

ТЕНЕВЫЕ ПРАВИЛА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПОЛИТИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

БАРСУКОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

доктор социологических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: svbars@mail.ru

В статье осуществляется анализ коррупции с позиций теории Дж. Скотта, который рассматривал ее как политический процесс. Автор исследует особенности коррупции в современной России. Особое внимание уделяется анализу различных форм политического участия бизнеса, типов политической системы, электоральной коррупции. В статье исследуются причины теневых характера «политических инвестиций», который предполагает, что бизнес, не имеющий теневой составляющей, исключается из политического процесса. Автор делает вывод о том, что не имеет смысла обсуждать теневизацию бизнеса в России вне политического аспекта анализа.

Ключевые слова: теневая экономика; теневизация бизнеса; политический процесс; политические инвестиции.

The corruption is analyzed in the article in the network of the theory of J. Scott, who regarded it as a political process. The author examines the characteristics of corruption in modern Russia. Particular attention is paid to the analysis of various political participation forms of business, types of political systems, electoral corruption. The shadow-nature causes of the «political investment», which suggest that the business without a shadow component is excluded from the political process, are investigated in the article. The author concludes that it makes no sense to discuss shadowed business in Russia beyond the political analysis.

Keywords: shadow economy; shadowed business, political process; political investment.

Коды классификатора JEL: D73, E26, O17.

1. РОССИЙСКАЯ КОРРУПЦИЯ КАК ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Почему в России чиновники коррумпированы? Множество причин, как правило, сводится к неэффективности управленческого аппарата, к неадекватности законов и к культурному противопоставлению закона и обычного права. Попробуем взглянуть на эту проблему с другой стороны и поразмышлять в рамках логики, предложенной современным английским экономистом-антропологом Джеймсом Скоттом (Скотт 2007). Суть его позиции сводится к утверждению: коррупция — это политический процесс.

Понимание власти и богатства как капиталов предписывает поиск каналов их взаимной конвертации. «Проницаемость» власти для богатства может быть вполне легальной. Официальная покупка английским мелкопоместным дворянином звания пэра в XVIII в. или финансирование политической партии в XXI в. — всего лишь разные каналы достижения экономической элитой политического влияния. Однако не всем эти каналы доступны. Скажем, этнические, религиозные, клановые и прочие основания могут ограничивать легальные пути вливания экономических капиталов во властные иерархии. Каналы политического влияния, заблокированные на «входе» в законода-

тельное пространство, неизбежно формируются на «выходе» из него, т.е. на стадии исполнения закона. *Политика как реальность — это реализация интересов экономических агентов не только в ходе принятия закона, но и на стадии его исполнения.* Последнее зачастую приобретает форму коррупции, которая является эффективным средством фактического изменения формальных правил. Скажем, утаивание от проверяющих органов истинных размеров пахотных земель ведет к такому же фактическому снижению налогов, что и изменение Налогового кодекса. Борьба за «правильный закон» с точки зрения фермера может быть более обременительной, чем откупные проверяющему чиновнику. Коррупция в данном случае обслуживает идею оптимизации издержек.

Коррупция «на выходе» из законодательного пространства. В этой логике разговор о масштабах коррупции в России трансформируется в вопрос о том, почему многие экономические агенты предпочитают политическое влияние не в ходе формирования закона, а на стадии его исполнения. Вопрос тем более интересный, что явных ответов в виде сохранившихся кастовых, сословных или гендерных ограничений представительства во власти в России нет.

Многообразие причин, по которым реакция на принятый закон выигрывает перед участием в его формировании, сводится к следующему.

Во-первых, множество субъектов с близкими экономическими интересами не тождественно формированию групп-интересов. Помимо дефицита организационных навыков сказывается мозаичность идентичностей, препятствующая совместным действиям. Характерный пример — частные застройщики подмосковных коттеджей. Практически все они используют труд мигрантов, преимущественно нелегальных. Держится эта система на регулярных поборах со стороны сельской милиции. Однако разобщенность застройщиков, отношение к поборам как к временным, высокая стоимость своего времени не ориентирует их на совместные действия по изменению миграционного законодательства. Однако, давая работу нелегалам, а взятки — милиционерам, застройщики де-факто изменяют миграционную политику России.

Во-вторых, в ситуации слабого принуждения к исполнению закона дешевле откупиться от «плохого» закона, чем вложиться в создание «хорошего»¹. Стало банальностью, что в России неадекватность законов компенсируется необязательностью их исполнения. Так, налоги велики, но эффективная ставка налогообложения — вполне посильная. Зазор порождает коррупцию налоговых органов, что можно расценивать как корректировку налоговой политики не путем принятия законов, а посредством реакции на их исполнение.

В-третьих, частая смена закона обесценивает усилия по его формированию. Частые законодательные новации, в свою очередь, свидетельствуют о неустойчивости выбранного экономического курса, о внутренней борьбе представителей власти, об отсутствии экспертизы принимаемых решений. Как правило, это характерно для переходных периодов. Когда в России правительства менялись чаще, чем игрушки у избалованного ребенка, трудно было ожидать от здравомыслящих предпринимателей открытого финансирования лоббистской практики, рациональнее было коррумпировать пространство деятельности.

В-четвертых, тактика «откупа» на стадии исполнения закона, безусловно, рациональна для групп, которые по каким-либо причинам стигматизированы в общественном сознании. Эти группы пытаются не привлекать внимания к своей деятельности,

¹ «Вполне вероятно, что на подкуп чиновников для исполнения благоприятных законов им (предпринимателям — С.Б.) придется потратить столько же, сколько на то, чтобы избежать исполнения неблагоприятных» (Скотт 2007, 34).

коррупционными схемами расширяя пространство возможностей. Открытое отстаивание своих интересов может вызвать разрушительные политические атаки более влиятельных групп. Например, этнические предприниматели в условиях недоброжелательного отношения «местного» населения и политизации темы миграции предпочитают уйти с публичной арены².

В результате в России для многих групп интересов уменьшение издержек достигается воздействием на закон на стадии его исполнения, что предполагает коррупцию исполнительной власти и органов государственного надзора. В этой логике антикоррупционная борьба должна «бить» не по следствиям, а по причинам, т.е. преодолеть неразвитость самосознания, усилить связь между законом и его исполнением, сократить миноритарные группы, исключенные из политического процесса. Согласитесь, в рамках антикоррупционной кампании этих задач не решить (и даже не поставить), что предопределяет ее безрезультативность.

Более того, даже если демократия достигнет логического предела и у всего движущегося появится возможность (и желание) публично отстаивать свои интересы, останется проблема их рейтинговой упорядоченности. Задвинутые в «конец списка» интересы предъявятся к реализации «с черного хода», т.е. поучаствуют в политическом процессе, коррумпируя исполнение закона. В этом смысле демократия — это не отмена коррупции, но создание возможностей использовать коррупционные разоблачения как орудие борьбы с политическими противниками.

Коррупция «на входе» в законодательное пространство. Коррупция «на входе» — это нелегальные способы влияния групп интересов на формирование законодательства. Техники используются самые разные: от банальной покупки избирательных голосов до теневого финансирования политических партий, от откатов членам правительства до проплаченного участия населения в митингах³. Фактически речь идет о транзакциях, позволяющих группам интересов обменивать материальные блага на решения законодательной власти. При этом деление таких транзакций на коррупционные и добропорядочные зависит исключительно от юридических норм участия бизнеса в политике. Скажем, взятка членам политсовета в обмен на место в партийном списке на предстоящих выборах — это коррупция. А финансирование партии под обещанное место в партийном списке — это легальная практика. Цель и даже размер транзакции, заметьте, может совпадать.

Дж. Скотт приводит пример Японии и Таиланда. Состоятельные бизнес-элиты Японии создали ассоциации, которые аккумулировали вклады фирм-участников в зависимости от их годового дохода и перечисляли на нужды Либеральной демократической партии. Партия, несомненно, реагировала на эту помощь в ходе законотворчества. В Таиланде же бизнес-элита состояла преимущественно из китайцев, которые на правах иностранцев не могли спонсировать политическую систему. Китайский бизнес реализовывал свой интерес, коррумпируя тайскую власть. Фактически Россия в диалоге власти и бизнеса выбирает путь между Японией и Таиландом.

И выбор этот имеет существенные ограничения. Во-первых, технологии избирательных кампаний эффективны только при наличии неучтенных средств; во-вторых, неучтенные средства экономически более дешевы, так как не облагаются налогом; в-третьих, политический климат удерживает от публичной финансовой поддержки оп-

² «Было бы глупо и даже самоубийственно для этих «отверженных» капиталистов стремиться к открытому влиянию с помощью организованных групп давления. Трезвый взгляд на свою собственность и цвет своей кожи побуждает их полагаться на взятки чиновникам, занимающим стратегические посты» (Скотт 2007, 35).

³ Объявление на заборе в г. Москве: «Участие в митингах и пикетах. Работа в вечернее время и выходные дни».

позиционных партий (*Барсукова и Звягинцев 2006, 110–121*). В результате мы имеем, используя образ В. Гельмана, «айсберг» политического финансирования.

Особенности коррупции в современной России. Анализ коррупции как политического процесса позволяет высказать суждения более широкого плана о российской динамике. Что же высвечивает коррупция, взятая как аналитическая перспектива?

1. *Привычное деление бизнеса на малый, средний и крупный дифференцирует фирмы по доступной им форме политического участия.* В данном случае важен не размер бизнеса сам по себе, а такие его «производные», как экономические возможности, способности к консолидации, организационные навыки лидеров, обзримость и устойчивость основных игроков и, что немаловажно, временной горизонт планов развития. По всем этим показателям крупный бизнес резко отличается от малого. Немногочисленные примеры консолидации малого бизнеса при более внимательном рассмотрении обычно оказываются инициативой отнюдь не предпринимателей. Тогда как крупный бизнес отметил последние годы бурным ассоциированием, втягивающим в свою воронку бизнес средний. Важно и то, что стабильному ядру крупного бизнеса противостоит бурная ротация мелких предпринимателей. В результате этих различий политическое участие малого бизнеса ограничено реакцией на предлагаемые условия, т.е. обильной и разнообразной коррупцией на стадии исполнения закона. Крупный бизнес пытается эти условия формировать, т.е. придавать решениям законодательной власти желаемую форму. В ход идут как легальные, так и теневые схемы работы. Если коррупция в среде малого бизнеса обслуживает идею выживания, то коррупция, практикуемая бизнесом крупным, повышает его прибыльность доступом к ресурсу власти.
2. *Тип политической системы не упраздняет коррупцию, но определяет пропорции интересов, защищаемых участием в политике «на входе» и «на выходе» законодательного процесса.* Соревновательная многопартийность создает инфраструктуру выражения интересов экономических агентов в ходе законотворчества. Речь идет о группах, достаточно консолидированных и финансово состоятельных, чтобы финансировать политическое продвижение своих интересов методами партийных батальонов. Не для всех эти возможности доступны, что означает сохранение групп, для которых единственной возможностью отстаивать свои интересы останется коррупция исполнительной власти и практика правоприменения. В этом смысле многопартийность не является панацеей против коррупции. «... Партийная система легитимирует отдельные модели влияния, которые могут проявляться лишь в форме коррупции при (нетрадиционной) бюрократии» (*Барсукова и Звягинцева 2006, 43*). Соревновательная многопартийность — это смещение центра переговоров власти и групп интересов на уровень формирования формальных институтов, тогда как любое директивное сокращение партийного представительства — это перевод переговоров власти и подданных в режим коррупционной деформализации законов на стадии их исполнения.
3. *Многопартийная демократия порождает электоральную коррупцию с той же очевидностью, что диктатура коррупцию бюрократическую.* Еще совсем недавно коррупционные схемы электоральных побед были рутинной для любого действующего политтехнолога. Борьба групп влияния за представительство в легислатурах не обходилась без подкупа членов избиркомов, осуществляющих «вброс» неиспользованных бюллетеней, без участия силовых структур в борьбе с политическими конкурентами и др. пропла-

ченными вариантами использования служебного положения. Заметим, что электоральная коррупция тем более распространена, чем более действия должностных лиц становятся объектом рыночного торга. Альтернативой торга является принуждение, физическое или административное. Первое оказывается криминалитетом, второе — действующей властью. Специфика переживаемого момента состоит в том, что использование должностных полномочий как ресурса электоральных побед все более становится производной административного, а не финансового влияния на ситуацию. И силовик, и председатель избиркома по-прежнему могут влиять (и влияют) на исходы выборов, но склонить их к соответствующим действиям с помощью взятки становится все сложнее. Место торга заменяет приказ (что не означает отсутствия подношений за его исполнение). В этом смысле сохранение декоративной многопартийности с predetermined результатом голосования означает сокращение электоральной коррупции и перенос борьбы на уровень административных согласований.

4. *Новые схемы влияния на законодательную власть характеризуются тем, что доступ к ним резко ограничен.* Пользуясь терминологией Дж. Скотта, в электоральном поле России мы имеем переход от «рыночной» к «местничковой» коррупции. Если «рыночная» коррупция означает влияние тех, кто может заплатить больше (не ограничиваясь, разумеется, денежными сделками), что дает преимущества финансовой элите, то «местничковая» коррупция «представляет собой договоренность, основанную на критериях происхождения и индивидуальных характеристик» (Барсукова и Звягинцева 2006, 39), т.е. доступна узкому кругу лиц. Политический проект федерального центра определяет спектр политических сил (и стоящих за ними групп влияния), допущенных к электоральной коррупции. Остальной части финансовой элиты, не прошедшей фильтр административных согласований, остается сконцентрироваться на правоприменении. Сокращение электоральной коррупции «уравновешивается» активизацией коррупции на уровне министерств и ведомств (проплаченное назначение на должность, откаты в обмен на размещение госконтрактов, победа в тендерах «своих» фирм и пр.). Дирижирование политического ландшафта неизбежно сопровождается коррумпированием правоприменения.
5. *Интенсивность эксплуатации коррупционного дискурса слабо связана с масштабом явления.* Последний доклад Общественной палаты говорит о росте коррупции в высших эшелонах власти. Так считают эксперты и простые люди. Им виднее. Выскажу лишь пару скептических замечаний. Самое удачное определение коррупции, из когда-либо встреченных мною: «Коррупция — это то, чем занимаюсь не я». Удаленность респондентов от верхних этажей управления многое объясняет. Учтем и то, что коррупция — уникальная объяснительная схема, доказываемая противоположными фактами. Коррупционные скандалы и их полное отсутствие — равно укрепляют уверенность в масштабности явления. Отсутствие коррупционных разоблачений, как это ни странно, только подтверждает мнение о коррумпированности «верхов» («Рука руку моет...»). В этой ситуации высокие экспертные оценки коррупции фиксируют не столько само явление, сколько веру в его реальность. Эти опросы показывают, насколько интенсивно эксплуатируется дискурс коррупции для объяснения происходящего в стране. Причин тому много. Видимо, образ «коррумпированной власти» как воплощение модели «захвата государства» бизнесом выполняет роль

дымовой завесы, скрывающей кардинальную смену курса на «захват бизнеса» государством. В новых условиях подношения бизнеса неверно трактовать в терминах коррупции, поскольку они системно встроены в единую властно-экономическую вертикаль нового порядка.

2. НОВЫЕ ВАРИАНТЫ ПРАВИЛ ВЗАИМОТНОШЕНИЙ ПОЛИТИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Причины «теневизации» российского бизнеса интересуют многих исследователей. Свидетельство тому — обилие публикаций на эту тему. Публикаций хороших и разных. При всем их разнообразии есть нечто общее, что их объединяет. Общий тон работ, посвященных бизнесу в России, сводится к молчаливому признанию того, что если в 1990-е гг. бизнес был обречен на тотальную «теневизацию» в силу заурядности транзакционных издержек легальности, а также многочисленных законодательных «дыр», то в начале 2000-х появляется надежда на выход из «тени». Эта надежда питается тем, что, с одной стороны, формальные институты становятся более взаимосогласованными и адекватными запросам практики, с другой стороны, растут прямые затраты и упущенная выгода от «теневизации» бизнеса. Появляются работы, заголовки которых смело выражают идею грядущей легализации.

Со временем становится ясно, что ждать придется долго. Рынок в очередной раз подвел исследователей. Чего же не учли?

На наш взгляд, не имеет смысла обсуждать теневизацию бизнеса в России вне политического аспекта анализа. В условиях фактической системы «власть-собственность» выводить «тень» исключительно из постулатов, завещанных либеральной парадигмой, бессмысленно. В стране, да и в мире, давно нет независимых собственно экономических или политических процессов. Что мы знаем о механизме их взаимопроникновения, о попытках экономики и политики разрушить институциональную грань, разделяющую эти сферы?

Подчеркну, что неисправимо устаревшими смотрятся попытки представить государство и рынок как «игру с нулевой суммой»: чем меньше государства, тем больше рынка, и наоборот. Эта «старая парадигма» (в терминологии Ф. Блока) обычно означает лишь количественную вариацию «вмешательства» государства в экономику. Сам термин «вмешательство» подчеркивает принципиальную автономность государства и рынка, которая нарушается агрессией чиновников. Между тем, более правильной представляется концепция «встроенной автономии» государства, которая признает его функциональную специфику, но подчеркивает качественное (институциональное) разнообразие ее реализации. То есть «новая парадигма» делает акцент на качественные аспекты диалога государства и рынка, причем параметры этих сущностей взаимопределяемы (Блок 2001). Каково государство, таков и рынок. И наоборот.

В этом методологическом контуре предлагаю рассмотреть причины теневизации российского бизнеса. Выход в политическое пространство задает новую перспективу анализа экономической «тени».

Теневизация бизнеса: выбор из одного варианта. Есть ли у бизнеса выбор — быть легальным или теневым? Наш ответ однозначен — «теневизация» крупного бизнеса в нынешних условиях безальтернативна. И дело не в качестве хозяйственного законодательства и не в особенностях системы ценностей российских бизнесменов. Речь идет о более сущностной специфике российского рынка. *Специфика российского рынка состоит в том, что товаром является власть. Остается добавить, что специфика власти как товара состоит в том, что она продается только в «теневом режиме».*

При всей циничности власти невозможно представить себе, скажем, открытый аукцион по продаже мест в правительстве. Это означает следующее: «захват власти» с помощью «политических инвестиций» предполагает исключительно теневые стратегии. Не имея теневых ресурсов, бизнес не способен покупать власть. Но может ли бизнес обойтись без «властного приобретения»?

Время удаленного от власти крупного бизнеса прошло. Насколько важно для бизнеса иметь хорошие отношения с властью, доказывает хотя бы тот факт, что только 10% госзакупок в нашей стране идет по тендерам, а 90% на реальный тендер не выставляется, распределяясь между «своими» фирмами. Речь идет о рынке госзакупок, объем которого составляет в России 800 млрд руб.⁴ Впрочем, победой в тендерах дело не ограничивается. Близость к власти означает для бизнеса:

- ◆ безнаказанность или минимальные наказания при нарушении хозяйственного законодательства;
- ◆ получение госзаказов, субсидий с нарушением конкурсных условий;
- ◆ выгодные схемы по «распиливанию» государственных средств за счет фиктивных работ;
- ◆ информационное сопровождение, в т.ч. упреждающего характера о готовящихся нововведениях;
- ◆ устранение конкурентов силами репрессивных органов;
- ◆ использование государственных ресурсов (финансовых, силовых, интеллектуальных и др.) для развития фирмы;
- ◆ приоритетный учет интересов фирмы при выработке законодательства.

Обреченность бизнеса, удаленного от власти, красочно иллюстрируют истории А. Быкова и Дж. Сороса. Трудно найти более различные персонажи. К тому же первый активно «инвестировал в политику», фактически приведя в губернаторское кресло А. Лебеда, другой демонстрировал аппаратный нейтралитет. Напомню, чем кончилось дело для них обоих.

Вышедший из повиновения Красноярский губернатор повел атаку на бывшего «спонсора». За внешне личностным конфликтом стоял интерес холдинга «Русал» к Красноярскому алюминиевому заводу (КраАЗу), блокирующий пакет акций которого принадлежал А. Быкову. Развязку этой истории знает вся страна: А. Быков попал под стражу и был выпущен только тогда, когда в результате дополнительной эмиссии акций КраАЗа доля собственности А. Быкова сократилась до символического размера (с 28% на момент ареста до 2% при выпуске на свободу) (Волков 2005, 331).

С Дж. Соросом вышло еще поучительнее. В 1997 г. консорциум «Мастком», львиную долю средств в который внес Дж. Сорос, приобрел пакет акций «Связьинвеста» (25% плюс одна акция). Цена сделки составила 1 млрд 875 млн долл. Затем капитализация «Связьинвеста» резко упала. Дж. Сорос продал свой пакет акций за 600 млн долл., т.е. убытки составили 1 250 млн. Трудно заподозрить команду Сороса в неумении вести бизнес. Или в необдуманности приобретений. Ситуация, когда ас бизнеса прогорает, а вчерашние комсомольские работники преуспевают, весьма поучительна. Просто «Связьинвест» купил «чужой» (да еще с наклонностями к демократическому мессионерству), и вот результат. Без властной «подкормки» в нашем климате крупный бизнес не плодоносит.

Для бизнеса власть представляет не политический интерес, а исключительно практический. За это бизнес критиковать бессмысленно — он зарабатывает деньги. «Захват власти» становится не просто желательным, но необходимым условием развития

⁴ Эти цифры прозвучали в публичном выступлении А. Лившица в клубе Bilingua. (<http://www.polit.ru/lectures/2004/12/02/livshitz.html>).

крупного бизнеса. А поскольку власть покупается исключительно в теневом формате, то крупный бизнес обречен на теневое аккумулирование средств. То есть выбор у бизнеса, конечно, есть. Но это выбор из одного варианта, поскольку власть — то благо, без которого развитие крупного бизнеса едва ли возможно.

Теневые «политические инвестиции» возможны в трех формах:

- 1) теневое лоббирование назначения на должность,
- 2) финансирование избирательных кампаний депутатов-одномандатников или покупка «проходных мест» в партийных списках за счет средств неучтенной экономической деятельности,
- 3) теневое финансирование текущей деятельности политических партий.

Власть как источник теневизации бизнеса. Если есть принуждение, т.е. субъект этого процесса. В предельно жесткой форме сформулируем тезис: *власть принуждает бизнес к «теневизации»*.

В отношениях власти и бизнеса в пореформенной России можно выделить три этапа:

- одноразовые коррупционные сделки,
- неформальные контрактные отношения предпринимателей и чиновников,
- «захват бизнеса» властью.

Эти стадии отличаются не только регулярностью и устойчивостью контактов предпринимателей и представителей власти. Логика эволюции состоит в переходе от вымогающей роли чиновничества (со ссылками на жену и детей) к встраиванию бизнеса в *единую властно-экономическую вертикаль* (со ссылками на национальные интересы). Конечно, отношения бизнеса и власти всегда были асимметричными, поскольку власть, пользуясь силовой и налоговой монополиями, устанавливает монополию административную, т.е. предлагает услуги (лицензирования, сертификации, регистрации и пр.), от которых нельзя отказаться. Однако формирование института «комиссаров» при юридически частном бизнесе — принципиально новая форма рентоориентированного поведения российской политической и хозяйственной власти.

Подчеркнем, что «захват бизнеса» лишь в малой степени обусловлен алчностью представителей власти. Для удовлетворения личных потребностей вполне подходит прежний формат коррупционных неформальных контрактов. Претензия власти контролировать финансовые потоки крупных экономических агентов имеет другую природу. Речь идет о стремлении сохранить власть в ее нынешнем виде, законсервировать политическую элиту «нового созыва». Для этого необходимо *контролировать политический процесс*, что стоит весьма недешево. Нужны средства для финансирования политических проектов, обеспечивающих победу разнообразных «партий власти» и поражение внесистемной оппозиции. В этом же ряду — политические проекты и финансирование формально независимых от государства структур, оказывающих значительное влияние на формирование идеологической составляющей развития.

Но поскольку самосохранение власти — цель недекларируемая, то официальные средства бюджета на это отпущены быть не могут. По крайней мере, в нужном количестве. Самым логичным выходом из создавшегося затруднения является формирование зависимости юридически свободного бизнеса от расположения власти. Для этого необходимо дать бизнесу увязнуть в «тени», а затем продемонстрировать решимость борьбы с «теневиками». И тогда «политические инвестиции» гарантированы, правда, вынужденного характера.

Еще совсем недавно «захват бизнеса» властью означал создание чиновниками и политиками «своих» фирм, через которые прокачивались государственные ресурсы, или, как

вариант, властные решения обменивались на долю собственности в бизнесе. Получателем ренты был индивид. *Принципиальная новизна состоит в погружении крупного бизнеса в «зону зависимости», что служит скорее корпоративным интересам политической элиты в самосохранении, нежели обогащению ее отдельных представителей*⁵.

В этой связи по-новому выглядит практика назначения губернаторов. Большинство губернаторов осталось на своих местах. Но отдельные случаи указывают на намерения федерального центра ограничить возможности финансово-промышленных группировок в «кадровом отборе». Красноречивый пример — назначение «внеолигархического» губернатора в Иркутской области, где сошлись интересы СУАЛа, «Интерроса», «Русала» и «Иркутскэнерго». Центр показал, кто в доме хозяин. И сделал это демонстративно, учитывая, что А. Тишанина (назначенного губернатора) не было в первоначальном списке полпреда Сибирского федерального округа А. Квашнина. Аналогично губернаторами Нижегородской, Калининградской областей и Алтайского края были назначены «варяги», что вызвало шок у местных деловых элит.

Теневая экономика служит финансовым донором теневой политики. Легальная экономика на эту роль не годится. Во-первых, как ее заставить? Во-вторых, она быстро обескровеет, не вынеся налогового бремени, дополненного «добровольными пожертвованиями» на политические проекты. Отсюда объектом постоянной заботы и опеки власти служит теневой бизнес. Его возвращают, документируя этапы роста (т.н. компромат)⁶. При этом власть сохраняет за собой право объявить «войну олигархам», что, с одной стороны, является потенциальным ресурсом электоральной поддержки, а с другой, поддерживает олигархов в состоянии поиска случая быть полезным власти. В предельно жестком виде ответ на вопрос — сможет ли российский бизнес «выйти из тени» — звучит следующим образом: его не выпустит из «тени» власть, теневой характер которой объективно нуждается в теневом бизнесе.

Теневой характер «политических инвестиций». Ошибочно мнение, что попытка бизнеса играть «в большую политику» (участие в выборах, спонсорство партий) является мотивом выхода из «тени». Дескать, «теневик» имеет политику в арсенале упущенных выгод, а «легал» — в ряду потенциальных возможностей. Все обстоит с точностью до наоборот: *бизнес, не имеющий теневой составляющей, исключается из политического процесса*, что связано с преобладающей ролью теневых финансов в избирательном процессе и партийном строительстве. Выборы депутатов-одномандатников или избрание по «партийным спискам» представляют собой предельно технологизированный механизм конвертации теневой экономики в легальные места в политической иерархии⁷. Как это происходит?

Начнем с того, что, по оценкам экспертов, официальный избирательный фонд кампании составляет, как правило, от 30 до 50% реального бюджета⁸. Оставшаяся часть

⁵ Пользуясь емким языком В. Пелевина, наш «консенсус элит» обеспечивается валовым национальным откатом. (<http://www.izvestia.ru/culture/article3003450>).

⁶ Существует специализированный журнал «Компромат. RU» (тираж 10000), посвящаемый той персоне, которую по тем или иным соображениям власти пора «выводить из игры». Скажем, в 2003 г. номер посвятили М. Ходорковскому (№ 15).

⁷ Используются результаты исследовательского проекта «Сращивание теневой экономики и теневой политики» (финансовая поддержка Научного фонда ГУ-ВШЭ). В качестве экспертов выступили политтехнологи, депутаты разных уровней законодательной власти, сотрудники аппаратов политических партий, предприниматели. Полный текст см.: (Барсукова 2006б).

⁸ В кампаниях по выборам глав исполнительной власти — губернаторов (пока их избирали) и мэров крупнейших городов — эта доля еще меньше. А уж о доле теневого «черного нала» в избирательной кампании Б.Н. Ельцина ходят легенды. Примерно та же ситуация отмечалась при выборах Президента Украины. По официальным данным расходы на выборы составили 1,5 млрд долл., а по неофициальным В. Янукович потратил около 3 млрд долл., В. Ющенко — около 2 млрд (Петров, Галимова и Озерова 2004).

покрывается неучтенными наличными средствами или, попросту говоря, «черным налом». Некоторые полагают, что причина тому — законодательные ограничения размеров избирательных фондов. Подобные ограничения действительно имеются, однако практически во всех избирательных кампаниях официальные расходы существенно ниже установленного законом предельного значения.

Но этим вклад теневого бизнеса не ограничивается. Значительная доля официального избирательного бюджета имеет теневую природу, правда, прикрытую нехитрыми манипуляциями. Так, поступления от физических лиц — это почти всегда все тот же «черный нал», который раздается сотрудникам предвыборных штабов или партийному активу, а затем перечисляется от их имени через Сбербанк на счет избирательного фонда.

Аналогичным образом средства, которые перечисляются со счетов юридических лиц, далеко не всегда реально выделены руководством соответствующих организаций. Зачастую заинтересованные лица, желающие остаться в тени, вручают наличные деньги руководству организации, согласившейся выступить в роли официального спонсора кампании. Затраты официальных спонсоров компенсируются (обычно — с лихвой) теневыми участниками выборного процесса. Часто используются подставные или «прокладочные» фирмы, ликвидация которых является широко распространенной административной услугой. В избирательные фонды широким потоком вливается неучтенная денежная масса, посредством разнообразных схем превращенная «черного нала» в добропорядочный «безнал» (см. рис. 1)⁹.

Меньше других заинтересована в подобных схемах «партия власти»: располагая административным ресурсом, она может принуждать предприятия перечислять в свой избирательный фонд легальные средства (прибыль после налогообложения). Во всех остальных случаях (а отчасти — и в случае «партии власти») выделяемые политическими инвесторами деньги сначала превращаются в «черный нал», затем передаются из рук в руки, включая фигуру партийного казначея, и только после этого попадают на избирательные счета либо на счета фондов, руководимых надежными партийными кадрами.

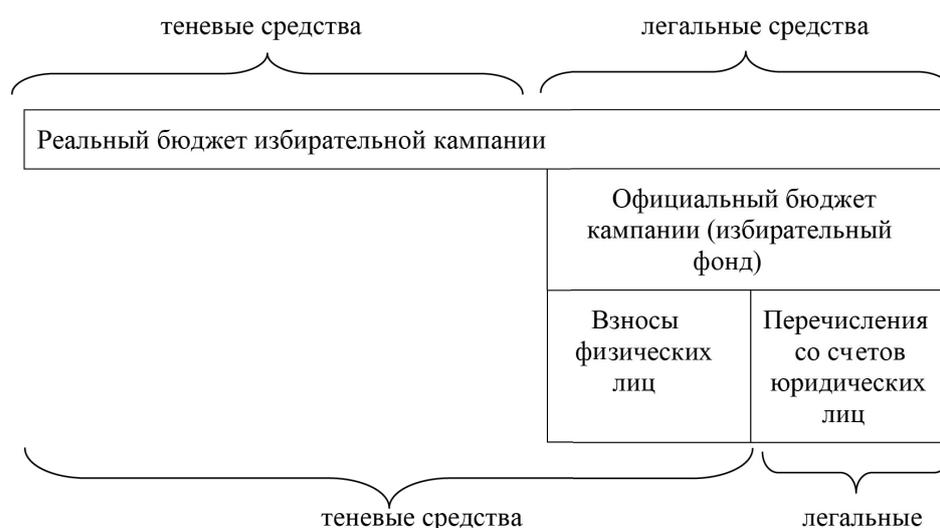


Рис. 1. Соотношение теневых и легальных финансов, используемых в избирательных кампаниях депутатов-одномандатников (верхние скобки показывают юридическое положение дел, нижние — фактическое)

⁹ Подробно эти схемы описаны в: (Барсукова и Звягинцев 2006).

Деятельность профессиональных исполнителей политических проектов — пример достаточно широкого и емкого рынка теневых услуг. Ни один политтехнолог или даже официально зарегистрированная политтехнологическая фирма не примут заказ на проведение избирательной кампании, пока не получит в качестве аванса, образно говоря, «чемодан денег». На большие кампании таких «чемоданов» нужно несколько.

Что характерно, стоимость избирательных кампаний неуклонно растет. И это при разговорах о том, что бизнес ощущает инвестиционный голод. Самые выгодные инвестиции делаются не в экономику, а в политику. Особенно это заметно по расценкам на выборы губернаторов (пока их избирали). Что за этим стоит? Довольно простая и нерадостная тенденция: увеличение возможностей губернатора и его команды вторгаться в экономическую деятельность (поэтому Центр и забрал эту роль себе).

Закономерен вопрос: почему политические инвесторы не вносят деньги в избирательный фонд легально, не утруждая себя сложными схемами? По мнению экспертов, подобные превращения, во-первых, *затрудняют отслеживание размера и источника финансирования политических проектов*. По тем или иным соображениям политический инвестор может избегать формального участия в политическом процессе. Отсюда простой вывод: спонсоры «партии власти» действуют более открыто, чем спонсоры оппозиции. Во-вторых, в результате таких превращений *удается существенно экономить*. Легально на избирательные цели перечисляется прибыль, оставшаяся после уплаты налогов. При использовании «схем» затраты составляют стоимость услуг обналичивающих и обезналичивающих контор (как правило, от 1 до 5%), что не идет ни в какое сравнение с величиной налогов.

Попробует теперь пошагово проследить схему мобилизации средств на проведение выборов. При выборах *«независимого» кандидата* эта схема выглядит следующим образом (см. рис. 2).

1. Политический инвестор концентрирует неучтенную наличную массу, обналичивая выведенные из собственного бизнеса средства и/или собирая наличность с зависимых от него структур. Если у зависимых структур наличных денег нет, используются описанные выше схемы обналичивания.
2. Собранные наличные средства передаются «подрядчику», который берется организовать кампанию (это может быть отдельный политтехнолог, специализирующаяся на выборах фирма или лицо, ответственное за их поиск).
3. «Подрядчик» оставляет часть средств в наличной форме, а часть обезналичивает для зачисления их в избирательный фонд. Из этого фонда будут осуществляться «белые» платежи. Оставшаяся наличность предназначена для оплаты услуг, не фиксируемых в официальном отчете о расходах кандидата.
4. Политический инвестор, а также зависимые от него структуры делают безналичные перечисления в избирательный фонд.

При избрании по партийным спискам схема несколько усложняется, не меняя при этом своего принципиального характера (см. рис. 3). Появляется фигура партийного казначея — человека, ведающего финансами партии. Часть полученных от инвестора денег он передает «подрядчику» (действия которого аналогичны описанным выше), а часть, используя надежную схему обезналичивания, переводит на счета аффилированных фондов или самой партии. С этих счетов безналичные деньги абсолютно легально пополняют фонд избирательной кампании.

Но выборами «политические инвестиции» не ограничиваются. Значительную роль играет финансирование партий. Сколько стоит жизнь партий? Есть две оценки: официальная (отчеты партий, сдаваемые в Минюст) и экспертная (опрос сотрудников

аппаратов партий и партийных казначеев). По нашим данным, реальные бюджеты партий значительно выше зафиксированных в отчетах, поданных в Минюст¹⁰.

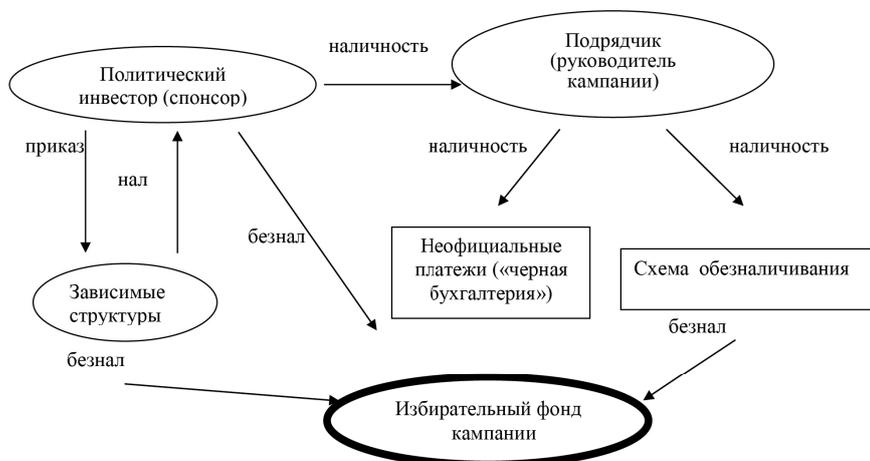


Рис. 2. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию «независимых» кандидатов



Рис. 3. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию кандидатов по партийным спискам

Разница реального и официального партийного бюджета покрывается «пожертвованиями» теневой экономики. И эта практика тотальная¹¹. Партии, на знаменах которых начертаны слова про диктатуру закона и транспарентность бизнеса, ничуть не менее других скрывают источники доходов и направления расходов.

¹⁰ Согласно официальной статистике, в 2003 г. бюджет «Единой России» составлял 1 млрд 17 млн руб. На этом фоне КПРФ и ЛДПР выглядят «бедными родственниками»: бюджет КПРФ — 112 млн, ЛДПР — 121 млн руб. Учитывая, что в 2003 г. проводились выборы в Государственную Думу, эти партийные бюджеты включают финансирование избирательных кампаний федерального уровня.

¹¹ Экспертные оценки ежегодных затрат на функционирование партий см.: (Барсукова и Звягинцев 2006).

В современной России теневая экономика и теневая политика неразрывно связаны. Они воспроизводят друг друга. Экономические агенты «теневируют» политику, покупая места во властной иерархии, продвигая своих людей на выборах и финансируя политические партии. В свою очередь, политика «теневирует» экономику, используя ее в качестве финансового источника реализации политических проектов. При этом речь идет не о сращивании теневой экономики и теневой политики как двух негативных, но автономных явлений, а об их взаимообусловленности. Теневая экономика и теневая политика не существуют в России порознь; они представляют собой две стороны единого процесса восстановления властной иерархии как основного принципа распределения экономических возможностей.

Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: отмена выборов губернаторов. При Путине диалог бизнеса и власти принял новые формы, при которых первый стремительно теряет инициативу. Покажем это только на двух новациях: отказ от избрания губернаторов и переход к чисто пропорциональной системе выборов в Государственную Думу РФ¹².

С сентября 2004 г. в стране кардинально изменилась система формирования губернаторского корпуса. Суть изменения — переход от прямых выборов глав региональной исполнительной власти к утверждению местными законодательными собраниями кандидатур, предложенных президентом. Почему губернаторов стали назначать, отказавшись от выборов? За данным решением федерального центра, по-видимому, крылось стремление:

- ❖ сохранить сильных управленцев, у которых истек срок полномочий;
- ❖ избавиться от неэффективных руководителей регионов, не дожидаясь окончания формально установленного срока губернаторства;
- ❖ использовать губернаторский пост в политической игре¹³;
- ❖ обеспечить реализацию своего «кадрового проекта», обезопасить себя от сюрпризов, неизбежных при сохранении электоральной конкуренции¹⁴;
- ❖ снизить уровень коррупции в деятельности губернаторов¹⁵.

Отказ от прямых выборов губернаторов полностью вписывался в общий курс администрации Путина на укрепление «вертикали власти». Общественность довольно эмоционально отреагировала на такое новшество. Однако не отмена прямых выборов глав регионов составила суть перемен в положении региональной власти. Более существенно изменение *технологии контроля над губернаторами*.

Во-первых, губернаторы утратили ряд наиболее «прибыльных» своих полномочий (лицензирование тотализаторов и игорных заведений, региональные спецмарки на алкогольную продукцию, право «второго ключа» при выдаче лицензий на недропользование).

Во-вторых, была предусмотрена возможность установления в дотационных регионах режима кризисного (внешнего) экономического управления сроком на один год. Руководство подобных регионов лишалось права расходовать деньги из центрального

¹² Более подробно см.: (Барсукова 2006а).

¹³ Например, должности глав Нижегородской и Калининградской областей понадобились Кремлю, чтобы расколоть команду столичного мэра, соблазнив Г. Бооса и В. Шанцева губернаторскими креслами.

¹⁴ Выборы декабря 2004 г. в очередной раз показали, что избиратели не всегда голосуют так, как рассчитывает центр. В Псковской области победу одержал М. Кузнецов, хотя федеральная власть однозначно делала ставку на действующего губернатора Е. Михайлова (его публично поддержал полпред президента И. Клебанов и председатель Госдумы Б. Грызлов), а в Хабаровском крае был переизбран «опальный» В. Ишаев, выступивший с открытым письмом против готовящегося закона о монетизации льгот.

¹⁵ См.: Наделение полномочиями губернаторов: технология отбора региональных лидеров. Аналитический доклад. М. 2005.

бюджета без визы представителя Москвы и могло освободиться от финансовой «опеки» только при отказе от федеральных дотаций.

В-третьих, по инициативе Министерства регионального развития РФ запустили «паспортизацию» регионов, призванную обеспечить жесткий контроль над расходом федеральных средств региональными и местными властями. Содержащийся в таких «паспортах» полный реестр льготников региона исключал дальнейшие приписки. Кроме того, в «паспортах» были включены графы, напрямую информирующие центр о степени лояльности местной элиты (показатели по исполнению посланий президента).

Избранные в ходе прямых выборов местные лидеры обладали полномочиями, провоцирующими коррупционный торг с бизнесом. Подобная ситуация не устраивала центр не только потому, что стратегические альянсы региональной власти с бизнес-структурами были неустойчивыми и дестабилизировали обстановку на местах, но и потому, что они оставались вне контроля со стороны федеральных органов, ограничивая влияние Москвы в регионах. Отмена прямых выборов губернаторов означала, что поле для стратегических альянсов региональной власти и бизнеса заметно сократилось и оскудело¹⁶.

Таким образом, изменение положения губернаторов связано отнюдь не с изменением процедуры утверждения их в должности. До 1996 г. (при Б. Ельцине) губернаторов тоже назначали. Но тогда они были практически бесконтрольными «хозяевами» своих территорий, а сейчас превратились в обычных чиновников. Как справедливо отмечает В. Гельман, «нынешние главы исполнительной власти мало чем отличаются от первых секретарей обкомов КПСС советского периода» (*Гельман 2006, 102*).

Примечательна реакция бизнеса на эти кадровые перестановки. Стоило только губернатору впасть в немилость, как «приближенные» к нему бизнесмены начинали переводить свои капиталы в другие регионы либо переходили на сторону его оппонента. Впрочем, в ситуации смены власти некоторым удалось неплохо поживиться: часть губернаторов, имевших невысокие шансы на переутверждение федеральным центром, пользуясь последними месяцами пребывания у власти, бросилась распродавать собственность региона коммерческим структурам. Так поступил, в частности, башкирский лидер М. Рахимов (хотя, как выяснилось, его опасения не имели под собой оснований и Москва пролонгировала его полномочия).

Изменение положения глав регионов не могло не отразиться на представлениях бизнес-структур о «рентабельности» выстраивания отношений с губернатором и стратегиях сращивания бизнеса и власти. Не секрет, что для крупного бизнеса «дружба» с губернаторами имела особое значение (*Туровский 2002; Лапина и Чирикова 2001*). Как известно, во второй половине 1990-х — начале 2000-х годов бизнес не жалел средств на поддержку желательных для себя кандидатов на губернаторских выборах (*Зубаревич 2005*). И на то были серьезные причины: во-первых, именно губернаторы обеспечивали привилегии крупного бизнеса в рамках неформальных договоренностей, во-вторых, для реализации своей социальной политики региональная власть широко прибегала к местным «источникам финансов». В этой ситуации борьба за «своего» губернатора означала борьбу за укрепление позиций и рационализацию издержек.

Отмена выборов губернаторов сделала взаимодействие крупного бизнеса и региональной власти «заложником» федеральных решений. Идея «социальной ответственности бизнеса», рожденная в федеральном центре, обернулась ростом

¹⁶ О том, что центр полон решимости взять под свой контроль руководство субъектов Федерации, свидетельствовало отстранение от должности корякского губернатора В. Логинова «за ненадлежащее исполнение своих обязанностей». Данный прецедент произвел сильное впечатление на губернаторский корпус, ибо с аналогичной формулировкой можно было уволить очень многих.

давления региональных властей на бизнес. К тому же, пытаясь оправдать доверие Кремля, губернаторы демонстративно наращивали социальные расходы. Сложилась парадоксальная ситуация: лишившиеся ряда властных полномочий, а тем самым и возможности «отблагодарить» бизнес, губернаторы все больше нуждались в социальной благотворительности с его стороны. Эволюция отношений крупного бизнеса и региональной власти в этих условиях многовариантна. Но в целом можно ожидать переориентацию бизнеса с диалога с губернаторами на участие в формировании региональных парламентов, а значит — и более плотное взаимодействие с партийными структурами в регионах.

Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: изменение избирательной системы. В 2007 г. выборы в Государственную Думу РФ проходили по чисто пропорциональной системе. Смешанная электоральная формула использовалась только при формировании региональных ассамблей.

Напомню, что с 1993 г. на федеральном уровне действовала смешанная система выборов, при которой половина депутатов Госдумы избиралась по одномандатным округам, а другая — по партийным спискам. Данная система была призвана стимулировать становление партийной системы, и, по мнению экспертов, эту функцию она выполнила. Кроме того, со смешанной электоральной формулой связывали надежды на электоральный успех пропрезидентских объединений (эти ожидания оправдались далеко не полностью).

Что касается регионов, то вплоть до 2003 г. в большинстве из них законодательные собрания избиралась исключительно по мажоритарному принципу. Переход к смешанной системе выборов региональных ассамблей выглядел революционной мерой, на которую федеральный центр долго не решался, видимо опасаясь, что она будет на руку главным образом коммунистам как единственной партии, сохранившей региональную инфраструктуру. Против смешанных выборов выступали и губернаторы, ибо расширение партийной составляющей могло превратить региональные легислатуры в силу, способную бросить вызов исполнительной власти.

Однако с появлением сильной пропрезидентской партии центр настоял на введении в регионах смешанной формулы, дополнив утвердившуюся с конца 1980-х гг. мажоритарную систему выборами по партийным спискам. Данный шаг позволил ему «убить» сразу «двух зайцев»: ослабить позиции губернаторов и повысить влияние «партии власти» (партийные списки подтолкнули к вступлению в нее многих авторитетных в регионе лиц).

Но вернемся к выборам федерального уровня. В чем причина отказа от смешанной формулы? Доводы в пользу пропорциональной системы должны были быть очень вескими, ибо для ее ведения требовалось пойти наперекор желанию избирателей, ставя тем самым под сомнение легитимность будущей Государственной Думы. Рядовых избирателей, 2/3 которых высказываются за чисто мажоритарную систему, можно понять — «электоральный контракт» с конкретным депутатом выглядит более надежным, чем с партийным списком. У сторонников мажоритарной системы есть основания не доверять пропорциональным выборам. Ведь не секрет, что партийные списки нередко «протаскиваются» в парламент благодаря включению в них знаковых фигур, которые затем отказываются от депутатских мандатов. Предпринимались попытки законодательно запретить подобную практику, но «Единая Россия» заблокировала их. В результате из 225 «списочников», получивших мандаты в 2003 г., 96 (42%!) отсутствовали в избирательных бюллетенях. При переходе к чисто пропорциональной системе анонимность парламента может достичь катастрофических масштабов.

Однако власть неумолима: пропорциональной избирательной системе быть. Главные достоинства выборов по партийным спискам в глазах власти заключаются в том, что они обеспечивают высокую степень автономии лидеров партий от избирателей, тем самым открывая путь к внутриэлитным договоренностям, стимулируют партийное строительство, повышают контроль федерального центра над составом думской фракции «партии власти» и, главное, позволяют избавиться от одномандатников (Макаренко 2006).

В чем же провинились одномандатники? Казалось бы, опыт прошлых лет однозначно свидетельствует о том, что одномандатники прагматичны, тяготеют к центру и не доставляют особых хлопот. Однако у них есть очень серьезные, с точки зрения власти, недостатки. Во-первых, торг с ними приходится вести на индивидуальной основе и, соответственно, соблюдение достигнутых договоренностей не может гарантироваться партийным руководством. Во-вторых, что самое важное, они занимаются лоббированием в Государственной Думе интересов региональных элит, а также отдельных бизнес-структур (спонсировавших их избрание).

Одномандатников устранили как канал выражения не подконтрольной федеральному центру воли. По справедливому замечанию Б. Макаренко, отказ от мажоритарных выборов привел избирательную систему «в соответствие с моноцентрическим характером государственной власти» (Макаренко 2006, 100). На изъяны пропорциональной формулы (и негативное отношение к ней большинства избирателей) решили «закрыть глаза» ввиду ее способности ограничить региональный и экономический лоббизм.

Фактически речь идет о сужении спектра сил, влияющих на законодательную власть. У бизнеса отняли возможность «посылать за собственный счет» депутатов в Государственную Думу. Единственное, что ему остается, это добиваться мест в партийных списках. Но подобная деятельность требует не разовых вложений, а систематической финансовой поддержки партий (что повышает цену депутатского мандата), причем с проблематичным результатом — партийный список формируется федеральным политсоветом партии и утверждается на съезде, где всякое может произойти. И все же главным препятствием на пути лоббирования бизнесом своих интересов является резкое падение роли партий, не связанных с властью. Ведь переход на пропорциональную систему выборов был лишь очередным звеном в цепи мер, отсекающих от политической жизни силы, не получившие санкции Кремля (запрет на участие в выборах общественных организаций и блоков, повышение «заградительного» барьера и т.д.). Партии же, санкционированные властью, занимаются лоббированием только в пределах определенного ею круга вопросов.

Тем самым разрушаются наработанные механизмы сращивания бизнеса и политики. Концентрация власти в руках федерального центра, безусловно, препятствует «захвату государства» группами экономических интересов. Но это не равнозначно установлению режима «честной» конкуренции. Власть начинает обслуживать интересы подконтрольного себе бизнеса, обрекая «чужой» на поражение. Провозглашенный ею контроль над «стратегическими отраслями» означает, что политическое влияние как ресурс конкурентной борьбы остается только у избранных властью (порой помимо их воли) экономических агентов. По сути дела создается система связанных с центром общероссийских ФПГ, что ведет к превращению региональных рынков в вертикально интегрированные корпорации во главе с «Газпромом» (Гельман 2006, 102). Остальные бизнес-структуры утрачивают возможность лоббировать свои интересы в коридорах власти, что можно было бы приветствовать, не будь эта «удаленность бизнеса от власти» селективной.

ЛИТЕРАТУРА

Барсукова С. (2006а). Власть и бизнес: новые правила игры // *Политические исследования*. № 6.

Барсукова С.Ю. (2006б). Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания // Препринт WP4/2006/01. М.: ГУ-ВШЭ. (http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2006_01.pdf).

Барсукова С. и Звягинцев В. (2006). Механизм «политического инвестирования» или Как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь // *Политические исследования*. № 2. 110–121; *Интернет-журнал «Экономическая социология»*. Том 7. № 2. 8–22. (http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t7_n2.pdf).

Блок Ф. (2001). Роль государства в хозяйстве // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики* / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОС-СПЭН.

Волков В. (2005). Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: ГУ-ВШЭ.

Гельман В. (2006). Возращение Левиафана? Политика рецентрализации в современной России // *Политические исследования*. № 2.

Зубаревич Н.В. (2005). Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад. М.

Лапина Н. и Чирикова А. (2001). Путинские реформы и потенциал влияния региональных элит. М.

Макаренко Б. (2006). Новый закон о выборах и эволюция режима // *Pro et contra*. № 1.

Наделение полномочиями губернаторов: технология отбора региональных лидеров. Аналитический доклад. М. 2005.

Петров Г., Галимова Н. и Озерова М. (2004). Переход Украины через майдан // *Московский комсомолец*. 23 ноября.

Скотт Дж. (2007). Анализ коррупции в развивающихся странах // *Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции*. / Сост. и отв. ред. И.Б. Олимпиева, О.В. Паченков. СПб.: Алетейя.

Туровский Р.Ф. (2002). Губернаторы и бизнес: история отношений // Макаренко Б.И.. (ред.) *Политика в регионах: губернаторы и группы влияния*. М.