу об изменениях уровня захвата государства. Значительных изменений обнаружено не было. Выяснилось, что при В. Путине наиболее эффективными лоббистами стали государственные компании, тогда как раньше в этой роли выступали частные фирмы и региональный бизнес. Исследование показало, что эффективность их лоббизма заметно снизилась [Yakovlev, Zhuravskaya 2006b].

Положение о том, что реальный процесс лоббирования в современной России имеет мало общего с тем, что принято было называть «диким лоббизмом», подтверждали и другие исследования. Бизнесу в регионах приходится платить немалую цену за успех на рынке. При этом тенденции весьма противоречивы. С одной стороны, успешные лоббисты действительно получают определённые привилегии от власти. С другой стороны, они сталкиваются с неменьшими проявлениями коррупции со стороны бюрократии и с недобросовестной конкуренцией [Frye 2002]. Вопрос о действительной форме отношений между привилегированным бизнесом и государством остаётся дискуссионным. Но этот сюжет важен, поскольку далее будет показано, что отношения предпринимателей с депутатским мандатом с представителями власти имеют форму обмена.

Внутреннее содержание обмена между региональными властями и приближёнными к ним собственниками проанализировано А. Олейником. Предметом обмена со стороны региональной власти является «контроль “входа” на рынок и ограничение доступа к взаимодействиям других субъектов рынка» [Олейник 2008: 88]. Через призму теории кронизма ситуация выглядит так: власть «обеспечивает гарантии прав и контролирует процесс распределения в обмен на поддержку бизнесом своей политики» [Haber, Maurer, Razo 2002: 37]. Однако эта поддержка в российском контексте приобретает специфические формы, о которых не писали исследователи аналогичного опыта в странах Латинской Америки. В российских регионах речь идёт о поддержке по формуле «налоги +». Собственник должен финансировать инициативы власти, начиная с социальных и заканчивая коммерческими. В случае отказа государство оказывает давление, вплоть до уголовного преследования [Олейник 2008: 97–98]. Таким образом, доминирование заключается в возможности использовать инструменты легитимного насилия в случае отказа игрока позволять власти управлять его доходами, полученными благодаря протекции.

Тесное взаимодействие власти и бизнеса, которое имеет место в регионах, трудно зафиксировать. Контакты носят неформальный характер. Отношения обмена выстраиваются на основе не контракта, а личных договорённостей, подчас вне институциональных рамок. Внутри парламента практики реализации интересов бизнеса также сложно наблюдать. Однако можно зафиксировать сам процесс прихода

<sup>7</sup> Специалисты Всемирного банка так определяют это понятие: «Захватом государства считаются действия с целью воздействия на формирование законов, правил, указов, других инструментов государственной политики. Захвату могут подвергаться законодательные, исполнительные или регулирующие институты. Захват направлен на получение доходов от государства для узкого круга лиц, фирм, отраслей посредством искажения основных правовых и регулирующих структур с потенциально огромными потерями для общества в целом» [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000: 3].

бизнеса в легислатуры, а также состав участников. Внутренняя деятельность бизнеса в парламенте опять же имеет скрытый характер.

### Предприниматели в парламентах регионов Северо-Запада России: масштабы явления и состав участников

Напомним, что для сбора количественных данных о доле представителей бизнеса в региональных парламентах Северо-Западного федерального округа было решено ограничиться последним (на момент проведения исследования) электоральным циклом: 2003–2007 годы. Иными словами, интерес представляли законодательные собрания, действующие на начало 2009 г.

В шести из одиннадцати регионов Северо-Западного федерального округа предприниматели занимают половину и более депутатских мест (см. табл. 1). Это подтверждает тенденцию пополнения региональных легислатур за счёт представителей бизнеса. Назначение законодательной ветви власти, как известно, заключается в представительстве интересов сообщества, ограниченного территориально или административно (*communities*), а также различных социальных групп, входящих в его состав. Данные этого исследования наглядно иллюстрируют, что в России имеет место нецелевое использование института законодательной власти. Оно означает, что «мотивы и характер обращения к ним имеют мало общего с предполагаемым смыслом и назначением институтов» [Полищук 2008: 28].

Как было указано выше, законодательная ветвь власти в России подвергается «захвату» со стороны бизнеса [Yakovlev, Zhuravskaya 2004; Yakovlev, Zhuravskaya 2006a; Yakovlev, Zhuravskaya 2006b]. Это означает преимущественное использование института для достижения партикулярных интересов в ущерб общественным. Нужно напомнить, что изначальной посылкой исследования было положение о том, что, избираясь в Законодательное собрание, предприниматель не преследует иного интереса, кроме развития собственного бизнеса за счёт властного ресурса, или этот интерес является для него ключевым. Нельзя, конечно, однозначно утверждать, что бизнесмены используют депутатский мандат только для реализации экономических интересов и не занимаются прямыми депутатскими обязанностями. Это положение требует проверки. Но масштабы прихода предпринимателей в региональные парламенты (на примере СЗФО) позволяют говорить о том, что Законодательное собрание является преимущественно институтом представительства одной социальной группы — предпринимателей.

Таблица 1

#### Предприниматели в парламентах регионов Северо-Запада России

| Регион*                 | Общее число депутатов | Представители бизнеса |    | Крупный бизнес |    | В том числе:        |    |                   |    |                        |    |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------|----|----------------|----|---------------------|----|-------------------|----|------------------------|----|
|                         |                       | Число                 | %  | Число          | %  | внутренние игроки** |    | внешние игроки*** |    | Малый и средний бизнес |    |
|                         |                       |                       |    |                |    | Число               | %  | Число             | %  | Число                  | %  |
| Вологодская область     | 34                    | 21                    | 62 | 16             | 76 | 10                  | 63 | 6                 | 37 | 5                      | 24 |
| Республика Коми         | 30                    | 17                    | 57 | 11             | 65 | 3                   | 27 | 8                 | 73 | 6                      | 35 |
| Калининградская область | 40                    | 22                    | 55 | 8              | 36 | 6                   | 75 | 2                 | 25 | 14                     | 64 |
| Архангельская область   | 62                    | 33                    | 53 | 21             | 64 | 11                  | 52 | 10                | 48 | 12                     | 36 |
| Псковская область       | 44                    | 23                    | 52 | 13             | 56 | 10                  | 77 | 3                 | 23 | 10                     | 44 |
| Ленинградская область   | 50                    | 25                    | 50 | 20             | 80 | 9                   | 45 | 11                | 55 | 5                      | 20 |
| Мурманская область      | 32                    | 15                    | 47 | 12             | 80 | 6                   | 50 | 6                 | 50 | 3                      | 20 |
| Новгородская область    | 26                    | 12                    | 46 | 10             | 83 | 7                   | 70 | 3                 | 30 | 2                      | 17 |

Таблица 1. Окончание

| Регион*            | Общее<br>число<br>депу-<br>татов | Предста-<br>вители<br>бизнеса |    | Крупный<br>бизнес |     | В том числе:                |    |                      |    |                              |    |
|--------------------|----------------------------------|-------------------------------|----|-------------------|-----|-----------------------------|----|----------------------|----|------------------------------|----|
|                    |                                  | Число                         | %  | Число             | %   | внутрен-<br>ние<br>игроки** |    | внешние<br>игроки*** |    | Малый<br>и средний<br>бизнес |    |
|                    |                                  |                               |    |                   |     | Число                       | %  | Число                | %  | Число                        | %  |
| Республика Карелия | 50                               | 23                            | 46 | 16                | 70  | 7                           | 56 | 9                    | 44 | 7                            | 30 |
| Санкт-Петербург    | 50                               | 20                            | 40 | 8                 | 40  | 7                           | 88 | 1                    | 12 | 12                           | 60 |
| Ненецкий АО        | 20                               | 5                             | 25 | 5                 | 100 | 2                           | 40 | 3                    | 60 | 0                            | 0  |
| Итого по округу    |                                  |                               | 50 |                   | 68  |                             | 56 |                      | 44 |                              | 32 |

Источники: см. приложение.

\* Даты избрания парламентов: Архангельская область — декабрь 2004; Ненецкий автономный округ — февраль 2005; Калининградская область — март 2006; Новгородская область, Республика Карелия — октябрь 2006; Вологодская, Ленинградская, Мурманская, Псковская области, Республика Коми, Санкт-Петербург — март 2007.

\*\* Внутренние игроки («инсайдеры») — крупные предприятия региона, права собственности на которые принадлежат власти региона либо частным собственникам местного уровня.

\*\*\* Внешние игроки («аутсайдеры») — работающие в регионе предприятия и фирмы (крупный бизнес), которые не принадлежат региональным предпринимателям, а интегрированы в федеральные либо иностранные бизнес-группы.

## Переход из бизнеса в политику (случай Санкт-Петербурга)

Как было отмечено выше, некоторые исследователи склоняются к тому, что в 2000-х годах парламенты стали пополняться теми, кто потерял бизнес и рассматривал политическую деятельность в качестве профессиональной сферы [Туровский 2005]. Однако случай Санкт-Петербурга показал, что так называемых бывших бизнесменов не бывает. Остановиться на этом вопросе необходимо, потому что в ходе сбора данных по всем регионам, кроме Санкт-Петербурга, у всех депутатов удалось установить наличие или отсутствие аффилиции с бизнесом. По Санкт-Петербургу после сбора официальных данных оказалось, что доля предпринимателей в Законодательном собрании составила всего 12% (6 чел.) от общего числа депутатов. Для мегаполиса с развитым частным предпринимательством и активизировавшимся в 2000-х годах так называемым московским бизнесом, эта цифра показалась нам слишком скромной.

Однако вскоре выяснилось, что ещё два депутата возглавляют бизнес-ассоциации, а 12 депутатов занимались бизнесом в прошлом<sup>8</sup>, но аффилиция на момент выборов (по официальным источникам) выявлена не была. Случаи аффилиции с бизнесом до избрания в Законодательное собрание, но без предоставления этой информации избирательной комиссии были и в других регионах. Но информацию о предпринимательском прошлом нам без труда удалось найти в официальных биографиях и в СМИ. В случае с Санкт-Петербургом получить достоверную информацию о том, были ли упомянутые 12 человек собственниками на момент избрания в парламент, оказалось возможным только через закрытый источник<sup>9</sup>.

Низкая доля предпринимателей в парламенте города, на наш взгляд, может быть связана с несколькими обстоятельствами: во-первых, предпринимательская деятельность депутатов запрещена законом;

<sup>8</sup> Информация была получена как из официальных источников, так и из СМИ; она не претендует на абсолютную достоверность, но позволила поставить вопрос о необходимости получения более надёжных данных.

<sup>9</sup> В данном случае у нас была возможность получить закрытые данные о наличии собственности у депутатов парламента Санкт-Петербурга. Автор учитывает тот факт, что таким образом возможно искажение выборки по остальным регионам, где доступа к закрытой информации не было. Но такой подход был необходим по двум обстоятельствам: во-первых, опрос экспертов проводился в Санкт-Петербурге; во-вторых, не ставилась задача проведения статистического анализа данных. Искажение выборки, обусловленное тем, что подобные данные были недоступны в отношении других регионов, не играет поэтому существенной роли.

во-вторых, парламент Санкт-Петербурга отличается высоким уровнем воспроизводства депутатского состава. Так, на выборах 19 декабря 2002 г. из 48 инкубентов 38 человек (79%) сохранили свои посты [Гончаров 2002]. Иными словами, многие депутаты, имевшие отношение к бизнесу в 1990-х годах, могли попросту скрывать свою аффилиацию.

Что же на самом деле представляет собой Законодательное собрание Санкт-Петербурга с точки зрения представительства бизнеса? Доля лиц, аффилированных с бизнесом, в итоге составила 40% (20 человек) от общего числа депутатского корпуса. У тех 12 человек, которые когда-то занимались бизнесом, но, по официальным данным, на момент избрания к предпринимательской деятельности не имели отношения, аффилиация с бизнесом по состоянию на 2009 г. подтвердилась. Это означает, что неформальные практики, выраженные в нарушении закона о запрете ведения предпринимательской деятельности, довольно широко распространены среди депутатов.

На основании одного случая нельзя однозначно утверждать, что при переходе в политику российские предприниматели продолжают заниматься бизнесом (в данном случае неофициально). Но полученные нами данные позволяют подвергнуть сомнению положение о том, что приход в политику есть форма перехода из одной сферы деятельности в другую и очередной этап карьерной лестницы для бизнесмена, потерявшего свой бизнес<sup>10</sup>. Обнаружились также активы у тех депутатов питерского парламента (два человека), которые возглавляют бизнес-ассоциации.

Из 12 упомянутых депутатов 10 заседают в парламенте в течение двух и более созывов. При этом они были аффилированы с бизнесом, по данным на 2009 г. Многие из фирм, правами собственности на которые обладают эти лица, учреждены в 2000-х годах. Таким образом, речь идёт не только о том, что депутатский статус позволяет обеспечивать стабильность развития бизнеса, но и о применении политического ресурса для начала предпринимательской деятельности. Интересным фактом оказалась интенсивность аффилиации. Под ней мы понимаем число фирм, с которыми аффилирован депутат. Как оказалось, многие депутаты обладают активами в нескольких фирмах. Фамилия одного из депутатов (она по понятным причинам здесь не называется) встречалась в списках учредителей сразу 12 компаний.

Факты, выявленные на примере Санкт-Петербурга, требуют проверки на других случаях. Но пока можно подтвердить то обстоятельство, что представительные органы являются не только пространством *взаимодействия* власти и бизнеса, но и полем их тесного *сращивания*. Очевидно, что существуют две формы сращивания — публичная и теневая. Публичная форма проявляется в интенсивности прихода собственников в парламенты. В отношении второй принято считать, что в 2000-х годах происходит легализация бизнеса, бизнес выходит из тени, а депутатами становятся те, кто теряет свой бизнес и стремится приобрести новый статус взамен утраченного. Очевидно, что подобные аргументы требуют дальнейшей проверки.

## Парламент как «окно возможностей»

Депутатский статус можно обозначить как «входной билет» в мир политики, открывающий новые возможности. Но игра требует соблюдения правил и учёта интересов контрагентов. В этой части статьи рассмотрены возможности, которые открываются для предпринимателя в статусе депутата. Ограничения в их использовании будут рассмотрены в следующей части.

<sup>10</sup> Один из депутатов питерского парламента (2007 г. избрания) в середине 1990-х годов возглавлял одну из крупнейших компаний города. Позже, по официальным данным, он отошел от бизнеса и был избран в Законодательное собрание. Казалось бы, налицо переход из одной сферы деятельности в другую. Однако по состоянию на 2009 г. из закрытого источника информации была выявлена его аффилиация не только с компанией, которую он основал, но и с долей собственности в ряде других фирм.

Как было указано в теоретической части работы, репутационные механизмы надёжности гарантий прав собственности срабатывают, когда институциональные механизмы оказываются неэффективными. Получение эксклюзивного доступа к процессам перераспределения финансовых ресурсов возможно лишь при поддержке со стороны представителей власти. В ходе интервью было выявлено, что коммуникация в структурах власти, репутация и управление финансовыми потоками, доступные предпринимателю, входящему в состав парламента, составляют залог успеха на рынке. Именно на этих трёх элементах и в такой последовательности останавливались информанты. Нет оснований полагать, что данная последовательность отражает уровень значимости этих возможностей для экономических агентов.

В результате интервью, во-первых, стало очевидно, что Законодательное собрание для экономических агентов выступает прежде всего как пространство коммуникации. Во-вторых, статус помогает создавать доверительные отношения, то есть имеет значение репутационный механизм обеспечения гарантий прав собственности. В-третьих, место в парламенте открывает дополнительные финансовые возможности. Иными словами, эти три элемента и составляют основу «капитализма для своих», то есть для бизнесменов, «избранных» в силу наличия депутатского мандата. Прежде чем последовательно их рассмотреть, нужно остановиться на одном важном моменте.

### *Бизнесмен и политик: возможность доверительных отношений*

Участие бизнеса в политике через Законодательное Собрание разделяется на (1) прямое и (2) косвенное. Косвенное участие заключается в покупке административных услуг отдельного депутата или группы, а также в финансировании избирательных кампаний политической партии или кандидата в депутаты. Последняя стратегия, именуемая «политическим инвестированием», подробно проанализирована С. Барсуковой. Автор выявила, что теневая экономика и политика обуславливают друг друга. «Теневизация» политики проявляется в покупке экономическими агентами мест во властной иерархии через продвижение своих людей в ходе выборов и финансирование политических партий. Но и политика «теневизирует» экономику, используя её в качестве источника финансирования политических проектов [Барсукова 2006].

Прямое участие подразумевает непосредственное избрание предпринимателя в парламент. Выбор бизнеса как рационального актора в пользу косвенного участия может означать, что прямое стало менее эффективным. Материалы интервью это подтверждают. Информанты однозначно указывали на недостаток доверия бизнесменов к политикам как на причину выбора в пользу прямого участия. Недоверие обусловлено (1) возможностью давления на политического агента со стороны конкурентов по рынку, (2) отказом депутата выполнять контрактные обязательства (контракт, конечно, заключается неформальный).

*(1) «Депутаты кидают. Наёмники всегда хуже, чем регулярная армия... Депутат, даже свой, никогда не будет самоотверженно биться за твои интересы. Лучшие идти самому — так надёжнее. Депутата могут перекупить, припугнуть, в конце концов» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).*

*(2) «На последних выборах питерского Закса кампанию депутата Х финансировал один бизнесмен. Как только она была выбрана, она тут же забыла об этом. На следующий же день... Человек теперь во власти и ничего никому не должен» (из интервью с депутатом Н. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).*

В случае (1) косвенное обеспечение интересов невыгодно по причине высоких издержек контроля над выполнением обязательств. В случае (2) исключается сама возможность контроля в силу одностороннего прекращения коммуникации.

Любая форма участия предпринимателя в политике — это коммерческое предприятие. «Политика как бизнес» — именно так определяли свои действия бизнесмены с опытом депутатской деятельности. Приобретение депутатского мандата должно отвечать требованиям деловой операции: продуманное инвестирование, минимизация рисков проигрыша и максимизация последующих выгод. Важен не только объём затраченных ресурсов (прежде всего финансовых), но и объект их вложения. Самым выгодным считается партия власти.

### **Коммуникация**

Как мы видели, бизнес открыто говорит о прагматизме, когда речь идёт о поддержке кандидата или о покупке места в партийном списке. Чего нельзя сказать о мотивах прихода в парламент. Предприниматели чаще указывают на мотив личного политического утверждения: «просто захотелось попробовать...», «надоело всё, скучно стало...». В связи с этим моментом выявилась дилемма позиционирования предпринимателя в роли депутата. Внимание этому будет уделено ниже, поскольку разрешение дилеммы ограничивает поведение предпринимателя.

Как было указано, одной из посылок исследования является утверждение о том, что избрание в легислатуру есть целенаправленное действие для получения экономических выгод за счёт установления личных контактов с представителями власти. Действительно, по словам всех без исключения экспертов, значение имеет возможность коммуникации с чиновниками и иными должностными лицами. Обозначается она по-разному: «прямое общение», «открытые двери», «облегчённый доступ», «другой уровень общения». Это означает установление постоянных неформальных связей или отношений, которые в последующем служат основой обмена или покупки административных услуг, предпочтений или гарантий, необходимых для стабильной работы бизнеса. Значимость для экономического агента такой формы отношений с представителями власти определяется несколькими факторами, описанными ниже.

### **Нарушение обратной связи между агентами взаимодействия**

Респонденты отмечают неуважение к предпринимателям со стороны агентов государства. Барьеры в отношениях между бизнесменом и чиновником связаны не только с тем, что вторые часто игнорируют выполнение возложенных на них функций по регулированию и охране отношений прав собственности, практикуя стратегию «выхода», но также с проявлением неуважения на оценочном уровне.

*Часто нужно получить пояснения по действию нормы. Даже этого сложно добиться» (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы Санкт-Петербурга)<sup>11</sup>.*

*«Чиновники смотрят на бизнесменов как на просителей... Они их всех мелко видят. Они воспринимают бизнес как тех, кто им платит дань... И ещё имеют наглость отвлекать от зарабатывания денег в виде взяток, “откатов” и так далее. То есть надоедливая мишура такая» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).*

<sup>11</sup> Этот информант лично неоднократно обращался за помощью к одному из депутатов Законодательного собрания Санкт-Петербурга с просьбами помочь в решении возникших в компании трудностей. Проблемы были связаны с волокитой, с которой сталкивалось руководство фирмы при строительстве определённых объектов в городе.

Проблема доступа решается за счёт выстраивания и поддержания сетей коммуникации с представителями власти разного уровня. Известно, что российский бизнес включает этот пункт в обязательный набор издержек<sup>12</sup>. Информанты указывали на значимость таких связей, которые могут обеспечивать «до 80% успеха в бизнесе». Но неформальные сети взаимодействия предпринимателя и его агента во власти — конструкция непостоянная. Она надёжна до тех пор, пока агент находится в должности и согласен оказывать услуги.

На этом фоне преимущество депутатского мандата очевидно. Он даёт стопроцентную гарантию доступа к должностному лицу, поскольку депутата «обязаны принимать». При этом снимается необходимость личного знакомства с контрагентом или посредничества со стороны третьего лица

*«Это другой уровень общения, который вытекает из статуса. Я звоню и говорю, что я депутат. Я не должен говорить, что меня знает Петька, меня знает Марья Ивановна»* (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Предприниматель в парламенте по сравнению со своим коллегой вне его не несёт дополнительных издержек по созданию сетей коммуникации. Если агент влияния (лоббист) тратит ресурсы корпорации, то собственник в статусе депутата использует свои политические ресурсы. Сети — это своего рода побочный продукт профессиональной политической деятельности.

*«Депутат постоянно с кем-то встречается, договаривается... Для собственно законотворческой деятельности есть помощники»* (из интервью с помощником депутата Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

*«Вот что я делаю каждый день на работе?! Я общаюсь с разными людьми. Контакты постоянные!»* (из интервью с депутатом Н. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

### **Административные барьеры**

Административные барьеры обусловлены неэффективностью государственного управления. Регистрация, лицензирование, сертификация — выполнение этих и других требований, налагаемых на предпринимателей как субъектов государственного регулирования, требует много времени. Не секрет, что административные барьеры в российском контексте значимы для бюрократии как возможность получения ренты. Однако волокита не является исключительно результатом целенаправленного действия чиновника, а имеет системный характер.

*«Вот подана заявка в комиссию по управлению государственным имуществом на выкуп земли под застройку. По закону комиссия должна принять решение в течение десяти дней. Но реально можно ожидать решения полгода. Можно вообще улететь с вопросом на два года»* (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы Санкт-Петербурга).

Бизнес «ускоряет» процесс, в том числе с помощью взяток. Однако борьба с коррупцией делает привычные схемы более рискованными для бюрократии и менее эффективными для предпринимателей, поэтому повышается роль коммуникационных возможностей депутата как представителя власти. Депутат получает доступ не только к должностному лицу, но может добиться положительного результата в конкретном акте взаимодействия с ним.

<sup>12</sup> Так, в частности, решают проблемы с налоговыми органами; подробно см.: [Панеях 2000; Яковлев 2006].

*«Чиновники берут взятки очень осторожно. Вдруг этот человек окажется агентом из налоговой? <...> Это не такой лёгкий процесс, как кажется» (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы Санкт-Петербурга).*

*«Вот истекают сроки каких-то справок... Нужно подписать до 1 мая, а у них там чиновник уехал. И что?! Можно ещё там 30 мая им звонить. А они будут говорить: “Мы тут работаем, вы нам не мешайте”. А позвонил депутат. И мне вежливо говорят: “Да, конечно, сейчас все посмотрим, поднимем. Извините, специалист уехал, но сейчас все исправим”» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).*

### **Политическая централизация**

Политическая централизация и концентрация полномочий в руках узкой группы лиц, с одной стороны, сужает горизонт выбора между объектами давления, вынуждая экономического агента вступать в конкурентную борьбу с другими участниками рынка. Тем самым обостряется проблема доступа к интересующему должностному лицу. С другой стороны, поддержка лиц с исключительными полномочиями значительно повышает уровень гарантий и увеличивает размер ожидаемых выгод, что и обуславливает сильную заинтересованность в получении прямого доступа к лицу, принимающему решения. Нужно отметить, что предприниматели разделяют должностных лиц на две группы: тех, кто «принимает решения», и тех, кто «ни на что не влияет», даже если занимает высокий пост.

*«Если ты бизнесмен без мандата? Ну, и звони. Жди, пока губернатор вернётся. А если крупный бизнес — это другое дело. Если ты из “Лукойла”, то наверное, да, проще. Но сколько “Лукойлов”?! Их всё равно гораздо меньше, чем желающих добраться до губернаторского телефона» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).*

Респонденты отмечают, что личные контакты с представителями исполнительной власти — самый надёжный и эффективный способ добиться нужного решения. Но важно не только принятие конкретного решения, возможность контакта в случае необходимости, то есть стратегическая позиция.

*«Статус депутата — это как со стратегическим инвестором... Считается, что стратегический инвестор — это прежде всего налоговые поблажки... Оказывается, что на эти налоговые поблажки можно наплевать. Важно, что ты, как стратегический инвестор, получаешь возможность прямого доступа к губернатору» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).*

Представитель власти интересен экономическому агенту как отправитель конкретного решения. Но эти решения должны носить долгосрочный характер, а не ограничиваться получением материальных выгод — льгот, субсидий. Важно отметить не только зависимость долгосрочности стратегий от поддержки высокопоставленного лица, но и саму ориентацию бизнесменов на долгосрочные стратегии развития.

### **Репутация**

Среди факторов риска российские предприниматели отмечают низкий уровень доверия между участниками рынка [Яковлев, Фрай 2007]. Доверие к агенту взаимодействия возникает в результате повторяющихся интеракций, в ходе которых складывается репутация. Представитель бизнеса в составе Законодательного собрания получает возможность более эффективно работать в этом направлении. Сам факт наличия депутатского мандата служит основанием доверия к фирме и её представителю со

стороны как участников рынка (настоящих или будущих партнёров по бизнесу), так и кредитных и финансовых организаций.

*«Статус депутата в бизнес-среде воспринимается не иначе как: “Он, бизнесмен, молодец. С ним можно иметь дело, можно работать”» <...> «Нужно получить кредит...Банки теперь проверяют информацию о претенденте. Если на тебя нашлась информация с сайта Компромат.ru, исход понятен. Если ты депутат, то это совсем другой вопрос» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).*

Таким образом, статус депутата формирует кредит доверия у других участников рынка. В то же время депутатский мандат оказывает сдерживающий эффект в отношении конкурентов и представителей контролирующих органов. Статус позволяет минимизировать такую угрозу в реализации прав собственности, как адресный селективный контроль выполнения правил. Это означает инициирование проверки изнутри контролирующей организации (чаще всего для получения ренты) или извне («по заказу» конкурента)<sup>13</sup>. Статус значительно повышает шансы не быть включённым в список жертв. Он также позволяет оказывать более эффективное сопротивление, если «наезд» всё-таки произошёл.

*«Чиновник будет меньше пытаться заработать на бизнесе. Предпочтёт не связываться. Почему? Потому что депутат может позвонить куда надо... Да и потом они (депутаты) воспринимаются чиновниками как свои» (из интервью с заместителем главного редактора авторитетного политического еженедельника).*

*«Я довольно долго могу упираться. Я все-таки публичная фигура. Я тут (в Законодательном собрании. — М. С.) работаю уже сколько лет... Меня не так-то просто задавить» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).*

Эффект сдерживания усиливается за счёт недостатка информации о возможностях и связях депутата.

*«Они же (конкуренты или чиновники. — М. С.) не знают, кто за ним стоит, кто стоит за этим депутатом» (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы).*

Гарантии не являются абсолютными. На вопрос о том, позволяет ли сам факт наличия депутатского мандата избежать угрозы, информанты отвечали отрицательно. Обратной стороной медали является искажение институтов самим предпринимателем в статусе депутата. Например, возможность быть исключённым из области применения формальных правил государственного контроля и регулирования или оказание силового давления на конкурента с привлечением органов правопорядка в качестве наёмной силы.

*«Или можно прийти к начальнику ГУВД и договориться, чтобы они не связывались в сомнительные сюжеты <...> Знаю, что один депутат, правда, Государственной думы... крупный бизнес у него. Он заручился поддержкой крупных руководителей в правоохранительных органах... После этого он не только защищал свой бизнес, но и помогал конкурентам испытывать трудности» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).*

<sup>13</sup> Подробнее о понятии и практиках селективного контроля см.: [Радаев 2001; Панях 2003: 33–47]. Осуществление селективного контроля по заказу региональных и местных властей, вынуждающего выполнять политические и экономические задачи, описаны в работе: [Олейник 2008]. Вкратце подобная практика означает, что проверка иницируется изнутри проверяющей организации или извне, то есть конкурентами.

## Политика специальных интересов

Такой ресурс, как управление финансовыми потоками, многообразен и включает теневые и легальные формы. Подробное описание этих форм выходит за рамки предлагаемого исследования и зачастую связано с коррупцией. Что касается гарантий прав собственности, то эксперты отмечают особое внимание экономических агентов к региональному бюджету. Бюджет привлекателен (а) масштабами ресурсов или высоким горизонтом возможностей, а также (б) надёжностью размещения капиталов.

*«Больше денег, чем в бюджете, нет нигде. Наиболее стабильный тот бизнес, который получает государственные подряды, государственные заказы»* (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г.).

*«Если городской бюджет заказал работы — это значит, что заказчик не сбежит, он заплатит»* (из интервью с помощником депутата Законодательного Собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

На выбор между государственным и частным объектами размещения капиталов влияет высокий риск оппортунизма со стороны партнёров (заказчиков, посредников). Выполняя заказ государства, фирма в обмен на надёжность капиталовложений вынуждена отказаться от основного принципа коммерческой деятельности — максимизации прибыли в результате инвестирования.

*«Для города он с удовольствием построит дом. Может быть, не те доходы, что от коммерческой стройки. Так ведь там ещё и обманут. Ищи ветра в поле»* (из интервью с депутатом К. Законодательного Собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Помимо управления финансовыми потоками, бизнесмены в парламенте занимаются законотворчеством. Но ограничиваются при этом реализацией партикулярных интересов. Классические формы реализации политики специальных интересов (налоговые льготы, акцизные платежи, сниженные ставки арендной платы) хорошо известны и описаны в литературе. Нужно отметить, что такие практики респонденты относили к рутинным и общеизвестным, но при этом предпочитали умалчивать о конкретных примерах.

В качестве обобщения по поводу возможностей, которые доступны предпринимателю с депутатским мандатом в Законодательном собрании, нужно отметить ряд моментов. Во-первых, личные связи и контакты экономического агента с агентами государства продолжают играть значимую роль в российском бизнесе. Именно возможности коммуникации с практически неограниченным числом должностных лиц в среде, где люди, а не институты определяют правила игры, привлекают бизнес в парламент. Во-вторых, оказание административных услуг депутату со стороны чиновника (политика) (как гарантированных законом, так и нарушающих формальные правила) может носить характер принуждения. Дело в том, что бизнесмен во власти, в отличие от обычного предпринимателя, имеет в своём распоряжении рычаги давления на должностное лицо, если то отказывается оказать административную услугу депутату. В-третьих, доступ к механизмам перераспределения финансовых средств (прежде всего к бюджету) сам по себе значения не имеет. Должно быть обеспечено стабильное использование ресурсов за счёт коммуникативных возможностей и репутационных механизмов.

## Собственник в парламенте: обмен по правилам?

Согласно структурному анализу политических процессов политическое доминирование как возможность достичь своего интереса определяется «не только формальным признаком, но и степенью заин-

тересованности другой стороны в определённом вопросе» [Кноке 1990: 163–64]. Аналогия между этой моделью и положением экономического агента в парламенте вполне очевидна. Агент обеспечивает конкурентные преимущества на рынке за счёт включения во властную иерархию, то есть его преимущества обусловлены структурно за счёт политического статуса. Внутри властной организации поведение агента должно соответствовать определённым правилам игры и учитывать интересы разных сторон. Как выяснилось, деятельность предпринимателя в процессе реализации своих интересов определяется тремя основными факторами: (1) правила поведения, определяемые включённостью в состав парламента, и их выполнение; (2) отношения обмена с другими представителями власти и готовность депутата вступать в эти отношения; (3) использование конкурентных преимуществ. Эти факторы необходимо рассмотреть подробнее.

### *Правила поведения*

На поведение предпринимателя как на члена представительного органа власти налагаются некоторые ограничения.

*Первое ограничение* связано с нежелательностью публичного позиционирования в качестве «человека бизнеса».

*«Если он хочет избираться на следующий срок (а он, как правило, заведомо хочет это сделать), он не должен показывать избирателям, что он действует в интересах своего бизнеса»* (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

Это ограничение приобретает форму негласного запрета, который укоренён в корпоративной культуре внутри парламента. Депутат должен демонстрировать свою принадлежность к коллективному образованию, будь то политическая элита в целом или депутатский корпус в частности. Это может фиксироваться и на когнитивном уровне.

*«Это нужно же внутри себя ещё чувствовать. Вот чиновники, депутаты, власть... Это же корпорация!»* (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Здесь очевидна прагматическая составляющая осознания своей причастности к миру политики, нежели к миру бизнеса. Значительно упрощается коммуникация в административной среде через восприятие депутата как своего. Также снижается или даже снимается проблема несения издержек по вознаграждению за оказанную административную услугу.

*«Вот чиновник чиновника отблагодарить хочет. “Вы что? — говорю. — Мы же с вами одной крови. Помните?..»* (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Кроме того, запрет — это часть имиджа, формирование и соблюдение которого требуется от депутата как публичного лица. Репутация играет здесь ключевую роль. Публичность не только способствует созданию доверительных отношений (о чем говорилось выше), но и является фактором риска. Любая информация при случае может быть использована конкурентом. Опасность огласки как отдельных поступков, так и фактов из прошлого вынуждает бизнесмена контролировать своё поведение в гораздо большей степени, чем это требуется от других участников рынка.

*«Он не должен допускать публичных скандалов, чтобы это не вышло в прессу и не стало достоянием гласности. Он должен абстрагироваться от бизнеса» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).*

Запрет на публичное позиционирование себя в качестве человека бизнеса как неформальная норма касается не только собственников, но и депутатов, связанных (так или иначе) с деловыми кругами. При этом аффилиция бывает разной. Бизнес может быть партнёрским, это могут быть фирмы, переписанные на родственников или друзей, фирмы, которые депутат «крышует» или учредителем которых является.

*Второе ограничение* накладывается на свободу бизнесмена как представителя законодательной ветви власти, призванной осуществлять функции контроля над исполнительной властью. Необходимость получения гарантий от представителей исполнительной власти посредством эксклюзивного подхода, а также привлекательность именно этого ресурса (о чем говорилось выше) вынуждают предпринимателей отказываться от выполнения политических функций.

*«Если власть просит не обращать внимания на какие-то свои недоработки, то депутат вынужден подчиняться и этим неформальным правилам» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).*

Законотворческая деятельность в интересах избирателей или города сдерживается необходимостью постоянного использования административного ресурса в интересах своего бизнеса, а значит, необходимостью «отработки» полученных услуг. Респонденты отмечали, что приходится всё время решать мелкие вопросы вместо того, чтобы реализовывать политический потенциал, вести активную законотворческую деятельность.

*«Он мог бы решать системные вопросы. Например, налоговое законодательство. Человек из бизнеса в этом разбирается, это ему близко. Они готовы заниматься такими вопросами... Но так как политическая система неустойчивая, они вынуждены решать конкретные вопросы» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).*

Однако здесь возникает противоречие. Если искажение институтов является наиболее эффективным способом достижения партикулярных интересов, экономический агент и не должен быть заинтересован в оптимизации формальных правил. Как отмечала Э. Панеях, законы в России не достигают задачи создания формальных правил, поскольку «экономические агенты действуют не в соответствии с законом, а с учётом его существования» [Панеях 2003: 33].

### *Отношения обмена с другими представителями власти*

Основы реализации преимуществ на рынке вполне легальны: это могут быть законы, постановления, различные решения контролирующих органов, принятые либо в пользу агента, либо против конкурента. Реализуемую таким образом власть привилегированных игроков определяют как захват государства [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000]. Но получение эксклюзивных преимуществ на рынке путём использования нерыночных механизмов ставит экономического агента в зависимость от представителей власти. Отношения представителей бизнеса и государства как институционально неразделённых порядков можно описать как отношения власти и зависимости<sup>14</sup>. Эти отношения образуют несбалан-

<sup>14</sup> Модель отношения власти и зависимости предложена в: [Emerson 1962].

сированную систему: благодаря исключительному обладанию ресурсами принуждения государство занимает доминирующую позицию. Как выяснилось, в такой ситуации реализация экономических интересов за счёт услуг, предоставляемых властью, имеет форму обмена.

Речь прежде всего идёт о получении привилегий на рынке в обмен на поддержку действующей власти. Такой обмен составляет основу кронизма. Как указывали респонденты, представители бизнеса, использующие власть для реализации коммерческих интересов и активно подключающие к этому процессу должностных лиц, испытывают политическое давление со стороны исполнительной власти. Это явление, по тонкому замечанию одного из информантов, носит форму *«продажи политической лояльности в обмен на преференции»* (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Бизнес вынужден учитывать политическую ситуацию. Она на сегодняшний день характеризуется утверждением «Единой России» в качестве доминирующей партии, значительным сокращением пространства политической конкуренции. Выше уже говорилось о том, что бизнес на стадии входа в политику руководствуется принципом максимизации выгод и минимизации рисков при выборе объекта вложения капиталов (политической партии). Однако государство, контролируя процесс выборов и партийную политику, оказывает существенное влияние на структуру политических предпочтений экономического агента. Для иллюстрации представлен фрагмент интервью с членом одной из партий, принимавшей участие в выборах в Законодательное собрание Санкт-Петербурга 11 марта 2007 г.

*«— В список нашей партии предполагалось включить бизнесмена. Это мой знакомый бизнесмен. Он занимается мелким бизнесом... Так вот, его партнёры получили сигналы о том, что у бизнеса будут проблемы, если он будет участвовать в кампании оппозиционной партии.*

*— Какие сигналы?*

*— Ну, какие? Позвонили и сказали: “Иван Иванович, скажи своему Петру Сергеевичу, что ему лучше не участвовать... Могут возникнуть проблемы”. Пришлось ему отказаться»* (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Бизнесмены по сравнению с другими депутатами попадают в гораздо более уязвимое положение, когда речь заходит об их профессиональной политической деятельности, то есть о законотворчестве. Они часто испытывают прямое давление со стороны партийного руководства, исполнительной власти, заинтересованной в принятии того или иного решения. Инструментом давления выступает возможность наложения неограниченных санкций со стороны органов права и регулирования, которые обозначаются широким понятием «проблемы».

*«Один бизнесмен, чтобы не голосовать, уехал из города. По дороге в Москву его задержала ГИБДД. Если бы он был просто депутат, то к нему никто бы не подошёл... А с бизнесменами другой разговор: “Не будешь участвовать в голосовании — будут проблемы”»* (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Нельзя сказать, что такая ситуация не устраивает предпринимателей. Они воспринимают её как данность.

*«С подачи власти всё. Но власть в любой момент может сказать: “Ну, ты же пользуешься. Ну, так и я тебя попользую”»* (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

*«Одна моя знакомая, жена крупного бизнесмена, у него очень крупный бизнес... так вот, она как-то сказала: “Мой муж не дурак, он всё понимает: ту систему, эту «Единую Россию».*

*Но в нашей стране по-другому работать нельзя»*» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Получение преференции на предыдущем этапе взаимодействия, часто с нарушением той или иной правовой нормы, можно рассматривать как услугу, требующую отработки. Действует и обратное правило: подчинение партийной дисциплине или поддержка той или иной инициативы исполнительной власти означает, что при случае предприниматель может рассчитывать на эксклюзивный подход.

*«Лояльность не означает немедленного решения вопросов. Просто бизнесмен может потом прийти и сказать: “Иван Иванович, помнишь, я тогда поддержал инициативу, проголосовал? Вот у меня теперь такая проблема возникла, нужно решить”»* (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Конкретный предприниматель и конкретное должностное лицо также вступают в отношения обмена. И здесь нужно учитывать один важный момент: предметом разговора часто является получение эксклюзивной услуги в нарушение существующего законодательства. Реалии российского бизнеса таковы, что соблюдение всех правил невозможно в силу противоречивости норм, а также в силу слишком высоких издержек: потеря времени, денег, упущенные возможности [Панеях 2003]. Работать по правилам оказывается «слишком накладно». Логично было бы предположить, что присутствие во власти позволяет значительно снизить издержки благодаря возможности работать по другим правилам или влиять на их применение. Респонденты намекали на то, что использовали теневые практики, «не вполне соответствующие закону». Один респондент отметил, что не может говорить о конкретных практиках использования административного ресурса в своей коммерческой деятельности, поскольку «срок давности ещё не прошёл». Если процесс такого рода игры остался за пределами поля видимости, удавалось получить некоторое представление об её правилах.

Предприниматель и должностное лицо обмениваются возможностями. Рассчитывая на услугу, экономический агент должен заранее подумать о том, чем он может заинтересовать контрагента. Депутатский мандат сам по себе решает только проблему доступа, а принятие решения зависит от набора возможностей, которыми обладает предприниматель.

*«Для начала разговора это важно, чтобы получить контакт. А вот что будет дальше, когда ты говоришь, зависит от того, что ты предлагаешь»* (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

На вопрос о том, что именно может предложить предприниматель, ответа получить не удалось. Но респонденты подчёркивали, что нельзя получить привилегию «просто так». Здесь может работать та же схема, которая складывается в отношениях между региональными властями и приближёнными к ним предпринимателями<sup>15</sup>. Например, вот как описываются отношения между представителем бизнеса в составе муниципального Законодательного собрания и главой районной администрации:

*«Он заинтересован в бизнесмене, который может помочь в разрешении социальных проблем, а развитии инфраструктуры района... А депутат может прийти к главе администрации пожаловаться, если на бизнес наезжают»* (из интервью с заместителем главного редактора авторитетного политического еженедельника).

<sup>15</sup> Результаты исследования см.: [Олейник 2008].

Должностных лиц могут также интересовать возможности предпринимателя, открытые ему в связи с принадлежностью к коллективному актору — Законодательному собранию.

*«Законодательное Собрание — это коллективный ходатай перед исполнительной властью. И контрагенты, будь то бизнесмены, чиновники, когда к ним приходит депутат, они должны знать, что коллективный ходатай сможет как-то продвинуть их интересы. А если он не обладает соответствующим ресурсом, то, скорее всего, его выслушают, но больше не позвонят»* (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

Респонденты подчёркивали, что влияние экономического агента как экономического субъекта, способного реализовать интересы своего бизнеса, определяется его значимостью в качестве политической фигуры, то есть способностью воздействовать на процесс принятия решений в целом («продать вопрос»), а не только в той области, которая имеет отношение к его бизнесу.

### **Использование конкурентных преимуществ**

Способность депутата добиться принятия решения в свою пользу определяется не просто его членством в Законодательном Собрании как центре принятия решений, а включённостью в широкое властное пространство, где многое зависит от способности наладить взаимодействие с другими игроками, в данном случае — с политиками и чиновниками. Следующий фрагмент интервью иллюстрирует это положение<sup>16</sup>:

*«— Один депутат...пришёл на заседание комиссии, где обсуждался генеральный план застройки города на следующий год... Хотел получить заказ для своей фирмы. Но ему не удалось.*

*— Почему?*

*— Если бы он действовал не так открыто, то исход мог бы быть другим. Можно было бы прорешать этот вопрос с губернатором, чиновников подключить из администрации»* (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

«Прорешать вопрос» означает не только результат, оформленный в виде официального постановления, закона или разрешения. «Прорешать вопрос» означает заблокировать деятельность конкурента путём переговоров с «нужными людьми» в регулирующих и контролирующих инстанциях. В результате конкуренту становится недоступен ключевой ресурс — коммуникативный.

Нельзя однозначно утверждать, что в каждом случае необходимо благодарить депутата за оказанную услугу. Например, один информант, пользовавшийся услугами депутата для получения какого-то разрешения, уверял, что помощь была оказана «просто так, по знакомству».

Благоприятный исход деятельности на рынке можно гарантировать с высокой долей вероятности, если административный ресурс является эксклюзивным. Однако сращивание бизнеса и власти в разных формах (например, принципал-агентские отношения между экономическим агентом и депутатом) — широко распространённое явление. Используя политический ресурс и поддержку должностных лиц даже на самом высоком уровне, экономический агент вступает в игру, исход которой трудно предугадать. Информационная асимметрия, интересы и возможности конкурента, ограниченность собственных возможностей — все это приходится учитывать.

<sup>16</sup> Речь в интервью шла о строительной сфере, которая, как известно, входит в число приоритетных отраслей российской экономики, поэтому отличается острой конкурентной борьбой на рынке, а следовательно, и борьбой за возможность повлиять на принятие решений.

*«— У меня есть объект. Я уже пять лет с ним путаюсь, никак не распутаюсь. Должен быть там культурный центр построен. И вот пять лет вязкой борьбы с людьми, которые хотят это пятно использовать для коммерческого или жилищного строительства... Пять лет. Один звонок! И пять лет!*

*— Мандат не помогает?*

*— Но с той стороны — тоже люди. Упорные попались»* (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

В результате проведения полевого исследования были выявлены довольно неожиданные факты.

Во-первых, для экономических агентов в составе парламента возможность получения финансовых выгод за счёт управления законотворческим процессом и процессом формирования бюджета существенно уступает по своей значимости коммуникативным возможностям в структурах власти. Очевидна ориентация предпринимателей на решение стратегических задач развития бизнеса, а не на достижение тактических преимуществ.

Во-вторых, приход предпринимателей в парламент можно расценивать как реакцию на активизацию манипулирования институтами контроля и регулирования со стороны представителей различных структур власти. Проблема заключается не столько в самом факте манипулирования (что не ново для России), а в том, что оно осуществляется лицами, чьи полномочия значительно возросли, а контроль поведения со стороны государства остался на прежнем уровне. Скорее, можно говорить об отсутствии контроля. В то же время государственные институты являются объектом манипулирования со стороны собственников. Однако манипуляция возможна только в системе ограничений, задаваемых представителями государства. И наконец, очевидно, что присутствие представителей бизнеса в парламенте выгодно самой власти. Для её представителей бизнесмены оказываются доступным объектом давления в ходе реализации политических инициатив, а также источником финансирования тех или иных проектов.

## **Заключение**

Стратегия предпринимателей в отношениях с представителями государства в ходе ведения бизнеса связана, во-первых, со стремлением рациональных акторов (коим является бизнесмен) использовать высокоэффективный ресурс в ходе рыночной конкуренции. Во-вторых, с тем, что представители государства слабо реагируют на запросы со стороны экономических агентов, но при этом используют доступные им полномочия по регулированию предпринимательской деятельности для достижения партикулярных (бюрократических) интересов.

Если говорить о структуре возможностей, доступных депутату и значимых для собственника, то был сделан следующий вывод: среди ресурсов, доступных депутату, предпринимателя больше всего привлекает широта коммуникативных возможностей. Наличие мандата позволяет экономическому агенту эффективно решать обострившуюся (в Санкт-Петербурге) проблему доступа к лицам, принимающим решения. Они используют возможности не только для «защиты» бизнеса от реальных и потенциальных опасностей, но и для «нападения» на конкурентов. Важно отметить, что эффективность того или иного шага зависит от влияния лица, аффилированного с бизнесом, которая определяется не столько наличием формального политического статуса (депутатского мандата), сколько его содержанием — способностью выстраивать стабильные сети взаимодействия в структурах власти.

В ходе исследования также было установлено, что депутатский мандат не избавляет экономического агента от издержек в форме оплаты за оказанные политиками или чиновниками административные услуги. Отношения экономического агента с представителями государства, которые обеспечивают ему

исключительные условия, имеют форму обмена, специфика которого заключается в большой доле нематериальных выгод, интересующих власть: политическая лояльность и выполнение функций посредничества между представителями законодательной и исполнительной ветвей власти.

В итоге можно утверждать, что игра экономического агента на политическом поле оказывается игрой с положительной суммой. Выгоды, получаемые предпринимателем, намного превышают издержки, связанные с обязательствами по выполнению правил игры. В то же время фактическая неограниченность государства по изменению правил поведения и по манипулированию институтами принуждения не позволяет говорить о полной надёжности даже тех гарантий, которые получает экономический агент за счёт включения в политическое поле.

## Приложение

### Сайты законодательных собраний регионов

Архангельское областное Собрание депутатов URL: <http://www.aosd.ru/>

Вологодская область, Законодательное собрание URL: <http://www.vologdazso.ru/>

Калининградская областная дума URL: <http://duma39.ru>

Республика Карелия, Законодательное собрание URL: <http://www.karelia-zs.ru/>

Республика Коми, Государственный совет URL: <http://gsrk.ru/>

Ленинградская область, Законодательное собрание URL: [www.lenoblzaks.ru](http://www.lenoblzaks.ru)

Мурманская областная дума URL: <http://www.duma.murman.ru>

Ненецкий автономный округ, Собрание депутатов URL: <http://www.sdnao.ru/>

Новгородская областная дума URL: <http://www.duma.niac.ru>

Псковская область, Областное собрание депутатов URL: <http://www.pskov.ru/vlast/zakonodatelnaya/sobranie>

Санкт-Петербург, Законодательное собрание URL: <http://www.assembly.spb.ru/>

### Сайты региональных избирательных комиссий

Архангельская область URL: <http://www.arkhangelsk.izbirkom.ru/>

Вологодская область URL: <http://www.vologod.izbirkom.ru/>

Калининградская область URL: <http://www.kaliningrad.izbirkom.ru/>

Ленинградская область URL: <http://www.leningrad-reg.izbirkom.ru/>

Мурманская область URL: <http://www.murmansk.izbirkom.ru/>

Ненецкий автономный округ URL: <http://www.nenetsk.izbirkom.ru/>

Новгородская область URL: <http://www.novgorod.izbirkom.ru/>

Псковская область URL: <http://www.pskov.izbirkom.ru/>

Республика Карелия URL: <http://www.karel.izbirkom.ru/>

Республика Коми URL: <http://www.komi.izbirkom.ru/>

Санкт-Петербург URL: <http://www.st-petersburg.izbirkom.ru/>

## Литература

Барсукова С.Ю. 2006. *Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Гончаров В. 2002. Результат петербургских выборов — боевая ничья. *Российский региональный бюллетень*. URL: <http://democracy.ru/library/newsarchive/article.php?id=245>

Зубаревич Н. 2005. *Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы*. Аналитический доклад. М.: Поматур.

Капелюшников Р.И. 1994. *Что такое право собственности?* URL: <http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushworks>

Капелюшников Р.И. 2008. Собственность без легитимности? *Вопросы экономики*. № 2: 85–104.

Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.

Олейник А. 2008. Рынок как механизм воспроизводства власти. *Pro et Contra*. 12 (2–3): 88–107.

Панеях Э.Я. 2000. Издержки легальной экономической деятельности и налоговое поведение российских предпринимателей. В сб.: Волков В.В. (отв. ред.). *Конкуренция за налогоплательщика: исследования по фискальной социологии*. М.: Московский общественный научный фонд; 26–49.

Панеях Э. Я. 2003. Неформальные институты и формальные правила: закон действующий vs закон применяемый. *Политическая наука*. 1: 33–52.

Паппэ Я.Ш. 2000. Треугольник собственников в региональной промышленности. В сб.: Зубаревич Н. (отв. ред.). *Политика и экономика в региональном измерении. Серия Studia Politica*. 3. СПб.; 109–120.

Паппэ Я. Ш. 2005. Отношения федеральной экономической элиты и власти в России в 2000–2004 годах: торможение в центре и новые стратегии на местах. В сб.: Фрухтманн Я. (отв. ред.). *Региональная элита в современной России*. М.: Либеральная миссия; 77–93.

Полищук Л. 2008. Нецелевое использование институтов: причины и следствия. *Вопросы экономики*. 8: 28–45.

- Пшевворский А. 1999. *Демократия и рынок*. М.: РОССПЭН.
- Радаев В.В. 2001. Деформализация правил. *Вопросы экономики*. 6: 60–79.
- Романова Л. 2006. Революция управляющих. *Smart Money*. 7 ноября. 34. URL: <http://www.smoney.ru/article.shtml?2006/11/07/1652>
- Туровский Р. 2005. Власть и бизнес в регионах России: современные процессы обновления региональных элит. В сб.: Фрухтманн Я. (отв. ред.). *Региональная элита в современной России*. М.: Либеральная миссия; 143–178.
- Эггертссон Т. 2001. *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело.
- Яковлев А.А. 2006. *Агенты модернизации*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Яковлев А., Фрай Т. 2007. Реформы в России глазами бизнеса. *Pro et Contra*. 11 (4–5): 118–134.
- Acemoglu F. 2003. *The Form of Property Rights: Oligarchic vs. Democratic Societies*. NBER Working Paper No. 1037.
- Bardhan P. 2005. *Scarcity, Conflicts and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Diemeier D., Ericson J., Frye T., Lewis S. 1997. Credible Commitment and Property Rights: Strategic Interaction between Political and Economic Actors. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 21–40.
- Emerson R. 1962. Power-Dependence Relations. *American Sociological Review*. 27 (1): 31–41.
- Frye T. 1997. Russian Privatization and the Limits of Credible Commitments. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 113–139.
- Frye T. 2002. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*. 54 (7): 1017–1036.
- Frye T. 2004. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia. *The American Political Science Review*. 98 (3): 453–466.
- Haber S. 2002. Introduction: The Political Economy of Crony Capitalism. In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 1–24.
- Haber S., Maurer N., Razo A. 2002. Sustaining Economic Performance under Political Instability: Political Integration in Revolutionary Mexico. In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 25–75.
- Hellman S., Geraint J., Kaufmann D. 2000. *Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies*. Research Working Paper 2444. Washington, DC: World Bank.

- Jacobs A. 2005. *A Matter of Trust: Cognition, Institutions and the Sources of Credible Commitment*. Research Working Paper. URL: <http://faculty.arts.ubc.ca/jacobs/Jacobs%20Matter%20of%20Trust%20APSA.pdf>
- Kang D. 2002. *Crony Capitalism. Corruption and Development in South Korea and Philippines*. New York: Cambridge University Press.
- Knoke D. 1990. *Political Networks. The Structural Perspective*. New York: Cambridge University Press.
- Krueger A. 2002. Why Crony Capitalism is Bad for Economic Growth? In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 1–25.
- North D. 1993. Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149 (1): 11–23.
- North D., Weingast B. 1996. Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17 century England. In: Alston L., Eggertsson T., North N. (eds). *Empirical Studies in Institutional Change*. New York: Cambridge University Press; 134–166.
- Robinson J.A. 1998. Theories «Bad» Policy. *Journal Policy Reform*. 3: 1–46.
- Riker W., Sened I. 1991. A Political Theory of the Origin of Property Rights: Airport Slots. *American Journal of Political Science*. 35 (4): 951–969.
- Slinco I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2003. *Laws for Sale: Evidence from Russia*. Working Paper. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2003>
- Tornell A. 2002. Economic Crisis and Reform in Mexico. In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 127–150.
- Weimer D. 1997. The Political Economy of Property Rights: Introduction. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 1–20.
- Weingast B. 1997. The Political Commitment to Markets and Marketization. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 43–50.
- Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2004. *State Capture and Controlling Owners of Firms*. Working paper. 44. Center for Economic and Financial Research. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2004>
- Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2006a. *State capture in a Federation*. Working Paper. 93. Center for Economic and Financial Research. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2006>
- Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2006b. *State Capture: From Yeltsin to Putin*. Working paper. 94. Center for Economic and Financial Research. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2006>