

Политические связи крупных предпринимателей: мировой опыт и специфика России

Сергей Николаевич Левин

Кемеровский государственный университет, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия
e-mail: levin.sergey.n@gmail.com

Кирилл Сергеевич Саблин

Кемеровский государственный университет, Россия, e-mail: sablin_ks@mail.ru

Алексей Юрьевич Нестеров

Кемеровский государственный университет, Россия, e-mail: nesterov.rf@gmail.com

Цитирование: Левин С.Н., Саблин К.С., Нестеров А.Ю. (2022). Политические связи крупных предпринимателей: мировой опыт и специфика России. *Terra Economicus* 20(4), 6–22. DOI: 10.18522/2073-6606-2022-20-4-6-22

Исследование выполнено в рамках институционального направления экономической истории. Рассматривается мировой опыт накопления и использования политических связей крупными предпринимателями в разных институциональных условиях. Политические связи являются ресурсом, который позволяет обеспечить конкурентные преимущества на экономических рынках. С другой стороны, они несут определенные риски для своих держателей. В качестве объекта исследования выступили страны как с развитыми, так и с развивающимися рынками. Показано, что можно выделить два режима накопления и использования политических связей, которые определяются институциональными параметрами политико-экономической системы. В развитых странах крупные предприниматели получают регуляторные преимущества посредством организованного группового лоббирования своих частных интересов. Данные преимущества возникают с принятием законов и постановлений, которые закрепляют преференции и льготы на официальном уровне. Лоббирование может быть проактивным, т. е. предполагающим влияние на субъекты принятия политических решений с целью «проталкивания» выгодного закона или иных юридических актов, и реактивным, означающим действия представителей крупного бизнеса против принятых законов, которые ухудшают их конкурентные позиции на экономических рынках. В странах с развивающимися рынками отношения крупных предпринимателей с политическими субъектами носят преимущественно персонализированный характер. Результатом является создание привилегированных режимов и получение конкурентных преимуществ. Гибридные характеристики институциональных систем в странах с развивающимися рынками проявляются в отсутствии функционального разделения в управлении рыночными, политическими и административными транзакциями и двойственной роли как политических, так и экономических субъектов. Специальным предметом исследования выступает опыт России в сфере накопления и использования политических связей. Показано, что длительный этап центрально управляемой экономики советского типа значительно повлиял на характер взаимоотношений между экономическими и политическими субъектами.

Ключевые слова: экономические рынки; политические связи; «провалы» государства; гибридные институциональные системы; крупные предприниматели; двойная агентская цепочка

Финансирование: Статья выполнена при поддержке гранта РНФ № 22-28-00717 «Политические связи крупных предпринимателей и формирование анклавов богатства в ресурсном секторе экономики России».

Political connections of top entrepreneurs: World experience and specificity of Russia

Sergey N. Levin

Kemerovo State University, Financial University, Moscow, Russia, e-mail: levin.sergey.n@gmail.com

Kirill S. Sablin

Kemerovo State University, Russia, e-mail: sablin_ks@mail.ru

Alexey Yu. Nesterov

Kemerovo State University, Russia, e-mail: nesterov.rf@gmail.com

Citation: Levin S.N., Sablin K.S., Nesterov A.Yu. (2022). Political connections of top entrepreneurs: World experience and specificity of Russia. *Terra Economicus* 20(4), 6–22 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2022-20-4-6-22

The study applies institutional approach to economic history. The world experience of political connections using by top entrepreneurs in different institutional environments is overviewed. Political connections are a resource that provides competitive advantages in economic markets. These connections also carry certain risks for their holders. We consider countries with developed as well as emerging markets. There are two main modes of political connections using, which are determined with the institutional parameters of political and economic systems. Top entrepreneurs receive regulatory advantages through organized lobbying of their private interests in developed countries. These advantages arise with the adoption of laws those set preferences. Lobbying is proactive, when top entrepreneurs impact policy-makers to “push” beneficial legal acts. Reactive lobbying means that top entrepreneurs act against adopted laws that worsen their competitive advantages. Relationships between top entrepreneurs and political actors are predominantly personalized in the emerging economies. As a result privileged regimes are arising. The hybrid institutional characteristics of emerging markets are manifested in the absence of functional division between market, political and administrative transactions, and the dual role of both political and economic actors. Our special research focus is on the experience of Russia regarding the use of political connections. The long stage of evolution within the Soviet type centrally controlled economy significantly influenced the nature of the relationship between economic and political actors.

Keywords: economic markets; political connections; government failures; hybrid institutional systems; top entrepreneurs; double hierarchical chain

Acknowledgements: The article is supported by Russian Science Foundation grant № 22-28-00717 “Political connections of top entrepreneurs and enclaves of wealth building in the resource sector of the Russian economy”

JEL codes: O43; P51

Введение

Наличие политических связей является неотъемлемой чертой крупного бизнеса во всем мире. Вся история развития крупного предпринимательства показывает, что становление и функционирование крупного бизнеса невозможно без наличия связей с государством. В настоящей работе используется методологический подход, построенный на сопоставлении различных альтернатив организации формирования, накопления и эксплуатации крупными предпринима-

телями политических связей. Статья выполнена в рамках институциональной экономической истории, при этом специфика России анализируется в контексте мирового опыта формирования и использования крупными предпринимателями политических связей. Данные связи рассматриваются как специфический экономический ресурс, который выступает одновременно и как комплемент, и как субститут факторов производства (Dahan, 2005: 48; Levin and Sablin, 2020).

Выбранный подход определяет структуру статьи. Вначале анализируется мировой опыт, выделяются и характеризуются институциональные конфигурации формирования и использования крупными предпринимателями политических связей. Далее рассматривается специфический опыт России. Особенности и роль крупного бизнеса в политико-экономической структуре современной России исследуются через призму исторического опыта, связанного с прохождением через длительный этап развития в рамках центрально управляемой экономики советского типа. При этом рассматривается не идеальная модель центрально управляемой экономики, а реальная институциональная организация экономической системы советского типа, в рамках которой при формальном господстве иерархического типа координации развивались сетевые связи гибридного типа.

Распад советской экономической системы был связан с окончательным разрушением агентских цепочек централизованного управления. Политические связи крупных предпринимателей в современной России изучаются в контексте реинтеграции постсоветской экономики, а сами они рассматриваются с позиции наследования ими экономических, политических и административных функций советской хозяйственной номенклатуры (советской экономической бюрократии). Это позволяет выявить действие эффектов исторической обусловленности развития (path dependence) и блокировки (lock-in). В рамках такого подхода критически анализируются тезисы отечественных реформаторов об «обмене власти на собственность» (Е.Т. Гайдар), «большой приватизации» как способа формирования независимого крупного бизнеса в России (А.Б. Чубайс), постепенном приближении «реальной конституции к формальной либеральной конституции 1993 г.» (В.А. Мау).

Современная ситуация в глобальной и российской экономике демонстрирует неразрывную взаимосвязь экономики и политики с конституирующей ролью «повестки дня», формируемой именно на международных политических рынках. Эти рынки выступают ключевым фактором, который определяет «правила игры» функционирования рынков экономических. Используемый в статье методологический подход позволяет рассматривать их не как отдельный исторический случай, а как закономерное проявление общих тенденций исторического развития политико-экономических систем в различных институциональных условиях.

Предметом исследования выступают история и современное состояние использования политических связей крупными предпринимателями в мировой экономике, которые в различных институциональных условиях приносят разную «отдачу» в виде конкурентных преимуществ, но при этом создают риски для своих держателей.

Цель статьи состоит в институциональной характеристике мирового опыта формирования и использования крупными предпринимателями политических связей и изучении специфики России в этой сфере.

Политические связи крупных предпринимателей в странах с развитыми рынками: лоббирование интересов и регуляторные преимущества

Крупные предприниматели, ведущие хозяйственную деятельность в странах, которые можно охарактеризовать существованием автономно функционирующих «зрелых» экономических рынков и демократически устроенных политических рынков, во взаимодействии с представителями государства накапливают и используют политические связи как ресурс, обеспечивающий определенные преимущества, например – в виде смягчения кредитных ограничений. Институциональная организация стран с развитыми экономическими и политическими рынками, к которым мы относим преимущественно западноевропейские и североамериканские страны, накладывает свой отпечаток на выстраивание отношений между экономическими и политическими субъектами. Ценность политических связей велика в тех институциональных условиях, в которых правитель-

ства устанавливают определенные ограничения на осуществление экономической деятельности. Данные связи, как правило, создают конкурентные преимущества в условиях монополизированной экономики, в то время как на открытых конкурентных рынках положительная отдача от их использования отсутствует (Nee and Orper, 2010: 2128). Рассмотрим способы накопления и использования крупными предпринимателями политических связей в странах с развитыми рынками.

По замечанию В.Л. Тамбовцева, «повсеместно распространенный феномен рентоориентированного поведения, существование групп давления, законодательное принятие правил, имеющих чисто перераспределительный характер, – все эти явления, присущие развитым демократиям, явно смещают политические сделки за пределы сферы производства общественных благ» (Тамбовцев, 2008: 90–91). Институциональная организация развитых стран не является совершенной, и ей присущи «изъяны», связанные с лоббированием интересов крупного бизнеса в рамках законодательного процесса и наличием финансовых вкладов в «политическую казну» для покупки результатов законотворческой деятельности. Другим проявлением «фiasco» государства выступает погоня за политической рентой, которая выражается в применении экономической власти узкими группами специальных интересов в процессе разработки и реализации государственной политики и в общественной неэффективности, возникающей как результат осуществления политики особых интересов (Мое, 2005: 216). М. Олсон отмечает, что «симбиоз между политической силой лоббистов и связанными с ними деловыми организациями часто приносит последним налоговые и другие льготы, а публичность и другие потоки информации, создаваемые политическим крылом движения, нередко порождают систему доверия и предпочтений, которые повышают прибыльность бизнеса членов движения» (Олсон, 2012: 108).

В странах с развитыми рынками деятельность представителей крупного бизнеса по накоплению и использованию политических связей как особого рода ресурса рассматривается через призму концепций корпоративных политических связей (Preuss and Königsguber, 2021), корпоративной политической активности (Brown et al., 2022), стратегического политического менеджмента (Oliver and Holzinger, 2008). Суть данных концепций заключается в том, чтобы показать, как фирмы из частного сектора стремятся максимизировать экономические выгоды, находясь в существующей политической среде. Крупные предприниматели тратят значительные средства и являются одними из самых значимых политических игроков не только в индустриально развитых странах, но и по всему миру (Hillman et al., 2004: 838).

Ряд авторов (Bianchi et al., 2013: 520) отмечает, что не существует универсального определения «корпоративных политических связей». Они могут быть связаны либо с негативными последствиями для отдельных фирм или общества (например, высокий уровень коррупции; ущерб интересам миноритарных акционеров; снижение стоимости фирмы), либо с положительными последствиями (знания о том, как справляться с бюрократической волокитой; повышение стоимости фирмы; повышение конкурентоспособности фирмы). При этом в экономической литературе сложились три различных подхода к идентификации фирм с корпоративными политическими связями (корпоративной политической активностью). Первый подход классифицирует фирму как «фирму с политическими связями», если ее высшее руководство или крупнейшие акционеры являются или были политиками, государственными служащими, членами парламента или просто были близки к политической власти (Faccio, 2006). Связи с высшими чиновниками включают не только случаи, когда сам министр или глава государства является акционером или членом правления, но и случаи, когда его близкий родственник занимает подобные должности. Второй подход к изучению корпоративных политических связей основан на пожертвованиях крупного бизнеса с целью финансирования предвыборных кампаний, партий или политической деятельности (особенно в тех странах, где подобные жертвования разрешены национальным законодательством) (Claessens et al., 2008). Третий подход относит к корпоративным политическим связям деятельность по корпоративному лоббированию. Лоббирование представляет собой практики, направленные на то, чтобы убедить субъектов принятия политических решений предложить, принять, отменить или изменить существующие законы и регуляции, которые могут обеспечить выгоду для групп с особыми интересами (Hill et al., 2010).

В этом смысле крупный бизнес получает регуляторные преимущества, т. е. преимущества, возникающие с принятием законов и правительственных постановлений, которые закрепляют преференции и льготы на официальном уровне. Поскольку органы государственной власти обладают

монополией на разработку и принятие правил и законов, регулирующих определенные отрасли экономики, то попытки повлиять на формирование таких правил могут быть выгодны для отдельных фирм. Примерами могут служить табачная (Monardi and Glantz, 1998) и нефтегазовая (Brown, 2018) отрасли промышленности в США. Необходимо отметить, что крайней формой проявления эксплуатации политических связей для получения регуляторных преимуществ выступает «захват государства», который рассматривается как 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.

Крупные предприниматели могут осуществлять лоббирование как «проактивно», так и «реактивно» (Brown, 2016: 6). Проактивное лоббирование связано с влиянием на субъектов принятия политических решений с целью проталкивания «выгодного» закона или иных юридических актов, гарантирующих получение преференций. Реактивное лоббирование подразумевает действия представителей крупного бизнеса против принятых законов, которые ухудшают их положение на экономических рынках. В целом оно выступает одним из основных каналов, в рамках которого происходит накопление и применение политических связей. Можно выделить следующие виды лоббирования. Во-первых, лоббирование по контракту (внешнее лоббирование), которое представляет собой процесс найма фирмы, чей опыт и компетенции сосредоточены на отношениях с государственными органами (Gabel and Scott, 2011). Такие фирмы имеют влияние и пользуются возможностью изменять законодательство в отсутствие какого-либо противодействия. По замечанию авторов, занимающихся анализом политико-бюрократических процессов в органах законодательной власти, лоббисты по контракту меняли правила для крупного бизнеса, которые обеспечивали конкурентные преимущества на экономических рынках, и формировали основу для создания и извлечения рентных доходов (Yaskee and Yaskee, 2006). Во-вторых, выделяют внутреннее лоббирование, в рамках которого лоббистами выступают непосредственные сотрудники крупной фирмы, «проталкивающие» интересы своего работодателя и часто имеющие тот же опыт, что и внешние лоббисты. В-третьих, коллективное лоббирование прямо связано с действиями узких групп специальных интересов (Олсон, 1995) и основано на внешнем (контрактном) лоббировании.

Опыт демократий со «зрелыми» экономическими рынками показывает, что крупный бизнес накапливает и применяет политические связи во взаимодействии с государством. Они являются преимущественно косвенными и используются как дополнение к факторам производства, которое позволяет получить конкурентные преимущества на рынках посредством воздействия на политико-бюрократические процессы разработки и принятия законов и иных регуляций. Крупные предприниматели конвертируют экономическую власть в регуляторные преимущества. Сохраняется конкурентный и открытый характер экономической системы, в которой взаимодействуют экономические и политические субъекты, «фиксированность» их ролей (определенным исключением является принцип «вращающихся дверей») и преимущественная автономность политических и экономических рынков.

Преобладающие способы «культивирования» политических связей зависят от экономической системы, а также от конкретной страны. Например, в США участие в финансовых кампаниях и лоббирование интересов являются наиболее часто используемыми способами установления связей между политиками и крупными предпринимателями. В странах с развивающимися рынками политические связи проявляются в наличии фирм, которые находятся в частичной собственности отдельных политиков или государства. При этом социальные и/или родственные связи между экономическими и политическими субъектами характерны для всех экономических систем.

Отметим, что обладание политическими связями является неотъемлемой чертой крупных предпринимателей в странах с развивающимися рынками, и они критически важны для получения доступа к экономическим ресурсам и успешного ведения коммерческой деятельности. Институциональные условия данных стран предполагают разные способы накопления и эксплуатации политических связей. При этом они часто характеризуются непрозрачным и закрытым режимом их использования, что благоприятствует поиску и извлечению политической ренты, в том числе ренты, которая имеет сомнительное происхождение с точки зрения законности (Leuz and Oberholzer-Gee, 2006). Рассмотрим взаимодействие экономических и политических субъектов в странах с развивающимися рынками и особенности накопления и использования политических связей.

Политические связи крупных предпринимателей в странах с развивающимися рынками: привилегированные режимы и позиционные преимущества

Страны с развивающимися экономическими системами характеризуются переплетением и даже сращиванием экономических и политических рынков. Это означает, что отсутствует функциональное разделение рыночных, политических и управленческих трансакций, но при этом существует «подвижность» ролей экономических и политических субъектов. Способы ведения коммерческой деятельности и получения конкурентных преимуществ крупными предпринимателями прямо «сфокусированы» на способах накопления и использования ими политических связей. Подавляющее большинство стран в мире с развивающимися рынками относятся к гибридным институциональным системам.

В качестве примера подобной системы выступает политизированный капитализм, сложившийся в Китае, в котором политические субъекты задают регуляторные рамки и остаются прямо вовлеченными в управление трансакциями на уровне фирм (Nee and Orper, 2007: 93). Он включает рекомбинированные институциональные элементы государственного социализма и новые формы рыночной экономики. Прямое участие китайских предпринимателей в политических процессах обусловлено институциональной средой, которая характеризуется незрелостью экономических рынков и поддерживающих их институтов (Li et al., 2006). Политические связи крупного бизнеса являются проводником ценной информации и благоприятствуют соискателям ренты, обладающим внутренними контактами с субъектами принятия политических решений. Примерами инвестирования в политические связи выступают партийные пожертвования, работа предпринимателей в качестве партийных секретарей или их заместителей, принятие приглашений поработать в качестве членов «экспертных комиссий», поддержание тесных связей с представителями органов власти. При этом способы оказания государственной поддержки не имеют значения. Они могут быть реализованы как через формальные процедуры, так и посредством неформальных сетей (Nee and Orper, 2010: 2116).

Пример Китая показывает, что политические связи в условиях переплетения и сращивания экономических и политических рынков (и их незрелости) создают позиционные преимущества для крупных предпринимателей посредством формирования привилегированных режимов доступа к факторам производства. Данные преимущества имеют происхождение во властных иерархических структурах и отражаются в сильных переговорных позициях на экономических рынках. В этом случае крупные предприниматели прямо вовлечены в переговоры и планирование, касающиеся реализации государственной власти (участие в «политическом обмене») (Фуруботн и Рихтер, 2005: 57). При этом политические связи могут иметь положительное влияние, например, на стоимость акционерного капитала фирмы и повышать показатели ее результативности на рынке (Peng and Luo, 2000). С другой стороны, обладание политическими связями предполагает наличие определенных издержек для их держателей. Например, неявная сделка в формате «услуга за услугу» побуждает фирмы чрезмерно инвестировать и неэффективно создавать рабочие места, чтобы помочь политикам в кампаниях по их переизбранию (Bertrand et al., 2018).

Опыт стран с развивающимися рынками показывает, что существует множество способов накопления и эксплуатации политических связей, возникающих в рамках личных взаимоотношений между экономическими и политическими субъектами. Их устойчивое накопление и применение связаны с тем, что они гарантируют значительные преимущества в экономических системах, которые характеризуются наличием *двойственной* роли у политических субъектов. Во-первых, они устанавливают и санкционируют формальные «правила игры» на экономических рынках. Во-вторых, политические субъекты прямо участвуют в рыночных и управленческих трансакциях на уровне фирм (Nee and Orper, 2007: 106). С другой стороны, экономические субъекты не только реагируют на рыночные сигналы, но на их деятельность и достижение рыночного успеха влияют отношения с представителями государства, а также степень участия государства в деятельности фирм.

Политические связи позволяют использовать более широкий доступ к капиталу финансовых учреждений и банков; смягчают бюджетные ограничения и снижают конкурентное давление; увеличивают асимметрию информации для конкурентов; предоставляют информацию о бюрократических и регуляторных процедурах; позволяют не соблюдать стандарты бухгалтерской отчет-

ности (Pérez et al., 2015: 231). М. Фассио отмечает, что политические связи обеспечивают привилегированный режим для фирм с точки зрения предоставления налоговых льгот в виде налоговых вычетов и снижения налогов и гарантий меньшего контроля или, наоборот, большего контроля над их конкурентами (Fassio, 2006). Другие исследователи, используя примеры Венесуэлы и Южной Кореи, показали, что политические связи крупных предпринимателей гарантируют им преференциальный доступ к государственным контрактам и грантам (Batta et al., 2014; Min, 2011).

Необходимо отметить, что одной из форм крайне интенсивного накопления и эксплуатации политических связей выступает «кумовской» (приятельский) капитализм, присущий некоторым странам Азии, Африки и Латинской Америки. Он представляет собой экономическую систему, в которой членам семей и друзьям государственных чиновников, а также политически влиятельным предпринимателям предоставляются необоснованные преимущества в виде налоговых льгот, грантов и других форм государственной поддержки¹. Данная поддержка связана с подавлением конкуренции и введением чрезмерных ограничений, которые устанавливаются на открытых рынках (Зингалес и Раджан, 2004). Процесс «культивирования» политических связей на благоприятной почве «кумовства» находится в фокусе анализа ряда работ (Johnson and Mitton, 2003; Chekir and Diwan, 2014; Galindo, 2021). В частности, изучаются причины и последствия длительного существования «кумовских» экономических систем; источники их функционирования; негативное воздействие «кумовских» политических связей, которое они оказывают на экономический рост.

Крупные предприниматели накапливают и используют политические связи в разных институциональных условиях, которые сформировались в странах как со «зрелыми», так и с развивающимися политическими и экономическими рынками. На основе проведенного анализа авторами были определены характеристики данных условий, которые представлены в таблице.

Таблица

**Характеристики накопления и использования политических связей
в разных институциональных условиях**

Характеристики	Страны с развитыми рынками	Страны с развивающимися рынками
Конкуренция «правил игры» в институциональной среде	Относительное преобладание продуктивных «правил игры» в институциональной среде	Относительное преобладание перераспределительных «правил игры» в институциональной среде
Характер экономической системы	Конкурентная	Монополизированная
Связь политических и экономических рынков	Автономность политических и экономических рынков	Переплетение политических и экономических рынков
Роли политических и экономических субъектов	«Фиксация» ролей политических и экономических субъектов	«Подвижность» ролей политических и экономических субъектов
Характер взаимодействия между политическими и экономическими субъектами	Преимущественно институционализированный характер	Преимущественно персонализированный характер
Способ использования политических связей	Косвенное использование	Прямое использование
Характер использования политических связей	Преобладание «прозрачного» характера использования политических связей	Преобладание «сомнительного» характера использования политических связей
Преобладающее свойство политических связей	Политические связи как дополнение экономических ресурсов	Политические связи как условие доступа к экономическим ресурсам

Источник: составлено авторами

¹ Crony capitalism. *Cambridge Dictionary*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/crony-capitalism> (accessed on November 07 2022); Crony capitalism. *Merriam-Webster Dictionary*. <https://www.merriam-webster.com/dictionary/crony%20capitalism> (accessed on November 07 2022)

Мировой опыт накопления и эксплуатации политических связей показывает, что ключевое значение имеет характер взаимодействия между экономическими и политическими субъектами. В странах с развитыми рынками происходит разграничение и относительная «фиксация» функциональных ролей крупных предпринимателей и представителей государства, их раздельное управление рыночными, административными и политическими транзакциями. В странах с развивающимися рынками данные роли переплетены (вплоть до сращивания), и политические субъекты прямо участвуют в управлении транзакциями на уровне фирм. В свете мирового опыта рассмотрим специфику России с учетом ее особенностей, которые связаны с длительным этапом развития в рамках центрально управляемой экономики советского типа.

Советская экономика: двойная агентская цепочка и формирование административных рынков

Специфика политических связей крупных предпринимателей в современной России в значительной степени определяется историческим наследием развития в рамках советской централизованной экономики и дореволюционной эпохи «раннего» капитализма, определившей ключевое значение связей с государством для крупных промышленников и фабрикантов. В рамках имперской модернизации роль политических связей в целом соответствовала варианту стран с развивающимися рынками. Наличие государственных должностей и классов чинов при императорском дворе, а также вхождение в различные коллегии и советы при министерствах и департаментах обеспечивали крупным предпринимателям каналы доступа к государственным заказам, гарантировали существенные привилегии и значительно облегчали ведение хозяйственной деятельности (Rieber, 1984). По замечанию В.В. Радаева, «привилегированные предприниматели оказываются настолько сращены с бюрократией, что в их положении видится немало от роли хозяйственных администраторов» (Радаев, 1995: 163).

Сменившая формировавшуюся экономику рыночного типа советская экономическая система предполагала вытеснение предпринимательства и рыночных механизмов. В экономической системе советского типа «руководители государства пытаются управлять промышленным и частично сельскохозяйственным секторами как единой гигантской фирмой» (Эггертссон, 2001: 357). Идея центрально управляемой экономики предполагала, что единая иерархия будет более эффективной, чем экономика, построенная на переплетении различных типов координации (рынков, гибридных соглашений, иерархий). Ее сравнительные преимущества в условиях России были связаны с возможностями мобилизации ресурсов для решения модернизационных задач, прежде всего связанных с развитием тяжелой промышленности. Реализуя свои функции централизованного управления, советское государство столкнулось с проблемой асимметрии информации и оппортунизмом управленцев (Winięski, 1990). Для решения возникающих проблем в рамках централизованной системы управления была сформирована двойная агентская цепочка, обеспечивающая перекрестный контроль над экономикой на всех уровнях. Речь идет о том, что от центра советского государства ответвлялись два организационных дерева: партпаратчики и агенты многоуровневой хозяйственной номенклатуры. На всех уровнях партийные органы осуществляли надзор над хозяйственной номенклатурой, в том числе через подбор кадров. В результате в рамках формально единой управленческой административной вертикали произошло ее расчленение на партийно-политическую номенклатуру, приоритетом которой являлось выполнение политико-административных функций, и хозяйственную номенклатуру, решающую преимущественно экономико-административные задачи.

П. Грегори отмечает, что в экономической системе советского типа сложились две категории бюрократов, принимавших решения: во-первых, «хозяйственники», т. е. администраторы, которые фактически распределяли ресурсы и несли ответственность за достижение конечных результатов; во-вторых, «аппаратчики», или лица, выпускавшие инструкции и правила для хозяйственников (Gregory, 1989: 511). Хозяйственники могут быть рассмотрены как советский аналог капиталистических предпринимателей, чье особое умение заключается в нахождении возможностей для получения «прибыли». Это означает, что они располагали информацией о том, где

находятся ресурсы; имели связи, выходящие за рамки министерств; знали, как получить влиятельных покровителей; были способны придумать новаторские решения. Иными словами, представители хозяйственной номенклатуры сформировали *квази-предпринимательские* навыки, необходимые для заключения контрактов, построения личных связей и достижения результатов в рамках существующего набора регуляций. С другой стороны, примерами должностей аппаратчиков являются начальники функциональных подразделений министерств или государственных комитетов или ответственные должности в плановом отделе Госплана или Госснаба. Именно аппаратчики разрабатывали для хозяйственников ограничительные нормы, правила и планы.

Взаимодействие партаппаратчиков и представителей хозяйственной номенклатуры предусматривало ведение торгов между центральными агентствами, а также в рамках цепочек управления внутри каждой конкретной отрасли экономики (Ericson, 1991: 15). Ведение административных торгов привело к появлению «централизованного плюрализма» как экономической системы, которая подразумевала разделение центрально управляемой экономики на квазиавтономные единицы (министерства, комитеты) (Nove, 1977).

По мере укрепления реальной автономии различных звеньев номенклатуры, выступающих как организованные группы интересов (Олсон, 1998: 403–413), формально централизованная система постепенно трансформировалась в совокупность административных рынков (Авен и Широинин, 1989). В рамках этой системы постепенно воспроизводилась ситуация многоуровневой и сегментированной экономической и социальной структуры общества. Оно превращалось в совокупность сетевых структур корпоративно-кланового типа, пронизывающих формально единую государственную иерархию. При этом происходило перетекание экономической власти к различным группам в рамках партийно-политической иерархии, с одной стороны, и хозяйственной номенклатуры ведомств и предприятий – с другой стороны. Это означало, что, формально оставаясь агентами, представители групп специальных интересов в рамках управленческих цепочек (транзакций) все больше превращались в принципала, контролирующего наибольший объем прав собственности на ресурсы. Между партаппаратчиками и представителями хозяйственной номенклатуры происходила постепенная специализация на «политизированных администраторов» и специфических предпринимателей.

По нашему мнению, термин «политизированные администраторы» предпочтительнее, чем «бюрократы», поскольку речь идет не о веберовских бюрократах, а о членах административной иерархии, которые активно используют индивидуальные политические связи, в определенном смысле «торгуя» ими для извлечения частных выгод. Интересно отметить, что в данном случае прослеживается параллель между поведением советских партаппаратчиков и поведением тех, кого А. Грейф называл «влиятельными администраторами», рассматривая мотивацию поведения сановников из разных исторических эпох и стран (Greif, 2006). С другой стороны, в экономической литературе широко анализируется феномен специфического предпринимательства в рамках административных иерархий, при этом используются различные термины: *entrepreneurchiks* (Tarkowski, 1990), *bureau-preneurs* (Lu, 2000), *entrepreneurchiki* (Stoner-Weiss, 2006), *cadre-entrepreneurs* (Róna-Tas, 1994). Необходимо понимать, что политизированные администраторы выполняли также хозяйственные функции и выступали носителями политических связей, а представители хозяйственной номенклатуры выполняли административные и политические функции и активно использовали политические связи для реализации своих экономических интересов.

Представляется, что этот момент не был учтен в явном виде отечественными реформаторами при проведении приватизации. Е.Т. Гайдар (2009) писал о дилемме «обмен власти на собственность» (что, по его мнению, вело к становлению конкурентной рыночной экономики) и «собственность + власть», которая закрепляла нерыночный тип экономики и нелиберальную политическую систему. На практике же массовая приватизация создала институциональные рамки для углубления функциональной специализации между различными группами интересов, действовавших на советских административных рынках. В результате политизированные администраторы советского типа трансформировались в современных политизированных администраторов, а хозяйственная номенклатура, пополненная представителями «комсомоль-

ского бизнеса» (Kryshtanovskaya and White, 1998: 87–89) и предпринимателями из числа так называемых «новых русских» (российский вариант нуворишей), превратилась в современных политизированных предпринимателей.

Вследствие действия сложившихся групп интересов произошло возвращение развития на исторически заданную «колею», в чем четко проявилось действие «эффекта блокировки». В результате сформировалась устойчивая система, построенная на преобладании политико-административных рынков, в рамках которой вместо разделения режимов частной и государственной собственности возникла смешанная система прав собственности. В данной системе практически не осталось места для профессиональной (рациональной) бюрократии. Соответственно, окончательно сформировавшаяся в 2000-е годы «вертикаль власти» – это не иерархическая система административного управления, а гибридная система статусных торгов между политизированными администраторами и политизированными предпринимателями.

Формирование крупного бизнеса в постсоветской России: «олигархи» без олигархии

Формирование крупного бизнеса в современной России как совокупности интегрированных бизнес-групп, контролируемых предпринимателями, обладающими индивидуальными политическими связями («олигархами»), произошло в 1990-е гг. Важным переломным моментом явились коррективы в процессе приватизации на этапе залоговых аукционов. Фактически «правлящая группа» пошла на наделение наиболее ценными активами, преимущественно в ресурсном секторе, политически аффилированных с властью крупных предпринимателей. В этой связи возник вопрос о появлении в постсоветской России «олигархов» и «олигархии». Ряд исследователей, прежде всего экономист Я.Ш. Паппэ (2000) и политолог А.Ю. Зудин (1999), выдвинули и обосновали тезис об «олигархах» без олигархии. Отсутствие олигархии означает, что крупные предприниматели в постсоветской России не сумели стать группой, связанной общими долгосрочными интересами, способной диктовать свою волю государству и обществу. Я.Ш. Паппэ, говоря о реалиях 1990-х гг., отмечает: «...все эмпирически наблюдавшиеся до сих пор коалиции крупных российских компаний или отдельных бизнесменов были локальными, ситуативными и краткосрочными. ... Кроме того, не было ни одного случая, когда в конфликте бизнес выиграл бы у власти, если она имела консолидированную позицию» (Паппэ, 2000: 22). С другой стороны, он отмечает: «А вот “олигархи”, по-видимому, были и есть. Если, конечно, при этом не забывать о кавычках и называть этим именем тех, кто в силу объема контролируемых экономических и иных ресурсов способен вести индивидуальный или групповой административный торг с государством или его отдельными органами. И часто получать для своих фирм, банков и т. д. необоснованные эксклюзивные преимущества» (Там же). При этом предполагалось, что крупные предприниматели достаточно быстро утратят свои позиции как олигархов «по мере становления в России нормальной государственности и нормальной рыночной экономики» (Там же). Такое предположение базировалось на том, что либеральный институциональный проект будет реализован и отношения крупного бизнеса с государством примут формы, типичные для стран с развитыми рынками и политической системой либерального типа.

Соглашаясь с тем, что в постсоветской России возник феномен «олигархов» без олигархии, необходимо отметить, что прогноз о его достаточно быстром исчезновении не оправдался. Развитие взаимоотношений между крупным бизнесом и властью в России шло в направлении ослабления и постепенного исчезновения возможностей превращения крупных предпринимателей в организованную олигархическую группу при сохранении и усилении их аффилированности с властью.

Аффилированные с властью предприниматели (В. Потанин, О. Дерипаска, М. Ходорковский, В. Лисин и др.) выступили в качестве владельцев интегрированных бизнес-групп, наиболее прибыльным активом в составе которых явились конкурентоспособные на глобальных рынках предприятия ресурсного сектора. Интегрированные бизнес-группы выступили центрами реинтеграции не только экономики, но и социума, воспроизведя в новых формах функции советских производственных структур.

Политически влиятельные предприниматели («олигархи») в рамках формировавшейся в 1990-е гг. новой политико-экономической системы играли *двойственную роль*:

Во-первых, они являлись агентами правящей группы, соединяющими предпринимательские и политико-административные функции.

Во-вторых, представляли собой автономные «центры силы», обладающие индивидуальным политическим ресурсом. Они выступали как группа специальных интересов, ориентированная на сохранение переплетения экономических, политических и управленческих трансакций.

В условиях относительной слабости правящей группы эти две роли «олигархов» оказались тесно связанными. Правящая группа нуждалась в поддержке крупного бизнеса как «группы специальных интересов». Наиболее ярко это проявилось перед президентскими выборами 1996 г., когда возникла самая широкая коалиция представителей крупного бизнеса («семибанкищина»). Эта коалиция в наибольшей степени приблизилась к статусу «олигархии». Но, как отмечает Я. Паппэ, «существовала она, как хорошо известно, лишь полгода до выборов и три-четыре месяца – после» (Там же).

Особое значение имели «олигархи» как контрагент усилившихся региональных властных структур. В этот период формальному федеральному институциональному проекту был противопоставлен целый комплекс неформальных институциональных проектов, инициаторами которых стали преимущественно властные структуры регионов ресурсного типа. Руководители таких регионов (Татарстан, Кузбасс и др.) обладали в этот период значительным собственным политическим ресурсом, выступая в роли субнациональных «правителей», и позиционировали себя представителями интересов региона как территориальной корпорации.

Изменение положения крупных предпринимателей в 2000-е гг. связано с формальной и неформальной централизацией торгов на национальном политико-административном рынке. Действия правящей группы по обеспечению «равноудаленности» крупного бизнеса, вытеснение из политико-экономической системы его представителей, занявших оппозиционную позицию (М. Ходорковского, Б. Березовского и ряда других), окончательно закрыли вариант формирования устойчивой олигархии, способной контролировать верховную власть. В то же время правящая группа использовала методы и инструменты, которые А. Радыгин (Радыгин, 2004) определял как «государственный капитализм для своих» (комбинация государственного капитализма и вышеописанного «кумовского» капитализма). Особое значение в этой связи имело появление крупных предпринимателей, которые выступали как операторы ресурсов правящей группы (А. Ротенберг и Б. Ротенберг, Г. Тимченко, Ю. Ковальчук). При этом все крупные предприниматели оказались встроены в вертикаль власти, что закрепило их положение «олигархов» без олигархии, комбинирующих экономические, политические и управленческие функции.

Российский крупный бизнес в вертикали власти

Трансформация взаимоотношений между политическими и экономическими субъектами в рамках проведения приватизации расширила круг номинальных крупных собственников в России и изменила их структуру. Так, М. Голдман отметил три небольшие группы лиц, которые взяли под свой контроль приватизированные предприятия²:

- бывшие руководители предприятий и организаций, ставшие их владельцами в результате приватизации («красные директора»);
- номенклатурные олигархи (аппаратчики) – руководители министерств и ведомств, крупных отраслевых и межотраслевых предприятий и производственных объединений;
- неноменклатурные олигархи, представлявшие собой успешных предпринимателей раннего постсоветского периода преимущественно в части получения наличных денег и управления денежными потоками, что позволило с помощью собственных или созданных банков приобрести активы, особенно в сфере природных ресурсов.

Номенклатурные и неноменклатурные олигархи получили наибольшее богатство. Но и бывшие руководители предприятий и организаций, фактически оказавшиеся вовлеченными в процессы перераспределения активов, приобрели новый правовой статус при сохранении «унаследованной» административно-хозяйственной функциональной роли в российской политико-экономической системе.

² Dresen, F. The privatization of Russia: Russian reform goes awry. <https://www.wilsoncenter.org/publication/the-privatization-russia-russian-reform-goes-awry> (accessed on September 4 2022)

Одновременно с трансформацией отношений активно закладывалась основа *двойственного* функционально-ролевого положения российского крупного бизнеса, характеризуемого общностью целей и высокой степенью взаимной зависимости от государства в решении вопросов социально-экономического развития. Как показано в исследовании (Левин и др., 2017), необходимым условием ведения сколько-нибудь серьезной предпринимательской деятельности и важным источником индивидуальных конкурентных преимуществ становится наличие индивидуальных политических связей. Сложившаяся институциональная система существенно модифицирует целевые установки крупных предпринимателей, структуру ресурсов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, и порождает многообразие их типов. Индивидуальные политические связи могут иметь как легальный, так и внезаконный характер. Вместе с тем они могут быть *приобретенными* (например, получение доступа к субъектам-держателям политических связей в лице отдельных представителей и/или использование политических связей посредников, проталкивающих принятие выгодных решений для крупных предпринимателей) либо *созданными* посредством целенаправленного участия в политическом процессе и «введении во власть» «проводников» интересов крупных предпринимателей.

С целью получения и использования политических связей с наибольшей отдачей российский крупный бизнес оказался встроенным в два типа сетей:

- в сетевые связи в рамках вертикали власти на основе усиления взаимозависимости крупного бизнеса и представителей государства;
- в сетевые связи в рамках глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС), обеспечивающих выход на международные экономические рынки, которые открыли доступ к стабильным и надежным валютным поступлениям, финансовым ресурсам, технологиям, актуальным управленческим практикам, современным стандартам отчетности.

При этом необходимо обратить внимание на взаимное усиление эффектов «встроенности». Так, положительные эффекты встраивания крупного бизнеса в вертикаль власти не только обеспечили индивидуальные политические связи для крупных предпринимателей на внутренних рынках, но и выступили одним из факторов, гарантирующих получение конкурентных преимуществ на глобальных экономических рынках посредством предоставления разнообразных инструментов и мер поддержки со стороны государства. С другой стороны, участие российского крупного бизнеса в ГЦСС является фактором усиления позиций крупных предпринимателей в переговорном процессе с субъектами принятия политических решений, а также обеспечивает относительную автономию крупного бизнеса.

В данном случае речь идет о рассмотренном выше феномене «олигархов» без олигархии. По замечанию Е. Примакова, «у нас олигархами становились те крупные бизнесмены, кто рвался к власти, внедрял своих людей на различные государственные посты, создавал и поддерживал коррупционную практику чиновничества. Чудовищно разбогатев в результате грабительских условий приватизации, эта группа в период президентства Б.Н. Ельцина, сражаясь с госаппаратом, заняла особое положение в стране»³. Для них было характерно преобладание мотивации на извлечение рентных доходов, нацеленность на перераспределение существующей стоимости в сырьевых отраслях, вовлечение в прибыльную добычу энергоносителей. Сложившаяся ситуация предопределила малую вероятность отхода от односторонней сырьевой ориентации экономики и незначительные шансы на проведение диверсификации и развитие производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Российский крупный бизнес встроился в ГЦСС в роли поставщика сырьевых товаров и продукции первого передела.

В новых институциональных условиях крупные предприниматели оказались в ситуации выбора относительно использования индивидуальных политических связей и получения на их основе конкурентных преимуществ. В практическом аспекте обеспечение баланса интересов экономических и политических субъектов, сохранение присутствия крупного бизнеса в вертикали власти (или его включение в вертикаль власти) означало принятие и исполнение крупным бизнесом «вторых» ролей во взаимоотношениях с представителями государства. Вторые роли

³ Примаков Е. Россия становится державой мирового класса. *Российская газета*. <https://rg.ru/2008/01/15/primakov.html> 15.01.2008 (дата обращения: 04.09.2022)

не означают второстепенные, вспомогательные. Вторые роли крупного бизнеса призваны обеспечивать реализацию национальных государственных стратегических приоритетов. При этом роли могут быть весьма разнообразны и охватывать широкий диапазон: от выполнения экономической функции производителя товаров (работ, услуг), добросовестного налогоплательщика, ответственного работодателя и т. д. до активного инициатора и (или) (со-)исполнителя работ в рамках программ, проектов, отдельных процессов экономического, социального, экологического, благотворительного и иного характера, способствующих решению задач социально-экономического развития России. Например, многие крупные российские предприниматели в новых условиях стали учредителями благотворительных фондов, меценатами и спонсорами. Так, бюджет Благотворительного фонда Владимира Потанина, основанного в 1999 г. и признанного лучшим благотворительным фондом российских бизнесменов 2022 г., составил в 2021 г. 1870 млн руб.⁴ С 2010 г. он направил почти 6,5 млрд руб. на поддержку культуры и образования.

Изменения в условиях развития крупного бизнеса доказали не только жизнеспособность реализуемой модели взаимоотношений между крупными предпринимателями и властью, но и ключевую необходимость ее применения для обеспечения баланса интересов. Крупный бизнес является не вполне самостоятельным субъектом политико-экономических отношений и встроен как в систему создания и перераспределения стоимости на внутренних экономических рынках, так и в ГЦСС в качестве «младшего партнера». В этой связи один из российских крупных предпринимателей М. Фридман отметил, что «лучше всего в отношениях с властью находиться во втором ряду. Первый ряд – опасно. Потому что уходит политик, а с ним – его любимые бизнесмены. Их сменяют другие политики и бизнесмены»⁵. В данном случае обращает на себя внимание крайне персонализированный характер взаимоотношений между политическими и экономическими субъектами и производный статус крупных предпринимателей, завязанных на своих политиков. Встроенность крупных отечественных предпринимателей в два типа сетей порождает, как показывает текущая ситуация, серьезные риски в условиях геополитического противостояния России и Запада.

Заключение

Проведенный институциональный анализ истории и современного состояния использования политических связей крупными предпринимателями позволил сделать ряд выводов.

Во-первых, данное явление носит универсальный характер. Это означает, что при любой институциональной организации крупные предприниматели реализуют свои частные интересы не только на экономических, но и на политических рынках. В этой связи подтверждается идея представителей новой политической экономии об отсутствии жестких границ между экономикой и политикой и о том, что государство представляет собой поле деятельности людей, на котором они реализуют свои частные интересы в рамках публичного сектора (Бьюкенен, 1997).

Во-вторых, можно выделить различные дискретные структурные альтернативы накопления и использования политических связей. Институциональная организация, сложившаяся в странах с развитыми рынками, обеспечивает преобладание форм использования крупными предпринимателями политических связей, связанных с получением регуляторных преимуществ посредством организованного группового лоббирования своих частных интересов. Лоббирование носит как проактивный характер, обеспечивая принятие политических решений, улучшающих положение крупного бизнеса, так и реактивный характер, направленный на блокирование принятых регуляторных актов, ослабляющих его позиции на экономических рынках. В странах с развивающимися рынками сложились институциональные системы гибридного типа, построенные на сращивании политических и экономических рынков и преобладании двойственной функциональной специализации экономических и политических субъектов. В результате первые выступают как экономико-политические, а вторые как политико-экономические субъекты.

⁴ 20 лучших благотворительных фондов российских бизнесменов – 2022. *Forbes*. <https://www.forbes.ru/forbeslife/464197-20-lucsih-blagotvoritel-nyh-fondov-rossijskih-biznesmenov-2022-rejting-forbes> (accessed on September 4 2022)

⁵ Куц А. «У меня не было кумиров в детстве»: правила бизнеса Михаила Фридмана. *Forbes*. <https://www.forbes.ru/milliardery/362849-u-menyu-ne-bylo-kumirov-v-detstve-pravila-biznesa-mihaila-fridmana> (дата обращения: 04.09.2022)

В этих условиях накопление и использование политических связей крупными предпринимателями ориентировано на создание привилегированных режимов. В результате отношения крупных предпринимателей с политическими субъектами носят преимущественно персонализированный характер и ведут к получению ими эксклюзивных конкурентных преимуществ.

В-третьих, сложившийся в России режим накопления и использования политических связей выступает как специфический вариант институциональной системы гибридного типа. Специфика определяется действиями эффекта исторической обусловленности развития. Крупные отечественные предприниматели во многом выступают наследниками функциональных ролей советской хозяйственной номенклатуры, которая представляла собой совокупность политизированных квазипредпринимателей (в терминологии вышеуказанных авторов определяемых как *entrepreneurchiks, bureau-preneurs, entrepreneurchiki, cadre-entrepreneurs* – хозяйственники с квазипредпринимательскими навыками). Конкурентные преимущества крупных отечественных предпринимателей, опирающихся предпочтительно на активы в экспортно-ресурсном секторе, во многом определялись своеобразным «лабиринтом» между двумя типами сетей: политико-экономическими – в рамках российской вертикали власти и экономико-политическими – в рамках глобальных цепочек создания стоимости. Современное геополитическое противостояние России и Запада серьезно подрывает конкурентные позиции большинства крупных отечественных предпринимателей. Исключением из этого правила являются крупные предприниматели, выступающие как операторы активов правящей группы.

Литература/References

- Авен П.О., Широнин В.М. (1987). Реформа хозяйственного механизма: реальность намечаемых преобразований. *Известия СО АН СССР. Серия «Экономика и прикладная социология»* 3(13), 33–37. [Aven, P. and Shironin, V. (1987). Reform of the economic mechanism: the reality of the planned transformations. *Izvestiya of Siberian Branch of Academy of Sciences of USSR. Series "Economics and Applied Sociology"* 3(13), 33–37 (in Russian)]. DOI: 10.2753/PET1061-1991310233
- Бьюкенен Дж. (1997). *Сочинения, т. 1*. М.: Таурис Альфа, 556 с. [Buchanan, J. (1997). *Compositions, vol. 1*. Moscow: Taurus Alfa Publ., 556 p. (in Russian)].
- Гайдар Е.Т. (2009). *Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция*. СПб.: Норма, 336 с. [Gaidar, E. (2009). *Power and Property: Distempers and Institutions. State and Evolution*. St.Petersburg: Norma Publishing, 336 p. (in Russian)].
- Зингалес Л., Раджан Р. (2004). *Спасение капитализма от капиталистов: Скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей*. М.: Институт комплексных стратегических исследований; ТЕИС, 492 с. [Zingales, L. and Rajan, R. (2004). *Saving Capitalism from the Capitalists – Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. Moscow: Institute of Comprehensive Strategic Researches; TEIS Publ., 492 p. (in Russian)].
- Зудин А.Ю. (1999). «Олигархия» как политическая проблема российского посткоммунизма. *Общественные науки и современность* (1), 45–65. [Zudin, A. (1999). "Oligarchy" as a political problem of Russian post-communism. *Obchestvennyye nauki i sovremennost* (1), 45–65. (in Russian)].
- Левин С.Н., Саблин К.С., Каган Е.С. (2017). За пределами «стеклянного колпака»: инновационное предпринимательство в регионах «ресурсного типа» России. *Журнал институциональных исследований* 9(3), 119–132. [Levin, S., Sablin, K. and Kagan, E. (2017). Beyond "bell jar": Innovative entrepreneurship in "resource-type" regions of Russia. *Journal of Institutional Studies* 9(3), 119–132 (in Russian)]. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.3.119-132
- Олсон М. (1995). *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*. М.: ФЭИ, 174 с. [Olson, M. (1995). *The Logic of Collective Action. Public Goods and The Theory of Groups*. Moscow: Foundation of Economic Initiative Publ., 174 p. (in Russian)].
- Олсон М. (1998). *Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз*. Новосибирск: Экор, 429 с. [Olson, M. (1998). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. Novosibirsk: Ekor, 429 p. (in Russian)].

- Олсон М. (2012). *Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры*. М.: Новое издательство, 212 с. [Olson, M. (2012). *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. Moscow: New Publishing, 212 p. (in Russian)].
- Паппэ Я.Ш. (2000). «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992–2000. М.: ГУ-ВШЭ, 232 с. [Pappe, Ya. (2000). “Oligarchs”: *Economic Chronicle, 1992–2000*. Moscow: HSE Publishing House, 232 p. (in Russian)].
- Радаев В.В. (1995). Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории. *Мир России* 4(1), 159–178. [Radaev, V. (1995). Two roots of Russian entrepreneurship: Fragments of history. *Mir Rossii* 4(1), 159–178 (in Russian)].
- Радыгин А. (2004). Россия в 2000–2004 годах: на пути к государственному капитализму? *Вопросы экономики* (4), 42–65. [Radygin, A. (2004). Russia in 2000–2004: Heading towards state capitalism? *Voprosy Ekonomiki* (4), 42–65 (in Russian)].
- Тамбовцев В.Л. (2008). *Теории институциональных изменений: Уч. пособие*. М.: ИНФРА-М, 154 с. [Tambovtsev, V. (2008). *Theories of Institutional Change*. Moscow: INFRA-M Publ., 154 p. (in Russian)].
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. (2005). *Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 693 с. [Furubotn, E. and Richter, R. (2005). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. St. Petersburg: Publishing House of St. Petersburg University, 693 p. (in Russian)].
- Эггертссон Т. (2001). *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело, 408 с. [Eggertsson, T. (2001). *Economic Behavior and Institutions*. Moscow: Delo Publ., 408 p. (in Russian)].
- Batta, G., Heredia, R. and Weidenmier, M. (2014). Political connections and accounting quality under high expropriation risk. *European Accounting Review* 23(4), 485–517. DOI: 10.1080/09638180.2014.906316
- Bertrand, M. et al. (2018). The Cost of political connections. *Review of Finance* 22(3), 849–876. DOI: 10.1093/rof/rfy008
- Bianchi, T., Viana, R. and Castelo, B. (2013). *Corporate political connections*. In: Idowu, S., Capaldi, N., Zu, L. and Gupta, A. (eds.) *Encyclopedia of Corporate Social Responsibility*. Berlin: Springer, pp. 520–525. DOI: 10.1007/978-3-642-28036-8_702
- Brown, L., Rasheed, A. and Bell, G. (2022). How and why? A Review of corporate political activity predictors and actions. *Group and Organization Management* 47(2), 440–484. DOI: 10.1177/10596011221085200
- Brown, R. (2016). How do firms compete in the non-market? The process of political capability building. *Business and Politics* 18(3), 263–295. DOI: 10.1515/bap-2015-0019
- Brown, R. (2018). Political activities of oil & gas firms in the United States. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy* 13(6), 291–300. DOI: 10.1080/15567249.2018.1477867
- Chekir, H. and Diwan, I. (2014). Crony capitalism in Egypt. *Journal of Globalization and Development* 5(2), 177–211. DOI: 10.1515/jgd-2014-0025
- Claessens, S., Feijen, E. and Laeven, L. (2008). Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions. *Journal of Financial Economics* 88(3), 554–580. DOI: 10.1016/j.jfineco.2006.11.003
- Dahan, N. (2005). A contribution to the conceptualization of political resources utilized in corporate political action. *Journal of Public Affairs* 5(1), 43–54. DOI: 10.1002/pa.4
- Ericson, R. (1991). The Classical Soviet-type economy: Nature of the system and implications for reform. *Journal of Economic Perspectives* 5(4), 11–27. DOI: 10.1257/jep.5.4.11
- Faccio, M. (2006). Politically connected firms. *American Economic Review* 96(1), 369–386. DOI: 10.1257/000282806776157704
- Gabel, T. and Scott, C. (2011). Toward a public policy and marketing understanding of lobbying and its role in the development of public policy in the United States. *Journal of Public Policy and Marketing* 30(1), 89–95. DOI: 10.1509/jppm.30.1.89

- Galindo, J. (2021). El origen del capitalismo de amigos latinoamericano actual: la operación de redes de intereses e instituciones clave en el periodo colonial. *América Latina en la Historia Económica* **28**(3), 1–24. DOI: 10.18232/alhe.1221
- Gregory, P. (1989). Soviet bureaucratic behaviour: Khozyaistvenniki and apparatchiki. *Soviet Studies* **41**(4), 511–525. DOI: 10.1080/09668138908411834
- Greif, A. (2006). The Impact of Administrative power on political and economic development: Toward political economy of implementation. *SSRN Working Paper*. <http://www.papers.ssrn.com> DOI: 10.2139/ssrn.1004394
- Hill, M., Fuller, K., Kelly, G. and Washam, J. (2010). Corporate cash holdings and political connections. *SSRN Working Paper*. DOI: 10.2139/ssrn.1601502
- Hillman, A., Keim, G. and Schuler, D. (2004). Corporate political activity: A review and research agenda. *Journal of Management* **30**(6), 837–857. DOI: 10.1016/j.jm.2004.06.003
- Johnson, S. and Mitton, T. (2003). Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia. *Journal of Financial Economics* **67**(2), 351–382. DOI: 10.1016/S0304-405X(02)00255-6
- Kryshtanovskaya, O. and White, S. (1998). From power to property: The Nomenklatura in post-Soviet Russia. In: Gill, G. (ed.) *Elites and Leadership in Russian Politics*. London: MacMillan Press Ltd., pp. 81–106.
- Leuz, C. and Oberholzer-Gee, F. (2006). Political relationships, global financing, and corporate transparency: evidence from Indonesia. *Journal of Financial Economics* **81**, 411–439. DOI: 10.1016/j.jfineco.2005.06.006
- Levin, S. and Sablin, K. (2020). Value of political resource in the Russian economy: Past and present. *Terra Economicus* **18**(3), 72–86. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-3-72-86
- Li, H., Meng, L. and Zhang, J. (2006). Why do entrepreneurs enter politics? Evidence from China. *Economic Inquiry* **44**(3), 559–578. DOI: 10.1093/ei/cbj031
- Lu, X. (2000). Booty socialism, bureau-preneurs, and the state in transition: Organizational corruption in China. *Comparative Politics* **32**(3), 273–294. DOI: 10.2307/422367
- Min, H. (2011). Former officials and subsidies to state-owned enterprises. *Journal of Economic Development* **36**(2), 1–13. DOI: 10.35866/caujed.2011.36.2.001
- Moe, T. (2005). Power and political institutions. *Perspectives on Politics* **3**(2), 215–233. DOI: 10.1017/S1537592705050176
- Monardi, F. and Glantz, S. (1998). Are tobacco industry campaign contributions influencing state legislative behavior? *American Journal of Public Health* **88**(6), 918–923. DOI: 10.2105/ajph.88.6.918
- Nee, V. and Opper, S. (2007). On Politicized capitalism. In: Nee, V. and Swedberg, R. (eds.) *On Capitalism*. Stanford: Stanford University Press, 93–128. DOI: 10.1515/9780804768368-009
- Nee, V. and Opper, S. (2010). Political capital in a market economy. *Social Forces* **88**(5), 2105–2132. DOI: 10.2307/40927540
- Nove, A. (1977). *The Soviet Economic System*. London: G. Allen & Unwin, 394 p.
- Oliver, C. and Holzinger, I. (2008). The effectiveness of strategic political management: A dynamic capabilities framework. *Academy of Management Review* **33**(2), 496–520. DOI: 10.5465/AMR.2008.31193538
- Peng, M. and Luo, Y. (2000). Managerial ties and firm performance in a transition economy: The nature of a micro-macro link. *Academy of Management Journal* **43**(3), 486–501. DOI: 10.5465/1556406
- Pérez, S., Sanchez, C. and Martin, D. (2015). Politically connected firms in Spain. *Business Research Quarterly* **18**(4), 230–245. DOI: 10.1016/j.brq.2014.10.002
- Preuss, S. and Königsgruber, R. (2021). How do corporate political connections influence financial reporting? A synthesis of the literature. *Journal of Accounting and Public Policy* **40**(1), 106802. DOI: 10.1016/j.jaccpubpol.2020.106802
- Rieber, A. (1984). Businessmen and business culture in imperial Russia. *Proceedings of the American Philosophical Society* **128**(3), 238–243.

-
- Róna-Tas, A. (1994). The first shall be the last: Entrepreneurship and communist cadres in the transition from socialism. *American Journal of Sociology* **100**(1), 40–69. DOI: 10.1086/230499
- Stoner-Weiss, K. (2006). *Resisting the State: Reform and Retrenchment in Post-Soviet Russia*. Cambridge: Cambridge University Press, 167 p. DOI: 10.1017/CB09780511510403
- Tarkowski, J. (1990). Endowment of nomenklatura, or apparatchiks turned into etrepreneurchiks, or from communist ranks to capitalist riches. *Innovation: The European Journal of Social Science Research* **3**(1), 89–105. DOI: 10.1080/13511610.1990.9968196
- Winiecki, J. (1990). Why economic reforms fail in the Soviet system – A property rights-based approach. *Economic Enquiry* **28**(2), 195–221. DOI: 10.1111/j.1465-7295.1990.tb00811.x
- Yackee, J. and Yackee, S. (2006). A bias toward business? Assessing interest group influence on the U.S. bureaucracy. *The Journal of Politics* **68**(1), 128–139. DOI: 10.1111/j.1468-2508.2006.00375.x