

Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия

О.В. КРЫШТАНОВСКАЯ

Статья, написанная на основе многолетних социологических исследований сектора изучения элиты Института социологии РАН под руководством автора, посвящена анализу генезиса бизнес-элиты российского общества — от создания «комсомольской экономики» до формирования финансовой олигархии.

Начало бизнес-классу положили центры научно-технического творчества молодежи (ЦНТТМ), которым партия разрешила «заключать договоры» с последующей выплатой наличных денег исполнителям. Это, казалось бы малозначимое, событие сыграло, однако, ключевую роль в дальнейшем развитии страны. Руководство КПСС пыталось уменьшить дисбаланс между постоянной нехваткой товаров и невозможностью заработать, который затрагивал все население страны. Разрешая комсомольцам заниматься бизнесом, партия была уверена, что все останется под ее контролем. Однако эта логика оказалась ошибочной. Высвобождение безналичных денег предприятий запустило инфляционный процесс, а влияние на стремительно богатеющих комсомольцев вскоре было утрачено. Молодые предприниматели «от номенклатуры» цинично произносили привычные речи о научно-техническом прогрессе, а на деле использовали все предоставленные законом возможности для «делания денег». Система ЦНТТМ заложила фундамент обогащения будущих бизнесменов — руководителей государственных предприятий и руководителей самих ЦНТТМ, которые стали первичной ячейкой будущего «класса уполномоченных». Последний бурно развивался, имея беспрецедентные привилегии в ведении бизнеса.

Когда модель номенклатурного капитализма вчерне была опробована и была убедительно доказана ее экономическая эффективность, власть решила действовать всерьез. Началась приватизация государства государством. Высокопоставленные чиновники приватизировали ту часть государственной собственности, которая находилась в сфере их управления. Этот латентный этап приватизации начался в 1989 г. и в основном завершился к моменту объявления массовой приватизации за ваучеры в 1992 г. Скрытая от глаз стороннего наблюдателя приватизация проходила без всякого объявления, под полным контролем государственных чиновников, и имела целью приватизировать экономическую инфраструктуру — управление промышленностью, банковскую систему и систему распределения. В этот период (1988—1992 гг.) на месте министерств были созданы концерны, на месте госбанков — коммерческие банки, на месте госснабов и торгов — биржи, СП и крупные торговые дома.

В России сложилась экономика, отличающаяся следующими чертами: она базируется на крупных финансово-промышленных группах с превалированием финансового капитала над промышленным; ее основу составляет «класс уполномоченных», или крупных собственников, которым государство поручило развитие рынка; она функционирует при отсутствии равных для всех возможностей «делать деньги». Бизнес-элита была зависима от государства, так как во многом существовала благодаря льготам и привилегиям. «Уполномоченный бизнес» был защищен государством, и его риски были не так велики, как риски стихийного сектора. Такую систему хозяйствования принято называть государственным капитализмом.

Со временем интересы крупного бизнеса менялись. Если сначала они касались лишь привилегий для своих компаний, то с ростом масштаба их деятельности лоббистские устремления предпринимателей стали распространяться на законодательное регулирование экономики в целом. Это привело к росту экономического влияния частного бизнеса, которое в какой-то степени компенсировало утраченное политическое могущество.

Возрастало и непосредственное влияние бизнеса на политический процесс: крупные корпорации частного капитала финансировали отдельных чиновников, создав беспрецедентный масштаб коррупции. Финансируя политические проекты, они требовали взамен новых услуг: в конце 1990-х годов государство зависело от капитала на выборах, было несвободно в проведении не только экономической политики, но и кадровых перемещений. В стране произошло слияние власти и капитала, образовалась олигархия.

1. Бизнес-элита — верхушка предпринимателей или часть правящей элиты?

Термин «бизнес-элита» употребляется так часто, что проблема соотнесения слов «бизнес» и «элита» уходит в тень, делая их совместное употребление как бы самоочевидным. Однако так ли это? Авторы, широко использующие этот термин, далеко не всегда дают на него ответ [Чиркова 1997, с. 13—19; Куколев 1999, с. 276—291]. Ряд элитологов признают бизнес-элиту частью правящего класса [Косалс, Рывкина 1998, с. 294—297; Радаев, Шкаратан 1996, с. 300—301], другие применяют этот термин по отношению к высшему слою предпринимателей, не относящемуся к властвующей элите [Ионин 2000, с. 8—9].

Для нашего исследования главным остается вопрос, является ли группа, которую мы будем по традиции называть бизнес-элитой, частью правящей элиты, т. е. одной из субэлитных групп, или это условное название для предпринимательской верхушки. И это не только проблема дефиниций. Важно понять, действительно ли крупные бизнесмены в реформируемой России причастны к принятию общегосударственных решений, на самом ли деле они контролируют ресурсы, сопоставимые с теми, которые контролирует политическая элита общества.

Другой задачей данной статьи является проверка гипотезы о наличии в России олигархии, т. е. власти богатых. Эти две задачи безусловно связаны между собой. И, отвечая на первый вопрос, мы тем самым будем приближаться к ответу на второй. Дилемма, на наш взгляд, выглядит так: если удастся доказать, что крупные предприниматели участвовали в принятии стратегически важных для России решений, если они были больше, чем группой давления, которой без сомнения является крупный бизнес в любой стране мира, тогда можно утверждать, что речь идет о специфической внутриэлитной группе. Еще одним доказательством субэлитного характера бизнес-элиты будет подтверждение гипотезы о ее номенклатурном происхождении: раскол некогда монолитной советской элиты на две функциональные группы был лишь изменением конфигурации власти, перераспределением ресурсов, а не возникновением совершенно новой группы, которой пришлось с нуля бороться за статус и влияние в обществе.

Мы будем использовать термин «бизнес-элита» для обозначения группы крупных бизнесменов, вовлеченных в политический процесс и принимающих общегосударственные решения. В отличие от экономической элиты советских времен, которая являлась непосредственной составляющей номенклатуры, бизнес-элита относительно более независима. Ее члены не назначаются органами государственного управления и не отстраняются от должности. По крайней мере, формально и легитимно это не так, хотя, конечно, можно привести множество примеров того, как власть позволяет одним бизнесменам преуспевать, а других может разорить, унижить, уничтожить если не физически, то социально.

Итак, начнем с возникновения группы людей, которую теперь называют «бизнес-элита».

Бизнес-элита — это верхушка крупных предпринимателей, которые благодаря своему финансовому могуществу и наличию экономических ресурсов оказывают существенное влияние на принятие общегосударственных решений. Бизнес-элита не тождественна группе крупных бизнесменов. Мы причисляем к бизнес-элите акционеров (а иногда и менеджеров) тех предприятий и банков, которые занимают высшие строчки в рейтингах экономических журналов. Однако не все крупные предприниматели оказывают заметное влияние на политику. Например, собственники таких крупнейших коммерческих банков, как «Глобэкс» (6-е место в рейтинге журнала «Профиль» за ноябрь 2001 г.), Российский банк развития (8-е место), Петрокоммерцбанк (10-е), Номос-банк (14-е) и прочие, не входят в список наиболее влиятельных финансистов страны в отличие от владельцев банков, занимающих куда более скромные позиции (Автобанк, Меткомбанк и др.). То же и с промышленными предприятиями. Среди сотни крупнейших предприятий страны к бизнес-элите экспертные издания причисляют собственников «Русского алюминия»,

«Сибнефти», РАО «ЕЭС России», «Славнефти», ЮКОСА, «Норильского никеля» и др. В то же время к числу олигархов не принято относить владельцев ряда крупных промышленных предприятий. Иначе говоря, мощь контролируемого капитала является необходимым, но недостаточным признаком принадлежности к бизнес-элите.

Такое положение вещей было типичным до кризиса — позиционный подход свидетельствовал о совсем другом составе бизнес-элиты, нежели репутационный. Но с развитием частных корпораций ситуация постепенно изменилась. И теперь бизнес-элита — это группа людей, которые владеют почти всеми ведущими предприятиями и банками России. Однако и сейчас традиционно используется репутационная методология для определения наиболее влиятельных предпринимателей, так как принято считать, что не существует таких постов в бизнесе или такого объема финансовых ресурсов, которые бы давали право *a priori* причислить того или иного бизнесмена к элите страны.

Мы не согласны с исследователями, которые относят олигархов к функциональным элитам, объясняя их влияние тем, что масштаб их экономической деятельности «сказывается в масштабах общества в целом» [Ионин 2000, с. 9]. Ведь эта часть элиты не выполняет никакой специфической функции: олигархи не управляют экономикой, не принимают законов. Они не делают ничего такого, что не относилось бы к функциям других субэлитных групп. Какой функцией можно объяснить влияние на кадровые перестановки в правительстве, на формирование общественного мнения через средства массовой информации, лоббистскую деятельность в парламенте? Олигархия — часть новой правящей элиты, вышедшей из недр старого политического класса — номенклатуры. До кризиса 1998 г. олигархия была неразрывно связана с осуществлением государственной политики и принятием стратегических решений.

Принадлежность бизнес-элиты к правящей группе общества обусловлена не только ресурсами, которые она контролирует, но и ее происхождением. «Комсомольская экономика» — это детище советской номенклатуры — стала питательной почвой, на которой взошли ростки нынешней российской буржуазии [*1]. Молодость отдельных представителей олигархии не должна вводить в заблуждение: номенклатура обменивала власть на собственность, не обязательно лично включаясь в коммерческие авантюры. Для ведения рискованных дел подбирались молодые «уполномоченные», которые и оперировали деньгами государства. Для этих экспериментов избирались люди из «резерва партии» — комсомола. Именно поэтому в среде «уполномоченных» трудно встретить бывших партийных секретарей. Здесь нашли себя люди другого поколения — активные комсомольские функционеры, низшее чиновничество среднего звена.

Влияние бизнес-элиты на политику связано не только с ее возможностями и ресурсами, но и с состоянием государства и его политической элиты. Чем слабее государство, тем активнее бизнесмены. И наоборот, чем сильнее политическая власть, тем более скромную политическую роль играют предприниматели, сосредоточиваясь на экономических проблемах. Политические амбиции предпринимателей — это своеобразный барометр состояния государства.

Безусловно, что и до кризиса 1998 г. и после него в стране существовала довольно многочисленная группа людей, которые оказывали заметное воздействие на происходившее в стране благодаря наличию капитала. И пример России здесь совершенно неспецифичен. Власть денег всегда и везде проявлялась в контроле над средствами массовой информации, в финансировании политики, в создании партий и помощи им, покупке депутатов, лоббировании. Еще Р. Михельс сформулировал «железный закон олигархии», суть которого заключалась в том, что демократия, чтобы сохранить себя и достичь известной стабильности, вынуждена создавать организацию, выделяя активное меньшинство — элиту. Поэтому демократия, считал Михельс, неизбежно вырождается в олигархию [Michels 1959]. Элитолог М. Бёрд писала, что «верхушечная элита» (*apex elite*) использует условия, которые делают возможным достижение власти, что означает — достижение богатства. И нет никаких препятствий для того, чтобы богатые достигали

власти [*Beard* 1938, p. 166]. Так что власть и богатство — близнецы не только в российской политике. Однако их взаимодействие в разные периоды истории отличается и интенсивностью, и вектором влияния. Понятно, что в нашей стране до 1998 г. именно влияние бизнеса на политику становилось все более очевидным и пугающим.

2. Генезис бизнес-элиты

Рынок в России формировался несколькими основными путями:

- номенклатурной приватизацией и возникновением «группы уполномоченных»;
- стихийным саморазвитием проторыночных структур.

Большинство авторов, анализирующих тему приватизации и рождения в России нового класса буржуазии, пишут о легальной, публично объявленной приватизации, которая проходила в 1991—1995 гг. [Aslund 1995; Clarke 1992, p. 10—12; Clarke, Kabalina 1995, p. 142—158; Fortescue 1994, p. 141—149; Gill 1998, p. 307—329; Johnson, Kroll 1991; McFaul 1995, p. 238—240; Meyer 1993, p. 95—126; Nelson, Kuzes 1995, p. 124; Rutland 1994a p. 12—18; Rutland 1994b p. 11—12]. Однако «номенклатурная приватизация» проходила латентно и закончилась в общих чертах тогда, когда началась приватизация публичная. Для нашего анализа именно этот процесс представляет принципиальный интерес. Обобщенно этапы становления бизнес-элиты в России приведены в табл. 1.

Таблица 1 *Этапы становления бизнес-элиты в России*

Период	Название этапа	Характеристика бизнес-элиты	Характеристика экономического процесса
1986—1989	Создание комсомольской экономики	Выделение из номенклатуры экспериментальной группы бизнесменов	Монополизация сверхприбыльных быстрооборотных секторов экономики
1989—1992	Латентная (номенклатурная) приватизация. Приватизация государством государства	Образование класса уполномоченных	Приватизация финансовых и управляющих структур. Концентрация финансового капитала
1992—1994	Открытая приватизация промышленности	Образование бизнес-элиты	Борьба московских банков за передел промышленности
1994—1998	Залоговые аукционы	Образование олигархии	Захват московскими банками крупнейших промышленных предприятий. Создание финансово-промышленных групп и вертикально-интегрированных компаний
1998—наст. время	Кризис 1998 г. и пост-кризисное развитие	Образование региональных олигархий	Оформление ведущих холдингов, специализация бизнеса

2.1. Номенклатурный эксперимент

2.1.1. Хроника создания «комсомольской экономики»

Первой пробой пера для горбачевской номенклатуры на поприще бизнеса стало создание так называемой комсомольской экономики. Сам термин «комсомольская экономика» появился в 1987 г. для обозначения предприятий и фирм, создаваемых под эгидой комсомольских организаций и оказавшихся (как стало очевидным впоследствии) важнейшим компонентом нарождавшегося российского бизнеса. К концу 1987 г. этот термин уже входил в активный словарь комсомольских функционеров, в частности его неоднократно использовал в своем выступлении на комсомольском пленуме в декабре 1987 г. тогдашний первый секретарь ЦК ВЛКСМ В.И. Мироненко [XX съезд ВЛКСМ 1987; Документы и материалы II Пленума ЦК ВЛКСМ 1987].

Днем рождения «комсомольской экономики» можно считать 25 июля 1986 г. Согласившись с предложениями ЦК ВЛКСМ о необходимости создания в стране единой общественно-государственной системы научно-технического творчества молодежи, ЦК КПСС в этот день принял Положение о структуре и руководящих органах такой системы [Фирма... 1990, с. 222]. По мнению ее партийных кураторов, система научно-технического творчества молодежи (НТТМ) должна была включить интеллектуальный потенциал молодежи в «расширение» узких мест на производстве, создание и освоение новой техники и технологии. Сами центры НТТМ, функционировавшие на основе хозяйственного расчета, должны были строить свою работу через договоры с предприятиями. Предполагалось, что в перспективе они станут экспериментальными и внедренческими организациями, посредниками между молодежными творческими коллективами, производством и «большой наукой» [XX съезд ВЛКСМ 1987, с. 64].

28 января 1987 г. постановлением ГКНТ ССР, Госплана СССР, Госкомтруда СССР, Минфина СССР, ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ было утверждено «Положение о центре научно-технического творчества молодежи» [Документы ЦК ВЛКСМ 1988, с. 67]. 11 марта 1987 г. бюро ЦК ВЛКСМ приняло Постановление «Об организаторской работе комитетов комсомола по созданию и развитию единой общественно-государственной системы научно-технического творчества молодежи» [там же, с. 64—67]. 13 марта того же года совместным постановлением Совета министров СССР, ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ был образован Всесоюзный координационный совет научно-технического творчества молодежи под председательством заместителя председателя Совета министров СССР Б.Л. Толстых. Его замами назначаются заместители председателей Госплана СССР (П. Анисимов), ГКНТ СССР (А. Кутепов), Госкомизобретений СССР (В. Пугачев), секретари ЦК ВЛКСМ и ВЦСПС И.Н. Орджоникидзе и В.Н. Макеев, а также вице-президент Академии наук СССР К.В. Фролов. Ответственным секретарем Совета стал инструктор отдела научного и технического творчества молодежи ЦК ВЛКСМ В.М. Федорин [Собрание постановлений 1987, с. 393—399].

Первые итоги начавшейся работы по созданию системы НТТМ подвел II Пленум ЦК ВЛКСМ, состоявшийся 7 декабря 1987 г. На пленуме сообщалось, что в большинстве союзных республик, краев и областей образованы координационные советы НТТМ и что уже действует свыше 60 городских и районных центров научно-технического творчества молодежи. Отмечалось, что основа развития системы НТТМ создана, однако требуется дальнейшее улучшение нормативной базы ввиду несовершенства финансового и правового механизмов. Заявлялось о необходимости устранить излишнюю регламентацию при создании центров НТТМ, предоставить районным и городским центрам больше самостоятельности в установлении структуры и штатов, расходовании собственных средств, создании опытной базы [Документы и методические разработки... 1990, с. 6—8].

Спустя две недели, 21 декабря 1987 г., президиум Всесоюзного координационного совета НТТМ утвердил новое «Положение о центре научно-технического творчества

молодежи», устранявшее те недостатки, о которых говорилось на комсомольском пленуме [Фирма... 1990, с. 225—231].

Шло время, и становилось очевидным, что рамки «научно-технического творчества» слишком узки для бьющей через край активности комсомольцев, впервые познавших работу в условиях относительной экономической самостоятельности. В этой обстановке 12 июля 1988 г. секретариат ЦК ВЛКСМ принял постановление о создании при комитетах комсомола молодежных центров по организации досуга молодежи, доходы от деятельности которых должны были идти «главным образом на решение уставных задач комсомола, политико-воспитательную работу, развитие детского творчества» [Документы ЦК ВЛКСМ 1989, с. 184]. Центрам разрешалось, в частности, выпускать товары народного потребления и в установленном ЦК ВЛКСМ порядке осуществлять внешнеэкономические связи [там же, с. 187]. Центры создавались как хозрасчетные организации, имевшие право вести совместную хозяйственную деятельность с государственными и иными предприятиями и организациями путем объединения на долевых началах денежных и материальных ресурсов, причем такие совместные предприятия подлежали освобождению от уплаты подоходного налога и платы за производственные фонды с части прибыли (доходы) и производственных фондов, принадлежавших молодежным центрам [там же, с. 186]. 4 августа 1988 г. эта льгота была официально закреплена Постановлением Совета министров СССР № 956 «О содействии в хозяйственной деятельности ВЛКСМ» [Документы и методические разработки... 1990, с. 6—8].

Предприятиям и организациям комсомола предоставлялось право самостоятельно или на договорных началах определять цены и тарифы на оказываемые ими платные услуги, а товары и иное имущество, ввозимые в СССР предприятиями и организациями комсомола или присылаемые в их адрес из-за границы, освобождались от уплаты таможенных сборов и пошлин. Данное постановление наряду с принятым 6 июня 1988 г. Постановлением ЦК КПСС № 721 «О расширении внешнеэкономической деятельности ВЛКСМ» заложило основу функционирования «комсомольской экономики», куда, наряду с центрами НТТМ и молодежными центрами, вошли в качестве третьего основного компонента также молодежные кооперативы. ЦК ВЛКСМ добился включения в Закон «О кооперации СССР», принятый Верховным Советом 26 мая 1988 г., положения о том, что кооперативы «организуются как на самостоятельных началах, так и при государственных кооперативах или иных общественных предприятиях, организациях и учреждениях» [Ведомости ВС СССР 1988, с. 383], т. е. и при комитетах комсомола.

Таким образом, к лету 1988 г. «комсомольская экономика» получила необходимую для своего существования нормативную базу и принялась бурно развиваться во всех направлениях, в том числе и тех, которые явно не одобряли ее комсомольские и, в особенности, партийные покровители. К середине 1989 г. стало очевидным, что ситуация фактически выходит из-под контроля. В докладной записке Управления делами ЦК ВЛКСМ, относящейся к этому периоду, отмечается, что в Совет министров СССР, министерства и ведомства, в руководящие комсомольские органы поступает большое количество писем и обращений «по вопросам, связанным с отдельными видами деятельности молодежных центров, такими, как скупка и перепродажа по завышенным ценам видео- и аудиотехники, компьютеров, транспортного обслуживания населения с использованием личных автомобилей граждан, идеологического содержания демонстрируемых видеопрограмм. Эти виды деятельности осуществляются с грубыми нарушениями законодательства, в ряде случаев возбуждены уголовные дела. Эти факты создают атмосферу неприятия в обществе, дискредитируют хозяйственную деятельность ВЛКСМ» [Документы ЦК ВЛКСМ 1990, с. 205].

7 августа 1989 г. секретариат ЦК ВЛКСМ принял постановление «О мерах по упорядочению деятельности предприятий и хозяйственных организаций комитетов ВЛКСМ», в котором, в частности, указывалось на необходимость:

- « ...провести реорганизацию хозяйственных подразделений (созданных комитетами комсомола или с их участием. — *О.К.*), добиться полного соответствия их финансово-экономической деятельности государственному законодательству и нормативным документам ЦК ВЛКСМ;
- решительно пресекать попытки вовлечения хозяйственных подразделений комсомола в сферу “теневой экономики”, отхода от уставных и первоначальных задач их деятельности, выдвижения на первый план принципов наживы и частнопредпринимательской деятельности;
- признать целесообразным с целью приведения деятельности хозяйственных подразделений ВЛКСМ в соответствие требованиям Устава комсомола, ликвидации условий, приводящих к нарушениям законодательства СССР, дискредитирующих развитие комсомольской экономики, ограничить виды деятельности предприятий ВЛКСМ» [там же, с. 203] на основании специального перечня, приведенного в приложении к документу.

К весне 1990 г. размеры «комсомольской экономики», которая постепенно отрывалась от комсомольских берегов и уходила в автономное плавание, были такими: 4 тыс. хозяйственных формирований различных типов при комитетах всех уровней, в том числе Молодежный коммерческий банк, внешнеэкономическое объединение «ЮНЕКС», акционерное общество «Развитие» по производству современных игр для детей, межрегиональные коммерческие объединения «Молодежная мода» и т. п. В стране действовало около 600 центров НТТМ, а также более 17 тыс. молодежных, студенческих и ученических кооперативов, созданных под покровительством комсомола и объединявших около 1 млн человек [Документы и материалы XXI съезда ВЛКСМ 1990, с. 40—41].

По мере того как «комсомольская экономика» развивалась и крепла, мало-помалу выходя за рамки, которые отвели ей ее партийные создатели, менялось и отношение к ней. Предоставление льгот и привилегий предприятиям и организациям, которые оставались комсомольскими часто лишь по названию, становилось бессмысленным, а безудержная предпринимательская активность комсомольцев начинала дискредитировать уже не только комсомол, но и партию, допустившую разрастание «частнособственнических инстинктов» у членов организации, являвшейся ее потенциальным резервом.

В выступлении перед делегатами XXI съезда ВЛКСМ в апреле 1990 г. генеральный секретарь ЦК КПСС М.С. Горбачев, отвечая на вопрос об отношении к комсомольским хозяйственным предприятиям, так сформулировал новый взгляд партийного руководства на эту проблему: «Если комсомол станет подлинно политической организацией молодежи, действующей рядом с партией, то эти функции все-таки будут делом и уделом других молодежных организаций. Комсомол начал делать много полезного через научно-технические общества, молодежно-жилищные кооперативы. По-моему, это надо всячески поддержать. Но политической организации молодежи не следует втягиваться в сугубо кооперативную, да еще перекупочную деятельность» [там же, с. 28].

Изменение отношения «старших товарищей» к «комсомольской экономике» было встречено в кругах комсомольских функционеров с нескрываемым разочарованием. В специальной резолюции «О налогообложении», принятой XXI съездом ВЛКСМ в апреле 1990 г., комсомольцы с горечью констатировали: «В последнее время в правительстве СССР, его финансовых органах нет понимания значимости и условий функционирования предприятий молодежных общественных организаций, нет заинтересованности в их развитии. Это нашло отражение в последних решениях Совета министров СССР и Министерства финансов СССР, а также в проекте Закона СССР “О налогах с государственных, арендных, кооперативных, общественных и иных объединений и организаций”, в которых не было предусмотрено сохранение льгот по налогам для предприятий комсомола и других общественных организаций. Принятие Закона в предлагаемой редакции приведет к свертыванию деятельности свыше 4 тысяч предприятий молодежных общественных организаций, прекращению финансирования

целого ряда социальных программ, лишит работы более 200 тысяч работников молодежных предприятий ВЛКСМ, а в итоге подорвет веру юношей и девушек в реальность перестройки. Пора понять правительству и Министерству финансов СССР, что взимание последних средств со всех без разбора, начиная от приспособившихся к системе гигантов-монополистов, заканчивая молодежными центрами, приведет, возможно, к незначительной штопке дефицита бюджета, но на долгие годы отбросит экономику назад, отобьет всякую охоту заниматься ею у кого бы то ни было» [там же, с. 159—160].

«Комсомольская экономика» после отмены льгот действительно претерпела изменения. Постепенно молодые бизнесмены, заработавшие свои первые миллионы, вышли из-под контроля политических кураторов. Начиналась эра становления рынка.

2.1.2. «Комсомольская экономика»: суть процесса

За фасадом партийных призывов об экономическом ускорении и научно-техническом творчестве молодежи стояли совсем иные реалии. Не «повышение качества научно-технических и конструкторских разработок» интересовали «новых комсомольцев», а возможность заниматься беспрецедентно прибыльным бизнесом — обналичиванием денег.

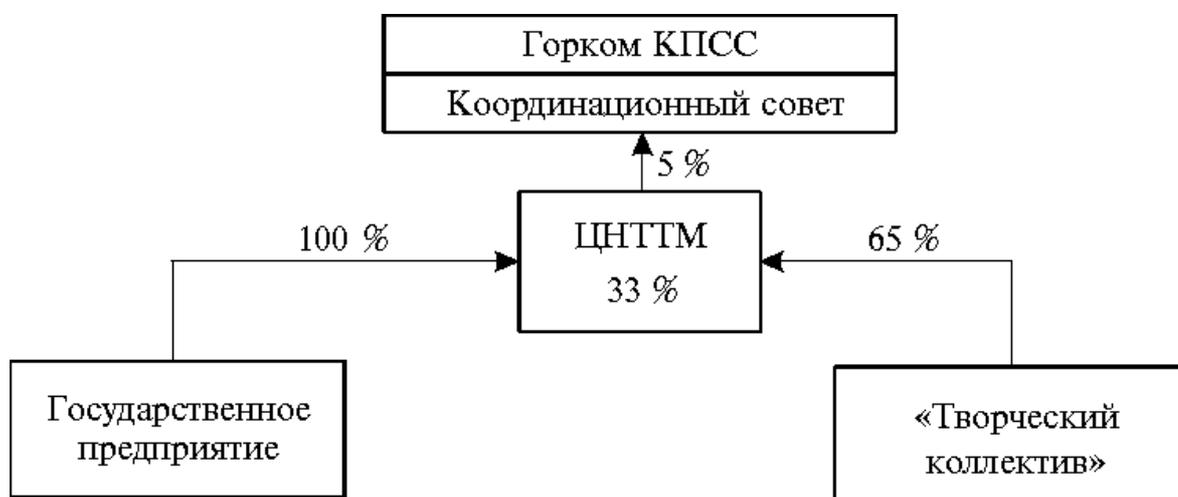
Уникальное исследование, проведенное социологической группой «Циркон» под руководством И.В. Задорина в 1989 г., в ходе которого было опрошено 27 руководителей ЦНТТМ г. Москвы, демонстрирует, что «четко выраженная специализация у подавляющего большинства центров отсутствует, т. е. центры в настоящее время перерабатывают договоры самой разной тематики, пытаясь быть посредническими фирмами универсального характера» [Аналитический отчет... 1989, с. 25]. Это означало одно — никаким научно-техническим творчеством означенные структуры не занимались. Им было дано эксклюзивное право быть посредниками между государственными предприятиями, которые не могли освоить средства, лежавшие мертвым грузом на их банковских счетах, и «творческими коллективами», которые хотели выполнить определенную работу для предприятия и получить за это деньги. Почти 20 лет спустя уже трудно понять, почему в СССР существовал порядок, ограничивавший размер заработной платы каждого гражданина 1,5 ставками его оклада. При всем желании люди не могли заработать больше своего государственного оклада на основном месте работы и 50%-й надбавки за «работу по совместительству». Но при наличии всеобщего дефицита товаров строгое ограничение размеров оплаты труда было достаточно эффективным фактором сдерживания инфляции. К тому же в тоталитарном государстве контроль обналичивания был составной частью контроля над личностью.

Разрешив ЦНТТМ заключать договоры с последующей выплатой наличных денег исполнителям, руководство страны пыталось ослабить тиски, в которых находилось все население страны, между постоянной нехваткой товаров и невозможностью заработать. Тогда казалось, что люди будут счастливы, получив возможность подработать на договорах, и таким образом будет выпущен пар народного недовольства. Вместе с тем, поручая «комсомольцам» заниматься обналичкой, партия была уверена, что процесс останется под ее контролем. Однако эта логика оказалась ошибочной. Высвобождение безналичных денег предприятий стало началом инфляционного процесса, который невозможно было обуздать еще почти 10 лет. Контроль над стремительно богатеющими «комсомольцами» также был иллюзией. Молодые предприниматели от номенклатуры цинично произносили привычные речи о научно-техническом прогрессе, а на деле использовали все предоставленные законом возможности для делания денег. Быстро поняв, что ЦНТТМ — это Клондайк, они стали привлекать к «договорной деятельности» своих родственников и знакомых для организации фиктивных временных творческих коллективов, попутно договариваясь с руководством предприятий об «их интересе». Система ЦНТТМ положила начало обогащению двух групп будущих бизнесменов — руководителей государственных предприятий и руководителей самих ЦНТТМ.

Руководители ЦНТТМ стали первичной ячейкой будущего класса уполномоченных, который все последующие годы бурно развивался, имея беспрецедентные привилегии в ведении бизнеса. По данным исследования «Циркона», средний возраст этой группы равнялся 31 году. До назначения в ЦНТТМ они работали на освобожденной комсомольской работе (45 %), в советских органах (10 %) или в НИИ и КБ, главным образом на должностях секретарей комитетов ВЛКСМ или «подснежниками» (45 %). Средняя численность работников в ЦНТТМ в Москве составляла в 1988 г. 12 человек, в 1989 г. — 22 человека [там же, с. 6—8].

Коммерческая сторона дела была такой: предприятие перечисляло ЦНТТМ определенную сумму по безналичному расчету, ЦНТТМ оставлял себе за посреднические услуги от 18 % в 1987 г. до 33 % в 1990 г., из которых в среднем 5 % отчислялись Координационному совету ЦНТТМ при горкоме партии (рис. 1) [*2].

Рисунок 1 *Схема распределения денежных средств при заключении договора между государственным предприятием и «творческим коллективом» посредством ЦНТТМ*



Об успешности такого бизнеса свидетельствуют цифры роста объемов заключенных ЦНТТМ договоров. Так, по данным И. Задорина, за срок чуть более двух лет 27 ЦНТТМ г. Москвы заключили договоры общей стоимостью 240 млн рублей. Объем выполненных работ в 1988—1990 гг. рос экспоненциально, составляя до 60 % ежемесячно [Разбег... 1990, с. 15]. Наиболее стремительно развивающимися ЦНТТМ были «Менатеп» (М. Ходорковский), «Алгоритм» (А. Чургель), «Инженер», «Контакт», «Эврика» и «Технология». Некоторые из руководителей ЦНТТМ конца 1980-х годов, сколотив состояние, уехали на Запад, другие остались в бизнесе. Безусловно, самым известным из них остается М. Ходорковский, возглавлявший ЦНТТМ «Менатеп» при Фрунзенском РК КПСС (кстати, его соратниками в тот период были Л. Невзлин и В. Сурков, ныне заместитель руководителя администрации президента РФ). Среди других руководителей молодежных центров — В. Преображенский (в дальнейшем вице-президент Инкомбанка, вице-президент «Вымпелкома»), Б. Зосимов (владелец БИЗ-ТВ, Муз-ТВ и ряда модных журналов), С. Лисовский (руководитель компании «ЛИС'С», нескольких рекламных и PR-агентств) [Где эта улица... 1990, с. 15].

Прибыль ЦНТТМ использовалась не только для личного потребления их руководителей, но и для развития бизнеса. В 1988—1989 гг., еще до принятия Закона «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР» [Ведомости съезда... 1991], комсомол активно создавал новые структуры — совместные предприятия. Приведем некоторые данные Всесоюзной регистрационной палаты, полученные в ходе исследования «Молодые миллионеры»:

Всесоюзный центр МЖК вместе с ПО «Приморрыбпром», ИМЭМО АН СССР, ПО «Фотон» МПСС СССР, ПО «Азот» Минудобрения СССР, ПО «Орбита-Сервис» МПСС, ВЗИПП Госкомобразования СССР, агрофирмой «Центральное» ВАСХНИЛ, РПО «Росагропроминформ» ВАСХНИЛ, ЦСДФ Госкино СССР и американской фирмой «УСКО инвестмент энтерпрайз» создали 26 декабря 1988 г. СП «Совинтеринвест» с уставным фондом 4,06 млн долларов (доля американцев — 12,3 %);

ЦК ВЛКСМ, Узинбанк, МК «Современник», СП «Вариант» создали 31 марта 1989 г. совместно с американской фирмой «Аисовинвест инк» СП «Аисовинвест» с уставным фондом 1,2 млн долларов (доля американцев — 25 %);

Союз научных и инженерных обществ СССР, *Молодежный центр «Искра»* при *Свердловском РК ВЛКСМ г. Москвы* создали 24 апреля 1989 г. СП «Скиф» совместно с французской фирмой «Сибко» (22,4 %) с уставным фондом в 425 тыс. долларов;

Архитектурное проектно-исследовательское объединение Госстроя СССР, *ЦК ВЛКСМ*, Союз архитекторов СССР совместно с немецкой фирмой «Tebimrex StbH» (50 %) создали 19 июня 1989 г. СП «Фотопро» с уставным фондом 300 тыс. долларов;

ЦК ЛКСМ Молдавской ССР, Исполком Фрунзенского райсовета народных депутатов г. Москвы, *Союз ЦНТТМ* 12 июня 1989 г. совместно с болгарской фирмой «Программные продукты и системы» создали СП «SPS-MSС», уставной фонд которого составил 600 тыс. долларов;

Московский городской Центр научно-технического творчества молодежи «Внедрение», *Московский городской комитет ВЛКСМ* (51 %) и австрийская фирма «Фьючерс Туоретцбахер энд кампани» (49 %) создали 7 февраля 1989 г. СП «Интерком» с уставным капиталом в 150 тыс. долларов;

Молодежное объединение «Метод» Всесоюзного центра МЖК ЦК ВЛКСМ (51 %) и фирма «В.Т.С.С.» (Панама) 24 марта 1989 г. создали СП «Интерметод» с уставным капиталом 1,99 млн рублей;

Медико-технический научно-производственный кооператив «Медсервис» ЦК ВЛКСМ (70 %), *Молодежный центр «Эдельвейс» ЦК ВЛКСМ* (20 %) и немецкая фирма «Темп Хандельс Гмбх» (10 %) 10 марта 1989 г. создали СП «Медсервис Интернэшнл» с уставным фондом в 500 тыс. долларов, и много, много других.

Разрешение на занятие коммерцией в этот период считалось привилегией, доступной лишь немногим. Если в советское время привилегии элиты носили денежно-вещевой характер и выражались в предоставлении части государственного имущества в личное пользование, в неафишируемых денежных выплатах, в особой сфере услуг, то в период перестройки привилегии стали деятельностьюными: номенклатуре позволяется делать то, что другим запрещается, и извлекать из этого прибыль. Главной привилегией конца 1980-х годов стало разрешение на обогащение. Комсомольцы получили эксклюзивное право не только на обналичивание денег, но и на создание совместных предприятий.

Номенклатура всегда отличалась особым интересом к сфере международных отношений, и тому было много причин, не связанных с высокой политикой. Несоответствие официального и реального курсов рубля по отношению к доллару приносило значительные прибыли при любых внешнеторговых операциях, повышало личный доход тех, кто имел возможность часто выезжать за границу. Любые контакты с Западом были не только престижны, но и прибыльны. С первых же шагов рыночных реформ в СССР международные экономические отношения находились под пристальным вниманием верхов. Для управления этим направлением была создана Ассоциация совместных предприятий, которую возглавил Л. Вайнберг, член Консультативного совета при президенте СССР. Первые СП, зарегистрированные Министерством юстиции СССР, имели непосредственное отношение к КПСС. Например, 12 млн рублей партийных денег через «уполномоченные» организации (Главный вычислительный центр (ГИВЦ) ВДНХ

СССР, Всесоюзное объединение «Внештехника» Госкомитета по науке и технике, ПО «КамАЗ») были внесены в уставной фонд первого советско-американского совместного предприятия «Диалог». Через 6 мес. после регистрации это предприятие стало учредителем другого СП — «Перестройка», президентом которого был А. Строев, родственник Е. Строева, тогдашнего секретаря ЦК КПСС.

Одно из первых СП «Внешконсульт» (1988) также было учреждено при участии «уполномоченных» организаций КПСС — ВО «Внештехника» и ГИВЦ ВДНХ. Зарубежными партнерами этих номенклатурных СП были советские зарубежные организации. Другими уполномоченными организациями при создании совместных коммерческих предприятий с участием денег КПСС, ВЛКСМ, ВЦСПС являлись: в сельском хозяйстве — Госагропром СССР и его филиалы; в области культуры — Большой театр; в компьютерной технике — ВДНХ СССР, вотчина центров НТТМ; в других сферах бизнеса — Всесоюзное общество «Знание», управление делами ВЛКСМ, Московское отделение Жилсоцбанка, структуры ЦК ВЛКСМ и др. [*3]

Еще одной привилегией номенклатурного рынка конца 1980-х — начала 1990-х годов было получение льготных кредитов от государства. Чтобы получить кредиты под мизерные проценты (а иногда вообще без них), необходимо было принадлежать к номенклатуре или быть ее «уполномоченным». Особой привилегией было получение валютного кредита: в СССР в тот период существовало три официальных курса рубля по отношению к доллару — государственный, коммерческий и туристический. В то время как коммерческий и туристический курсы приближались к реальному соотношению валют, государственный курс долгое время оставался на постоянной отметке — 65 копеек за 1 доллар США. Именно это обстоятельство и было причиной необычайной выгоды валютного кредита. Коммерческая фирма (чаще всего ЦНТТМ) брала у государства валютный кредит, продавала доллары по ценам «черного рынка» (примерно в 9—10 раз дороже) и возвращала государству кредит в рублях по государственному курсу. В результате этой операции чистая прибыль составляла до 1000 %! Рублевые кредиты не были так фантастически выгодны, но и они давали прибыль в 100—200 % годовых.

В первые годы экономической реформы операции с недвижимостью также были привилегией номенклатуры, поскольку, кроме нее, никто доступа к этому рынку не имел. Население страны проживало в малогабаритных государственных квартирах, государственные предприятия и организации не владели недвижимостью и лишь пользовались тем, что им выделяло государство. В годы перестройки лучшая государственная собственность находилась в руках КПСС и продавалась или сдавалась в аренду лишь фирмам, созданным при участии номенклатуры. Иначе говоря, номенклатура уже в конце 1980-х годов начала приватизацию недвижимости в свою пользу, причем по символическим ценам. Например, СП «Группа Мост» (впоследствии одна из крупнейших финансово-промышленных организаций) купила несколько зданий в центре Москвы ниже их рыночной стоимости на два порядка.

Управление делами ЦК КПСС являлось собственником множества зданий по всей стране. В них располагались партийные комитеты, редакции газет и журналов, Дома политического просвещения, пансионаты, дома отдыха, гостиницы, жилищный фонд для номенклатуры и пр. Именно эти партийные сооружения составляли «золотой фонд» советской недвижимости — это были лучшие здания, расположенные в самых удобных и престижных местах. В конце 1980-х годов номенклатура стала получать прибыль от аренды таких помещений. Офисы в лучших зданиях центральной части Москвы по символическим ценам арендовали фирмы, имевшие номенклатурные истоки. На Старой площади Москвы и прилегающих к ней улицах до сих пор расположены офисы фирм, руководителями которых являются бывшие партийные или комсомольские функционеры.

Безудержное обогащение бизнесменов от номенклатуры было приостановлено в 1990 г., когда были отменены налоговые льготы для «комсомольской экономики». Но роль этого короткого периода в формировании бизнес-элиты, да и в последующем

реформировании России, трудно переоценить. Во-первых, в результате превращения безналичных рублей предприятий в наличные деньги граждан образовался так называемый рублевый навес — огромная неотоваренная масса наличных денег, которая способствовала раскрутке гиперинфляционной спирали. Структуры «комсомольской экономики» стали называться «локомотивом инфляции». Во-вторых, был проведен успешный эксперимент по внедрению в жизнь «управляемого рынка», этакое нэпа XX в. «Капитализм для элиты, социализм для народа» — так можно было бы сформулировать принцип создаваемой экономики. В-третьих, начал формироваться «класс уполномоченных», который вскоре превратился в бизнес-элиту. Именно эта небольшая группа, вышедшая из недр советской номенклатуры, на самых ранних стадиях развития рынка монополизировала такие прибыльные сферы предпринимательства, как шоу-бизнес, международная торговля и туризм, строительство, финансовые операции.

2.2. Приватизация государства государством

Когда модель номенклатурного капитализма впервые была опробована и была убедительно доказана ее экономическая эффективность, власти решили действовать всерьез. Начался процесс, который мы называем приватизацией государства государством. На этом этапе прошла приватизация чиновниками той части государственной собственности, которая находилась под их управлением. Этот латентный этап приватизации начался в 1989 г. и в основном закончился к моменту объявления массовой приватизации за ваучеры в 1992 г. Важнейшими направлениями данного этапа становления рынка были: трансформация системы управления экономикой; приватизация банковской и распределительной систем; приватизация отдельных наиболее рентабельных предприятий. Латентный этап слабо изучен по вполне понятным причинам — доказать то, что делалось за кулисами, всегда труднее, чем описать легальные изменения, зафиксированные в документах и законодательных актах. Нашей информационной базой являются исследования, проводимые сектором изучения элиты в 1989—2001 гг., объектом которых становились наиболее влиятельные бизнесмены и крупные коммерческие структуры [*4].

Скрытая от глаз стороннего наблюдателя приватизация проходила без всякого объявления, под полным контролем государственных чиновников и имела целью приватизировать экономическую инфраструктуру — управление промышленностью, банковскую систему и систему распределения. В этот период (с 1988 по 1992 гг.) на месте министерств были созданы концерны, госбанков — комбанки, госнабов и торгов — биржи, СП и крупные торговые дома [Предпринимательское (хозяйственное) право 1999].

Латентный этап приватизации выглядел так: министерство упразднялось, на его обломках создавался концерн в виде акционерного общества (в том же здании, с той же мебелью и теми же кадрами), министр уходил в отставку, контрольный пакет акций переходил в руки государства, остальные акции распределялись между руководством министерства; главой концерна становилось, как правило, второе или третье лицо упраздненного министерства. Так, например, появился на свет знаменитый «Газпром». Иногда на базе финансового управления министерства создавался коммерческий банк, председателем правления которого становился бывший начальник финансового управления министерства (или его заместитель). Так было с Нефтехимбанком, Промрадтехбанком, «Автобанком» и другими «отраслевыми» банками. Один из крупнейших банков того времени — АК «Империал» — был создан управлением Министерства финансов, и возглавил его бывший начальник этого управления С. Родионов.

Но большая часть крупных банков была образована с помощью приватизации отделений бывших спецбанков. До реформ 1987—1988 гг. в СССР существовала монобанковская система, при которой Совет министров СССР прямо контролировал Госбанк (позднее Центробанк) и Министерство финансов. Председатель Госбанка СССР был членом правительства. Госбанк имел отделения во всех союзных и автономных республиках, краях и областях Советского Союза. Кроме того, Госбанк контролировал специализированные банки — Промышленно-строительный банк (Промстройбанк), Банк жилищно-коммунального хозяйства и социального развития (Жилсоцбанк), Агропромышленный банк (Агропромбанк), Сберегательный банк (Сбербанк) и Банк внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). Каждый спецбанк имел тысячи отделений по всей стране. Промстройбанк занимался кредитованием предприятий промышленности и транспорта; Жилсоцбанк — объектов жилищно-коммунального хозяйства; Агропромбанк — сельскохозяйственных производителей; Сбербанк был розничным банком и обслуживал население; Внешэкономбанк отвечал за внешний долг СССР. Наличными деньгами оперировал только Сбербанк. В результате реформ Госбанк был преобразован в Центробанк и была создана двухуровневая банковская система. В 1991 г. Промстройбанк, Агропромбанк (Россельхозбанк с 1992 г.) и Жилсоцбанк были

отделены от государства и трансформированы в акционерные банки [Russian Economic Reform... 1992, p. 106]. Из семейства промстройбанков выделились Промстройбанк РФ, Промстройбанк С.-Петербурга, Московский индустриальный банк, Московский межрегиональный коммерческий банк и десятки других по всей стране. Из жилсоцбанков произошли Мосбизнесбанк, Уникомбанк, КБ «Мурман», Свердловсоцбанк и др. То же самое произошло и с системой Агропромбанка, который имел 1040 региональных отделений [Johnson 1994, p. 971—995]. Каждое бывшее территориальное отделение Госбанка стало самостоятельным коммерческим банком. Исключение составили лишь Сбербанк и Внешэкономбанк, оставшиеся в собственности государства.

Собственниками новых коммерческих банков, созданных на базе территориальных отделений спецбанков, стали их бывшие управляющие и основные клиенты. Здания, мебель, оборудование, штат — все осталось прежним. Даже руководителями банков во многих случаях были те же лица: так, бывшее московское отделение Жилсоцбанка, переименованное в Мосбизнесбанк, возглавляет его прежний главный управляющий В. Букато; московский Промстройбанк — Я. Дубенецкий; московским областным управлением Агропромбанка, называемым теперь АК «Возрождение», по-прежнему руководит Д. Орлов. И таких примеров множество по всей стране. Шел массовый процесс: бывшие государственные управляющие становились собственниками.

Кроме отраслевых и бывших спецбанков, на данном этапе приватизации были созданы новые банки — «Менатеп», «Кредобанк», «Инкомбанк», ОНЭКСИМбанк и др. Уже при своем создании эти банки были «уполномоченными», их учредителями являлись крупные государственные структуры. Так, «Менатеп», как уже говорилось, вырос на базе бывшего ЦНТТМ при Фрунзенском райкоме КПСС. Как правило, клиентами новых банков являлись их учредители. Примечательно, что государственные организации размещали свои расчетные счета также в этих банках. Борьба за крупных клиентов в период латентной приватизации была нешуточной, так как при невероятно высоких темпах инфляции и неустойчивости курса рубля распорядиться оставшимися на счетах средствами было одной из основных экономических привилегий того времени. Привилегия делать большие деньги давалась только номенклатурным банкам, связанным невидимыми нитями с политической элитой общества. Формой доверия государства к коммерческой структуре было присвоение статуса уполномоченного. Государство уполномочивало привилегированные банки осуществлять самые выгодные и высококорентабельные операции [Коммерсант-Дейли 1994].

Появились банки, уполномоченные правительством Москвы совершать операции с его бюджетными средствами. Таких же уполномоченных имело и российское правительство. Очень быстро количество номинаций «уполномоченности» стало расти: появились банки, уполномоченные обслуживать счета спецэкспортеров; уполномоченные Министерства финансов РФ по распространению «золотых сертификатов»; по погашению долговых обязательств Внешэкономбанка СССР; уполномоченные Центробанка по реализации государственных краткосрочных облигаций (ГКО); уполномоченные Минфина и Внешэкономбанка по погашению долговых обязательств ВЭБ; уполномоченные по работе с драгоценными металлами; уполномоченные по кредитованию централизованными ресурсами; уполномоченные таможенного комитета по таможенным платежам; уполномоченные различных территорий и бывших союзных республик и пр. [См. годовые отчеты за 1993 г. «Автобанка», «Альфа-банка», АК «Возрождение», «Инкомбанка», «Кредобанка», ММБ, ММКБ, «Менатеп», Мосбизнесбанка, «Мост-банка», МФК, ОНЭКСИМбанка, АК «Российский кредит», Уникомбанка (архив сектора изучения элиты Института социологии РАН)]. Росло количество не только номинаций, но и самих уполномоченных банков в каждой из них.

Причисление банка к числу «уполномоченных» означало как признание его солидности и надежности со стороны властных структур, так и близость банка к правительственным кругам. В любом случае, положение банка существенно менялось в

лучшую сторону, как только он становился уполномоченным. Обслуживание государственного бюджета и бюджетных организаций придавало коммерческому банку устойчивость и уверенность в завтрашнем дне. Более 2 тыс. новых коммерческих банков, возникших в 1990-е годы, разделились на две неравные группы: уполномоченные и все остальные (причем среди второй группы могли быть весьма крупные по размеру активов банки).

В 1994 г. сектором изучения элиты Института социологии РАН под руководством автора статьи было проведено социологическое исследование «Крупные банки России», объектом которого стали различные банковские рейтинги. На основе собранной информации был построен индекс «уполномоченности». Он соответствовал количеству номинаций, по которым банк являлся уполномоченным государственными органами. По данным нашего исследования [Крыштановская 1995а, с. 15], в России было 78 уполномоченных банков, причем 48 из них являются уполномоченными лишь по одной номинации. Лидерами же «уполномоченности» стали банки «Менатеп» и «Инкомбанк» (табл. 2).

Таблица 2 *Сопоставление рейтингов банков по индексу уполномоченности и размеру капитала (на июль 1994 г.)*

Банк	Рейтинг по величине индекса уполномоченности	Рейтинг по размеру собственного капитала
Инкомбанк	1—2	4
Менатеп	1—2	46
Альфа-банк	3	50
Автобанк	4	10
Мост-банк	5	53
ОНЭКСИМбанк	6	21
Мосбизнесбанк	7	9
Возрождение	8	29
Российский кредит	9	54
Национальный кредит	10	37
МФК	11	14
Столичный	12	28
Токобанк	13	5
ММБ	14	7
Уникомбанк	15	11
Межкомбанк	16	30
Кредобанк	17	33
Внешторгбанк	18	1
Тверьуниверсалбанк	19	61
Мосстройэкомбанк	20	58
Мосэкономсбербанк	21	95
Мнбанк	22	45
Орбита	23	115
Империал	24	6
ММКБ	25	27

Примечание. Данные исследования «Крупные банки России» (1994), проведенного сектором изучения элиты Института социологии РАН. Выборка 200 крупнейших банков. Руководитель исследования О.В. Крыштановская.

Анализ данных показывает, что корреляция между двумя приведенными рейтингами незначительна и можно считать эти две переменные независимыми, т. е. государство

уполномочивало вести наиболее ответственные финансовые операции банки отнюдь не самые крупные, да и не самые надежные. Главное, почему те или иные финансовые институты получали статус «уполномоченных», — это близость их собственников к структурам власти.

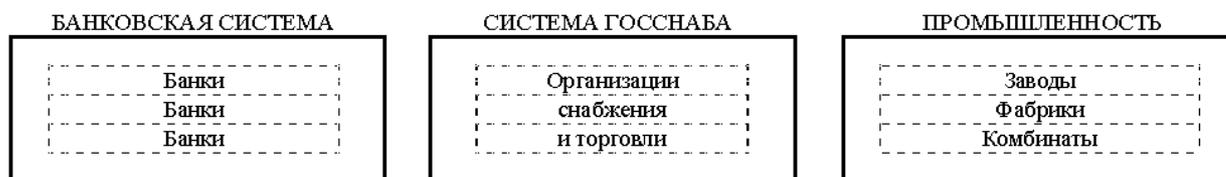
Как видно из табл. 2, самые крупные старые государственные банки (Сбербанк, Внешэкономбанк, Агропромбанк, Промстройбанк) не входили в число уполномоченных. Явными лидерами «уполномоченности» являлись новые коммерческие банки, созданные при содействии партийных или комсомольских органов еще в конце 1980-х годов: «Инкомбанк» (1988), «Менатеп» (1988), «Кредобанк» (1989), «Российский кредит» (1990) и др. В списке есть банки, которые «родились уполномоченными»: это, прежде всего, Международная финансовая компания (МФК) и ОНЭКСИМбанк, созданные под эгидой правительственных структур.

Советская распределительная система имела два основных института — Государственный комитет по материально-техническому снабжению (Госснаб) СССР с его системой республиканских филиалов и Министерство торговли СССР. Первый распределял «средства производства» и товары промышленного потребления, второй — товары народного потребления и розничной торговли. Особое место в советской экономике занимало Министерство внешней торговли и его базовые структуры экспортно-импортных операций — «Экспортлес», «Экспортхлеб» и т. п. Приватизация советской распределительной системы закончилась созданием «комсомольских» бирж (МТБ, МЦФБ и др.), множества совместных предприятий по международным торговым операциям и крупных торговых домов.

К этому же периоду приватизации мы относим приватизацию ряда рентабельных производств, которая происходила в виде эксперимента, без соответствующей законодательной базы. Одними из первых на коммерческие рельсы встали: концерн «Бутэк», МНТК «Микрохирургия глаза», автомобильные заводы ВАЗ и КамАЗ. В своем интервью известный российский предприниматель М. Юрьев рассказывал, как он в 1988 г. купил 4 завода и создал объединение «Интерпром». В этом ему необходимо было убедить нескольких членов правительства и людей со Старой площади. Он стал частным собственником заводов только потому, что государственные чиновники ему разрешили это сделать [*5]. Другой формой «приватизации до приватизации» было создание коммерческих структур при заводах. В число таких учредителей входило руководство предприятия, а созданная коммерческая фирма представляла собой выделенный отдел снабжения и сбыта. Предварительно вся продукция завода делилась на имеющую спрос и иную. Низкокачественная и не пользовавшаяся спросом продукция шла по государственным каналам, имевшая спрос распределялась руководством завода через фирму. Разница между государственной и рыночной ценой составляла прибыль дирекции. Таким образом, еще не приватизированный завод давал прибыль его руководителям. На рис. 2 показано, как, на наш взгляд, происходило перераспределение государственной собственности. В советской экономической системе существовали крупные управленческие структуры, объединявшие сектора народного хозяйства. Такими оболочками были: для банков — Госбанк СССР, для заводов — отраслевые министерства, для организаций снабжения — Госснаб СССР и т. п. Каждый отдельный хозяйствующий субъект не имел самостоятельности и полностью контролировался оболочечной структурой. Управление экономикой было построено по отраслевому принципу.

Рисунок 2 *Приватизация государства государством. Перераспределение собственности в ходе реформ*

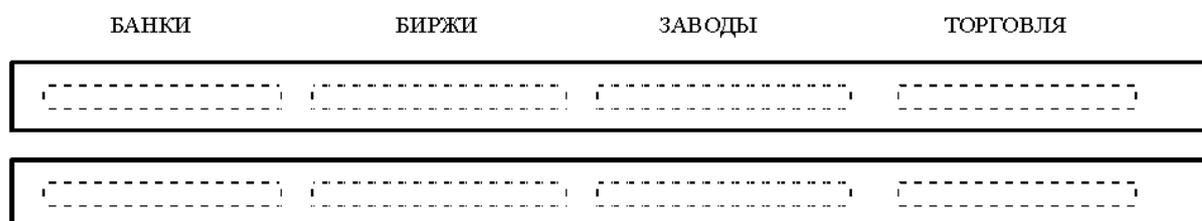
А. Советский период — монополия государства



Б. Распад «оболочек» советской системы управления экономикой



В. Создание холдингов и финансово-промышленных групп



При перестройке началась приватизация, которая в первую очередь разрушила оболочечные структуры управления, чему способствовал и распад СССР [*6]. Произошла автономизация экономики, связи между хозяйствующими субъектами были разрушены.

Этот процесс опирался не на законы, принятые парламентом, а на постановления правительства, которые передавали в собственность отдельные экономические субъекты. Были разрушены оболочки, и каждое отделение бывшего государственного банка приобрело независимый статус — стало коммерческим банком, а каждая торговая организация — биржей или торговым домом. Три бывших государственных спецбанка — Промстройбанк (обслуживавший промышленные предприятия), Жилсоцбанк (обслуживавший организации социальной сферы) и Агропромбанк (работавший с предприятиями агропромышленного комплекса) — рассыпались на сотни коммерческих банков, каждый из которых в недавнем прошлом был территориальным управлением своего прародителя [*7].

Были приватизированы и некоторые министерства. Как уже говорилось, наиболее яркий пример такого рода — концерн Газпром, созданный в августе 1989 г. на базе Министерства газовой промышленности СССР. Руководителем концерна стал бывший министр В.С. Черномырдин. Бывший министр В.М. Величко в 1992 г. возглавил концерн «Тяжэнергомаш» — приватизированное Министерство тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения [Лица России 1999, с. 143]. Бывший министр транспортного строительства СССР В.А. Брежнев в 1991 г. встал во главе созданной на базе министерства корпорации «Транстрой» (с 1993 г. — акционерное общество) [там же, с. 114]. Руководство ряда министерств приватизировало лишь некоторые из своих управлений. Например, на базе финансового управления Министерства автомобильной промышленности был создан КБ «Автобанк» [Современная политическая история России... 1999, с. 80]. В тот же период возникли крупнейшие российские акционерные компании — «Норильский никель» [*8] и «Алмазы России» [*9]. Активно приватизацией своих управлений занималось Министерство внешней торговли.

Латентный период приватизации происходил достаточно безболезненно. Внимание государства было приковано к эффективному обмену власти на собственность, созданию новых плацдармов и «запасных аэродромов». Кроме прямой приватизации (как, например, это происходило со спецбанками), в которой главным действующим лицом была технократическая часть номенклатуры (хозяйственники, профессиональные банкиры и пр.), происходило и спонтанное создание коммерческих структур, непосредственного отношения к номенклатуре вроде бы и не имевших. Главами таких структур становились молодые люди, изучение биографий которых никак не наводило на мысль об их связях с номенклатурой. Однако их головокружительные финансовые успехи наводили на размышления и объяснялись только одним: не будучи сами номенклатурой, они были ее доверенными лицами, «трастовыми агентами», иначе говоря уполномоченными. Только так можно объяснить внезапное появление частных банков с огромным уставным капиталом — «Менатепа», «Инкомбанка», «Альфа-банка», ОНЭКСИМбанка, «Кредобанка» и др.

Термин «уполномоченный», все активнее входивший в оборот, стал применяться официально для закрепления особой привилегии — обслуживания наиболее важных государственных операций. Если раньше, в советские времена, привилегии носили «денежно-вещевой» характер (дача, машина, ателье, продукты), то новая система привилегий стала «деятельностной». Самой большой льготой в России 1990-х годов стало разрешение заниматься такой коммерческой деятельностью, которая приносила сверхприбыли.

Основными представителями нового «класса уполномоченных» были спецэкспортеры и уполномоченные банки. Именно им разрешалось становиться крупными, концентрировать капиталы, получать наивысшие прибыли. В экономике произошел раскол на «уполномоченный сектор» и остальные отрасли. Уполномоченными, т. е. близкими к государству, контролируемыми государством, стали экспортные отрасли (нефть, газ, металлы, лес и некоторые другие) и финансовые институты. Именно эти отрасли приносили самую быструю и крупную прибыль, именно эти отрасли стали приоритетными. Почти каждая приоритетная отрасль имела своего политика-куратора: ТЭК — премьер-министра В. Черномырдина; металлы — вице-преьера О. Сосковца; экспортно-импортная торговля — министра О. Давыдова; финансы — главу Центробанка РФ В. Геращенко.

Постепенно практика внедрения института уполномоченных распространилась и на территории. Первое территориальное сообщество уполномоченных (проброобраз будущей олигархии) появилось в Москве. Ее основой стала «Группа Мост», объединившая строительные, торговые и финансовые учреждения. Куратором этого бизнеса стал мэр Москвы Ю. Лужков. Затем тот же процесс начался и в регионах.

Руководство других отраслей или институтов, не попавших в число уполномоченных, возмущалось создавшимся положением, критиковало правительство. Некогда могущественные директора ВПК, оставшиеся на обочине российского капитализма, приложили немало усилий для образования своего лобби. Но провал на выборах их политических структур во главе с Вольским и Скоковым еще раз продемонстрировал, что их время пока не пришло.

В экономике происходили не только плановые, но и стихийные процессы: промышленность деградировала, в бизнес проникали ловкие представители плутократии, которые по недосмотру иногда добивались столь впечатляющих успехов, что становились народными героями. Появились первые финансовые пирамиды, которые действовали вне государственного контроля. МММ и аналогичные структуры вызвали волну скандалов в обществе, и с ними было решено бороться. Но причиной недовольства властей их деятельностью было не столько нарушение закона (ведь государство само занималось строительством пирамиды ГКО), сколько то, что большие деньги делались вне государственного кураторства. Стихийным нуворишам «перекрыли кислород», пирамиды

разрушили, народ потерял свои деньги, а новоявленные миллионеры скрылись за границей. Рынок достаточно быстро начал очищаться от самодельных бирж (вспомним, некогда гремевшую «Алису»), от пирамид типа МММ и от мелких банков. Главными действующими лицами на российском рынке стали либо уполномоченные, либо мафиозные структуры.

В то же время реальный сектор экономики продолжал стагнировать. Борьба с монополизмом в промышленности привела к раздроблению гигантских производственных объединений, к разрывам технологических цепочек. На месте каждого такого разрыва образовывались фирмы-посредники, в функции которых входили перепродажа, юридическое оформление, иначе говоря восстановление нарушенных цепочек связей. Эти посреднические фирмы были представлены, как правило, частным капиталом, и более процветали, нежели сами производители.

Начальный период развития рынка в России был периодом накопления капитала не для всех. Лишь независимые, стихийные предприниматели действительно пытались сколотить свои первые капиталы, брали кредиты для того, чтобы начать свое первое дело. Уполномоченный сектор экономики никогда не был ни мелким, ни бедным. Там шел процесс перераспределения, перегруппировки сил, *summa summarum* (передел переделов — *лат.*), а не первичного накопления. Децентрализация системы управления экономикой была перегруппировкой сил, в которой безусловно присутствовали и элементы неуправляемости и хаоса. Рожденные «уполномоченными», банки хотя и прошли период проб и ошибок, но всегда (даже не будучи поначалу очень крупными) занимали особое положение стратегических лидеров. Когда период перегруппировки сил был закончен, новые уполномоченные бизнесмены сразу перешли к концентрации капитала.

Итак, в период латентной приватизации были созданы крупнейшие банки, концерны и приватизирована часть промышленных предприятий. Все это оказалось в руках класса уполномоченных. Власть партийно-государственной номенклатуры была обменена на собственность. Государство по сути дела приватизировало само себя, а результатами этого воспользовались «приватизаторы» — государственные чиновники. Параллельно в России создавался «народный капитализм», вызвавший к жизни новую буржуазию. Становление «класса уполномоченных» шло иным путем, и именно эта небольшая группа стала прообразом будущей бизнес-элиты страны. Дикий и номенклатурный капитализм шли рука об руку, но почти не соприкасаясь — номенклатуру никогда не интересовали мелкие предприятия, а для стихийной буржуазии номенклатурный бизнес был абсолютно недоступен. Пропась между крупным и мелким бизнесом в России была следствием различного генезиса этих двух социальных групп.

2.3. Бизнес-элита и олигархия

Удачливые бизнесмены из разряда «уполномоченных» быстро приумножили свои капиталы и приступили к созданию новых структур, пытаясь освоить самые прибыльные сферы бизнеса. С каждым годом число коммерческих структур, принадлежавших наиболее успешным бизнесменам, стремительно росло. Однако самые известные предприниматели страны не контролировали реальную экономику. В этот наивный период «рискованного капитализма» (на западе его называют «wildcat capitalism») на пике популярности оказывались вовсе не те, кто контролировали основные экономические ресурсы. Приведем данные исследования «Лидеры российского бизнеса», проведенного в 1993–1995 гг. сектором изучения элиты Института социологии РАН. В ходе исследования был проведен контент-анализ деловых изданий и выявлены причины популярности ведущих предпринимателей рассматриваемого периода.

Артем Тарасов: заплатил партийные взносы с суммы месячного дохода в 3 млн рублей. Был избран в 1990 г. народным депутатом РСФСР. В выступлении в Верховном Совете РСФСР заявил о преследованиях частного бизнеса. Имеет долг государству в 7 млн долларов. Убежал за границу при невыясненных обстоятельствах.

Герман Стерлигов: огромная рекламная кампания биржи «Алиса». Создатель клуба «Молодые миллионеры». Шокирующие интервью. Намерение поставить в Рио-де-Жанейро памятник Остапу Бендеру из чистого золота. Выставка картин из личной коллекции. Организация хоккейного турнира «Миллион на льду».

Константин Боровой: успехи руководимой им биржи (РТСБ). Взлет рыночного курса акций РТСБ со 100 тыс. до 6 млн рублей за акцию. Огромное количество интервью в СМИ. Слухи о покупке телевизионного канала. Создание Партии экономической свободы.

Михаил Ходорковский: создание первого известного коммерческого банка «Менатеп» на базе ЦНТТМ. Слухи о том, что банк создан на «деньги КПСС».

Святослав Федоров: слава о клинике МНТК «Микрохирургия глаза». Международное признание Федорова как врача. Открытие филиалов на Западе. Множество интервью с изложением концепции «народного капитализма». Первым направил прибыль от профессиональной деятельности на развитие хозяйства: купил совхоз, лошадей, свиноводство и т. п.

В конце 1992 г. в России насчитывалось около 1 млн «новых экономических структур», в которых было занято 16 млн человек, что составляло 22 % от всей рабочей силы. Была создана новая банковская система, некоторые министерства и крупные предприятия получили иной статус. Но в целом промышленность была недоступна для частного бизнеса. Бурно развивался и процветал лишь спекулятивный сектор экономики и его владельцы — «продавцы воздуха». Российская индустрия год от года деградировала и находилась в плачевном состоянии. Прежние, некогда влиятельные, директора предприятий оттеснялись на обочину экономической жизни «новыми русскими». Между ними обозначился конфликт: директора боялись «новых русских» и не хотели их прихода на производство, а последние считали «красных» директоров рудиментами социализма, которым место на свалке истории.

Приведем несколько высказываний обеих сторон этого конфликта перед началом массовой приватизации 1992 г. [*10]

Константин Боровой, президент Российской товарно-сырьевой биржи: Старые директора ничего не делали для преобразования экономики. Они довели ситуацию до состояния, когда не делать реформы было уже нельзя. Ближе прежних директоров нельзя подпускать к приватизации! Они умеют только получать и распределять. Предпринимателей надо привлекать, а прежних хозяйственников использовать как экспертов. Как они доберутся до власти, тут же опять начнут создавать социалистические предприятия.

Герман Стерлигов, президент биржи «Алиса»: Рычаги власти в производстве как находились в руках совдепа, так и находятся. Никто пока до них не добрался, силенок еще у нас маловато. Но мы до них доберемся!

А вот что заявляла другая сторона – «красные директора».

Анатолий Даурский, генеральный директор фабрики «Красный Октябрь»: К сожалению, сейчас у нас пренебрежительное отношение к директорскому корпусу, а я в своем деле еще 100 очков вперед дам любому молодому предпринимателю. У меня огромный опыт: когда ничего нельзя было, я ухитрялся действовать между молотом (рабочими) и наковальней (управленцами).

Владимир Чопов, генеральный директор НПО «Пластмасс»: боровые, стерлиговы имели мощную поддержку, а не свою голову и свои руки. Они получили большие деньги, не прилагая особых усилий. Деньги как приходят, так и уходят, поэтому я не рассчитываю на эту категорию предпринимателей. У нас идет купля-продажа, элементарная спекуляция, а не инвестирование. А предпринимателей-миллионеров пока десятая доля процента, и, кроме шума по телевидению, они не смогли осуществить ни одного реального проекта. На производстве нужно вкалывать, а не спекулировать.

Противоречие между позициями предпринимателей и директоров впоследствии проявились в полной мере. Его драматическим исходом будет настоящая война, которая разгорится между новыми собственниками и трудовыми коллективами предприятий, возглавляемыми «красными директорами». Но накануне массовой приватизации 1992 г. конфликт выглядел преувеличенным. Не будем останавливаться подробнее на этой большой проблеме, дабы не отступать от основных задач данного исследования — показать этапы генезиса российской бизнес-элиты. Отметим лишь, что у частного бизнеса уже было достаточно финансовых ресурсов для наступления на индустрию, но не хватало ни опыта, ни понимания того, как выводить из глубокого кризиса промышленность страны.

2.3.1. Приватизация и создание финансово-промышленных групп

11 июня 1992 г. Верховный Совет РСФСР заложил нормативно-правовую основу государственной приватизации, а указ Ельцина от 21 августа 1992 г. ввел в действие систему приватизационных чеков — ваучеров [Современная политическая история России... 1999, с. 187]. Началась эра массовой приватизации, в ходе которой и родилась нынешняя бизнес-элита.

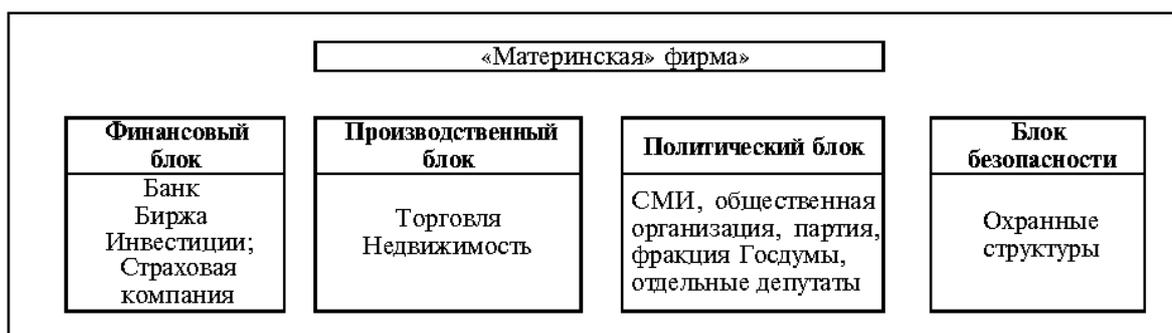
Роль крупных финансовых институтов в этот период значительно возросла. Они поглощали или скупали крупные пакеты акций предприятий самого разного профиля, которые казались им привлекательными. Скупка их напоминала спорадическое хватание всего, что только можно было захватить. Сначала никакой системы в направлении деятельности той или иной группы финансистов не просматривалось. В результате образовывались конгломераты компаний, фирм, заводов, которыми было почти невозможно управлять. Частному бизнесу крайне не хватало опытных менеджеров. На купленные в регионах предприятия направляли «мальчиков» 25—30 лет в дорогих костюмах, с сотовыми телефонами и пачками денег — разбираться. Они говорили на московском молодежном сленге и ездили в роскошных автомобилях. Трудовые коллективы предприятий смотрели на них с ужасом и надеждой. К 1993 г. размеры бизнеса «новых русских» достигли такого уровня, что работать без изменения структуры управления стало невозможно. Началось создание холдингов и финансово-промышленных групп (рис. 3).

Рисунок 3 *Логика развития российского бизнеса*

А. Хаотичное создание разрозненных коммерческих структур



Б. Первоначальная концентрация капитала и создание финансово-промышленных групп



С чего бы ни начинался бизнес «уполномоченных», постепенно он обрастал новыми структурами. Каждый солидный бизнесмен стремился иметь свой банк, свою страховую компанию, торговый дом, риэлтерскую фирму, охранную структуру. Они присутствовали почти во всех протохолдингах. Это было своеобразное «натуральное хозяйство» в бизнесе.

После приватизации промышленных предприятий стали складываться финансово-промышленные группы, центром которых по-прежнему были финансовые институты. Этому процессу способствовало принятие Федерального Закона РФ от 27 октября 1995 г. «О финансово-промышленных группах» [*11]. В этом законе финансово-промышленные группы (ФПГ) определялась как «совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (системы участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест» [Предпринимательское (хозяйственное) право 1999, с. 60].

В действиях власти проглядывала логика. Сначала на этапе эксперимента были опробованы рыночные механизмы, что привело к созданию социальной группы «номенклатурных бизнесменов», или «уполномоченных». На втором этапе латентной приватизации была заложена основа банковской системы, финансовый капитал был сконцентрирован в руках «уполномоченных». Далее шла массовая приватизация промышленных предприятий, которую без труда выиграли уполномоченные банки, так как лишь они аккумулировали к тому времени достаточные ресурсы. После периода автономизации и распада экономических структур была предпринята попытка вновь объединить их, но уже на базе частной собственности. Стратегические позиции оставались в руках узкой группы бизнесменов, тесно связанных с государственными структурами.

Постепенно ФПГ развивались, и стали проглядывать черты их отраслевой направленности: какие-то протохолдинги специализировались на торговле, другие – на финансовой деятельности, третьи пошли в производство. На первых порах производство

было самым тяжелым видом бизнеса, за который молодые предприниматели брались с неохотой и опаской. Старые советские предприятия необходимо было модернизировать, что требовало огромных капиталовложений, а строить новые было еще дороже. Сроки окупаемости было трудно прогнозировать из-за несформированности рынка и непредсказуемости законодательства.

Первые ФПГ были двух типов. Одни создавались «сверху», на базе объединения ряда промышленных предприятий, связанных технологической цепочкой или региональными узлами. Банки при этом «пристегивались» к ФПГ в качестве спонсоров или расчетных касс. Другие ФПГ создавались крупными банками по собственной инициативе.

Экспансия крупных банков проходила поэтапно. Сначала агрессивные «уполномоченные» банки открывали филиалы в регионах, потом поглощали другие банки, действовавшие на территории их экспансии. В производстве их действия сводились к покупке акций промышленных предприятий — их клиентов или к массовым скупкам акций перспективных предприятий. Промышленные гиганты Газпром, ЛУКОЙЛ, АвтоВАЗ также становились учредителями финансовых структур для обслуживания собственных нужд (так были созданы банки «Империал», НРБ, Газпромбанк, Автовазбанк и многие другие). Эти конгломераты также представляли собой ФПГ, хотя формально и не имели такого статуса.

Образовались ФПГ трех типов: 1) промышленные предприятия, создававшие свои расчетные банки; 2) многопрофильные холдинги, создававшие банки; 3) банки, создававшие холдинги. На базе ФПГ третьего типа были образованы крупнейшие бизнес-империи, положившие начало российской олигархии.

«Империи» начали создаваться уже в 1992 г. Тогда крупные московские банки делали первые попытки осторожно покупать акции промышленных предприятий. Однако в первое время дело казалось маловыгодным, так как инвестиции в реальный сектор при существовавших темпах инфляции были просто самоубийственными. Так что покупка банками акций предприятий чаще всего носила спекулятивный характер. Но постепенно деятельность некоторых банков приобрела инвестиционную направленность.

К осени 1994 г. в России образовались следующие империи: холдинг Промстройбанков (более 20 юридических лиц по России); империя Внешторгбанка; империя «Менатеп» (около 60 юридических лиц); империя ОНЭКСИМбанка (более 30 юридических лиц); империя «Российского кредита» (более 30 юридических лиц); империя «Инкомбанка» (около 30 юридических лиц); империя «Мост-банка» (42 юридических лица) [*12]. Из перечисленных конгломератов компаний только первые две представляют интересы государства на рынке, остальные пять — крупнейшие ФПГ среди класса «уполномоченных». В сферу интересов «Мост-банка» входят торговый и строительный бизнес. Империи ОНЭКСИМбанка, «Менатеп», «Инкомбанка» и «Российского кредита» — самые могущественные финансово-промышленные группы на территории Российской Федерации в 1994—1995 гг. Как уже говорилось, именно эти банки занимали верхние строчки «рейтинга уполномоченности», именно они стали основными конкурентами на залоговых аукционах, на которых произошел передел крупной собственности в России.

2.3.2. Залоговые аукционы и рождение олигархии

Следующий период становления бизнес-элиты России был связан с так называемыми залоговыми аукционами и созданием вертикально-интегрированных межрегиональных корпораций. Сформированные финансово-промышленные группы предложили правительству огромный кредит под залог государственных пакетов самых крупных промышленных предприятий. Три бизнесмена — В. Потанин, глава ОНЭКСИМбанка, М. Ходорковский, глава банка «Менатеп», и А. Смоленский, глава банка «Столичный», явились инициаторами этой акции, выступив на заседании правительства весной 1995 г. Их предложение было принято, и в сентябре 1995 г. Госкомимущество РФ утвердило перечень из 44 предприятий, акции которых передавались правительству для обеспечения кредита коммерческих банков [Современная политическая история России 1999, с. 314].

Для первого этапа передачи под залог было подготовлено 29 предприятий, которые выставлялись на конкурс. Крупнейшими из них были РАО «Норильский никель» (51 % акций), нефтяные компании ЛУКОЙЛ (5 %), ЮКОС (45 %), «Сургутнефтегаз» (40 %), «Сиданко» (51 %), «Сибнефть» (51 %), а несколько позднее — «Связьинвест» [Хлебников 2001, с. 208]. Строго говоря, эта сделка между правительством и частным бизнесом не была приватизацией. Предприятия не продавались, а лишь отдавались под залог кредита, предоставляемого коммерческими банками. Но реально передача в залог предприятий означала их продажу в частные руки, так как все участники сделки понимали, что через год у правительства не будет средств для возвращения долга и лучшие предприятия России перейдут «за долги» в руки предпринимателей.

Если до 1995 г. бизнес-элита России была почти тождественна сообществу владельцев «уполномоченных» банков, то с этого момента стали складываться интегрированные бизнес-группы (ИБГ — термин Я. Паппэ [Pappэ 2000, с. 25]), где присутствовали как финансовая, так и промышленная составляющие. Паппэ определяет ИБГ как совокупность экономических агентов, осуществляющих хозяйственную деятельность, причем существенной характеристикой ИБГ является наличие некоего «центра принятия ключевых решений, обязательных для всех агентов данного целого», называемого Паппэ центральным элементом. Центральный элемент может состоять из юридических лиц или из группы физических лиц — собственников и/или высших менеджеров [там же, с. 25—26]. Центральным элементом складывавшейся в период залоговых аукционов новой олигархии был «класс уполномоченных». Эта группа была наиболее успешной на ранних стадиях становления российского рынка. Именно у нее скопились финансовые ресурсы, достаточные для большого рывка, который и был совершен в 1995—1996 гг.

До залоговых аукционов бизнес-элита была группой финансистов, которая имела огромные связи в истеблишменте и была влиятельна в политическом смысле. Однако ее роль в российской экономике не была существенной. Крупнейшие отечественные предприятия ей еще не принадлежали. Существовал значительный разрыв между группой, контролирующей стратегически важные предприятия страны, и группой, аккумулировавшей финансовый капитал в Москве (рис. 4). Промышленные предприятия, полуразрушенные и нуждавшиеся в серьезной модернизации, мало интересовали «новых русских», готовых в любой момент сложить свои деньги в чемоданы и покинуть пределы страны.

Рисунок 4 *Этапы формирования бизнеса и бизнес-элиты*



Небольшая часть бизнес-элиты, которая контролировала около 80 % российских финансов, до 1995 г. почти не интересовалась инвестициями в реальный сектор экономики. Но теперь представилась возможность выгодно вложить деньги, а заодно и

упрочить свое положение в экономике и политике. Таким образом в начале 1990-х годов «уполномоченные» банкиры из группы виртуально влиятельной превратились в группу действительно влиятельную. Теперь ее политическое значение определялось не только связями в коридорах власти, популярностью в СМИ, но и реальным экономическим весом.

Стратегический центр бизнес-сообщества постепенно стал перемещаться от банков к другим рыночным институтам (предприятия промышленности, транспорт, связь, строительство, телекоммуникации, средства массовой информации). Этот процесс в какой-то мере носил и вынужденный характер, так как банки оказались под огнем критики общественности, и государство начало предпринимать шаги по возвращению контроля над бюджетными ресурсами. Первой ласточкой был начавшийся в 1995 г. перевод счетов мэрии Москвы в Московский муниципальный банк. Постепенно и другие бюджетные средства выводились из коммерческих банков. Начался латентный банковский кризис, который стал явным лишь в 1998 г., когда большинство крупных банков из серии «уполномоченных» разорилось. В октябре 1995 г. потерпел крах один из крупнейших привилегированных банков того времени — «Национальный кредит».

Банковские ИБК разделились на две группы — группу победителей на залоговых аукционах (Ходорковский, Смоленский, Потанин, Алекперов, Богданов). Вторую группу образовали структуры, потерпевшие поражение на залоговых аукционах («Инкомбанк», «Альфа-банк», «Российский кредит», «Мост-банк» и др.). Но дальнейшая стратегия развития этих групп, несмотря на удачи или провалы 1995 г., похожа — укрупнение, реструктуризация и приобретение «третьего этажа» бизнеса — медиаструктур. В конце концов на российском рынке образовались конгломераты, состоявшие из следующих элементов: из стратегической группы бизнесменов, их материнской компании, финансовой составляющей, промышленных предприятий и СМИ (табл. 3).

Таблица 3 *Империи основных российских олигархов в 1996 г.*

Олигарх	Подконтрольный банк	Дочерние предприятия	СМИ	Электронные СМИ
В. Алекперов	—	—	Известия	ТВ-6
Р. Вяхирев	Империял, НРБ	—	Комсомольская правда, Труд	НТВ, ОРТ
В. Гусинский	—	Медиа-мост, Мост-девелопмент	Сегодня, Итоги, Смена, 7 дней	НТВ, Эхо Москвы, ОРТ
Б. Березовский	Автобанк, Объединенный банк	Сибнефть, Аэрофлот	Независимая газета, Огонек	ТВ-6, ОРТ
А. Смоленский	СБС-агро, Агропром-банк	—	Коммерсант, Новая газета, Национальная служба новостей	ОРТ
М. Фридман	Альфа-банк	Альфа-Капитал, Альфа-эко, ТНК	—	ОРТ
М. Ходорковский	—	Роспром, ЮКОС	Moscow Times, St.Petersburg Times, Литературная газета	ОРТ
В. Потанин	МФК, Альба-Альянс	Интеррос, Норильский никель, Сиданко, Северо-Западное пароходство	Комсомольская правда, Известия	—

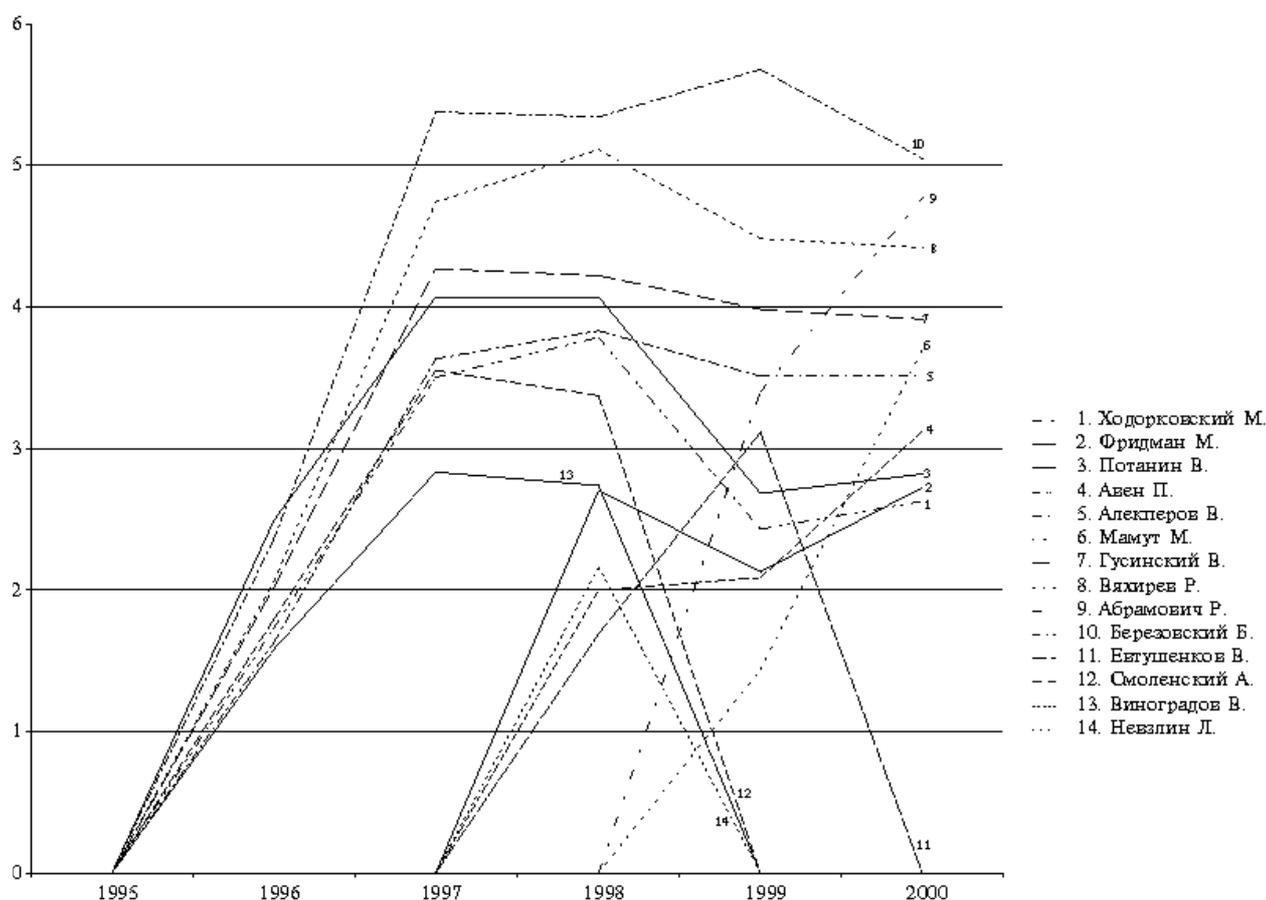
После проведения залоговых аукционов в 1995—1996 гг. наступил такой этап в становлении российской бизнес-элиты, который позволяет говорить о наличии олигархии, т. е. власти богатых. Государство и капитал сотрудничают настолько тесно, что подчас трудно отличить чиновника, курирующего бизнес, от предпринимателя, вхожего в кремлевские коридоры. Чиновники состоят на службе у крупных бизнесменов, получая регулярное вознаграждение из их рук, а бизнесмены зависят от чиновников, так как их финансовое благополучие строится на привилегиях. У этих двух групп не только общие интересы, но и общее происхождение — их связывает номенклатурное прошлое.

Доказательством того, что крупнейшие бизнесмены оказывали в тот период существенное воздействие на политику, могут служить данные многолетних исследований, проводимых службой Б.А. Грушина «Vox populi» и публикуемых в «Независимой газете». Впервые в списке ведущих политиков страны в 1996 г. появились бизнесмены [*13] (табл. 4). В 1995 г. еще ни один предприниматель не входил в рейтинг «Независимой газеты». Всего за 6 лет бизнес-элита добилась максимального влияния, а ее лидер Б.А. Березовский устойчиво входил в шестерку топ-политиков. С 1995 г. по начало 1998 г. в рейтинг ведущих политиков регулярно входило 10—15 олигархов (рис. 5).

Таблица 4 *Динамика годовых рейтингов олигархов, входящих в сотню наиболее влиятельных политиков России (место в рейтинге 100 ведущих политиков России)*

№ п/п	Олигархи	1996	1997	1998	1999	2000
1	Березовский Б.	98	6	4	5	4
2	Потанин В.	84	20	19	53	47
3	Вяхирев Р.	—	13	8	12	7
4	Гусинский В.	—	15	15	19	15
5	Ходорковский М.	—	28	25	72	60
6	Алекперов В.	—	25	23	26	26
7	Фридман М.	—	—	59	94	54
8	Авен П.	—	—	—	98	39
9	Абрамович Р.	—	—	—	29	5
10	Мамут А.	—	—	—	—	21
11	Смоленский А.	—	26	31	—	—
12	Виноградов В.	—	55	51	—	—
13	Невзлин Л.	—	—	90	—	—
14	Евтушенков В.	—	—	—	36	—
ВСЕГО входило в список влиятельных политиков, чел.	2	8	10	10	10	
Среднегодовой рейтинг олигархов	91	23,5	32,5	44,4	27,8	

Рисунок 5 *Динамика влияния олигархов на политический процесс в России в 1995—2001 гг.*



Один из олигархов — глава «Альфа-банка» М. Фридман говорил в своем интервью в конце 1997 г., вскоре после встречи Б.Н. Ельцина с группой бизнесменов: «Представить себе, что президент Горбачев встретился с кем-то из бизнесменов, было абсолютно нереально, потому что это был настолько разный социальный статус! Сам факт встречи Ельцина с бизнесменами демонстрирует полное изменение места и роли бизнес-комьюнити в иерархии нашего общества. Сегодня мы заняли очень престижное место»[*14].

Накануне банковского кризиса 1998 г. многие эксперты говорили о том, что Россией правит «семибанкирщина» — небольшая группа из самых влиятельных финансистов, ставших благодаря залоговым аукционам еще более могущественными [*15].

Таким образом, в докризисной России сложилась экономика, отличавшаяся такими чертами, как:

- базирование на крупных финансово-промышленных группах с превалированием финансового капитала над промышленным;
- основа — класс «уполномоченных», или крупных собственников, которым государство поручило развитие рынка;
- функционирование при отсутствии равных для всех возможностей «делать деньги».

Такую систему хозяйствования принято называть государственным капитализмом.

Советская номенклатура породила из своих недр класс «уполномоченных». Из-за такого генезиса бизнес-элиты рынок в России обладал рядом особенностей. Во-первых, «уполномоченный бизнес» был защищен государством и его риски были не так велики, как в стихийном секторе. Во-вторых, новая экономическая элита являлась в некотором роде заслоном на пути «плутократии» — спонтанных нуворишей, бизнесменов криминального происхождения. В-третьих, бизнес-элита была зависима от государства,

так как существовала во многом благодаря льготам и привилегиям (об этом подробнее см. [Kryshтанovskaya 1992, p. 185–195; Kryshтанovskaya, White 1998, p. 81—105]). Ее происхождение тесно связано с классом старой советской номенклатуры.

В России 1990-х годов бизнес был построен на привилегиях. Наше общество — это не общество равных возможностей. Российская экономика не была либеральной. Экономическая элита сегодня — это закрытая группа людей, которая контролирует крупные капиталы и отрасли промышленности с разрешения властей. Self-made-men'ы вытеснены в средний и мелкий бизнес. Олигархия в России сложилась в условиях регресса промышленности и прогресса банков. Концентрация капиталов происходила при лидирующей роли банков, поэтому сложившаяся олигархия является прежде всего финансовой.

Политическое лоббирование идет в направлении отказа финансовых магнатов от выборов как от основного политического механизма, а если это невозможно — к переносу выборов, к удлинению сроков полномочий выборных органов и, наконец, к превращению демократии в декорацию. Олигархи стремятся к имитации демократии. Именно эта логика и побуждала олигархов поддерживать Ельцина на выборах 1996 г., а в случае неудачи финансировать левые силы, КПРФ. Некоммунисты для олигархии были предпочтительнее, чем крайне правые с их неумеренным либерализмом.

2.4. Посткризисный этап развития бизнес-элиты

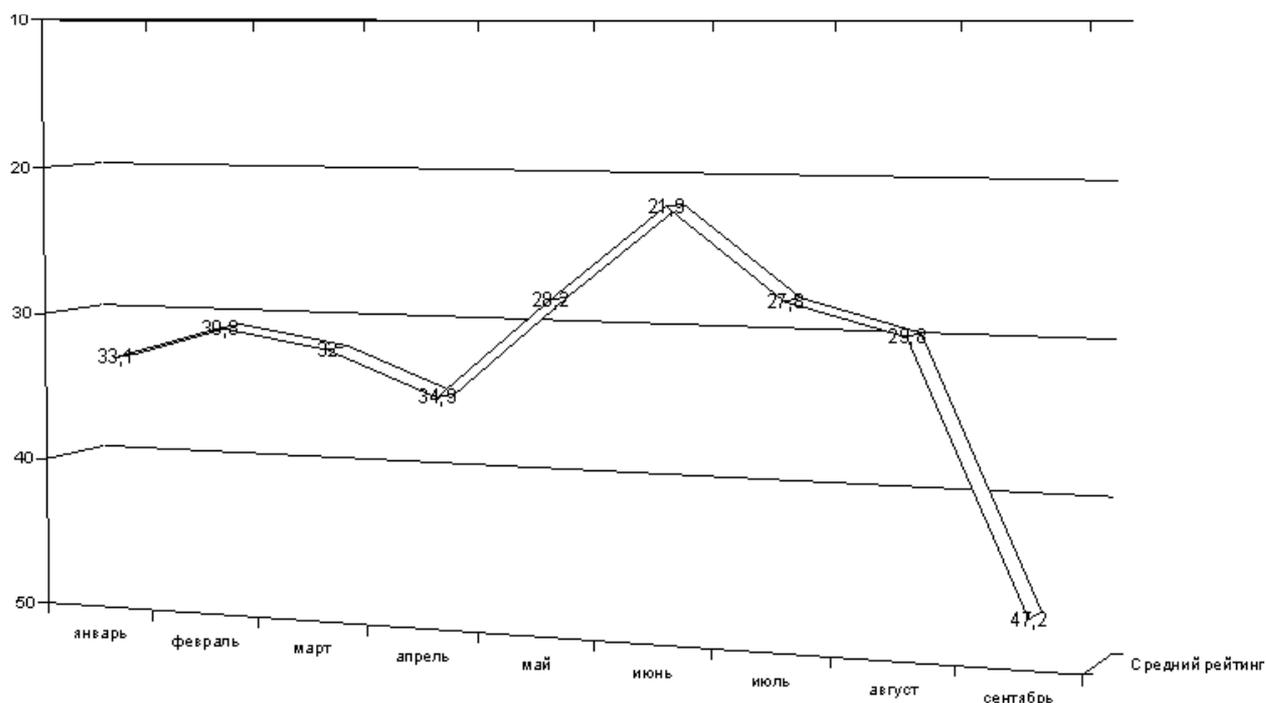
Августовский кризис 1998 г. существенно изменил как саму бизнес-элику, так и степень ее влияния в обществе. О причинах экономического кризиса мы не будем говорить, так как это не входит в наши исследовательские задачи. Сошлемся на книгу Г.А. Тосуняна и А.Ю. Викулина «Деньги и власть», в которой дается подробный анализ причин кризиса [Тосунян, Викулин 1999, с. 63—107].

Экономический кризис 1998 г. прервал победное шествие олигархов — группы из 15 московских бизнесменов, которые не стеснялись откровенно заявлять о своем влиянии на политику страны. Их имена были известны всем — Р. Вяхирев, Б. Березовский, В. Гусинский, В. Алекперов, В. Потанин, М. Фридман, М. Ходорковский и другие. На протяжении трех лет (с 1995 по 1998 г.) их могущество и рейтинг неуклонно росли. На политическом олимпе они повсюду имели «своих» министров, чиновников, депутатов. Именно из-за этой группы московских бизнесменов в стране сложилось мнение, что государство «приватизировано» и все важные решения принимаются «денежными мешками». И для этого были основания: многие ключевые посты в государстве занимала креатура толстосумов, партии парламентского большинства пополняли свои зарубежные счета, «продавливая» нужные нефтяным баронам соглашения о разделе продукции. Даже война была по зубам могущественным олигархам, даже президент просил поддержки у медиамагнатов в канун выборов. Аналитики всерьез заговорили о том, кто же действительно правит Россией — политики или бизнесмены? Их силы казались равны. Но августовский кризис 1998 г. все изменил.

В результате кризиса часть крупных бизнесменов разорились, другие ушли в тень, третьи перебрались за границу. Только группа «Альфа» усилила свое присутствие в верхах. Появились новые предприниматели, которые чувствовали себя завсегдаями кремлевских коридоров. С приходом к власти В.В. Путина был объявлен принцип «равного удаления» бизнеса от политики, что по сути означало удаление «старых» олигархов ельцинской эпохи и приближение «новых», своих.

Если с 1995 г. по 1998 г. роль крупных бизнесменов в политике неуклонно росла, то с августа 1998 г. начался обратный процесс (рис. 6). Исследователь олигархии Я. Паппэ ярко описал его [Паппэ 2000, с. 46].

Рисунок 6 *Изменение рейтинга влияния олигархов в течение 1998 г.*



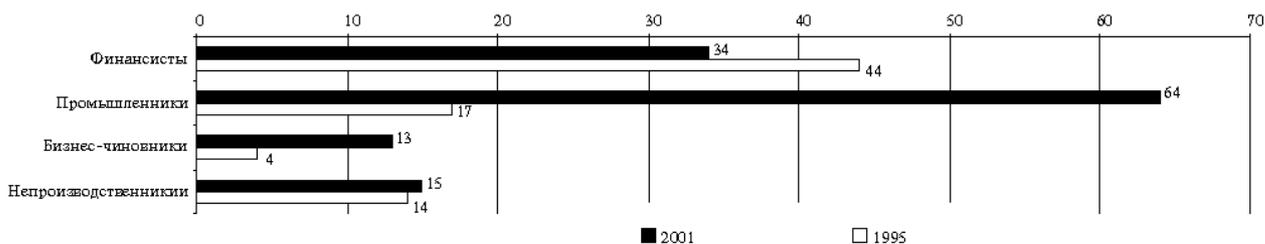
Августовский кризис 1998 г. был потрясением для всего российского общества, в том числе и для бизнес-элиты. Многие влиятельные магнаты разорились, другие лишились своего политического влияния и ушли в тень. Докризисная группа крупных предпринимателей стала фрагментироваться, изменяясь и численно, и структурно.

После августовского кризиса 1998 г. структура российской бизнес-элиты существенно изменилась. Сравнение результатов исследований 1993 и 2001 гг. [*16] показывает, что в 2001 г. из старого состава предпринимательской верхушки 1993 г. осталось только 15 %. Чем объясняется столь сильное обновление? Причин тому несколько: во-первых, стихийный рынок претерпел структурные изменения. Если до 1998 г. основную роль на российском рынке играли финансовые структуры (банки, биржи, инвестиционные корпорации), то после кризиса их роль резко уменьшилась. Спекулятивный сектор экономики был практически разрушен драматическими событиями и так и не восстановился в прежнем виде. Товарные биржи, некогда процветавшие, ушли в небытие, количество банков резко сократилось.

Приведем слова председателя Центробанка РФ В.В. Геращенко, свидетельствовавшие о глубине разразившегося кризиса: «В период с 1 октября 1997 г. по 1 августа 1998 г. общее число банков без признаков финансовых затруднений сократилось в абсолютном выражении более чем в два раза, а их доля в общем числе действующих кредитных организаций уменьшилась с 36,2 до 19,7 %. Причем только за июль 1998 г. из числа таких банков выпало 140 кредитных организаций (то есть их число сократилось почти на треть). В декабре 1997 г. число убыточных банков составляло 268 единиц. Совокупная прибыль действующих банков на конец 1997 г. составляла 18,9 млрд рублей. В 1998 г. число убыточных кредитных организаций быстро росло и к 1 августа 1998 г. достигло 511 единиц. Существенно сократилась прибыль коммерческих банков (за первое полугодие текущего года составила всего 1,8 млрд рублей)» [Деньги и кредит 1998, с. 4].

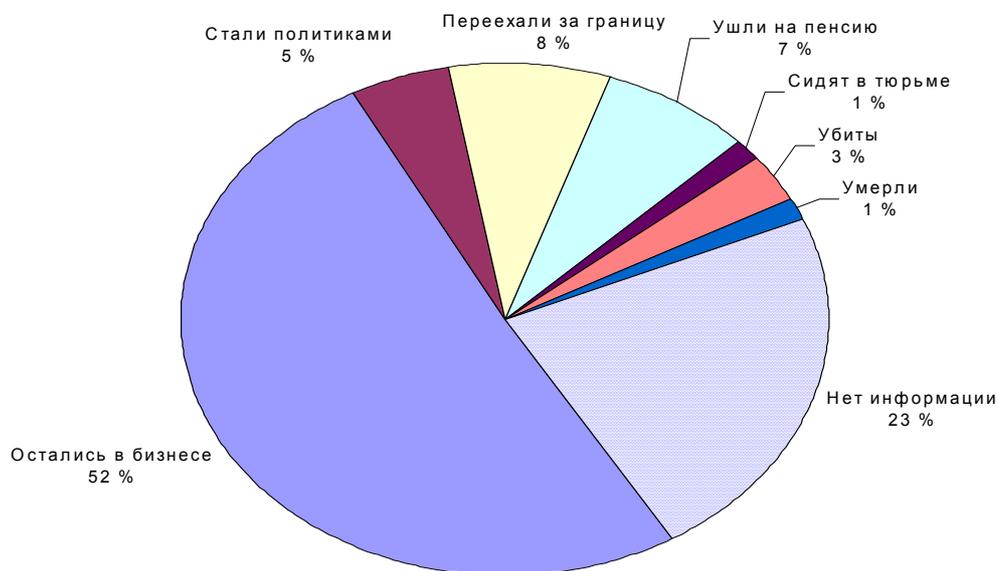
В посткризисный период на арену выходят промышленные предприятия России, которые постепенно набирают силу. Эти изменения в экономике не замедлили сказаться и на структуре российской бизнес-элиты (рис. 7).

Рисунок 7 Динамика структурных изменений бизнес-элиты (1993—2001 гг.)



Что же произошло с 85 % бизнес-элиты 1993 г.? Наши данные свидетельствуют, что большинство предпринимателей, входивших в бизнес-элилу, остались в бизнесе (рис. 8), однако масштаб деятельности теперь не позволяет включать их в число ведущих бизнесменов страны. Вполне естественно, что снизилась и степень их влияния в обществе.

Рисунок 8 Судьба бизнес-элиты 1993 г. в 2001 г.

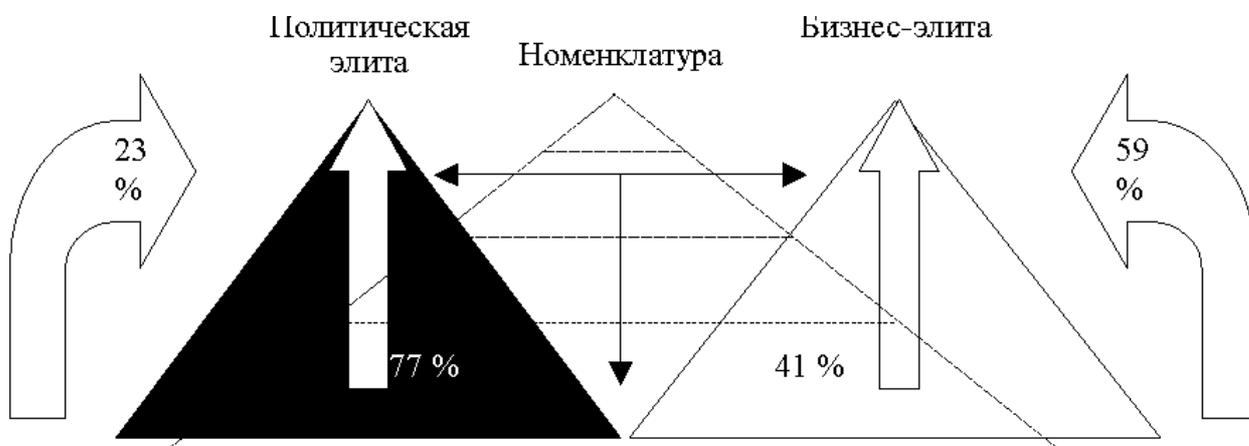


Падение правительства Кириенко завершило этап российской политики, в течение которого в руках небольшой группы олигархов оказались не только контроль над финансовыми потоками, но и решение важнейших политических задач. Даже самые высокие кадровые назначения курировались представителями частного бизнеса. До лета 1998 г. олигархи были совсем небольшой персонифицированной и достаточно сплоченной группой, которая выражала интересы не столько предпринимательского класса в целом, сколько свои узкогрупповые интересы. Даже их лоббистские устремления были направлены не на проталкивание законов, в которых заинтересован крупный российский бизнес вообще, а на получение конкретных привилегий для своих фирм. Строго говоря, идея всемогущества олигархов была мифом общественного сознания, который раздували средства массовой информации. На самом деле их влияние на политику было ограниченным. Это была лишь пена, за которой скрывался реальный процесс наступления не олигархов, а набиравшего силу класса предпринимателей. Он происходил повсеместно и по многим направлениям.

Олигархи использовали в своих интересах правительственных чиновников, СМИ, правую и левую оппозицию и даже профсоюзы, чтобы получать инсайдерскую информацию, использовать ее в бизнесе, влиять на принятие нужных экономических решений с помощью подкупа. Но большие деньги — это всегда политика. Поэтому первые миллиардеры поднялись на волне бурных изменений во властных структурах и проникли на самый верх. Они поняли все преимущества положения бизнесменов-политиков и повели опасную игру, финансируя политические структуры и СМИ. Но этим занимались явное меньшинство предпринимателей. Большинство же предпочитали «не высовываться» и заниматься своим делом. Волной кризиса 1998 г. именно эта пена была снесена, а растущий класс частных собственников продолжал набирать силу.

Завершая анализ генезиса бизнес-элиты, приведем общую схему формирования этой влиятельной силы российского общества (рис. 9).

Рисунок 9 *Происхождение бизнес-элиты*



На рисунке приведены данные исследования «Трансформация бизнес-элиты России» (2001), проведенного сектором изучения элиты Института социологии РАН. Из рисунка видно, что почти половина (41 %) крупных предпринимателей страны имеют номенклатурное происхождение, т. е. в различные периоды своей жизни работали в органах советской власти. Однако среди 49 % неноменклатурных предпринимателей значительная часть являются представителями так называемого «класса уполномоченных», либо выходцами из номенклатурных семей [*17].

Такой бэкграунд новой социальной группы российского общества позволяет подтвердить гипотезу о том, что советская номенклатура, чувствуя потерю своих позиций в политическом пространстве, конвертировала власть в собственность или, как выражался П. Бурдые, обменяла «политический капитал» на «экономический». Элита проторила дорожку в бизнес, и теперь этот путь стал для нее надежной гарантией сохранения высокого статуса и привычного образа жизни.

3. Социологический портрет бизнес-элиты

3.1. Социально-демографические характеристики бизнес-элиты

Чтобы проследить динамику социально-демографических показателей бизнес-элиты России, мы использовали данные исследований 1993 и 2001 гг. сектора изучения элиты Института социологии РАН. Эти исследования проводились по сходным сценариям в два этапа: сначала опрашивались эксперты и составлялся рейтинговый список наиболее влиятельных бизнесменов; затем проводились сбор и анализ биографий той части предпринимателей, отнесение которых к элите не вызывало сомнений у подавляющего большинства экспертов. Таких бизнесменов в 1993 г. было 119 человек, а в 2001 г. — 167.

Возраст

Из вышесказанного логически вытекает, что бизнес-элита — молодая социальная группа российского общества и члены этой группы молоды. Так, если средний возраст позднесоветской (1985) элиты составлял 56,6 лет, горбачевской (1990) — 52,2 лет, то возникшая в 1987 г. группа номенклатурных предпринимателей была на 10 лет моложе — ее средний возраст достигал 42,1 лет. Это была самая молодая из всех субэлитных групп постперестроечной поры, хотя надо отметить значительное омоложение и других групп (средний возраст парламентской элиты 1993 г. составлял 46,5 лет, а региональной — 49,0 лет). Однако когда формирование новой социальной группы завершилось, началось ее старение. С 1993 по 2001 г. бизнес-элита постарела на 6 лет, и теперь ее возраст составляет 48,6 лет (хотя она по-прежнему остается самой молодой группой среди элиты).

Сравнение данных 1993 и 2001 гг. позволяет увидеть изменения возрастной структуры бизнес-элиты: в 2001 г. она все больше наполняется людьми старше 50 и даже 60 лет (табл. 5). Самой молодой группой бизнес-элиты являются производственники и финансисты (46 лет), а самыми «старыми» — владельцы торговых домов (52 года).

Таблица 5 *Динамика возрастных изменений бизнес-элиты (1993—2001 гг.)*

Год	До 30 лет	30—39 лет	40—49 лет	50—59 лет	60 лет и старше
1993	0	26	35	12	6
2001	2	27	45	34	18

Примечание. Данные исследований «Трансформация бизнес-элиты России (1993—2001 гг.)» сектора изучения элиты Института социологии РАН. Руководитель исследования О.В. Крыштановская.

Пол

Существует обратно пропорциональная зависимость между престижем профессии и числом женщин в ней. Чем больше женщин в группе, тем ниже ее престиж. Наиболее престижны в обществе, как правило, «мужские» профессии. Элита в этом плане не исключение. Эта самая престижная группа общества во все времена и во всех странах представлена мужчинами. Женщины здесь исключения, и часто их представительство в профессиональной группе регулируется принудительно с помощью различных квот. Так было в Советском Союзе, когда доля женщин в представительных органах власти должна была составлять 30 %. С отменой квот в демократически избираемых парламентах удельный вес женщин снизился с 30 % до 8 %, а в исполнительных органах власти остался на уровне 2—5 %, причем и в горбачевский, и в ельцинский периоды женщины занимали низшие должности государственной службы [*18].

Понятно, что бизнес не приемлет искусственного квотирования, и поэтому доля полов в этой группе складывалась путем естественного отбора. Результат такого отбора впечатляет — в бизнес-элите России женщин просто нет. Это свидетельствует о высоком престиже профессии и о трудности доступа к ее вершинам. Конечно, это не означает, что в стране нет успешных и даже влиятельных женщин-предпринимателей. Тем не менее, оставаясь в крупном бизнесе, женщины так и не попадают в узкий круг бизнес-элиты. В достаточно короткие периоды времени к бизнес-элите причислялись Н. Раевская, глава «Автобанка» до 2001 г., и Т. Парамонова, заместитель председателя Центробанка. Однако в исследованиях, являющихся базовыми для нашего анализа (1993 и 2001 гг.), женщин нет.

Место рождения

Советская номенклатура была в значительной степени «сельской»: более половины московских руководителей партии и правительства начинали работать в Москве уже в зрелом возрасте. Только при Ельцине ситуация изменилась: в федеральные органы пришло много новых столичных политиков. Доля сельчан среди выдвиженцев Ельцина упала почти в пять раз. «Урбанизация» элиты происходила повсеместно. Даже среди региональных властей доля руководителей — выходцев из села снизилась в два раза. К власти в стране пришли представители из крупных городов, с иной ментальностью и иным опытом социализации. Особенно урбанизованной бизнес-элитой была в период своего становления.

Наши исследования показывают, что бизнес-элита до недавнего времени оставалась «столичной» группой. Сформировавшись на базе московской молодой номенклатуры, она продолжала действовать в центре до тех пор, пока возможности простой концентрации финансового капитала не были исчерпаны. Только после августовского кризиса 1998 г. состав группы изменился — в нем заметно увеличилась доля регионалов (табл. 6). Отдельно надо сказать о растущей группе петербуржцев, доля которых в российской бизнес-элите приблизилась к 10 %. Эта тенденция наблюдается и в других субэлитных группах, что обусловлено не только развитием частного бизнеса в северной столице, но и землячеством, связанным с происхождением президента В.В. Путина. Тенденция провинциализации бизнес-элиты, столь отчетливо наблюдаемая в последние 2—3 года, обусловлена изменением структуры самого крупного бизнеса, центр которого постепенно смещался от спекулятивного сектора к реальному. На место разорившихся в кризисе 1998 г. московских финансистов пришли региональные промышленники.

Таблица 6 *Место рождения бизнес-элиты (1993—2001 гг.), % к численности группы*

Место рождения	1993	2001
Москва	36,7	25,3
крупный город	27,8	32,6
село, небольшой город	35,4	42,1

Образование

В каждом обществе элита — одна из наиболее образованных социальных групп. Даже в брежневские времена, когда элита происходила из низов общества, доля лиц с высшим образованием приближалась к 100 %. Правда, определенная часть номенклатуры имели лишь высшее партийное или комсомольское образование, пройдя обучение в системе ВПШ и ВКШ. Бизнес-элита конца 1980-х годов сразу сформировалась из весьма образованных людей. В 1993 г. в ее рядах находились 93,0 % лиц с высшим образованием. Самыми распространенными специальностями были инженерно-технические (49 %). Два высших образования имели 2,6 % предпринимателей; 37,0 % были кандидатами и докторами наук [Крыштановская 1995б, с. 62—63].

Образовательный уровень предпринимателей 2001 г. стал еще выше: 96,9 % закончили один вуз, 13,4 % — более одного вуза. Чаще всего второе высшее образование является юридическим или экономическим. С 1993 по 2001 г. из крупного бизнеса почти исчезли гуманитарии: если в первой когорте 1993 г. они составляли 9,8 %, то в 2001 г. их осталось менее 1 % (табл. 7) [*19].

Таблица 7 *Характер высшего образования бизнес-элиты (1993—2001 гг.), % к численности группы*

Год	1993	2001
Имеют высшее образование, %	93,0	96,9
В том числе:	100	100
инженерно-техническое и военное	49,1	52,9
экономическое и юридическое	39,3	41,3
прочее гуманитарное	9,8	0,7
другое	1,8	5,1

Примечание. Данные исследования «Трансформация Российской элиты (1989—2002)», выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН.

Приведенные данные об уровне и характере образования предпринимателей свидетельствуют об ошибочности мифа о культурной маргинальности этой группы.

Анекдотический «новый русский», напоминающий Иванушку-дурачка, — персонаж, отчасти порожденный традицией причислять бизнесменов к культурным низам общества. Вполне возможно, что это и соответствует российским реалиям, но только в том случае, если речь идет о мелком бизнесмене. Крупный же бизнес в нашей стране зиждется на людях не просто формально образованных, но (выражаясь на сленге элиты) «продвинутых», т. е. знающих иностранные языки, много путешествующих, уверенно чувствующих себя в Интернете, и, конечно, богатых.

Анализ демографических показателей позволяет нарисовать типичный портрет представителя бизнес-элиты — это высокообразованный мужчина 46—48 лет, который родился и вырос в крупном городе, т. е. бизнес-элита по своим социальным параметрам почти не отличается от других элитных групп российского общества.

3.2. Социально-профессиональный бэкграунд

Социально-профессиональный опыт бизнес-элиты отчасти уже был описан выше, когда речь шла о генезисе этой социальной группы. Теперь обратимся к цифрам и приведем данные социологических исследований 1993—2001 гг. В 1993 г. мы фиксировали, что 61 % новых предпринимателей, относившихся к группе бизнес-элиты, ранее работали в органах власти, причем на партийной работе находились 13,1 %, на комсомольской — 37,7 %, в исполкомах Советов народных депутатов работали — 3,3 %, на номенклатурных должностях в министерствах и ведомствах — 37,7 %, в других органах власти — 8,2 % (табл. 8). Из высшей номенклатуры, т. е. с должностей, утверждавшихся Политбюро ЦК КПСС, в бизнес пришли 5,0 % [Крыштановская 1995, с. 65]. Надо отметить, что даже среди тех 39 % предпринимателей, которые никогда не работали в органах власти, многие были выходцами из номенклатурных семей. Так, у 36,8 % номенклатурными работниками являлись отцы, а у 18 % — матери [*20].

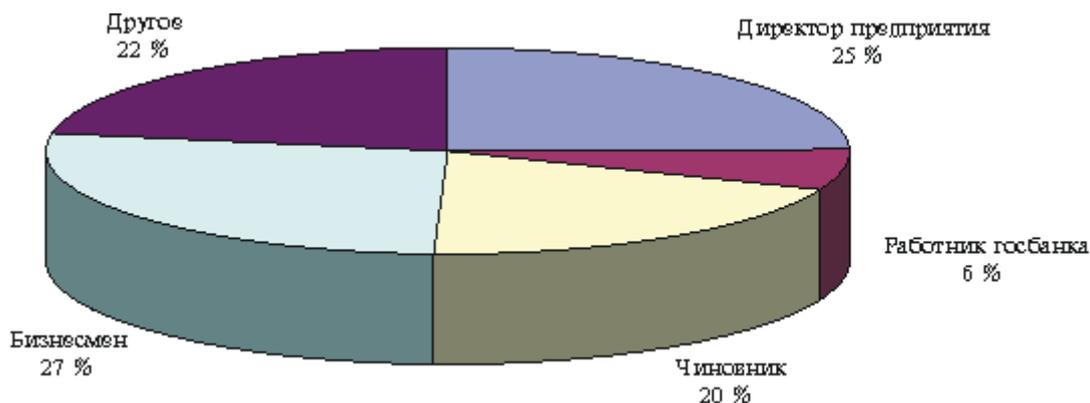
Таблица 8 *Номенклатурный бэкграунд бизнес-элиты 1993—2001 гг., % к численности группы*

Работа на номенклатурных должностях	Бизнес-элита 1993	Бизнес-элита 2001
Всего из номенклатуры	100	100
В том числе:		
комсомольской;	37,7	25,0
партийной;	13,1	15,5
советской;	3,3	18,7
министерской;	37,7	40,8
другой	8,2	0

Примечание. Данные исследования «Трансформация бизнес-элиты России (1993—2001)», выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН.

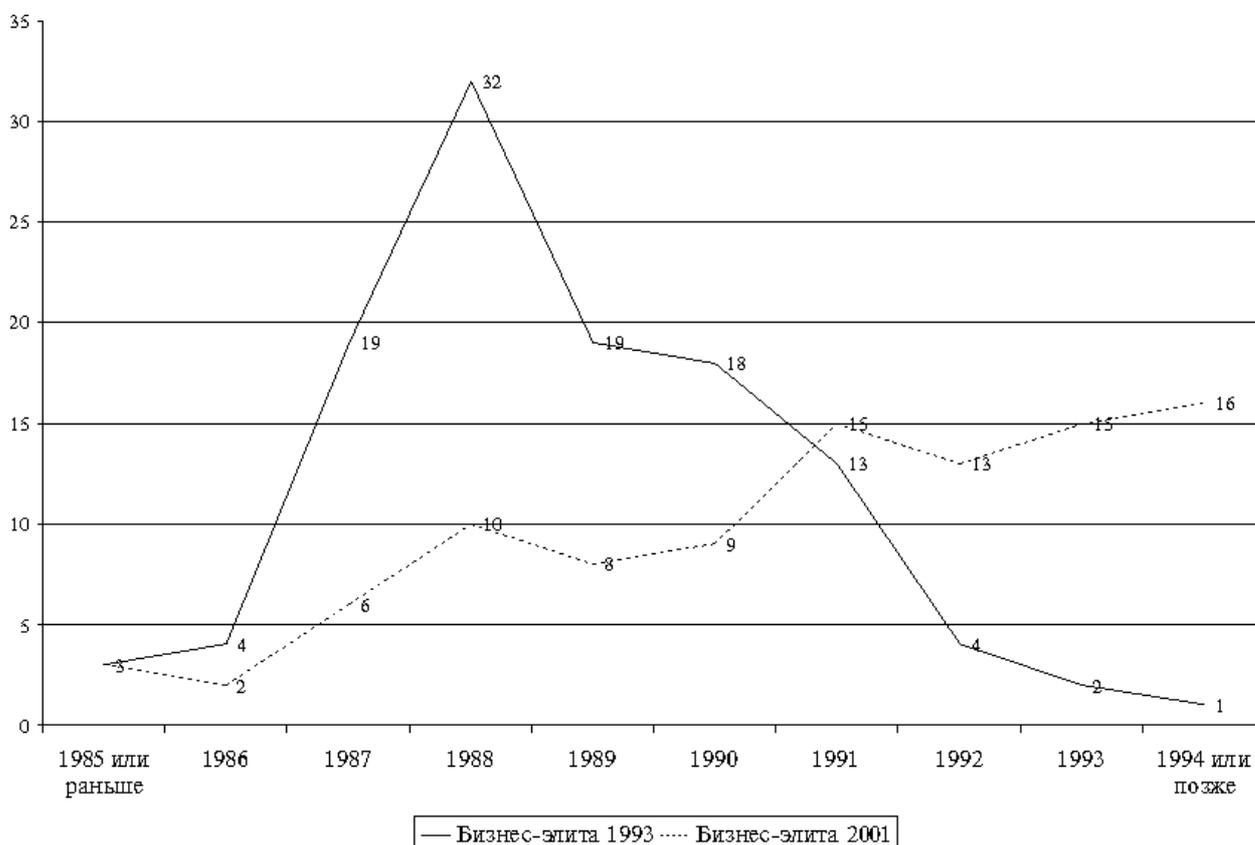
За годы существования в России бизнес-элиты ее состав и структура существенно изменились, но связь с политической элитой советских времен по-прежнему остается высокой. Так, 28,6 % нынешней бизнес-элиты принадлежали к советской номенклатуре [*21]. Однако если когорта бизнес-элиты образца 1993 г. вышла прежде всего, из комсомольских структур, то сейчас основным источником пополнения группы стали министерские работники. Непосредственно до вхождения в бизнес-элилу члены этой группы были директорами предприятий, чиновниками, работниками частных коммерческих структур, работниками государственных банков и др. (рис. 10).

Рисунок 10 *Занятие до вхождения в бизнес-элигу*



Переход в бизнес для верхушки предпринимателей произошел в два временных отрезка. Бизнесмены «первой волны» пришли в коммерцию в 1988 г.; «вторая волна» была более плавной и растянулась на 1991—1994 гг. (рис. 11).

Рисунок 11 *Год вхождения в бизнес для бизнес-элиты 1993 и 2001 гг.*



Предприниматели «первой волны» приходили в бизнес главным образом через структуры «комсомольской экономики» (ЦНТТМ, МЖК, МЦ и кооперативы — 40,5 %) или через вновь создаваемые коммерческие банки (15,5 %). Половина из них сразу становились собственниками (49,2 %); 18,1 % выступали в роли одного из учредителей; 32,7 % начинали карьеру в бизнесе в качестве наемного работника.

Характер межпрофессиональной мобильности при рождении новой буржуазии был вполне предсказуем: работники государственных банков составляли костяк новых банкиров (88,2 %); работники производственной сферы создавали частные производственные структуры (42,8 %); бизнесмены от номенклатуры не фокусировались

на каком-то одном виде бизнеса, равномерно распределяясь между основными сферами. Большинство новых собственников уже имели управленческий опыт в советской системе: среди банкиров таких было 70,9 %; среди производителей — 86,9 %; среди биржевиков — 65,7 %; среди занятых в непромышленной сфере — 50,0 %.

В 1993—1995 гг. наиболее типичной успешной карьерой в бизнесе было создание государственным чиновником фирмы «под себя», т. е. с целью своего перехода в эту структуру. Такое «пересаживание» в карьере крупных предпринимателей произошло в 56,5 % случаев. Это было одной из наиболее распространенных форм обмена власти на собственность. Вместо принятой в прежней советской системе «дипломатической ссылки» появился новый путь ухода в бизнес. Структуры, созданные таким способом, быстро наполнялись высокопоставленными отставниками. Как неоднократно рассказывали нам в своих интервью бывшие партийные руководители и ответственные работники министерств, в такие фирмы принимались только старые коллеги, «свои». Подобные коммерческие «отстойники» образовывались в первую очередь на базе прежних министерств и ведомств.

Другим распространенным способом обмена власти на собственность было делегирование каким-либо государственным органом полномочий на ведение коммерческих дел своим уполномоченным (около 15 % известных успешных карьер в бизнесе). На руководящие посты в таких новых компаниях, созданных при непосредственном содействии госструктур, направлялись молодые люди, не имевшие прямого отношения к советской номенклатуре или занимавшие в ней низшие должности («класс уполномоченных»). Разновидностью этого же способа было отпочкование новой коммерческой структуры от уже существовавшей «уполномоченной» и создание сети аффилированных фирм.

И наконец, третьим способом создания успешного бизнеса, была приватизация предприятий. Чаще всего социалистическое предприятие, превращенное в акционерное общество, вообще не меняло менеджеров или меняло их не сразу; директор завода оставался на своей должности, превратившись не только в управляющего, но и в собственника предприятия. Если для 1993 г. самым характерным способом перехода в бизнес было создание собственной структуры с использованием служебного положения (56,5 % представителей бизнес-элиты), то в 2001 г. основная масса олигархов создавала собственный бизнес, используя приватизированные предприятия (39 %).

В посткризисной России связь бизнеса с властью приобрела новые черты. Все чаще государственные чиновники после отставки становились топ-менеджерами в крупных корпорациях. Эта тенденция впервые проявилась в 1992—1993 гг., когда ряд членов правительства перешли работать в коммерческие структуры: П. Авен стал президентом «Альфа-банка»; М. Бойко — генеральным директором рекламной группы «Video International»; В. Илюшин — главой холдинга «Газпром-Медиа»; А. Козырев — одним из топ-менеджеров американской компании ICN Pharmaceuticals; В. Лопухин — президентом консалтинговой фирмы «Вангвард»; В. Машиц — президентом «Межгосбанка»; П. Мостовой — первым вице-президентом АПРОСА; Ю. Петров — председателем Государственной инвестиционной корпорации; А. Кох — главой компании «Монтес Аури»; В. Полеванов — вице-президентом инвестиционного фонда «Золото России»; О. Сысуев — вице-президентом «Альфа-банка». Впоследствии это явление стало массовым.

Среди бизнес-элиты 2001 г. до того, как стать членами этой группы, 24,8 % были директорами предприятий, 27,4 % — бизнесменами, 19,5 % — чиновниками, 6,2 % — сотрудниками государственных банков.

Таким образом, в результате взаимопроникающей мобильности политической элиты и крупного бизнеса произошло сращивание государства и частного капитала, т. е. в посткризисной России появилось следующее поколение олигархии.

4. Политическая роль бизнес—элиты

Собственники, менеджеры и директора больших корпораций всегда агрегировались в политику демократических государств. По этому поводу велись многочисленные споры, поле которых постепенно перемещалось с вопроса о дис-пропорциональности влияния крупного бизнеса на государство, на вопрос, как политика взаимодействует с интересами бизнеса. Две стороны этой проблемы отражены в понятиях «бизнес-ориентированные политики» и «политически влиятельные бизнесмены». Для анализа первой стороны проблемы важно выяснить, как корпоративные цели бизнеса трансформируются в политические цели, а для анализа второй — как политические взгляды влияют на развитие бизнеса. Другой подход — исследование взаимопроникновения бизнес-элиты во власть и политики в бизнес. Российские реалии сделали актуальной даже такую постановку вопроса: какая из двух социальных групп – политическая элита или бизнес-элита – обладает большим влиянием на политический процесс и может быть названа стратегической группой?

Понятно, что целью любой привилегированной части общества является создание таких условий, при которых бы гарантировалось наследование богатства, привилегий и культурного доминирования следующим поколением. Сохранение контроля над приобретенными ресурсами является недостаточным, так как высокая степень нестабильности в политической жизни постоянно ставит под сомнение существование наследуемого статуса. Поэтому в любом обществе бизнес-элита обладает определенным консерватизмом, выступает за стабильность и в то же время борется за права частной собственности.

Политические цели российской элиты в принципе те же, но обусловлены они ее происхождением от советской номенклатуры. Соединенная пуповиной с политическим классом, бизнес-элита изначально была включена в принятие решений, являясь одной из субэлитных групп. По мере развития реформ элита все более фрагментировалась. Связи между ее группами трансформировались, теряя императивность, присущую взаимоотношению элементов иерархических структур. Если экономическая элита советского периода полностью и безоговорочно починалась решению верхнего эшелона политической элиты, будучи отрезанной от принятия политических решений, то в российском обществе периода трансформации политические цели приобрели относительную независимость бизнес-элиты уже не всегда были тождественны целям политиков и чиновников.

Элита в ходе трансформации также менялась — и структурно, и функционально, и идеологически. Фрагментация элиты вела к тому, что фактически ни одна из субэлитных групп не имела группового самосознания. Каждая из составляющих элиты пыталась влиять на центры власти, которые также находились в развитии; каждая пыталась стать самостоятельным центром власти в сфере своих, определенных законом, полномочий. Те же группы элиты, которые не имели институционального политического статуса, а именно к таким группам надо отнести бизнес-элиты, не могли использовать подконтрольную им управленческую функцию, и им приходилось действовать нелегитимно. В определенные периоды бизнес-элиты проникала во власть настолько глубоко, что становилась ее стратегической группой. И тогда наряду с лоббированием своих интересов, финансируя деятельность политиков, спонсируя политические проекты, бизнес-элиты бралась за решение принципиальных вопросов жизни общества, вплоть до определения путей развития страны.

Едва оформившись в виде социальной группы, бизнесмены столкнулись с необходимостью отстаивать свои интересы в политической сфере, так как слишком зависели от нее. Цели политической деятельности бизнес-элиты колебались от простого лоббизма интересов отдельных компаний и получения экономических привилегий до определения политического курса, формирования высших органов власти, контроля за назначениями на высшие государственные посты. Все попытки участия бизнес-элиты в

политике России сводились к следующим формам: личному и открытому участию предпринимателей в выборах; инициированию создания политических партий и общественных движений и их дальнейшему спонсированию; приобретению и активации политических связей для влияния на принятие политических решений; подкупу чиновников и развитию сети «своих людей во власти»; покупке постов в структурах исполнительной власти; организации политических акций. Кроме форм политического участия, бизнес-элита оказывала и немалое влияние на принятие общегосударственных решений. Технология такого влияния могла быть различной — от публичных выступлений и приобретения общероссийских СМИ в собственность в целях дальнейшего формирования общественного мнения до спонсирования «мозговых команд» («think tanks», как их принято называть на Западе) и попыток непосредственного влияния на полисмейкеров.

Если появление бизнес-элиты вызвано «комсомольской экономикой», возникшей в 1987 г., то попытки бизнесменов участвовать в политической жизни стали отчетливо заметны лишь 2 года спустя, когда начали создаваться первые бизнес-ассоциации. Институционализация политического влияния бизнеса сразу была разделена — независимо друг от друга создавались как ассоциации стихийных бизнесменов, так и объединения, представлявшие интересы номенклатурного бизнеса. К структурам первого типа относились Союз кооператоров, Союз риэлтеров, Партия народного капитала и др. У истоков организаций второго типа стояли «отцы номенклатурной экономики» — К. Затулин (бывший работник ЦК ВЛКСМ, автор идеи ЦНТТМ, МЖК и МЦ), А. Вольский (бывший работник ЦК КПСС), С. Егоров (бывший работник ЦК КПСС и глава Госбанка России в 1973—1987 гг.). Все действия номенклатурных бизнес-организаций были согласованы с властями. Стихийные же бизнесмены действовали импульсивно, энергично и не всегда последовательно. Они добивались некоторых успехов, пока власти не обуздывали их чрезмерную активность (как это было, например, с Партией народного капитала С. Мавроди).

Во время первой волны становления российского бизнеса на поверхность политической жизни всплыли яркие и одиозные личности — А. Тарасов, Г. Стерлигов, К. Боровой и другие. Предприниматели номенклатурного типа еще не были известны широкой публике, так как действовали более закрыто.

Первой политической организацией стихийного бизнеса стала созданная в 1990 г. Партия свободного труда, организаторами которой были академик В. Тихонов и А. Тарасов. Возглавил партию предприниматель И. Коровиков [Современная политическая история России 1999, с. 92]. Одновременно с этим началась организация политических и лоббистских структур, выражавших интересы бизнеса, контролируемого государством. В феврале 1991 г. прошел Всесоюзный съезд директоров промышленных предприятий с участием высшего руководства страны [там же, с. 113], а для координации работы с частными предприятиями был создан Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), зарегистрированный 3 января 1992 г — на следующий день после введения свободных цен. РСПП стал правопреемником Научно-промышленного союза СССР, созданного в 1990 г. Вольским, который возглавил РСПП [там же, с. 156]. В том же 1991 г. году возникла Ассоциация российских банков, которую возглавил С. Егоров. Кроме этого, в зоне контролируемого государством бизнеса были организованы Конгресс бирж, Московская конвенция предпринимателей, Союз нефтепромышленников и пр. [там же, с. 171—178].

Несколько месяцев спустя после создания РСПП Вольский попытался объединить все предпринимательские структуры номенклатурного сектора, объявив о создании нового общественно-политического движения — Всероссийского союза «Обновление», который позже стал каркасом другой влиятельной политической силы 90-х годов — «Гражданского союза». Учредительная конференция «Обновления» прошла с большой помпой в Колонном зале Дома Союзов. На конференции выступали видные политики: Ю.

Яров (председатель комитета Верховного Совета России по экономической реформе), В. Шумейко (вице-премьер правительства России), С. Филатов (заместитель председателя Верховного Совета России), Н. Гончар (председатель Моссовета), Н. Травкин (председатель Демократической партии России). В «Обновление» вошли представители промышленного директората, предприниматели производственной сферы, народные депутаты из фракций «Смена — новая политика» и «Промышленный союз», ученые и др. В то же время (в мае—июне 1992 г.) возникла Партия экономической свободы, возглавляемая К. Боровым, которая объединила представителей частного «стихийного» бизнеса. Противостояние структур Вольского и Борового с углублением экономического кризиса становилось все очевиднее. Директорат, стоявший за Вольским, пытался сместить правительство Е. Гайдара, резко критикуя его действия. Частные бизнесмены во главе с Боровым, напротив, выступали в поддержку гайдаровских реформ. В ответ на попытки Вольского объединить «красных директоров», как их тогда называли, Боровой обратился к руководителям 27 партий, профсоюзов и движений с предложением сформировать Союз конструктивных сил. Эта инициатива привела лишь к объединению его партии с Партией конституционных демократов, которые играли более чем скромную роль на политической арене страны. В том же 1992 г. был создан еще ряд «проходных» структур, пытавшихся стать главными представителями новой буржуазии. Речь идет о Партии консолидации А. Тихонова, Ассоциации промышленников и предпринимателей России во главе с В. Пискуновым и многих других [там же, с. 195—208].

В борьбе между терявшими влияние «красными директорами» и набиравшими силу новыми бизнесменами на раннем этапе развития рынка в России победителей не было. Директора не получили той поддержки от государства, на которую они рассчитывали, а новые русские еще не успели набрать политический вес. Е. Красников так пишет о ситуации 1993 г.: «...директорский корпус проиграл борьбу за власть в новой России. Такой вывод кажется вполне обоснованным, если проанализировать события российской политики в период с августа 1991 г. по декабрь 1993 г. Как показали итоги декабрьских выборов в Федеральное Собрание, ни одно из существующих промышленно-предпринимательских объединений... не способно привлечь сколь бы то ни было значимое количество голосов избирателей. “Гражданский союз”, созданный на основе трех объединений руководителей предприятий (Российского союза промышленников и предпринимателей, Всероссийского союза “Обновление” и Ассоциации промышленников и предпринимателей России), не сумел набрать необходимых 5 % голосов избирателей, а такие промышленно-предпринимательские избирательные объединения, как “Отечество” (Федерация товаропроизводителей России – председатель Юрий Скоков), “Август” (Партия экономической свободы – председатель Константин Боровой), Партия консолидации (Валерий Неверов), объединение “Преображение” (Каха Бендукидзе, Евгений Сабуров), не были допущены к выборам, так как не собрали даже стартовых 100 тысяч подписей. По сути выборы продемонстрировали, что сейчас российские предприниматели и промышленники имеют шансы быть избранными лишь в том случае, если находятся в “тени” известных политических фигур. Именно таким образом в Думу попали представители Ассоциации приватизируемых и частных предприятий (по списку “Выбора России”) и движения “Предприниматели за новую Россию (по списку Партии российского единства и согласия)”» [Красников 1994, 133—134].

Самым большим успехом предпринимателей на выборах 1993 г. стало то, что ОПНР получило 18 мандатов в Государственной думе [Россия: партии... 1996, с. 142]. Дальнейшее развитие этого объединения было приостановлено в связи с внутренними конфликтами, приведшими к отставке К. Затулина с поста председателя ОПНР и секретаря думской фракции ПРЕС [Новая ежедневная газета 1994. 7 дек.].

Осознание собственной слабости, которую и директора, и новые бизнесмены ощутили в период выборов в Федеральное Собрание 1993 г., привело к новой волне создания предпринимательских союзов и альянсов. Под эгидой правительства Е. Гайдара создана

Ассоциация приватизируемых и частных предприятий. В 1994 г. организован «Круглый стол бизнеса России» (КСБР), в который вошло более 70 коллективных членов, среди которых Ассоциация российских банков, Ассоциация менеджеров России, Ассоциация промышленников и предпринимателей, Всероссийская ассоциация приватизируемых и частных предприятий, Конфедерация союзов предпринимателей России, Лига женщин — менеджеров и предпринимателей, Лига христианских предпринимателей, Лига кооператоров и предпринимателей России, Международная ассоциация торговых компаний и др. Возглавил организацию И. Кивелиди. Была создана Федерация товаропроизводителей России (ФТР), которая задумывалась как крупнейшая лоббистская структура российских промышленников. Ее возглавил Ю. Скоков. Все перечисленные организации по сути были номенклатурными: они создавались по инициативе или с согласия властей, возглавлялись бывшими партийными и комсомольскими функционерами. Их штат также состоял из бывших номенклатурщиков, а офисы располагались в комплексе бывших зданий ЦК КПСС на Старой площади или неподалеку от нее.

Основными спонсорами избирательной кампании ноября—декабря 1993 г. стали группа «Мост», концерны «Олби», «Микродин», «Гермес», «Нипек», банки «Национальный кредит», «Инкомбанк», «Менатеп», «Столичный», АО «Внешэкономкооперация» [Независимая газета 1994, 13 апр., с. 5].

Но, несмотря на активные усилия со стороны уполномоченных предпринимателей и политиков, курирующих развитие бизнеса вплоть до залоговых аукционов 1995 г., политическое влияние частного сектора экономики все еще оставалось слабым, а структуры, созданные для этой цели, малоэффективными. Только после 1995 г. страна ощутила наступление бизнеса на власть. Этот процесс встретил меньшее противодействие в регионах, где на парламентских выборах 1993 г. обозначилась тенденция увеличения доли хозяйственников всех типов в легислатурах. Среди региональных депутатов 21 % составили руководители предприятий различных форм собственности, 31 % — представители структур исполнительной власти, 10,2 % — руководители агропромышленного комплекса [там же, с. 1]. М. Малютин так комментировал региональные выборы 1994 г.: «...при выборах по округам пройти в депутаты могут только три категории личностей: 1. Местные начальники (преимущественно административные с некой долей советских)... 2. Старое хозруководство (особенно на селе) плюс некое число “бизнесменов” в компрадорской зоне, которые будут составлять — как “начальство второго сорта” — лояльную оппозицию начальству “первой категории”... 3. Политические маргиналы...» [там же, с. 5—6]. Так региональные партхозактивы советской эры постепенно трансформировались в местные олигархии.

Только к выборам 1995 г. коммерческие структуры были готовы оказать заметное влияние на их исход. Главной приметой времени стало не только образование мощных холдингов, за которыми стоял «уполномоченный капитал», но и финансирование этими холдингами избирательных объединений. В погоне за усилением своего влияния доминирующая группа российского бизнеса предпринимала, казалось бы, странные шаги: их финансовая поддержка распространялась на весь спектр политических организаций страны. Это означало, что для бизнеса было важнее получить места в парламенте, чем поддерживать какое-либо идеологическое направление. Унаследовав политический цинизм комсомольцев, «уполномоченные» бизнесмены поддержали на выборах и КПрФ, и «Демократический выбор России». Парадоксально, но новые финансово-промышленные группы иногда больше средств вкладывали в избирательные кампании левых (например КПрФ), чем в поддержку предпринимательских блоков (таких, как партия К. Борового). Это объяснялось тем, что предприниматели стремились заранее заручиться поддержкой наиболее вероятных победителей, а также тем, что не хотели быть заложниками какой бы то ни было одной политической силы.

Ведущих предпринимателей уже тогда называли олигархией, имея в виду не столько сращивание власти и крупного бизнеса, сколько конкретную группу из 15—17 человек, получивших широкую известность благодаря своей агрессивной позиции на залоговых аукционах, а также близости к властям. Впервые некоторые из этих бизнесменов вошли в рейтинг наиболее влиятельных политиков России, ежемесячно публикуемый «Независимой газетой».

После думских выборов 1995 г. власть убедилась в том, что финансовая помощь олигархов будет необходима на предстоящих президентских выборах. В феврале 1996 г. по распоряжению правительства РФ прошел первый Всероссийский съезд предпринимателей [Современная политическая история России 1999, с. 330]. «Класс уполномоченных» был мобилизован на поддержку переизбрания Б.Н. Ельцина. О роли, которую сыграли бизнесмены в президентской гонке 1996 г., написано много (см., например [Хлебников 2001]), поэтому отметим лишь бесспорный факт — эта группа оказала принципиальное влияние на исход событий. В 1995—1997 гг. бизнес-элита являлась одной из самых могущественных сил в обществе.

Политическое влияние олигархов было обеспечено не только ростом их капиталов, но и тем, что в их руках оказались многие электронные и печатные средства массовой информации — наиболее популярные телевизионные каналы, радиостанции, газеты, журналы. В то время как государственные СМИ теряли свое влияние из-за недостаточного финансирования, медиамагнаты нанимали лучших журналистов, вкладывали значительные средства в развитие собственных СМИ, что не замедлило сказаться на их тиражах и рейтингах. Вплоть до 2000 г. все сколько-нибудь влиятельные издания (за исключением еженедельника «Аргументы и факты») находились в руках олигархов [Российские информационные империи 1998, с. 86—87]. Успехи в медийном бизнесе были настолько впечатляющими, что несколько предпринимателей (Б. Березовский, Р. Вяхирев, В. Гусинский, В. Потанин) вошли в десятку самых влиятельных политиков страны.

Эта небольшая доминирующая группа бизнесменов достигла пика могущества в 1996—1997 гг., когда они выступали с публичными заявлениями (например, с «Заявлением тринадцати» в апреле 1996 г.), встречались с президентом и премьер-министром. С их мнением считались в правительстве и в Государственной думе. В обществе заговорили, о том, что страной управляют не политики, а денежные мешки (табл. 9). В слабом государстве воцарилась власть денег. Триумфом политического влияния олигархов стало их проникновение в структуры исполнительной власти: В. Потанин стал вице-премьером правительства, а Б. Березовский — заместителем секретаря Совета безопасности РФ [Сегодня 1996, 10 дек., с. 4]. Десятки банкиров входили в различные правительственные и парламентские комитеты и комиссии [Российская газета 1996, 10 дек., с.4].

Таблица 9 Российские предприниматели и распределение политической власти в 1995–1998 гг.

Событие	Березовский	Вяхирев	Потанин, Прохоров	Алекперов	Ходорковский, Невзлин	Фридман, Авен	Гусинский	Смоленский	Виноградов, Кузнецов	Малкин
М. Бойко: Большая восьмерка, март 1995 г.	+	—	+	—	+	+	—	+	—	—
Группа Выборы 1996	+	—	+	—	+	—	+	+	+	—
Подписаны Декларации тринадцатити апрель 1996 г.	+	—	+	—	+	+	+	+	—	—
Семибанкирщина (по Березовскому)	+	—	+	—	+	+	+	+	—	—
Приглашение к министру обороны И. Родионову 26 февраля 1997 г.	—	—	+	+	+	—	—	+	+	+
Рейтинг Независимой газеты, март 1998 г.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	—
Приглашение к Б.Н. Ельцину 15 сент. 1997 г.	—	—	+	—	+	+	+	+	+	—
Приглашение к Б.Н. Ельцину 2 июня 1998 г.	—	+	+	+	+	+	+	+	—	+
Встреча с В. Юмашевым и С. Кириенко 16 июня 1998 г.	+	+	+	+	+	+	+	+	—	+

Примечание. Построена на базе таблицы, приведенной в: [Schroder Н.-Н. 1999, р. 968—969].

На фоне этой активности «уполномоченного» бизнеса попытки сторонних бизнесменов «играть в политику» выглядят фарсом. Именно так общество расценило участие в президентских выборах 1996 г. предпринимателей М. Шаккума и В. Брынцалова. Ввязавшись в гонку за высший государственный пост без малейших шансов на успех, они использовали выборы как лучший из всех возможных видов рекламы.

В ходе региональной избирательной кампании 1997—1998 гг. тенденция усиления роли крупных хозяйственников проявилась еще более отчетливо. Местный бизнес привлек к выборам профессиональных политтехнологов и имиджмейкеров. Размеры финансовых затрат на агитацию и пропаганду в центральных и местных СМИ многократно выросли. В итоге представители директорского корпуса, промышленной и финансовой элиты получили большинство мест во многих региональных парламентах. Так, в Пермской области кандидаты от бизнеса получили 80 % депутатских мандатов, в Смоленской области — около 70 %, в Пензенской, Тамбовской и Томской областях — около 60 % (табл. 10). Доля представителей гражданского общества в региональных законодательных органах в целом по России составляла не более 44 %.

Таблица 10 Доля представителей директорского корпуса и ФПГ в региональных парламентах на 1998 г.

Регион	Представители бизнеса, %	Представители власти, %	ИТОГО: представители бизнеса и власти, %
Астраханская обл.	41	3	44
Белгородская обл.	52	13	65
Вологодская обл.	33	0	33
Еврейская АО	27	0	27
Кабардино-Балкария	31	31	62
Камчатская обл.	35	11	46
Коми-Пермяцкий АО	47	27	74
Красноярский кр.	44	7	51
Ленинградская обл.	54	8	62
Москва	20	5	25
Московская обл.	46	14	60
Мурманская обл.	46	8	54
Нижегородская обл.	52	29,5	81,5
Новгородская обл.	31	46	77
Новосибирская обл.	43	6	49
Омская обл.	57	7	64
Оренбургская обл.	45	11	56
Орловская обл.	36	12	48
Пензенская обл.	60	0	60
Пермская обл.	80	2,5	82,5
Приморский кр.	51	13	64
Псковская обл.	45	4,5	49,5
Респ. Алтай	36	5	41
Респ. Тыва	38	5	43
Респ. ККарелия	32	16	48
Ростовская обл.	58	9	67
Самарская обл.	44	28	72
Саратовская обл.	39	15	54
Свердловская обл.	44	35	79
Ставропольский кр.	52	16	68
Тверская обл.	24	12	36
Тюменская обл.	44	24	68
Хабаровский кр.	22	13	35
В среднем	42,7	13,2	55,9

Примечание. Выборы в законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов Российской Федерации 1995–1997: Электоральная статистика. М.: ЦИК РФ, 1998.

Результаты выборов показали, что более существенных успехов кандидаты от бизнеса и промышленности добились в консервативных регионах, поддерживавших на президентских выборах 1996 г. Г.А. Зюганова. Избрание в региональные органы законодательной власти представителей финансово-промышленной элиты свидетельствует о слиянии финансово-промышленного капитала и власти, что является реальным доказательством существования в России олигархии.

Рост влияния финансово-промышленных кругов в городах сопровождался ростом влияния директората агропромышленного комплекса в сельской местности. В результате во всех региональных законодательных собраниях руководители акционерных обществ, унитарных предприятий, банков и других коммерческих структур стали доминирующей силой. При этом больше стало новых предпринимателей, которые потеснили на выборах традиционный директорат, особенно на тех территориях, где была велика доля разорившихся или находившихся в стадии банкротства предприятий. Преобладание руководителей экономических структур в органах законодательной власти отражало рост их могущества.

Увеличение числа предпринимателей в местных legislatures происходило за счет уменьшения доли депутатов, не входивших в структуры власти и бизнеса. Столь очевидный дисбаланс социального представительства обуславливался тем, что материальная и правовая необеспеченность большинства граждан усиливает их зависимость от владельцев и распорядителей материально-финансовых ресурсов, определяет материалистическую мотивацию электорального поведения. Одновременно руководители хозяйственных и финансовых структур, стремясь попасть в законодательные органы, практикуют в той или иной форме скупку голосов.

Согласно региональному законодательству запрет на совмещение депутатского мандата с предпринимательской деятельностью распространяется только на депутатов, работающих на постоянной основе. Таким образом, владельцы и руководители экономических структур получают важнейшие законодательные, контрольные и кадровые прерогативы и к тому же освобождаются от профессиональной законотворческой работы. Наличие института совместительства в региональных законодательных органах создает юридическую и организационную возможность корпоративной унии власти и крупного капитала, когда финансово-политические группировки используют в своих интересах инструменты власти. Возможность совмещать бизнес и работу в legislatures стимулирует бизнес-элиту скупать голоса избирателей, что закрывает доступ в законодательные органы для интеллигенции, активистов общественных структур. Таким образом, вслед за Государственной думой региональные парламенты все более становились ареной лоббирования интересов бизнеса.

Августовский кризис 1998 г. изменил бизнес-элиту и силу ее влияния на политический процесс. К этому моменту в стране сложилась действительная олигархия. Власть способствовала рождению бизнеса, создала «уполномоченный» сектор экономики, который зиждился на экономических привилегиях. В свое время бизнес-элита, вышедшая из недр советской номенклатуры, поддерживала власть, финансировала выборы, трудоустраивала отставных политиков. Олигархи ельцинской эпохи постепенно перемещались в тень, уступая место новой генерации предпринимателей. Эти *Newest Russians* более провинциальны, теснее связаны с отечественной промышленностью, не так наивно амбициозны. Катастрофа прежних олигархов, пострадавших от своей близости к власти, научила их осторожности. Новые олигархи стараются не эпатировать публику, они не бахвалятся своим богатством, а пытаются выстраивать прочные и неброские отношения с истеблишментом на всех уровнях, все чаще действуя через своих представителей.

Разрушение медиаимперий Б. Березовского и В. Гусинского привело к осознанию, что нынешний режим не позволит себя «шантажировать» (выражение кремлевских чиновников). Иметь влияние в СМИ отныне могут только те структуры, которые действуют вместе с властью. Лояльность стала новым девизом олигархии. Не вершить судьбы политиков, а помогать власти — такая роль теперь отведена крупному бизнесу. Но эти изменения политического контекста отнюдь не означают, что влияние предпринимателей в целом уменьшилось. Оно изменило формы, но все же осталось значительным. Олигархия во многом деперсонифицировалась. Теперь не боровые, тарасовы, брынцаловы, березовские блистают на политической арене, а молчаливые

представители могущественных корпораций — «Газпрома», ЛУКОЙЛА, ЮКОСА, «Альфы» и пр. (табл. 11).

Таблица 11 *Высшие достижения бизнес-элиты в структурах власти*

Бизнесмены – депутаты Госдумы	
А. Тарасов	Народный депутат РСФСР 1990 г
В. Семаго	1993
М. Горячев	1993
К. Боровой	1995
В. Гуцериев	1995, 1999
В. Дубов	1999
Г. Семигин	1999
С. Генералов	1999
Б. Березовский	1999
Бизнесмены – члены Совета Федерации	
С. Пугачев	представитель Президента Респ. Тыва 2001 г. (Межпромбанк)
И. Брынцалов	представитель Московской областной Думы («Феррейн»)
Бизнесмены – представители исполнительной власти	
В. Потанин	1-й вице-премьер правительства РФ в 1996–1997 гг. («Интеррос»)
С. Генералов	министр топлива и энергетики в 1998–1999 гг. (ЮКОС)
В. Сурков	Заместитель руководитель администрации Президента РФ в 1999 – по наст. вр. (группа «Альфа»)
А. Абрамов	заместитель руководителя администрации Президента РФ в 1999-2000 гг. Секретарь Госсовета РФ 2000 – по наст.вр. (группа «Альфа»)
А. Попов	начальник Главного территориального управления администрации Президента РФ (группа «Альфа»)
Б. Березовский	заместитель секретаря Совета безопасности РФ в 1996–1997 гг. исполнительный секретарь СНГ в 1999–2000 гг.
А. Гаврин	министр топлива и энергетики РФ в 2000 г. («Лукойл»)
Бизнесмены – губернаторы	
К. Илюмжинов	Респ. Калмыкия, 1993 г., 1995 г. – по наст. вр.
Ю. Евдокимов	Мурманская обл., 1996 г., 2000 – по наст. вр.
Л. Горбенко	Калининградская обл., 1996–2000 гг.
В. Бутов	Ненецкий АО, 1996 г., 2000 – по наст. вр..
Р. Абрамович	Чукотский АО, 2000 г. – по наст. вр.
А. Хлопонин	Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО, 2001 г. – по наст. вр.
Б. Золотарев	Эвенкийский АО, 2001 г. – по наст. вр.
С. Дарькин	Приморский кр., 2000 г. – по наст. вр.
А. Ткачев	Краснодарский кр., 2000 г. – по наст. вр.
В. Штыров	Респ. Якутия (Саха), 2002 г. – по наст. вр.
В. Логинов	Корякский АО, 2000 г. – по наст. вр.
Х. Совмен	Респ. Адыгея, 2002 г. – по наст. вр.

Прямое влияние бизнеса на региональную политику росло и при формировании органов исполнительной власти. С каждым годом увеличивалось число губернаторов-бизнесменов. «Первой ласточкой» была Калмыкия, где в 1993 г. президентом был избран известный предприниматель К. Илюмжинов. В 1996 г. губернаторские кресла заняли еще три местных олигарха — в Мурманске Ю. Евдокимов (представлявший в регионе интересы Московской АФК «Система»), в Калининграде — Л. Горбенко и в Ненецком АО — В. Бутов. Волна выборов 2000—2001 гг. принесла новое пополнение – губернаторами «своих» территорий стали главы крупнейших в регионе промышленных структур: на Чукотке — Р. Абрамович, глава «Норильского никеля» (2001 г.); в Эвенкии — Б. Золотарев, руководитель дирекции по развитию ЗАО ЮКОС (2001 г.). В Краснодарском крае и Корякском автономном округе победили А. Ткачев и В. Логинов (декабрь 2000 г.).

Среди прежних олигархов лишь «Альфа-группа» открыто присутствует на политической арене. Ее представители вошли в российский истеблишмент: сразу два бывших топ-менеджера заняли посты заместителей руководителя администрации президента РФ (В. Сурков и С. Абрамов). Альфовцы составляют немалочисленную группу на Старой площади, занимая различные посты от консультантов до руководителей ряда управлений.

Однако, несмотря на заметное снижение персонального влияния магнатов, роль крупных бизнесменов в обществе в целом имеет тенденцию к возрастанию. В табл. 12 представлены данные биографического анализа властных когорт периода Ельцина и Путина, которые показывают, что удельный вес ставленников бизнеса в различных органах власти заметно возрос. В целом по всем элитным группам рост представительства бизнеса во власти увеличился за последние 8 лет более чем в 2 раза.

Таблица 12 *Ставленники крупного бизнеса в элитных группах, %*

	Высшее руководство	Депутаты Госдумы	Правительство	Региональная элита	В целом по когорте
Ельцинская когорта (1993)	2,3	12,8	0,0	2,6	4,4
Путинская когорта (2001)	15,7	17,3	4,2	8,1	9,3

Но особенно заметно олигархия укрепилась в российских регионах. Жестокие удары, которые сыпались на амбициозных предпринимателей в центре в посткризисный период, миновали провинциальных коммерсантов. Ельцинская олигархия терпела крах, а в регионах процесс слияния бизнеса и власти продолжался. Кризис 1998 г. способствовал этому: разорившиеся московские бизнесмены закрывали региональные филиалы. Принадлежавшие олигархам структуры переходили в руки местных администраций или аффилированных с ними компаний. По сути в 1998—2000 гг. произошел новый передел собственности.

При отчуждении собственности у ее «неэффективных» владельцев «за долги» были возможны два сценария развития: возврат акций в лоно государства (национализация) или замена одного частного собственника другим (переприватизация). И тот, и другой путь активно использовался местными властями.

Бархатная национализация посткризисного периода проходила в интересах местных властей. Первый опыт такого рода осуществил губернатор Псковской области Е. Михайлов, который ввел монополию на производство и оптовую торговлю алкогольной продукцией. Было создано первое государственное унитарное предприятие (ГУП) «Псковалко». Модель оказалась весьма эффективной, и за год было создано еще 8 ГУПов — «Псковобллеспром», «Эколес», «Псковторф», «Псковвторма» и др. В пользу только что созданного ГУПа у местных предприятий отторгались производственные активы — в счет погашения налоговой недоимки. Региональные фискальные органы работали не покладая рук, выявляя «злостных должников». Недоимщиков делали банкротами, их собственность отходила ГУПам, т. е. местной администрации. Действия Михайлова настолько соответствовали духу времени и интересам региональной элиты, что его опыт мгновенно распространился по всей стране. Повсеместно начали создаваться региональные монополисты по типу «Газпрома» или «ЕЭС России». ГУПы росли как грибы после дождя.

Московских олигархов вытесняли из регионов не только в пользу провинциального истеблишмента. В выигрыше оказались и местные предприниматели, дружественные (или родственные) властям. В Курске бывший в то время губернатором А. Руцкой передал

аптечную сеть города своему старшему сыну, ставшему генеральным директором АО «Курскфармация». Младший сын губернатора получил должность менеджера ОАО «Курскнефтехим», 49 % акций которой находятся в собственности московской фирмы «РуА», генеральным директором которой опять же являлся Рущкой-младший. Братья губернатора тоже оказались в выигрыше: старший возглавлял государственно-акционерную компанию «Фактор», а младший стал заместителем начальника УВД области по общественной безопасности. Даже мать губернатора выступила соучредителем некой фирмы «Глат». Руководил культурой в Курске А. Попов — тесть губернатора.

Переприватизация и укрепление местной олигархии лавинообразно прокатились по всей России. Но особый размах этот процесс приобрел в национальных республиках, где все отчетливее проступали черты автократии. В Башкирии складывался клан родственников президента Рахимова: сын — вице-президент холдинга «Башнефтехим»; племянник жены президента — президент «Башкредитбанка», жена президента занимает ответственный пост в Министерстве внешних связей и торговли республики. Национализация экономики Башкирии также идет полным ходом: созданы государственные монополии в ключевых сферах экономики («Башлеспром», «Башкирская топливная компания», «Башхлебоптицепром», «Башавтотранс»).

К 2000 г. региональные олигархи настолько окрепли, что начали экономическую экспансию в соседние регионы. Появились олигархи-регионалы, влияние которых базируется на межрегиональных горизонтальных связях. Развитие их бизнеса сопровождалось постепенным приобретением предприятий-смежников (поставщиков или потребителей их продукции). В результате такой диффузии бизнеса образовались финансово-промышленные группы, которые не имеют прямого отношения к московским олигархам первой волны. Наиболее яркий пример такого типа — А. Мордашов, генеральный директор АО «Северсталь» (г. Череповец, Вологодская обл.), который 2—3 года назад вошел в число наиболее влиятельных бизнесменов страны. Ту же политику интеррегиональной экспансии демонстрируют предприниматели Свердловской и Самарской областей, Башкирии. Новыми холдингами трансрегионального масштаба в последние годы стали Уральская горно-металлургическая компания, Новолипецкий металлургический комбинат, «Румелко», ФПГ на базе «Башкредитбанка», Петербургская ФПГ «Новые программы и концепции», «Евразхолдинг».

Перемещение деловой и политической активности бизнес-элиты из центра в регионы сопровождалось усилением роли государства, предпринимавшего шаги для восстановления контроля над экономикой и политикой. Укрепление государства ставило бизнес-элиту в более жесткие рамки и ограничивало свободу действий, что в целом привело к снижению ее прямого влияния на некоторые политические процессы. Прежде всего это коснулось кадровой политики, где государство вернуло себе роль главного decision-maker'a, и публичной политики в средствах массовой информации. Методы грубого диктата со стороны бизнес-сообщества в политической сфере ушли в прошлое и сменились на различные формы диалога с властью. Таким образом, не только крупный бизнес наращивал свое присутствие во властных структурах, но и политики все активнее контролировали бизнес.

Начиная с 1998 г. происходило дальнейшее вытеснение московского капитала из регионов и усиление концентрации власти на региональном уровне. В то же время в ряде российских республик продолжалось сращивание бизнеса и власти, формировалась местная олигархия. Этот процесс приобрел автократичные формы, когда крупный бизнес в регионе перешел под полный контроль не государства, а его высших чиновников, которые образовали финансово-промышленные кланы.

Менялись интересы крупного бизнеса. Если сначала они касались лишь привилегий для своих компаний, то с ростом масштаба их деятельности, лоббистские устремления предпринимателей стали распространяться на законодательное регулирование экономики

в целом. Это привело к возрастанию экономического влияния частного бизнеса, которое в какой-то степени компенсировало утраченное политическое могущество.

В 1999 г. с приходом к власти Путина началось вытеснение частных предпринимателей из ведущих электронных СМИ. Разрушение медиахолдингов Гусинского и Березовского, ослабление роли медиаструктур «Газпрома» было призвано продемонстрировать, «кто в доме хозяин». Новая власть недвусмысленно дала понять, что не допустит шантажа, которому подвергался Ельцин со стороны медиамагнатов. Оппозиционно настроенные СМИ были переданы в руки лояльных к власти структур.

В посткризисный период крупный бизнес стал пристанищем для многих отставных политиков. В высшем руководстве почти всех крупных коммерческих структур присутствуют бывшие высокопоставленные чиновники, министры, экс-руководители исполнительных структур власти.

Если раньше список владельцев крупных предприятий и рейтинг самых влиятельных олигархов существенно различались, то теперь это несоответствие преодолевается. Новые магнаты скупают или уже скупили все крупнейшие предприятия страны и занялись упорядочиванием дел своих холдингов.

В целом же объявленная политика «равноудаления олигархов» свелась к простой дилемме: либо поддержка власти, либо уход в тень. Канули в прошлое шумные скандалы и разоблачения, попытки образования собственных партий и открытая критика правительства. Бизнесмены, впрочем, как и все общество, поставлены в жесткие рамки выбора: помогай власти или уходи. Означает ли это, что олигархия исчезла? В регионах определенно нет. Там «партхозактив» существует в прежних формах. На федеральном же уровне изменения произошли: олигархи уже не могут навязывать власти свое мнение. Но они могут прийти во власть, стать чиновниками и влиять на власть изнутри. Таких делегированных во власть предпринимателей имеет почти каждая крупная корпорация.

Литература

- Аналитический отчет «Экспертный опрос руководителей ЦНТТМ». Московская ассоциация центров НТТМ, творческий коллектив «Циркон» 1989. / Рук. И.В. Задорин // Архив ИГ «Циркон».
- Бунин И.Н. Три волны российского предпринимательства // Бизнесмены России: 40 историй успеха. М., 1994.
- Ведомости Верховного Совета СССР. 1988. № 22. Ст. 355.
- Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета СССР. 1991. № 16. Ст. 442.
- Где эта улица, где этот дом... // Умелец. 1990. № 3.
- XX съезд Всесоюзного Ленинского Коммунистического Союза Молодежи, 15–18 апреля 1987 г.: Стенографический отчет. Т. 1. М.: Молодая гвардия, 1987.
- Документы и материалы II Пленума ЦК ВЛКСМ. М.: Молодая гвардия, 1987.
- Документы и материалы XXI съезда ВЛКСМ, 11–18 апреля 1990 г. М.: Молодая гвардия, 1990.
- Документы и методические разработки по вопросам творческо-производственной деятельности молодежных центров. М.: Молодая гвардия, 1990.
- Документы ЦК ВЛКСМ, 1987. М.: Молодая гвардия, 1988.
- Документы ЦК ВЛКСМ, 1988. М.: Молодая гвардия, 1989.
- Документы ЦК ВЛКСМ, 1989. М.: Молодая гвардия, 1990.
- Ионин Л.Г. Олигархи: в кавычках и без кавычек: Предисловие к книге Я.Ш. Паппэ «Олигархи»: Экономическая хроника 1992–2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Коммерсант-Дейли: 1994. 29 июня. С. 6; 30 июня. С. 6; 5 авг. С. 6; 20 авг. С. 6.
- Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Социология перехода к рынку в России. М.: Эдиториал УРСС, 1998.
- Красников Е. Политическое представительство бизнеса // Век XX и мир. 1994. № 4.
- Крыштановская О.В. Банки, облеченные доверием властей // Известия. 1995а. 8 февр.
- Крыштановская О.В. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995б. № 1.
- Крыштановская О.В. Финансовая олигархия в России // Известия. 1996. 10 янв.
- Куколев И.В. Российская бизнес-элита в центре экономических преобразований // Курс элитологии / Под ред. Ашина Г.К., Охотского Е.В. М.: РАГС, 1999.
- Куколев И.В. Формирование российской бизнес-элиты // Социологический журнал. 1995. № 3.
- Лица России. М.: РАУ-Корпорация, 1999.
- Независимая газета. 1994. 13 апр.
- Новая ежедневная газета. 1994. 7 дек.
- Охотский Е.В. Политическая элита. М., 1993.
- Паппэ Я.Ш. «Олигархи». Экономическая хроника 1992–2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Предпринимательское (хозяйственное) право: Сб. норм. актов. М.: Былина, 1999.
- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Разбег и взлет НТТМ // Умелец. 1988. № 5.
- Российская газета. 1996. 10 дек.
- Российские информационные империи // Эксперт. 1998. № 15 (132). 20 апр.
- Россия: партии, выборы, власть. М.: Обозреватель, 1996.
- Сегодня. 1996. 10 дек.
- Собрание постановлений правительства СССР (Отд. 1.). 1987. № 20.
- Современная политическая история России (1985–1998 годы). Т. 1. Хроника и аналитика. М.: РАУ-Корпорация, 1999.
- Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Деньги и власть: разделение властей в современных условиях и реструктуризация банковской системы. Ч. 1. М.: Институт государства и права РАН, 1999.
- Фирма при горкоме / Под ред. Сунгоркина В.Н., Савватеева И.А. М.: Молодая гвардия, 1990.
- Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский, или История разграбления России. М., 2001.
- Черныш М.Ф. Социальная мобильность в 1986–1993 годах // Социологический журнал. 1994. № 2.
- Чирикова А.Е. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М.: ИС РАН, 1997.
- Aslund A. How Russia Became a Market Economy. Wash., DC: The Brooking Institution, 1995.

- Beard M. A.* History of the Business Man. N.Y.: Macmillan, 1938.
- Clarke S.* Privatization and the Development of Capitalism in Russia // *New Left Review*, 1992.
- Clarke S., Kabalina V.* Privatization and the Struggle for Control of the Enterprise // *Russia in Transition: Politics, Privatisation and Inequality* / Ed. D. Lane. L.: Longman, 1995.
- Fortescue S.* Privatisation of Russian Industry // *Australian Journal of Political Science*, 1994. Vol. 29. N 1.
- Freeland C., Thornhill J., Gowers A.* 'Moscow's Group of Seven' // *Financial Times*. 1996. 1 Nov.
- Gill G.* Democratization, the Bourgeoisie and Russia // *Government and opposition*, 1998. Vol. 33. N 3.
- Johnson J.E.* Banking in Russia, Shadows of the past // *Problems of Post-Communism*. 1996. N 3.
- Johnson J.E.* The Russian Banking System: Institutional Responses to the Market Transition // *Europe-Asia Studies*. 1994. Vol. 46. N 6.
- Johnson S., Kroll H.* Managerial Strategies for Spontaneous Privatization // *Soviet Economy*. 1991. Vol. 7. N 4.
- Krystanovskaya O.* The New Business Elite // *Russia in Flux. The Political and Social Consequences of Reform* / Ed. by D. Lane. Edward Elgar Publishing Ltd. L., 1992.
- Krystanovskaya O., White S.* From Power to Property: The Nomenklatura in Post-Communist Russia // *Elites and Leadership in Russian Politics* / Ed. by Gill G. N.Y. MacMillan Press Ltd.; L.: St. Martin Press, Inc., 1998.
- McFaul M.* State Power, Institutional Change and the Politics of Privatization in Russia // *World Politics*. 1995. Vol. 47. N 2.
- Meyer M.* Vouchers and the Financing of the Russian Economy // *MOCT (Economic Journal on Eastern Europe and the former Soviet Union)*. 1993. N 3.
- Michels R.* Political Parties. N.Y., 1959.
- Nelson L.D., Kuzes I.A.* Privatisation and the New Business Class // *Russia in Transition: Politics, Privatisation and Inequality* / Ed. D. Lane. L.: Longman, 1995.
- Russian Economic Reform: Crossing the Threshold of Structural Change.* Washington, DC: The World Bank. 1992.
- Rutland P.* A Twisted Path Toward a Market Economy // *Transition*. 1994a. Pt. II.
- Rutland P.* Privatization in Russia: One Step Forward: Two Steps Back? // *Europe-Asia Studies*. 1994b. Vol. 46. N 7. P. 11—12.
- Schroder H. –H.* El'tsin and the Oligarchs: The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998 // *Europe-Asia Studies*. 1999. Vol. 51. N 6.

Сноски

*1. Об этом подробнее см.: [Крыштановская 1996; Куколев 1995; Бунин 1994; Охотский 1993].

*2. Данные исследования сектора изучения элиты Института социологии РАН 1990 г. «Молодые миллионеры» (Москва, выборка 150 чел.) И. Задорин приводит иные цифры: «...процент перечислений от объема выполненных работ колеблется для различных центров от 0 до 12 %, а в отношении к доходу — от 0 до 31 % (в среднем 16—17 %)» [Аналитический отчет... 1989, с. 12].

*3. Данные исследования «Молодые миллионеры» (1990—1991), выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН.

*4. См. исследования: «Трансформация бизнес-элиты России» (2001—2002); «Формирование бизнес-элиты в России» (1995—1996); «Крупные банки в современной России» (1994—1996); «Кто правит Россией?» (1994—1995); «Собственность в России: политическая стратегия, организационная адаптация и индивидуальное экономическое поведение в российской программе приватизации» (1993); «Богатые в Москве и России» (1993); «Лидеры российского бизнеса» (1992—1993); «Общественное мнение о богатых и богатстве» (1993); «Бизнес и реформы» (1992); «Бывшие сотрудники КГБ в новой роли предпринимателей» (1992); «Бизнес и политика» (1992); «Российские менеджеры» (1991); «Советские миллионеры» (1991); «Молодые миллионеры» (1990).

*5. Интервью дано М. Юрьевым в 1990 г. в ходе исследования «Молодые миллионеры».

*6. Кабинет министров СССР в июле 1991 г. принял решение, в соответствии с которым был сделан дальнейший шаг в автономизации всех хозяйствующих субъектов: предприятиям предоставлялось право самостоятельно распоряжаться своими средствами (вместо одного Госплана — 15, вместо одного Госснаба — 15). Управление ухудшилось, аппарат стремительно увеличился. См.: [Современная политическая история России... 1999, с. 122].

*7. В июле 1990 г. Верховный Совет РСФСР объявил все отделения Госбанка СССР и других банков на территории РСФСР с их активами и пассивами собственностью РСФСР. Образованы Госбанк и Сбербанк РСФСР. См.: [Современная политическая история России... 1999, с. 98].

*8. Государственный концерн «Норильский никель» (на базе Норильского горно-металлургического комбината им. А.П. Завенягина; комбинатов «Североникель» им. В.И. Ленина и «Печенганикель», Красноярского завода цветных металлов и Оленегорского механического завода) образован в ноябре 1989 г. См. [Современная политическая история России... 1999, с. 85].

*9. Указ Президента РСФСР от 19 февраля 1992 г. См. [там же, с. 165].

*10. Данные исследования «Бизнес и политика», проведенного сектором изучения элиты Института социологии РАН.

*11. См.: Указ Президента Российской Федерации «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. № 49. 6 дек. С. 5358—5359; Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания // Там же. С. 5359—5362; Федеральный Закон «О финансово-промышленных группах». Принят Государственной думой 27 октября 1995 г. Одобрен Советом Федерации 5 ноября 1995 г. // Российская газета. 1995. 6 дек.

*12. Подробнее см.: [Крыштановская. 1996, с. 5].

*13. Данные исследования «100 ведущих политиков России» за 1995—2001 гг. были любезно предоставлены автору службой Б.Г. Грушина.

*14. Интервью М. Фридмана от 20 октября 1997 г. немецкой газете «Die Zeit».

*15. Термин «семибанкирщина» принадлежит Б. Березовскому. В дальнейшем термин широко использовался не только российскими, но и зарубежными авторами: [*Schroder H.-H.* 1999, p. 957—988; *Gill G.* 1998, p. 307—329; *Freeland C., Thornhill J., Gowers A.* 1996, p. 15; *Johnson J.* 1996, p. 49—59; *Jdem.* 1994, p. 971—995].

*16. Исследование «Лидеры российского бизнеса» проводилось сектором изучения элиты Института социологии РАН в течение 8 лет — с 1993 по 2001 г. по сопоставимым методикам. На первом этапе использовался экспертный опрос для определения поименного состава бизнес-элиты. В исследовании 1993 г. численность группы составляла 115 человек, 2001 г. — 119 человек. На втором этапе исследования анализировались биографии этих предпринимателей.

*17. Об этом подробно пишет И.В. Куколев в своей статье (см.: [*Куколев* 1995, с. 159—169]), основанной на материалах исследований сектора изучения элиты Института социологии РАН.

*18. Данные исследования «Трансформация российской элиты (1989—2002)», выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН.

*19. Данные исследования «Трансформация бизнес-элиты России (1998—2001)», выполненного при поддержке Российского государственного научного фонда (грант № 01-03-00397а).

*20. Данные исследования «Лидеры Российского бизнеса», выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН.

*21. Эти же процессы были замечены исследователями, занимающимися массовыми опросами. См., например [*Черныш* 1994, с.130—133].