

ных предпринимателей с низким и средним уровнем политического ресурса (46% и 34% соответственно), при минимальном проценте обладателей высокого уровня (2%) соответствует специфике малого и среднего бизнеса, подтверждая наличие тесной взаимосвязи между размерами бизнеса и накопленного интернализированного политического ресурса.

Таким образом, условием развития индивидуального бизнеса в сфере малого и среднего предпринимательства является накопление интернализированного политического ресурса. Это требует от предпринимателей инвестиций в социальный капитал второго типа. В современных условиях, как правило, эти инвестиции являются субститутами инвестиций в шumpетерианские инновации. В то же время они могут выступать и как комплементы по отношению друг к другу. Принципиальное значение в этой связи приобретают целевые установки представителей властных структур, которые в рамках смешанных сетей власти и бизнеса на уровне реальных прав собственности выступают как совладельцы прав на остаточный доход и конечный контроль. Поэтому в условиях современной России неотъемлемым и важнейшим элементом государственной политики стимулирования инноваций должны стать меры по переориентации властных структур на всех уровнях, в том числе региональном и местном, с краткосрочных задач

выживания территорий на цели их долгосрочного развития.

### Литература

1. Курбатова М.В., Левин С.Н., Каган Е.С. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // *Общественные науки и современность*. – 2010. – № 6. – С. 37-51.
2. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгайт Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 480 с.
3. Fisman R. Estimating the Value of Political Connections // *The American Economic Review*. – 2001. – No 91(4). – P. 1095 – 1102.
4. Faccio M. Politically connected firms // *American Economic Review*. – 2006. – No 96 (1). – P. 369-386.
5. Hellman J.S., Jones G., Kaufman D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // *World Bank Working Paper*. – 2000. – No 2444.
6. Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // *CEFIR Discussion Papers*.

Статья поступила в редакцию 28.01.2013

**Д.В. КИСЛИЦЫН,**

*Кемеровский государственный университет*

### ИНТЕРНАЛИЗОВАННЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЕСУРС В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КРУПНОГО БИЗНЕСА\*

*Целью статьи является разработка методики оценки политического ресурса, накопленного российским крупным региональным бизнесом. В основе методики лежит анализ советов директоров, которые рассматриваются как «статусный орган», который включает в свой состав доминирующих собственников компании и аффилированных с ними лиц, при этом интенсивность политических связей компании с властью предлагается оценивать через политический статус членов совета директоров данной компании.*

**Ключевые слова:** интернализированный политический ресурс, близость к власти

Связи между представителями государственной власти и бизнеса, а также те выгоды, которые отдельные фирмы извлекают из своих особых отношений с властью, всегда привлекали внимание исследователей. При этом различные авторы используют различную терминологию и различные исследовательские под-

\* Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ №12-06-00290 «Специфика политического ресурса российских предпринимателей и её влияние на инновационное развитие»

© Д.В. Кислицын, 2013

.....  
<http://www.donntu.edu.ua/> «Библиотека»/ «Информационные ресурсы»

<http://www.instud.org>, [http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Npdntu\\_ekon/](http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/)

ходы: «политические связи» (political connections), «политические влиятельные фирмы» (politically favored firms), «капитализм приятелей» (crony economy), «захват государства» (state capture). В данной работе мы предлагаем использовать термин «политический ресурс», под которым мы понимаем, в наиболее общем и абстрактном виде, возможность осуществлять перераспределение других ресурсов, используя политические (основанные на отношениях подчинения) механизмы. В рамках политической науки данное явление было описано в работе Р. Дала «Современный политический анализ», который назвал его «кумулятивным неравенством» - асимметричная ситуация, при которой контроль над одним из ресурсов ведет к контролю над другими видами ресурсов.<sup>4</sup>

Большая часть работ, в центре которых стоит исследование политического ресурса, построена на материале развивающихся стран, что неудивительно: если компании, действующие на территории развитых стран, реализуют свои интересы на относительно открытых политических рынках, прежде всего через лоббистскую деятельность, то компании из развивающихся стран вынуждены действовать в ситуации отсутствия таких рынков, что приводит к интернализации политического капитала в рамках отдельных компаний и бизнес-групп; политические транзакции осуществляются через персонифицированные отношения. Политический ресурс относится к ресурсам широкого применения, он неспецифичен для отрасли (хотя естественно предположить, что его ценность меняется от отрасли к отрасли, в отраслях с более жестким регулированием она выше). Конкурентные преимущества, которые политический ресурс предоставляет обладающим им компаниям, делают его ценным, в то же время, становится ли он источником устойчивого конкурентного преимущества, зависит от того, удастся ли компании его эффективно интернализировать.

Пионерной работой в оценке стоимости политических связей является исследование Р. Фишмана.<sup>5</sup> Суть работы заключалась в эконометрическом анализе того, как слухи об ухудшении здоровья Президента Индонезии

Сухарто во время его последнего года у власти влияли на капитализацию фирм с различной степенью политических связей. Анализ показал, что во всех случаях влияние слухов на стоимость акций «политически влиятельных» фирм было значительно выше, чем менее зависимых. Таким образом, автор продемонстрировал, что в Индонезии данного периода политические связи в большей степени, чем такие фундаментальные показатели, как производительность, являлись главным детерминантом прибыльности, и это искажило инвестиционные решения.

За работой Р. Фишмана последовал ряд исследований, в центре которых стояла количественная оценка роли политических связей в функционировании фирм (при этом в литературе использовались термины «политические связи», «политическая влиятельность» и т.д.). Так, С. Джонсон и Т. Миттон<sup>6</sup> продемонстрировали, что влияние азиатского политического кризиса в Малайзии снизило ожидаемую ценность правительственных субсидий к «политически влиятельным фирмам» (politically favored firms), что привело к падению капитализации фондового рынка приблизительно на 60 миллиардов долларов.

А. Хвайя и А. Миан<sup>7</sup> анализировали влияние политических связей на вероятность получения кредита на материале Пакистана, используя данные по займам, предоставленным более чем 90 тыс. фирм за период между 1996 и 2002 г. Фирму относили к «политически влиятельным», если ее топ-менеджеры участвовали в выборах в качестве кандидатов. Результаты показали, что фирмы с политическими связями получали на 45% большие объемы заимствований и имели на 50% более высокий уровень дефолтов в этих займах. При этом такого рода привилегированное отношение они получали только со стороны государственных банков. Помимо этого, исследование показало положительную связь между принадлежностью фирмы к бизнес-группе и вероятностью получения политически мотивированного кредитования, при этом, чем больше бизнес-группа,

<sup>6</sup> Johnson S., Mitton T. Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia // Journal of Financial Economics. – 2003. – № 67(2). – PP. 351-382.

<sup>7</sup> Khwaja A.I., Mian A. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market // The Quarterly Journal of Economics. – 2005 - No 4. - PP. 1371 – 1411.

<sup>4</sup> Dahl R.A. Modern political analysis. – Prentice Hall, 2003. – PP. 172.

<sup>5</sup> Fisman R. Estimating the Value of Political Connections // The American Economic Review. – 2001. – No 91(4). – P. 1095 – 1102.

тем больше вероятность получения займов

Е. Слинко с соавторами<sup>8</sup>, исследуя роль политических связей в России, показали, что по сравнению с фирмами без «политического влияния», продажи и занятость фирм с влиянием росли быстрее, они больше инвестировали и получали большую прибыль, более того – их производительность росла с увеличением степени «политического влияния». Е. Журавская и Е. Яковлев<sup>9</sup>, используя те же самые данные, поставили в центр своего внимания вопрос о том, какими характеристиками обладают фирмы, получающие привилегированное положение. Исследование показало, что 1) размер группы, контролирующей конечными собственниками имеет значимый положительный эффект на вероятность получения отдельными формально независимыми фирмами привилегированного отношения (см. Таблицу 2.5); 2) фирмы с дисперсной структурой собственности имеют значительно меньшую вероятность получения привилегированного отношения.

Межстрановым сравнениям посвящена работа М. Фасцио<sup>10</sup>, автор исследует влияние политических связей на государственную поддержку компаний по данным из 35 стран (в том числе России) за период с 1997 по 2002. Критерием политических связей является статус членов парламента собственников или высших управленцев, либо их родственные связи с главой государства или министрами. Исследование показывает, что «политически влиятельные» фирмы диспропорционально часто получали государственную поддержку, при этом источником финансовых средств была помощь от Международного валютного фонда или Мирового банка, полученная данной страной.

Суммируя, можно отметить, что данная литература позволяет сделать вывод о том, что политический ресурс имеет значение – он обеспечивает фирмам привилегированный доступ к другим ресурсам, прежде всего капиталу, причем как к банковскому финансированию, так и к акционерному (рынок оценивает

политически влиятельные фирмы дороже). Данное влияние может быть измерено количественно. При этом механизмы, через которые фирмы получают выгоды от использования политического ресурса, разнообразны: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, официальные отсрочки в уплате налогов, передача государственной собственности.

Необходимо отметить, что основной сложностью, которая встает перед исследователями «политически влиятельных фирм», является определение того, какие именно фирмы обладают политическим ресурсом, или, иначе формулируя вопрос, что является индикаторами политической влиятельности. Значительная часть исследований использует в качестве показателей политической влиятельности компаний наличие родственных или дружеских связей между собственниками или менеджерами компании и высшими государственными чиновниками. Такой подход, пожалуй, наиболее объективен, но его применение сталкивается с очевидными сложностями сбора такого рода данных. Кроме того, данный подход применим лишь в том случае, если политическая система исследуемой страны стабильна и высокоцентрализована.

В качестве альтернативных подходов к выделению критериев политической влиятельности компаний используются:

- исследование «политических инвестиций» компании: траты на финансирование политических партий и лоббистскую деятельность; партийное членство менеджеров и собственников; участие собственников и высших менеджеров в политических выборах;

- анализ наличия представителей государства в совете директоров компании.

Сложность использования критериев «политических инвестиций» заключается в том, что «инвестиции в политику» нередко могут рассматриваться не как своеобразная «покупка» конкурентных преимуществ, а как обязанность, результат принуждения со стороны государства. Так, представители НЛМК, комментируя свою финансовую помощь Единой России (34,5 млн. руб. в 2007-2009 гг.), отмечали, что помощь выделялась в ответ на письма партийной организации:

«Предприятия, входящие в группу НЛМК, являются самостоятельными юридическими лицами, они занимаются производством, а не политикой. Финансовая помощь партии, как вы понимаете, — не инициатива генерального директора, а ответ на просьбу

<sup>8</sup> Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // CEFIR Discussion Papers и др.

<sup>9</sup> Zhuravskaya E., Yakovlev E. State capture and controlling owners of firms. CEFIR Working Papers.

<sup>10</sup> Faccio M. Politically connected firms // American Economic Review. - 2006. - No 96 (1). - P. 369-386.

партийной организации. То есть, конечно, такие письма приходили».<sup>11</sup>

Ситуация, когда фирмы принуждаются к инвестициям в политику, получая от них не дополнительные выгоды, а лишь отсутствие проблем ведения бизнеса, была названа Ф. МакЧейсни<sup>12</sup> «извлечением ренты» со стороны политических субъектов, в отличие от «поиска ренты» со стороны экономических субъектов в рамках классического подхода А. Крюгер<sup>13</sup>. Можно предположить, что и приобретение парламентского статуса собственниками и высшими управленцами нередко имеет своей целью не усиление лоббистского потенциала, а получение дополнительной защиты от преследования, и в этом смысле также является вынужденными «инвестициями в политику».

Наличие государственных чиновников в советах директоров компаний является одним из важнейших формальных механизмов, с помощью которых государство оказывает влияние на процесс принятия решений на уровне фирм. Исследования показывают, что госчиновники в советах директоров – это также «обоюдоострый меч» - они могут как способствовать извлечению фирмой выгод со стороны государства, так и приводить к принуждению фирмы к предоставлению выгод государству, в виде участия в различных государственных проектах.<sup>14</sup>

Способом обойти сложности поиска критериев «политической влияния» является то, что можно назвать анализом с точки зрения результатов принятия политических решений. Примером работы, построенной по этому принципу, является уже упомянутая статья Е. Слинко и др.<sup>15</sup> В качестве прокси для

«политического влияния» в ней использовалось число региональных законов, принятых в интересах конкретных фирм. База данных исследования включала компании, которые попадали в пятерку лидеров по продажам как минимум один раз в течение 1992-2000 гг. в каждом из 72 российских регионов (кавказские субъекты федерации не были включены). Для каждой из этих фирм было оценено число региональных законов, которые предоставляли им привилегированное отношение. Под привилегированным отношением понимались следующие выгоды, полученные данными фирмами: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, субсидии, займы под гарантии региональных бюджетов, официальные отсрочки в уплате налогов, передача государственной собственности. Использование данных критериев позволило определить, какие субъекты бизнеса получают привилегированное отношение чаще всего – т.е. обладают наибольшим политическим влиянием.

В то же время, анализ с точки зрения результатов принятия политических решений также встречает значительные сложности, связанные с тем, что зачастую невозможно однозначно определить основных бенефициаров конкретных политических решений, так как эффекты этих решений носят сложный отраслевой или региональный характер.

Таким образом, выбор критериев «политической влияния» представляет собой нетривиальную исследовательскую задачу, которая решается по-разному различными исследователями. При этом важное значение имеет то, политический ресурс какого именно бизнеса мы оцениваем. В рамках данной статьи мы стремимся создать модель оценки политического ресурса российского регионального крупного бизнеса. В отличие от малого и среднего бизнеса, для крупного бизнеса мы можем предложить ряд формальных критериев наличия у него интернализированного политического ресурса. Выделенные частные показатели отражают политический статус собственников и руководителей компании. В центре нашего исследования стоит анализ советов директоров данных компаний, но при этом мы исходим из ряда предпосылок, которые позволяют разработать методологию, оптимально подходящую для оценки политического ресурса именно российского крупного регионального бизнеса, представленного, как правило, непубличными

<sup>11</sup> Шлейнов Р. За пять лет "Единая Россия" собрала пожертвований на 6 млрд руб. // Ведомости. – 20 декабря 2010.

<sup>12</sup> McChesney F.S. Money for Nothing: Politicians, Rent Extraction, and Political Extortion. Massachusetts: Harvard University Press, 1997.

<sup>13</sup> Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // The American Economic Review. – 1974. - No 64. - PP. 291 – 303.

<sup>14</sup> Fry T.M, Iwasaki I. Government directors and business-state relations in Russia // European Journal of Political Economy. – 2011. - No 27(4). – PP. 642-658.

<sup>15</sup> Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // CEFIR Discussion Papers.



компаниями.

Исследования западных ученых, построенные на анализе советов директоров, как правило, рассматривают советы директоров в качестве инструмента защиты собственников от оппортунистического поведения менеджеров (в ситуации разделения собственности и управления). Совет осуществляет мониторинг менеджмента и кадровых вопросов, дает советы по стратегии, несмотря на то, что в состав советов входят инсайдеры и аффилированные лица, независимые директора играют значимую роль (так, работа Фича и Шивдасани показала, что в состав среднего американского совета входят 55% независимых кандидатов<sup>16</sup>).

Советы директоров крупнейших публичных российских компаний – это проявление своеобразной мимикрии под западные стандарты, имеющая своей целью получение доступа к заемному капиталу<sup>17</sup>. Формирование советов западного типа отражает обещание собственникам-менеджерам (в ситуации неразделенности собственности и управления) соблюдать определенные правила игры, но не более. По данным российского института директоров, только 33% российских компаний имеют четверть и более независимых директоров в составе совета. Советы директоров интересующей нас категории бизнеса – крупного регионального бизнеса – в еще большей мере отстранены от влияния на оперативное управление. С одной стороны, верна циничная точка зрения на них как на «клубы друзей» генеральных директоров, но при этом важно отметить, что они выступают как *статусный орган*, который включает в свой состав доминирующих собственников компании и аффилированных с ними лиц, как правило, имеющих доступ к политическому ресурсу. Интенсивность политических взаимосвязей компаний с властью мы предлагаем оценивать через политический статус членов совета директоров данной компании.

Осуществляя оценку политического статуса членов советов директоров, мы предлагаем учитывать как текущую, так и ранее занимаемую позицию в политической иерархии

(ранее занимаемая должность отражает процесс накопления политического ресурса, который также может быть использован в текущий период).

Отдельно предлагается рассматривать частные показатели «близости к власти» на федеральном и региональном уровне. При этом, как правило, на региональном уровне существует единая региональная властная вертикаль, в которую интегрированы в качестве нижестоящих звеньев органы местного самоуправления, поэтому при оценке «близости к власти» на региональном уровне мы будем предлагать учитывать дополнительно статусные позиции в органах местного самоуправления:

1. Членство в представительных органах власти (в настоящее время и в прошлом):

А) федеральный уровень: депутат Государственной Думы / член Совета Федерации,

Б) региональный уровень: депутат Областного совета народных депутатов, депутат городского совета народных депутатов.

2. Статус чиновника (в настоящее время или в прошлом):

А) федерального уровня,

Б) регионального уровня.

3. Членство в Общественных палатах, Советах предпринимателей при органах власти:

А) федерального уровня,

Б) регионального уровня.

4. Наличие наград:

А) федерального уровня,

Б) регионального уровня.

5. Членство в советах директоров / статус топ-менеджера бизнес-группы федерального уровня.

Включение последнего показателя обусловлено тем, что через представителей крупнейших российских бизнес-групп в своих советах директоров, компании получают опосредованный доступ к власти на федеральном уровне. При этом первые четыре показателя свидетельствуют об обладании непосредственным доступом к власти, который реализуется главным образом на региональном уровне.

Интегральную оценку политического ресурса компаний предлагается осуществлять следующим образом. Для приведения частных показателей к единой безразмерной системе измерения применяется аппарат теории нечетких множеств. Каждый показатель представляется в виде лингвистической переменной, с заданным терм-множеством. В качестве функ-

<sup>16</sup> Fich, E. M., A. Shivdasani. Are Busy Boards Effective Monitors? // Journal of Finance. – 2006. - № 61. – PP. 689-724.

<sup>17</sup> Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993-2008 гг. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009

ции принадлежности термов используется функция Харрингтона. Для получения четкой оценки показателя проводят процедуру дефазификации центроидным методом. Преобразованный диапазон изменений значения каждого показателя  $[0, 1]$ , где 1 – максимальное значение, 0 – минимальное значение. Используя метод парных сравнений для каждого показателя из рассматриваемой группы оценивается весовой коэффициент, характеризующий степень его важности. Для получения интегральной оценки близости к власти вводится модель «эталонного предпринимателя» рассматриваемой группы, значения всех частных показателей которого равны единице. Для каждой компании рассчитывается ее расстояние до «эталонного предпринимателя»  $R$  как взвешенное евклидово расстояние всей рассматриваемой группы частных показателей. Тогда степень его «близости к власти» вычисляется по формуле  $G = 1 - R$ .

Предложенная методика позволяет оценить политический ресурс крупного регионального российского бизнеса с учетом институциональных особенностей его организации. Несмотря на то, что советы директоров не оказывают значительного влияния на управление данными компаниями, их состав является индикатором политического капитала, накопленного компанией, так как интенсивность политических взаимосвязей компаний с властью может быть оценена через политический статус членов совета директоров данной компании.

### Литература

1. Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993-2008 гг. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009
2. Dahl R.A. Modern political analysis. – Prentice Hall, 2003.
3. Faccio M. Politically connected firms // American Economic Review. – 2006. – No 96 (1). – P. 369-386.
4. Fich, E. M., A. Shivdasani. Are Busy Boards Effective Monitors? // Journal of Finance. – 2006. – № 61. – PP. 689-724.
5. Fisman R. Estimating the Value of Political Connections // The American Economic Review. – 2001. –No 91(4). – P. 1095-1102.
6. Fry T.M, Iwasaki I. Government directors and business-state relations in Russia // European Journal of Political Economy. – 2011. – No 27(4). – PP. 642-658.
7. Johnson S., Mitton T. Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia // Journal of Financial Economics. – 2003. – № 67(2). – PP. 351-382.
8. Khwaja A.I., Mian A. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market // The Quarterly Journal of Economics. – 2005 – No 4. – PP. 1371-1411.
9. Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // The American Economic Review. – 1974. – No 64. - PP. 291-303.
10. Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // CEFIR Discussion Papers и др.
11. Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // CEFIR Discussion Papers.
12. Zhuravskaya E., Yakovlev E. State capture and controlling owners of firms. CEFIR Working Papers.
13. McChesney F.S. Money for Nothing: Politicians, Rent Extraction, and Political Extortion. Massachusets: Harvard University Press, 1997.

Статья поступила в редакцию 29.01.2013