



ПОЛИТИЯ

**М.М.Сакаева**  
**КРУПНЫЙ БИЗНЕС**  
**И ГОСУДАРСТВО ПРИ ПУТИНЕ**  
**ТРАНСФОРМАЦИЯ**  
**АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ<sup>1</sup>**

**Ключевые слова:** государство, бизнес, интересы, доминирование, агентские отношения

<sup>1</sup> Автор признателен профессору Европейского университета в Санкт-Петербурге Г.Голосову за ценные рекомендации в ходе написания статьи.

Будучи доминирующими игроками как с точки зрения выполняемых функций, так и в плане ресурсных возможностей, государство и бизнес находятся в сильной взаимозависимости. В основе их отношений лежит необходимость разрешения острого противоречия между свободой и контролем. Государство стремится контролировать бизнес, от которого зависит благополучие политического класса. Бизнес же пытается дистанцироваться от государства, поскольку оно может серьезно угрожать его благополучию.

Несмотря на обоюдную заинтересованность сторон в согласовании действий для максимизации выгод, отношения между ними могут быть дестабилизированы, если один из игроков откажется соблюдать достигнутые договоренности. Готовность пойти на это зависит от цены вопроса: чем больше и долгосрочнее потенциальные выгоды от нарушения установленных правил, тем меньше внимания уделяется потенциальным рискам.

Период выстраивания и укрепления вертикали власти в России прошел под знаком конфликта интересов государства и бизнеса. С начала 2000-х годов государство во главе с новым лидером выступало в качестве принципала, тогда как крупный бизнес исполнял роль агента. Их отношения представляли собой сложную систему распределения власти и доминирования. В настоящей статье я постараюсь показать, что хотя государство и частный бизнес были крайне заинтересованы в сбалансированном взаимодействии, внутренняя неустойчивость системы согласования позиций, усиленная опасными для правящей элиты шагами одного из сильных бизнес-игроков, обусловила переориентацию государства на стратегию доминирования.

**Основные подходы к анализу взаимодействия государства и бизнеса в России**

Проблема формирования бизнес-элиты как нового для страны актора и ее взаимоотношений с политической элитой занимает значимое место в исследовательской повестке дня российских общественных наук. Существует целый ряд направлений, в рамках которых ведется ее изучение.

Особенности отношений между политической и бизнес-элитой находятся в центре внимания элитологов. В отечественной и зарубежной литературе хорошо разработана тематика политического влияния бизнеса, чьи отношения с государством прошли несколько этапов. Среди отечественных авторов здесь прежде всего следует упомянуть А.Зудина, который проанализировал не только модели взаимодействия государства и бизнеса в постсоветской России, но и их трансформацию<sup>2</sup>. Введенные им понятия «олигархическая координация» и «олигархи без олигархии» вошли в научный оборот. Серьезный вклад в исследование состава и динамики российских элитных групп в экономическом и политическом институциональных порядках внесла О.Крыштановская. Интересна заслуживает также предпринятая ею попытка разрешить методологическую проблему разделения экономической элиты как совокупности крупнейших собственников и бизнес-элиты как политически влиятельных бизнесменов<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Зудин 1999, 2001, 2005, 2006.

<sup>3</sup> Крыштановская 2004.

На сложность научного анализа таких групп интересов, как корпорации, обращает внимание В.Разуваев, указывающий на закрытость «корпоративной политики от посторонних взглядов» и теневой характер практик лоббирования и связей корпораций со структурами исполнительной и законодательной власти<sup>4</sup>. Поэтому изучением российских корпораций занимаются преимущественно не политологи, а экономисты. Так, Я.Паппэ рассматривает их не как группы интересов, взаимодействующие с властью, а как игроков на рынке<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Разуваев 1999.

<sup>5</sup> Паппэ 2000, 2001, 2005.

Однако когда речь заходит о бизнесе как о политическом акторе, применимость перечисленных подходов ограничена. Если подходить к государству как к субъекту, использующему легитимное насилие, то бизнес предстает в роли подвластного. Тем самым упускается из виду феномен, известный как захват государства (state capture). Согласно определению специалистов Всемирного банка, захватом государства являются «действия с целью повлиять на формирование законов, правил, указов, других инструментов государственной политики», направленные «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»<sup>6</sup>. Такого рода захват может происходить вполне легально — через избрание представителей бизнеса в законодательные органы или лоббизм. Некоторые авторы (например, Е.Яковлев и Е.Журавская<sup>7</sup>) трактуют как захват государства любую политическую активность бизнеса или лоббирование его интересов в законодательных собраниях. Между тем, как отмечают многие исследователи, с приходом к власти Путина представительство бизнеса в органах законодательной и исполнительной власти как на федеральном, так и на региональном уровне заметно возросло<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Hellmann, Geraint, Kaufmann 2000.

<sup>7</sup> Yakovlev, Zhuravskaya 2004, 2006.

<sup>8</sup> См. Туровский 2002; Паппэ 2005; Романова 2006.

Не следует также забывать, что под бизнесом как партнером государства понимаются частные собственники. Но если сосредоточиться исключительно на них, вне поля зрения останется значительная часть игроков — государственные компании, в отношении которых

дихотомия «государство — бизнес» весьма условна. Представители государственных корпораций могут отстаивать интересы своей компании, а могут ассоциировать себя с бюрократической иерархией. Соответственно, остается неясным, принадлежат ли они к экономической элите или же являются частью элиты административной. Политики, в свою очередь, входят в наблюдательные советы и советы директоров корпораций. В связи с этим применительно к этой группе крайне трудно провести разграничение между экономическим и политическим институциональным порядком.

С серьезными проблемами сопряжено и использование для концептуализации бизнес-сообщества теории групп: учитывая непостоянство и неорганизованность группового поведения бизнеса, понятие «группа интересов» оказывается в данном случае слишком широким.

Преодолеть эти сложности, на мой взгляд, позволяет обращение к модели «принципал—агент», анализирующей отношения власти и бизнеса на достаточно высоком уровне обобщения. Модель позволяет отойти от концептуализации властных акторов как институтов или групп, поскольку в ее центре лежит понятие контракта между заинтересованными сторонами, которыми могут быть индивиды или группы, институты или организации. В то же время с ее помощью можно моделировать отношения конкретных игроков, которые выполняют или устраняются от выполнения ролей агентов или принципалов. Модель дает возможность посмотреть на отношения между акторами как на систему распределения власти и зависимости (особенно если речь идет о сильных игроках), которая обладает определенной динамикой развития, обусловленной как действиями сторон, так и внешними факторами.

**Властно-  
собственнические  
отношения  
при Путине:  
теоретическая  
основа анализа**

В начале 2000-х годов российскому государству удалось восстановить свою доминирующую позицию в качестве действующего субъекта управления. Доминирование проявилось, в частности, в инициировании контракта с олигархами. Принято считать, что «дело ЮКОСа» положило конец договорному формату отношений между властью и бизнесом. Однако весной 2004 г. был заключен новый неформальный договор о государственно-частном партнерстве — в публичном пространстве его представил премьер-министр М.Фрадков. И хотя за прошедшее с тех пор время место и роль бизнеса в системе власти претерпели значительные изменения, он по-прежнему выступает в роли агента по отношению к государству.

Под агентскими понимаются отношения, когда «одна сторона, принципал, заключает соглашение с другой стороной, агентом». Принципал полагает, что «агент будет действовать таким образом, что принципал получит желаемые выгоды»<sup>9</sup>. Иметь дело с агентом, преследующим свои интересы, рискованно, ибо он будет придерживаться ожидаемого принципалом поведения лишь до тех пор, пока ему это выгодно.

<sup>9</sup> *Мое 1984: 756.*

Поэтому при заключении контракта задача принципала состоит в том, чтобы создать «эффективную структуру мотивов», которая поддерживала бы заинтересованность агента в продолжении взаимодействия<sup>10</sup>. Вместе с тем принципал оставляет за собой право расторгнуть контракт, таким образом ставя агента в зависимость от своих действий.

<sup>10</sup> Там же.

Рассматривая систему агентских отношений, Р.Эмерсон рисует следующую схему распределения власти и зависимости. «Власть А над В равна и основана на зависимости В от А», при том что «власть А над В уравновешивается властью В над А»<sup>11</sup>. Модель, при которой ни одна из сторон не доминирует, а их властные потенциалы и уровни зависимости равны, является сбалансированной<sup>12</sup>. Баланс сил означает и равную степень уязвимости сторон. Уровень восприимчивости определяется тем, как «быстро изменения в поведении одного субъекта влияют на ситуацию другого»<sup>13</sup>. Уязвимость производна «от наличия у каждого участника альтернативных стратегий и связанных с ними издержек»<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> Emerson 1962: 33.

<sup>12</sup> Ibid.: 34.

<sup>13</sup> Цит. по: Олейник 2008: 88.

<sup>14</sup> Keohane, Nye 2001: 11.

При несбалансированных отношениях власть принимает форму доминирования А над В<sup>15</sup>. Принципал стремится максимизировать свои выгоды и в состоянии этого добиться. Его способность решить эту задачу имеет две составляющие — структурную (А обладает преимуществами во взаимоотношениях с В) и стратегическую (А использует эти преимущества наиболее эффективным образом и содействует их дальнейшему укреплению)<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Emerson 1962: 34.

<sup>16</sup> Олейник 2008: 89.

Возможности доминирования принципала зависят от степени заинтересованности агента в поддержании контрактных отношений. Если эта заинтересованность недостаточна, у последнего может появиться желание привести ситуацию в равновесие посредством «уменьшения своей зависимости от принципала либо путем усиления зависимости принципала от себя»<sup>17</sup>. Логика взаимодействия в модели «принципал—агент» порождает ключевую проблему контрактных отношений: «иерархический контроль в условиях информационной асимметрии и конфликта интересов»<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> Emerson 1962: 34.

<sup>18</sup> Мое 1984: 757.

Если риски слишком велики, принципал лишает агента предоставленных ему полномочий, тем самым устраняя свою зависимость от него. Эти полномочия он либо реализует сам, либо разделяет с третьим субъектом. Подключение третьего субъекта, как отмечает Эмерсон, помогает восстановить баланс, когда «потенциал двух слабых акторов уравновешивает потенциал одного сильного»<sup>19</sup>. Но, обеспечивая преимущества А в его отношениях с В, такое подключение создает предпосылки для доминирования третьего субъекта.

<sup>19</sup> Emerson 1964: 35.

Применительно к отношениям между государством и бизнесом модель «принципал—агент» выглядит так. Стремясь к экономическому развитию, государство (принципал) заключает договор с крупными собственниками (агентами), отчетливо осознавая, что те вполне могут пойти на нарушение достигнутых договоренностей, игнорируя взятые на себя обязательства (например, уклоняясь от уплаты налогов) или даже прямо покушаясь на компетенции государства (вмешательство

в политику). Для минимизации рисков государство обращается к третьему субъекту, который попадает в большую зависимость от него, нежели частный бизнес.

Проблема с третьим субъектом в данном случае состоит в том, что государство может создать его лишь путем субсидирования некоей привилегированной группы. И поскольку монопольное право государства на легитимное насилие сужает круг его возможных союзников, подключение третьего субъекта усложняет жизнь не только агенту, но и принципалу. Предпосылок для его доминирования над принципалом, правда, не возникает, ибо он находится в жесткой зависимости от него. Но зависимость принципала от третьего субъекта при отсутствии альтернативных партнеров может стимулировать того к такой эксплуатации своих конкурентных преимуществ, которая поставит под угрозу устойчивость системы. Создавая третий субъект для противодействия агенту, принципал возлагает на себя ответственность за любые его действия.

В настоящей статье под принципалом понимается не само государство, а игроки, занимающие высшие ступени во властной иерархии. Принципалом по отношению к бизнесу является не просто группа или индивид, действующие в рамках некоего политического института, но актер, который от имени государства принимает решения по поводу полномочий агента и его места в системе распределения власти и зависимости.

В качестве агентов рассматриваются крупные частные собственники, которые соглашаются выполнять определенные функции в интересах как самого государства, так и правящей политической элиты. Но агентами они могут называться лишь тогда, когда принимают правила игры ввиду их соответствия своим интересам и обладают ресурсами, достаточными для выполнения взятых обязательств. В противном случае имеет место принуждение, и центральный элемент агентских отношений — целесообразность взаимодействия с принципалом — утрачивает свою значимость.

**Контракт между  
государством  
и бизнесом:  
закрепление  
кризисного  
потенциала**

Институционализация отношений между новой правящей элитой и олигархами в начале 2000-х годов стала возможна благодаря обоюдной зависимости сторон. Стоявшие перед командой Путина задачи реформирования экономики и решения социальных проблем требовали согласования интересов с корпоративным капиталом. Отстранение бизнеса от прямого влияния на власть было необходимым условием консолидации правящей элиты. Бизнес, в свою очередь, остро нуждался в государственной поддержке для экспансии на внутреннем и мировом рынках. Модель отношений государства и бизнеса, которую Зудин назвал «олигархической координацией»<sup>20</sup>, начала играть против олигархов. Разрешение конфликтов в их среде было фактически поручено новому руководству, которое субсидировало одних, а других исключало из игры.

<sup>20</sup> Зудин 1999.

В 2000 г. правящая группа во главе с президентом и олигархи договорились о балансе: государство восстанавливает монополию на власть, а бизнес несет ответственность за экономическое развитие страны. Нарушение договора и переход от баланса сил к доминированию были связаны с изначально заложенными в контракте серьезными противоречиями, или кризисным потенциалом.

Во-первых, контракт заключался в условиях неоднозначности фигуры принципала. Решения принимал не только президент, но и администрация, правительство. Для того чтобы вертикаль власти *de facto* начала работать, требовалось время, а до этого президенту приходилось учитывать интересы различных сторон<sup>21</sup>. Очевидно, что разрыв между формальным статусом и реальными полномочиями доминирующего актора рано или поздно должен был быть преодолен.

Во-вторых, некоторые положения контракта в принципе не могли быть выполнены. Прежде всего речь идет о правах собственности: государство их не гарантировало, создавая благоприятные условия для определенных крупных корпораций. Бизнес, в свою очередь, действовал по принципу силового давления, игнорируя законность и нормы рыночной конкуренции. Не случайно очередной этап перераспределения собственности в 1999—2003 гг. прошел под знаком «заказных банкротств»<sup>22</sup>. Будучи озабочен достижением краткосрочных целей (наращивание капиталов), бизнес предпочел их долгосрочным интересам (определение правового поля). Одна из причин описанного положения вещей состояла в том, что стадия институционализации в политике совпала со стадией «передела» в экономике: институты неокорпоративизма складывались в 2000—2002 гг.<sup>23</sup>, а передел собственности последовал за кризисом 1998 г.

В-третьих, система представительства интересов крупного бизнеса оказалась несбалансированной. Представлять такие интересы во власти были уполномочены Бюро Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и Совет по предпринимательству, куда входили только избранные собственники, предпочитавшие улаживать дела в индивидуальном порядке<sup>24</sup>. Таким образом, проблема коллективного действия бизнеса осталась нерешенной.

В-четвертых, в среде бизнеса наметился лидер, который попытался извлечь выгоды из своего положения. С точки зрения модели «принципал—агент» «дело ЮКОСа» выглядит вполне логичным. Используя эффект масштаба (в результате соглашения с «Сибнефтью» появилась бы крупнейшая частная нефтяная компания) и подключение третьего субъекта в лице транснациональной корпорации (предполагалась продажа акций одному из мировых нефтяных концернов), ЮКОС взял курс на выход из-под власти принципала. При этом выбранная его руководством стратегия вела не просто к снижению зависимости компании от государства, но и к усилению обратной зависимости — через контроль над стратегически важным ресурсом. Иными словами, реализация плана М.Ходорковского ставила под угрозу «возможность проводить энергетическую политику в интересах государства»<sup>25</sup>.

<sup>21</sup> Напомню, что Путин смог окончательно избавиться от команды Б.Ельцина, представители которой занимали ряд важных постов в его администрации, лишь к началу 2004 г.

<sup>22</sup> Волков 2005.

<sup>23</sup> Зудин 2001.

<sup>24</sup> Там же: 215—217.

<sup>25</sup> Милов, Селиванов 2005: 20.

С точки зрения соотношения структурных и стратегических элементов власти сложилась парадоксальная ситуация. ЮКОС пытался задействовать структурные преимущества (лидерство на нефтяном рынке) для получения преимуществ стратегических (укрепление позиций в экономике и политике). Для государства же подавление опасного игрока стало первым шагом на пути к созданию структурного преимущества на рынках власти и собственности.

**Бизнес и развитие  
экономики:  
от полноправного  
участника  
к зависимому  
агенту**

Выше уже упоминалось, что в первый президентский срок Путина принципал был коллективным актором. Ключевым звеном во взаимодействиях с бизнесом как агентом, наделенным определенными полномочиями, было правительство под руководством М.Касьянова. Отношения в триаде «президент—правительство—бизнес» поначалу устраивали всех. Но появление неожиданных политических рисков дало президенту удобный повод сконцентрировать полномочия в своих руках.

В начале 2000-х годов власть бизнеса, то есть его способность влиять на процесс принятия решений, получила структурное оформление. Вместо прямого вмешательства в политику, имевшего место в 1990-е годы, бизнес существенно расширил свое присутствие в институтах власти. Доля его представителей в законодательных и исполнительных органах федерального и регионального уровня заметно возросла. Как отмечает Паппэ, «ни в одном правительстве в 1990-е годы не было такой концентрации бизнесменов, какая наблюдалась в кабинете Касьянова»<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Паппэ 2001: 209.

Институционализация отношений с бизнесом отчетливо проявилась в ходе проведения либеральных экономических реформ начала 2000-х годов. Действовавший тогда формат отношений Зудин называет режимом консультаций<sup>27</sup>. Именно в режиме консультаций между правительством и бизнесом в лице Совета по предпринимательству и рабочих групп РСПП принимались решения как по целым направлениям реформ (налоговая, банковская, регулирование валютного законодательства), так и по более узким вопросам (вступление России в ВТО, реформа РАО ЕЭС). Однако во второй президентский срок Путина реформы, несмотря на их экономическую целесообразность, были фактически остановлены, что было обусловлено следующими соображениями.

<sup>27</sup> Зудин 2005: 41.

Во-первых, реформы означали усиление автономного игрока, у которого могло возникнуть желание сменить принципала, если тот не учитывает его интересы. Во-вторых, агент, выбранный принципалом для осуществления определенных полномочий, мог при поддержке третьего субъекта составить ему конкуренцию. Парламентские выборы 2003 г. продемонстрировали если не стремление бизнеса и его неформального лидера составить конкуренцию власти, то реальность такого сценария. Главным финансистом ведущих политических партий на выборах 2003 г. стал ЮКОС. Столь широкие возможности корпорации, ориентированной на игру по своим правилам, делали проблема-

<sup>28</sup> *Подробнее о политике корпораций во время выборов 2003 г. см. Зудин 2005: 37–64.*

тичным переизбрание инкумбента на приближавшихся президентских выборах<sup>28</sup>. Не последнюю роль сыграла и фигура Касьянова, не всегда проявлявшего лояльность Кремлю. Но здесь важны не столько лидерские качества и политические амбиции премьера, сколько возможность коалиции между игроками со сходными идеологическими позициями и достаточными для осуществления соответствующих планов ресурсами (финансовыми и административными).

В начале 2000-х годов бизнес выполнял экспертные функции, и его интересы учитывались при проведении реформ. Представители корпораций в правительстве Касьянова выступали в роли не столько лоббистов, сколько профессионалов, необходимых для эффективного управления экономикой и реализации реформ. Правительство же Фрадкова полностью состояло из чиновников, подобранных по принципу лояльности президенту, а не по профессиональным качествам. Центральным элементом экономической программы нового кабинета стала идея государственно-частного партнерства, под которым, по мнению экспертов, подразумевалось бюджетное финансирование конкретных проектов, выбранных без учета интересов бизнеса, — скажем, масштабных, но малопривлекательных инфраструктурных программ<sup>29</sup>.

<sup>29</sup> *Гурвич 2004: 24–25.*

Национальные проекты дали толчок становлению разветвленной системы «оброков». Власти регионов обращаются к местному и федеральному бизнесу за финансированием самых разных программ и мероприятий. Затраты на эти цели оцениваются в 4 млрд. долларов<sup>30</sup>. Очевидная потребность государства в привлечении частных инвестиций слабо подкрепляется системой мотиваций, которую в идеале создает принципал в своих же интересах. Российское государство сделало ставку на другие методы — например, предоставление налоговых льгот компаниям нефтегазового сектора.

<sup>30</sup> *Там же: 25.*

Наделенный определенными полномочиями агент несет ответственность за их выполнение. Обратной стороной ответственности являются добровольное согласие агента на реализацию предоставленных ему полномочий и достаточно сильные стимулы как минимум не игнорировать взятые на себя обязательства. Обязательства требуют институционального закрепления, ибо в противном случае принципал не может быть уверен в агенте. Разумеется, в распоряжении государства остаются силовые методы контроля и принуждения, но ответом на их применение в отношении бизнеса становится широкое распространение коррупционных схем и вывоз капитала. Кроме того, обращение к насилию чревато серьезными издержками для самого государства, в том числе снижением инвестиционной привлекательности страны и, как следствие, низкими темпами экономического роста. Единственным способом решения проблемы в данном случае видится подключение третьего субъекта.



**Государственная  
компания  
как инструмент  
экономического  
развития страны**

Неустойчивость системы согласования интересов с частным бизнесом, а также потребность в установлении контроля над стратегически важными ресурсами поставили правящую группировку во главе с президентом перед необходимостью пересмотра отношений с экономическими акторами. Чтобы обезопасить себя от возможных рисков, связанных с зависимостью от агента (частных собственников), принципал решил прибегнуть к помощи третьего субъекта, передав ему значительные полномочия. В качестве такового выступили государственные корпорации, прежде всего ресурсного сектора.

В рамках рассматриваемой модели политическая лояльность бизнеса для государства важнее экономической эффективности. Как мы видели, сильный частный собственник потенциально или реально угрожает власти принципала, и для минимизации рисков тот идет на сокращение доли частного сектора в экономике — дабы избавить себя от необходимости с кем-либо согласовывать свои действия. По оценкам экспертов, если в 2004 г. государству принадлежало 24% акций публичных компаний, то в 2007 г. — уже 40%<sup>31</sup>.

<sup>31</sup> *Русский бизнес*  
2008.

Деятельность «Газпрома» и «Роснефти» на международной арене и внутри страны широко обсуждается, но я не буду здесь касаться этого вопроса. Важен следующий ключевой момент. Решение принципала оказать эксклюзивную поддержку третьему субъекту (после безуспешных попыток создать стабильную систему отношений с частным бизнесом) негативно отражается на интересах государства и угрожает его устойчивому развитию.

Государственные компании при непосредственной поддержке политической элиты стали активными участниками борьбы за собственность и активы. Пример «Газпрома» показывает, как третий субъект может ставить во главу угла достижение собственных интересов, по сути противоречащих интересам принципала, но оставаться при этом под его юрисдикцией. Несмотря на свою политическую значимость, концерн — это прежде всего экономический агент, ориентированный на максимизацию прибыли. Единственным козырем неэффективного собственника (коим является «Газпром») в конкуренции на мировых рынках слияний и поглощений служит эффект масштаба. Действуя агрессивно, концерн приобретает множество непрофильных и нерентабельных активов, перекладывая убытки на государство. Но принципал вынужден создавать агенту конкурентные преимущества в обмен на выполнение им политических функций.

В итоге на профильную деятельность (добычу газа) возможностей остается недостаточно. Освоение новых месторождений (Ямал, Восточная Сибирь и Дальний Восток) задерживается не только по причине высокой капиталоемкости, технологической сложности и экологических рисков<sup>32</sup>. Удовлетворение растущих потребностей страны в энергетических ресурсах, а также экспансия на мировых рынках ограничивают способность «Газпрома» решать эту задачу. Но воспроизводство ресурсной базы нефтегазового сектора необходимо. И если агент по

<sup>32</sup> *Паннэ, Митрова*  
2006: 73.

<sup>33</sup> См. Милов 2006.

объективным причинам не в состоянии взять на себя эту функцию, обеспечивать ее реализацию вынужден принципал (чем на протяжении многих лет и занимается российское государство<sup>33</sup>).

<sup>34</sup> Милов, Селива-хин 2005: 17.

Напомню, что в начале 2000-х годов частные инвесторы были способны и, главное, готовы вкладывать в экономику огромные средства и развивать инфраструктуру. Так, например, четыре крупнейшие нефтяные компании («Сибнефть», «Лукойл», ТНК и ЮКОС) брались построить за свой счет нефтепровод «Западная Сибирь — Мурманск», который мог бы стимулировать поддержание высоких темпов нефтедобычи. Но в 2003—2004 гг. в связи с делом ЮКОСа проект был заморожен, а в 2005 г. правительство передало его компании «Транснефть», которая впоследствии отказалась от его реализации. В результате, по мнению экспертов, «стратегия развития нефтепроводной инфраструктуры провалилась»<sup>34</sup>.

Если поначалу государство замораживало инвестиционные проекты частного бизнеса, то теперь крупный частный собственник практически перестал их инициировать. Поэтому правительству приходится каким-то образом вынуждать его вкладывать деньги в решение тех или иных задач. Но принуждение — не лучший инструмент мотивации инвесторов. К тому же частный бизнес имеет немало возможностей для извлечения выгоды даже из принудительного партнерства. Если у агента нет достаточных стимулов к участию в проектах принципала, он может попросту игнорировать импульсы с его стороны либо вести с ним торг о цене вопроса. В условиях доминирования государства бизнес стремится добиться некоего удовлетворительного для себя результата, обеспечивающего ему фиксированную выгоду (размеры которой определяются заранее). Одним из способов получения таковой являются налоговые льготы, давно превратившиеся в разменную монету в переговорах об инвестициях, будь то образование, наука или подготовка Олимпиады в Сочи.

\* \* \*

Обращаясь к помощи третьего субъекта, государство пыталось решить ключевую проблему агентских отношений и обеспечить себе контроль над актором, действия которого могли поставить под удар благополучие правящей группировки. И ему это во многом удалось. При сохранении корпоративным капиталом привилегированного положения его влияние на процесс принятия решений значительно сократилось — за исключением корпораций нефтегазового сектора.

Принадлежащие им ресурсы и капиталы увеличивают их власть над принципалом, но использование этой власти не угрожает политическим и стратегическим интересам правящей группировки. Просто потому, что эти интересы совпадают с интересами нефтегазовых компаний и связаны с укреплением конкурентоспособности страны на рынке энергетических ресурсов. Узость круга потенциальных агентов вынуждает государство к эксклюзивной поддержке крупных собственников.

Лишив их привилегий, власть нанесла бы прямой удар по созданной ею вертикали.

Конфликт интересов возникает тогда, когда под влиянием внешней среды изменяются предпочтения одной из сторон. В этом случае принципал может начать субсидировать новую группу. Но только при том условии, что он в состоянии игнорировать интересы старой. Если же зависимость настолько велика, что ее преодоление грозит слишком высокими рисками, альтернативного агента нет, а стороны несут обязательства не только друг перед другом, но и перед третьей стороной, принципал вынужден поддерживать сложившуюся систему, даже когда та перестает быть выгодной.

### Библиография

- Волков В.В.** 2005. Дело Standard Oil и дело ЮКОСа // *Pro et Contra*. № 5.
- Гурвич В.** 2004. Государство и бизнес — кто кого? // *Политический журнал*. № 28.
- Зудин А.Ю.** 1999. «Олигархи» как политическая проблема российского посткоммунизма // *Общественные науки и современность*. № 1.
- Зудин А.Ю.** 2001. Неокорпоративизм в России? (Бизнес и власть при В.Путине) // *Pro et Contra*. № 4.
- Зудин А.Ю.** 2005. Взаимоотношения крупного бизнеса и власти при В.Путине и их влияние на ситуацию в российских регионах // Фрухтманн Я. (ред.) *Региональная элита в современной России*. — М.
- Зудин А.Ю.** 2006. Государство и бизнес в России: эволюция модели взаимоотношений // *Неприкосновенный запас*. № 6.
- Крыштановская О.В.** 2004. *Анатомия российской элиты*. — М.
- Милов В.** 2006. Может ли Россия стать нефтяным раем? // *Pro et Contra*. № 2—3.
- Милов В., Селивахин И.** 2005. Проблемы энергетической политики // *Рабочие материалы Московского центра Карнеги*. № 4.
- Олейник А.** 2008. Рынок как механизм воспроизводства власти // *Pro et Contra*. № 2—3.
- Паппэ Я.Ш.** 2000. «Олигархи»: *Экономическая хроника 1992—2000*. — М.
- Паппэ Я.Ш.** 2001. Государство и крупный бизнес: что осталось старого в их отношениях (2000 — начало 2001) // Заславская Т.И. (ред.) *Кто и куда стремится вести Россию*. — М.
- Паппэ Я.Ш.** 2005. Отношения федеральной экономической элиты и власти в России в 2000—2004 годах: торможение в центре и новые стратегии на местах // Фрухтманн Я. (ред.) *Региональная элита в современной России*. — М.
- Паппэ Я.Ш., Митрова Т.А.** 2006. «Газпром»: от «большой трубы» к большому бизнесу // *Pro et Contra*. № 2—3.
- Разуваев В.** 1999. Крупный бизнес вне сферы видимости // *Pro et Contra*. № 1.

**Романова** Л. 2006. Революция управляющих // *Smart Money*. № 34.

**Русский бизнес: от рождения до наших дней** (Научный семинар Е.Ясина). 2008 (<http://www.liberal.ru/articles/1464>).

**Туровский** Р. 2002. *Итоги и уроки губернаторских выборов* (<http://www.electoralgeography.com/docs/turovsky/gub2000-2002.doc>).

**Emerson** R. 1962. Power-Dependence Relations // *American Sociological Review*. Vol. 27. № 1.

**Hellman** S., Geraint J., Kaufmann D. 2000. *Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies*. *World Bank Research Working Paper 2444*. — Washington (<http://siteresources.worldbank.org/INTABCDEWASHINGTON2000/Resources/hellman.pdf>).

**Keohane** R.O., Nye J.S. 2001. *Power and Interdependence*. — N.Y.

**Мое** Т.М. 1984. The New Economics of Organization // *American Journal of Political Science*. Vol. 28. № 4.

**Yakovlev** E., Zhuravskaya E. 2004. State Capture and Controlling Owners of Firms // *CEFIR/NES. Working Paper № 44* (<http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2004>).

**Yakovlev** E., Zhuravskaya E. 2006. State Capture in a Federation // *CEFIR/NES. Working Paper № 93* (<http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2006>).