

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

А.Ю. Зудин

АССОЦИАЦИИ – БИЗНЕС – ГОСУДАРСТВО

«Классические» и современные формы
отношений в странах Запада

Препринт WP1/2009/05
Серия WP1

Институциональные проблемы
российской экономики

Москва
Государственный университет – Высшая школа экономики
2009

Редактор серии WP1
«Институциональные проблемы
российской экономики»
А.А. Яковлев

3 92 Зудин А.Ю. Ассоциации – бизнес – государство. «Классические» и современные формы отношений в странах Запада: Препринт WP1/2009/05. – М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. – 68 с.

В работе рассматривается изменение места и роли ассоциаций во взаимоотношениях бизнеса и государства в развитых странах Запада (США, «старая» Европа и Япония). Подробно проанализированы классические формы отношений, сложившихся в развитых странах после окончания Второй мировой войны. На основе большого эмпирического материала и научной литературы реконструированы основные направления перестройки представительства интересов бизнеса, развернувшейся в последние десятилетия под влиянием постиндустриализма, глобализации и нелиберальной реформы государства (ослабление союзов работодателей, децентрализация коллективного действия бизнеса, растущее значение крупной фирмы как политического актора, консолидация системы ассоциаций на новой основе). Проблема рассматривается в междисциплинарном ключе с использованием подходов, разработанных в сравнительной политической экономии и политической науке (сравнительный анализ представительства групповых интересов).

УДК 330.11
ББК 65.011

Ключевые слова: сравнительная политическая экономия, политические режимы, системы представительства интересов, отношения между государством и бизнесом, ассоциации бизнеса.

Зудин А.Ю. – Институт анализа предприятий и рынков Государственного университета – Высшей школы экономики

Препринты Государственного университета – Высшей школы экономики размещаются по адресу: <http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>

© Зудин А.Ю., 2009
© Оформление. Издательский дом
Государственного университета –
Высшей школы экономики, 2009

Ключевые факторы

В научной литературе принято выделять несколько крупных факторов, которые оказывают определяющее воздействие на взаимоотношения государства и бизнеса. На первое место среди этих факторов обычно ставят структуру государства, т.е. особенности конституционного строя и конфигурации центров принятия стратегически важных решений. Фрагментация государства (разделение властей, федерализм и коалиционные правительства), как правило, содействует повышенной фрагментации интересов бизнеса: предприниматели будут стараться последовательно оказывать влияние на широкий круг центров принятия решений, один за другим, до тех пор, пока не обнаружат места, где к их запросам отнесутся с достаточным пониманием.

Различные формы политической централизации государства, напротив, ограничивают доступ к центрам формирования государственной политики, и побуждают группы интересов бизнеса к консолидации и централизации [Coleman, 1988]. Помимо конституционной структуры государства большую роль играют и особенности малой институциональной среды, непосредственно определяющие условия доступа и формы участия групп интересов в политическом процессе [Berger, 1981]. Важную роль во взаимоотношениях государства и бизнеса играют также исторические особенности, которые на языке институционалистов получили название логики «обусловленного развития» (path dependence). Отношения между государством и бизнесом приобретают различные формы под влиянием различий в траекториях обусловленного развития, так и особенностей выбора политического курса в поворотные моменты истории, который был сделан наиболее сильными акторами [Martin, 2003].

На взаимоотношения государства и бизнеса серьезный отпечаток накладывают национальные особенности экономических систем. В рамках сравнительной политической экономии, анализирующей разновидности капиталистических систем (varieties of capitalism) принято выделять две основные модели рынка, построенные на меха-

низмах координации противоположных типов, — либеральная рыночная экономика (направляемая рынком, а не государством, основанная на рыночном обмене, а не на доверии, опирающаяся на банковскую систему, а не на систему коммерческого кредита, индивидуалистическая, а не коммунитарная) и координированная рыночная экономика (ведомая государством, а не рынком, основанная на доверии, а не на рыночном обмене, опирающаяся на систему коммерческого кредита, а не на банковскую систему, коммунитарная, а не индивидуалистическая). В либеральной рыночной экономике фирмы координируют свои действия главным образом через иерархии, механизм цен и формальные контракты.

В координированной рыночной экономике контракты носят реляционный и незавершенный характер, т.е. не накладывают жестких обязательств и зависят от внерыночных соображений. Связи сетевого типа играют гораздо более важную роль для обмена информацией частного и конфиденциального характера, а кооперативные отношения встречаются гораздо чаще, чем конкурентные. Как правило, к категории либеральной рыночной экономики относят небольшую группу стран — США, Великобританию и Ирландию. В разряд стран с координированной рыночной экономикой попадает значительная часть Европы — Германия, Швейцария, Нидерланды, Бельгия, Швеция, Норвегия, Финляндия и Австрия [Hall, Soskice, 2001]. (Частным случаем бинарной классификации национальных экономических систем можно считать различия между англосаксонским капитализмом и рейнским капитализмом [Albert, 1993; Hodges, Woolcock, 1993; Crouch, Streeck, 1997; Rhodes, Apeldoorn, 1997].) В последнее время Францию, Италию, Испанию, Португалию и Грецию выделяют в особую третью группу — этатистскую (рыночная экономика, направляемая государством) [Schmidt, 2003].

Историческое развитие сформировало относительно устойчивые, но достаточно разнообразные типы соотношения публичной и частной сфер, а также государства и экономики. Становление рыночной системы и демократических институтов сопровождалось дифференциацией и функциональной специализацией публичной и частной сфер, признанием их взаимной автономии, а также полномочий элит, базировавшихся в этих сферах. Но проекция публичной и частной сфер соответственно на государство и экономику была различной.

Нарушение функциональной дифференциации между публичной и частной сферами, государством и экономикой, в одних случаях приводило к прямому или косвенному огосударствлению бизнеса, а в других — порождало различные формы приватизации государства. Границы между государством и экономикой, а также мера автономии элит в соответствующих сферах понимались также по-разному и закреплялись в национальной политической (в том числе государственнической) традиции. Различные масштабы и формат полномочий публичной власти во взаимоотношениях с экономикой и обществом способствовали формированию разнообразных политических моделей государства, группировавшихся вокруг двух полярных типов — классического либерального (минималистского) государства и этатистского (самодостаточного и доминантного) государства [Dyson, 1980].

I. ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА В ПОЗДНЕИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПЕРИОД

В XX в. интервенционистская политика государства становится общим правилом в развитых странах Запада вне зависимости от особенностей исходных моделей, исторических традиций и сложившихся форм взаимоотношений с бизнесом. Государство, используя различный инструментарий, активно начинает вмешиваться в экономику и социальные отношения. Новые полномочия государства сопровождаются расширением взаимодействия с группами интересов. В позднеиндустриальный период (1945 — конец 1970-х гг.) большая часть известных типов отношений государства и бизнеса в той или иной степени тяготела к одной из двух основных моделей — плюралистической или неокорпоративной. В общих чертах сфера распространения плюралистической модели совпадала с ареалом стран с либеральной рыночной экономикой, а разнообразные версии неокорпоративной модели — с зоной координированной рыночной экономики.

Плюралистическая модель отношений государства и бизнеса базируется на расширенном понимании частной сферы при четкой функциональной дифференциации государства и экономики и вы-

сокой автономии участников. Она предусматривает наличие многочисленных, но относительно слабых и конкурирующих между собой ассоциаций бизнеса, полицентрической и децентрализованной системы представительства интересов, политических партий, не отличающихся высокой внутренней дисциплиной (а значит, и возможности для бизнеса продвигать интересы, не прибегая к посредничеству ассоциаций и политических партий), контрастного режима публичности (в зависимости от конкретных отраслей и ситуаций), невысокого уровня бюрократизации и ориентации на открытое соперничество при продвижении интересов. В позднеиндустриальный период плюралистическая модель взаимоотношений государства и бизнеса была скорее исключением.

Неокорпоративная модель основана на расширенном понимании публичной сферы, размытой функциональной дифференциации государства и экономики и сниженной автономии участников. (В политической науке принято отличать неокорпоративизм, совместимый с демократической политической системой, от традиционного (государственного) корпоративизма, тесно связанного с авторитарными и тоталитарными режимами ряда европейских стран – фашистской Италии, предвоенной Австрии, Испании в период правления генерала Франко и Португалии в период правления Салазара.) Неокорпоративизм предполагает наличие сильных ассоциаций бизнеса, высокий уровень централизации представительства групповых интересов, наделение головных ассоциаций фактической монополией на представительство интересов и ролью главных посредников во взаимоотношениях бизнеса и государства, классовые и дисциплинированные политические партии (тесно связанные с крупными социальными общностями), низкий уровень публичности и высокую бюрократизацию, а также ориентацию на продвижение интересов в режиме согласований [Schmitter, 1974, 1984a, b].

Каждая модель предусматривала разный статус и различные формы участия групп интересов бизнеса в формировании государственной политики: либо высокая автономия, но конкурентный и негарантированный доступ к механизму принятия решений (плюрализм), либо постоянное участие в формировании государственной политики, но сокращение автономии (неокорпоративизм) [Lembruch, 1984]. В позднеиндустриальный период неокорпоративная модель стала предметом интеллектуальной моды. Утвердилось убеждение, что бо-

лее плановые и более организованные формы капитализма обладают большими достоинствами, чем те, которые в большей степени основаны на рыночных отношениях. (Наиболее ярким представителем этого подхода считается Эндрю Шонфилд [Shonfield, 1967].) Неокорпоративизм воспринимался как успешный образец организации отношений государства с группами интересов и превращался в предмет институционального экспорта. В некоторых случаях выбор в пользу неокорпоративистских систем согласования групповых интересов был обусловлен также стремлением политических и экономических элит небольших по размеру стран вписаться в мировой рынок [Katzenstein, 1985].

Обе модели взаимоотношений государства и бизнеса отличаются высокой вариативностью. Помимо уже упоминавшихся факторов (структура государства, институциональная среда групп интересов и обусловленное развитие) разнообразие корпоративистских и плюралистических систем взаимодействия государства и бизнеса связано также с особенностями национальной экономики (степень зависимости от экспорта) и политических «кливаджей», а также силой соперничающих групповых интересов и характером отношений между ними. Отношения государства и бизнеса всегда в той или иной степени испытывали активное влияние третьей стороны. В эпоху интервенционизма этой третьей стороной повсеместно становились организованные интересы наемных работников. Они оказывали влияние на политические приоритеты государства и часто стимулировали национальные сообщества бизнеса к самоорганизации.

Системы представительства интересов бизнеса и наемных работников формировались в тесной взаимосвязи. Исторический опыт показывает, что уровень и формы организации интересов бизнеса в Европе и США тесно связаны не только со структурой государства, но и состоянием групповых интересов наемных работников, основными показателями которого принято считать уровень юнионизации рабочей силы, степень централизации и консолидации представительства интересов (количество национальных профцентров), уровень централизации коллективно-договорной системы, наличие левых политических партий и степень их политического радикализма. Наконец, важным фоновым фактором во взаимоотношениях с государством играет степень легитимности бизнеса в обществе. Пониженный уровень легитимности ослаблял автономное политическое

влияние бизнеса, побуждал его сторониться публичности, обрекал на зависимость от политических и административных посредников (послевоенные Франция, Австрия, Швеция, Италия, Япония), а иногда и побуждал к поиску союзников в гражданском обществе, располагавших более внушительным символическим капиталом (союз крупного бизнеса со средним и мелким во Франции в период IV Республики).

Либеральный интервенционизм: две модели

Классическое либеральное государство, практическим воплощением которого были Великобритания и США, предполагало отсутствие постоянных отношений между государством и бизнесом. В действительности образ «ночного сторожа» был скорее метафорой, чем моделью, описывающей реальные отношения. Либеральное государство в той или иной форме участвует в конструировании национальных рынков и проводит имперскую внешнюю политику (Великобритания в первой половине XX в., США – во второй половине XX в.). Тем не менее в экономике и внутренней политике «минималистское» государство было реальностью и выступало в качестве образца, на который ориентировались основные отряды национальной элиты. Переход к интервенционизму трансформирует либеральное государство: увеличивает полномочия, расширяет масштабы и повышает политический вес. Но соединение классического либерального государства с интервенционистским курсом дает различные результаты. Отчасти различия обусловлены фактором структуры государства: в одном случае это унитарное и централизованное государство, классический парламентский режим («Вестминстерская система»), предполагающий ответственные министерства, сильное правительство и слабые альтернативные центры власти (недееспособность парламента во взаимоотношениях с правительством большинства), политические партии дисциплинированные, «классовые» и идеологические (Великобритания), в другом – федеральное и децентрализованное государство, президентская республика, основанная на разделении властей и предполагающая сильные альтернатив-

ные источники власти (национальный парламент и судебную систему), «секционистские» политические партии с низкой внутренней дисциплиной, смешанным электоратом и аморфными идеологиями (США).

Важными дифференцирующими факторами стали существенные различия в экономической и политической силе профсоюзов, а также наличие альтернативной идеологии. Британский плюрализм предполагал сильные профсоюзы, влиятельную, тесно связанную с профсоюзами левую партию, американская версия опиралась на слабые профсоюзы, а фактор левой партии и альтернативной идеологии отсутствовал. В результате в Великобритании возникает структурный конфликт интервенционистского курса государства и групп интересов и происходит эрозия плюралистической модели взаимоотношений с бизнесом. В США либеральному государству и органичным для него формам взаимоотношений с группами интересов удается более успешно адаптироваться к интервенционистской политике.

Конфликт либерального государства и групп интересов: эрозия плюралистической модели

Неудачная адаптация либерального государства, интервенционистского политического курса и групп интересов бизнеса в Великобритании была вызвана сочетанием нескольких факторов. Интервенционистское государство выстраивалось на фундаменте безгосударственной (no state) политической традиции. Эта традиция проводит четкую границу между государством и гражданским обществом. Основой государства выступает скорее договор, а не естественное право. Гражданские служащие лишены конституционного статуса. Исторически либеральное государство в Великобритании вырастает не из моноцентрической концепции правительства (government), а из полицентрической концепции политического правления (governance). Классическая концепция политического правления была основана на «молчаливом понимании, что сфера взаимоотношений между правительством (государством) и обществом должна быть ограниченной. За гражданским обществом признавался высший приоритет на шкале политических ценностей, в то время как государство воспринималось как институт второстепенной важности. Корпора-

тивная жизнь гражданского общества выражается через добровольные ассоциации и местные сообщества» [Bevir, Rhodes, 2001].

Административное управление подчинено модели общественных интересов, для которой характерно подозрительное отношение к руководству со стороны правительства. Управление ориентируется на обретение согласия общественности в отношении мер, которые принимаются правительством в ее интересах. Институционализация либерального государства прежде всего как полицентрического правления утвердило плюралистическую модель взаимоотношений с гражданским обществом.

В эпоху интервенционизма «минимальное государство» начинает замещаться государством-гибридом. В экономике расширился национализированный сектор, захвативший не только инфраструктурные, но и ведущие для своего времени секторы экономики (сталелитейная, угольная, газовая, железные дороги и каналы). Появление «государства благосостояния» резко расширило социальные обязательства. В попытках решить обостряющиеся экономические проблемы правительство обращается к «дирижистскому» инструментарию. В 1961–1962 гг. правительство консерваторов делает попытку перейти к общенациональному экономическому планированию. Создается Национальный совет экономического развития (НСЭР) — инструмент подготовки долгосрочных экономических программ, призванных оживить вялые темпы экономического роста. Бизнес сделал попытку приспособиться к повороту государственной политики. Началась трансформация традиционной плюралистической системы представительства интересов. В 1965 г. на основе слияния трех общенациональных союзов была создана Конфедерация британской промышленности (КБП), попытавшаяся превратиться в головное корпоративное объединение. Связи с правительством удалось укрепить.

КБП признается официальным представителем промышленности и наделяется правом доводить до министра финансов свои позиции по бюджету (перед его окончательным формированием), а также по общим вопросам экономической политики. КБП получила представительство в Национальном совете экономического развития и ряде других консультативных органов, стала обеспечивать правительство необходимой технической информацией. Но полностью консолидировать представительство бизнеса не удалось. Значитель-

ная часть финансового сообщества (Сити) сохранила автономные каналы связей с правительством через Банк Англии. Асимметрия в организации интересов бизнеса и наемных работников остается не преодоленной. В отличие от бизнеса профсоюзы располагали консолидированным и централизованным представительством, опиравшимся на двухзвенную структуру: «корпоративное» звено представлено Британским конгрессом тред-юнионов (БКТ), а политическое — Лейбористской партией (профсоюзы входят в партию на правах коллективных членов). При этом профсоюзы отказываются подчинить классический атрибут плюралистической модели — свободную систему коллективных договоров — логике неокорпоративистских проектов правительства. Политически влиятельные профсоюзы превратились в ключевую «вето-группу» в формировании государственной политики.

На средних уровнях принятия решений политическая система сохраняла открытость группам интересов бизнеса. Стилистической особенностью взаимоотношений государства с бизнесом (policy style) в Великобритании стало «бюрократическое приспособление», в ходе которого «наиболее важными участниками выступали группы интересов и правительственные министерства, а способом принятия решений были переговоры, а не навязывание» [Jordan, Richardson, 1982]. Стиль политического управления отличали также ориентация на постепенные решения (инкрементализм), компромисс и поиски консенсуса, и это обстоятельство приводило к тому, что система принятия решений оказывалась весьма восприимчивой к давлению со стороны групп интересов [Jordan, Richardson, 1987].

Модели бюрократического приспособления благоприятствовал и национальный стиль регулирования. В административной практике Великобритании закон и суды не играют активной роли. Сотрудники регулирующих органов традиционно избегают использования легалистских инструментов правоприменения и руководствуются стратегиями примирения и приспособления. Акцент делается на переговорах между регулирующим органом и объектом регулирования вне формализованной процедуры и при показателем нежелании обращаться в суд и применять санкции [Vogel, 1986].

Но переориентация правительства на централизацию взаимоотношений с группами интересов способствует размыванию границ между государством и гражданским обществом. Начинается эрозия

плюралистической модели. Политическая централизация способствовала постепенному ослаблению полицентрических моделей политического управления (governance). Автономия многих добровольных организаций стала постоянно сокращаться: «они стали все больше превращаться в агентов и клиентов государства, держателей правительственных лицензий, бенефициариев налоговых поблажек со стороны государства, получателями государственной финансовой помощи и конкурентами в борьбе за эту помощь — или просто в группы давления, которые стремились побудить правительство изменить свою политику в какой-то конкретной области. Граница между публичной и частной сферами стала более расплывчатой, чем в XIX в.» [Bevir, Rhodes, 2001]. Без неокорпоративной системы согласования интересов «гибрид» либерального государства и социал-демократического «государства благосостояния» оказался неустойчивым.

Адаптация либерального государства и групп интересов: укрепление плюралистической модели

В отличие от Великобритании США можно считать относительно удачным примером взаимной адаптации либерального государства, интервенционистского политического курса и групп интересов бизнеса. В зоне ответственности либерального государства оказалось общее состояние экономики и социальных отношений. Наряду с классическими «сторожевыми» функциями появились и новые — «арбитра» и «гаранта» макроэкономического равновесия и социетального равновесия между групповыми интересами, а также функция «пожарного», предусматривающая возможность государственного вмешательства в критических ситуациях в любую сферу. Либеральное государство взяло на себя и отдельные функции, свойственные государству развития: проект создания атомной бомбы, космическая программа, программы борьбы с бедностью.

В то же время США удалось в наибольшей степени сохранить преемственность с либеральной моделью государства. Несмотря на расширение сферы ответственности, объем полномочий либерально-интервенционистского государства оказался существенно уже. В экономической политике использовались только косвенные рычаги. Государство не пошло на подмену субъектов рынка (госсектор в

экономике создан не был), а «государство благосостояния» оказалось ограниченным. Государственная система социального обеспечения выросла из частных пенсионных планов [Berkowitz, McQuaid, 1988], и в дальнейшем обе системы продолжали существовать параллельно. (Фактически рядом с официальным «государством благосостояния» соседствует «теневое государство благосостояния», созданное бизнесом [Stevens, 1986].). Реформы трудового законодательства со второй половины 1940-х гг. предотвратили дальнейшее повышение экономического и политического веса профсоюзов. Неизбежные модификации отношений государства и бизнеса в эпоху интервенционизма в целом полностью укладывались в рамки плюралистической модели: бизнес участвует в проведении интервенционистского курса на правах равного партнера, сохраняя экономическую и политическую автономию.

Структура государства в США наложила серьезный отпечаток на взаимоотношения с бизнесом. Американская политическая система во многом уникальна: для нее характерна относительная слабость государства и подвижность конфигураций групп интересов [Broadbent, 2000]. (Попытка теоретического объяснения повышенной подвижности конфигураций групп интересов в США предложена в модели «государства организаций» (organizational state model) [Laumann, Knoke 1987].) «Архитектура» партийной системы США стимулировала фрагментацию групп интересов бизнеса: конкуренция в рамках двухпартийной системы в сочетании с ранним распространением всеобщего избирательного права и значительными секторными различиями в политических партиях повысила восприимчивость партий и кандидатов к широкому кругу разнородных интересов.

Система представительства интересов бизнеса отличается повышенным полицентризмом и децентрализацией, слабой ролью общенациональных ассоциаций (Национальная ассоциация промышленников, Торговая палата США, Национальная федерация независимого бизнеса) и высоким удельным весом индивидуалистических политических стратегий, на которые ориентируются крупные фирмы. Политическая система отличается повышенной открытостью для групп интересов, прежде всего сообщества бизнеса. Присутствуют и внутренние ограничители, сдерживающие беспрепятственное усиление политического влияния бизнеса: проблемы, которые вызывают повышенное внимание и по которым группам интересов бизнеса

удается выработать единую позицию, как правило, привлекают внимание прессы и вызывают ответные действия со стороны гражданских групп [Smith, 1999].

Во взаимоотношениях государства и бизнеса утвердились две институциональные формы — режим политической конкуренции и неформальные политические сообщества. Доступ групп интересов к системе формирования власти и принятию политических решений обеспечивается в режиме конкуренции, главными инструментами которого выступают частное финансирование выборов и легальный лоббизм в законодательной и исполнительной власти. В рамках конкурентного режима взаимоотношений с государством бизнес выступает как типичная группа давления, ориентированная на использование публичной власти для достижения частных благ (public provision of private goods). Со временем конкурентный политический режим формализуется. Регламентация конкурентного политического режима направляется идеологией обеспечения равенства прав участников и укреплением гарантий от «неправомерного влияния» (undue influence) на принимаемые решения. Вводится правовая регламентация и административный надзор за лоббистской деятельностью. Влияние групп интересов бизнеса на формирование системы власти частично ограничивается. Создание государственного финансирования президентских выборов вывело ведущее звено политической системы из-под прямого влияния конкурирующих интересов бизнеса. Реформа середины 1970-х гг. способствовала децентрализации системы политического финансирования и сделала ее доступной для широкого круга групп интересов.

В то же время в отраслях и секторах, охваченных системой государственного регулирования, между представителями политической, административной и экономической элиты возникают достаточно тесные и постоянные отношения, на основе которых формируются относительно закрытые сетевые образования — неформальные политические сообщества (policy communities, policy networks, issue networks). Как правило, они выстраивались по схеме «профильный комитет конгресса — регулирующее агентство — группа интересов бизнеса». В рамках политических сообществ бизнес выступает уже не как «группа давления», а как участник полицентрической системы правления (governance). Неравенство ресурсов между участниками время от времени приводило к фактическому захвату регулирую-

щих органов отраслевыми группами интересов бизнеса (agency capture). Неконкурентный характер этих сообществ побудил американских политологов назвать их железными треугольниками (iron triangles). (Наибольшую публичную известность приобрел «железный треугольник» в оборонной сфере — военно-промышленный комплекс.)

Разнонаправленные конфигурации групп интересов фактически колонизовали политические ниши вокруг конкретных направлений государственной политики (specific policy domains). На некоторых участках государственной политики группы интересов, опирающиеся на широкую базу, по характеру выполняемых функций типологически сближались с головными общенациональными ассоциациями бизнеса в некорпоративистских системах [Martin, 2003]. Постоянные изменения конфигурации групп интересов в зависимости от конкретного «домена» государственной (публичной) политики укрепляет плюралистические основы политической системы, но способствует растущей «балканизации» государства. (Исследования «сетевых социологов» и политологов показывают, что в США отсутствует устойчивая сеть организаций, постоянно занимающих центральное положение в процессе формирования политического курса [Knoke, Broadbent, Tsujinaka, Pappi, 1996; Heinz et al., 1993].) Наиболее влиятельные фракции бизнеса в США не только встраивались в текущий политический курс в качестве групп давления или участников политических сообществ, но и принимали активное участие в подготовке и обеспечении перемен. В периоды крутой смены политического курса группы интересов бизнеса играли активную и важную роль: они становились частью коалиций, создававшихся политическими элитами [Ferguson, 1984].

Адаптация к расширенным функциям государства потребовала институционального обновления системы представительства бизнеса. В прошлом для поддержания отношений вполне было достаточно закрытых клубов, парламентских кулуаров (lobby) и таких элементарных форм, как взносы в партийную кассу. Теперь для крупных фирм поддержание связей с органами законодательной и исполнительной власти на постоянном уровне превратилось в важное условие предпринимательской деятельности. В штаб-квартирах компаний и секторе независимых консультантов возникают соответствующие подразделения и агентства (government relations — GR). Вслед за

специализацией начинается профессионализация: в вашингтонских представительствах и штабных отделах отставных журналистов постепенно сменяют бывшие сотрудники аппарата конгресса и лица, получившие специальное профессиональное образование.

Все более важную роль в отношениях бизнеса и государства начинают играть специальные политические подразделения внутри крупных фирм, в которых произведена интеграция связей с общественностью, отношений с законодательными и исполнительными органами власти – политические отделы (public affairs departments) [Post, Murray, Dickie, Mahon, 1983]. Новым институциональным каналом для участия бизнеса на выборах стали комитеты политического действия. Для обеспечения долговременного присутствия в государственной политике деловыми кругами были созданы корпоративные институты политического планирования (policy planning institutes), такие как Комитет экономического развития (Committee for Economic Development – CED). К концу позднеиндустриального периода более четкие институциональные очертания приобрела и роль большого бизнеса во взаимоотношениях с государством: в середине 1970-х гг. была создана новая организация – Круглый стол бизнеса, объединившая руководителей ведущих фирм. Избранный формат институционального обновления позволил повысить уровень профессионализации и институционализации связей с государством, не выходя за рамки плюралистической модели.

Государство и бизнес в координируемых экономиках

В координируемых экономиках рынок в той или иной форме направляется государством. В зависимости от политической роли, которую берет на себя государство, все разнообразие форм взаимоотношений с бизнесом в координируемых экономиках можно свести к двум основным типам – это ассистирующее и авангардистское государство. Эти два типа существенно различаются по трем основаниям: кто осуществляет руководство (политики или чиновники, правая или левая элита), как это руководство осуществляется (указания или переговоры) и, наконец, на какие цели ориентируется государ-

ство (собственные, сформулированные относительно автономно, компромисс с группами интересов, включая бизнес, или преимущественно равновесие между целями бизнеса или интересами избирателей).

Всем координируемым экономикам свойственны различные разновидности некорпоративной модели взаимоотношений государства и бизнеса. В зависимости от политической роли государства происходит дифференциация некорпоративных форм взаимоотношений с бизнесом: ассистирующему государству соответствуют три наиболее известных некорпоративных модели (корпоратизм с «рамочным» государством в Германии, однопартийный «мягкий» корпоратизм в Швеции и двухпартийный «жесткий» корпоратизм в Австрии), а авангардистскому государству – две (этатистский корпоративизм во Франции и административное руководство в Японии).

Ассистирующее государство и некорпоратизм

Политическая модель ассистирующего государства отличается рядом важных особенностей. (Понятие ассистирующего государства (enabling state) было введено в оборот немецким политологом В. Штреком для определения политической роли государства во взаимоотношениях с группами интересов. Речь идет о государстве, которое выступает в роли «ассистента» высокоорганизованных групп интересов, которым передается часть государственных функций.) Ведущая роль во взаимоотношениях с группами интересов принадлежит государству, но во многих случаях осуществляется в мягкой, косвенной форме. Ассистирующее государство проводит взаимную адаптацию «государства благосостояния», которое оно включает как свою органическую часть, и системы взаимоотношений государства с экономикой и группами интересов. Система правления предполагает широкое делегирование публичных функций организованным интересам.

Доминирующая роль в правящей группе принадлежит партийно-политической элите (а не административной): ассистирующим государством руководят партии, а не чиновники. Круг правящих элит расширяется: помимо политико-административной элиты и бизнеса к формированию государственной политики на позициях «сильных игроков» подключаются альтернативная элита и новые группы

интересов из гражданского общества в лице левых партий и профсоюзов. Обязательным условием сочетания всех разновидностей неокорпоративных моделей с ассистирующим государством служит высокий уровень социетального консенсуса, охватывающего большую часть общества.

Корпоратизм с «рамочным» государством

За послевоенной Германией прочно закрепился образ организованного капитализма, но государство выполняет скорее «рамочные», а не руководящие функции в отношении национальной экономики. Систему взаимоотношений государства и бизнеса можно назвать корпоратизмом с «рамочным» государством. Эта система стала продуктом нескольких факторов — структуры государства, особенностей государственной традиции, структуры групп интересов и условий послевоенного политического компромисса. Сочетание федерализма, парламентской республики, коалиционных правительств и конституционных ограничений власти правительства и парламента породило особую модель политического правления — консенсусную демократию со слабым правительством.

Возможности государства в экономике оказались серьезно ограничены. Вместе с тем германская политическая традиция наделяет государство широкими экономическими функциями. Государство представляет собою самодостаточную силу и образует органическое целое с гражданским обществом. Рынок безусловно признается основой экономики, но свободный рынок оценивается скептически. Государству отводилась важная роль в создании устойчивой конкурентной рыночной экономики. Оно также наделялось правом определять, что в рыночной экономике следует считать позитивными, а что — негативным. Государство играет важную интегрирующую роль: оно подталкивает все экономические группы в обществе к позиции социальной ответственности [Dyson, 1980].

Новое противоречие породило асимметричное сочетание структуры государства и структуры представительства групповых интересов. Организация интересов и бизнеса, и профсоюзов отличается консолидированностью и централизацией. В системе представительства бизнеса центральное место заняла «большая тройка» головных общенациональных предпринимательских организаций: Федераль-

ный союз германской промышленности, Федеральный союз германских работодателей, Немецкая торгово-промышленная палата. Государство во многом утратило возможность предлагать группам интересов «частные блага»: конституция обязала его защищать конкурентные рынки и твердую валюту и лишила возможности проводить селективную промышленную политику. Монетарная стабильность и сохранение конкурентного рынка были выведены из сферы возможного вмешательства правительства и деполитизированы. Результатом стала более характерная для плюралистической модели повышенная автономия групп интересов от государства. Автономия групп интересов защищена и конституционными гарантиями (в частности, права профсоюзов и ассоциаций работодателей регулировать заработную плату и условия труда без вмешательства со стороны правительства).

Еще одно противоречие создал послевоенный компромисс. Демократическое государство и социальное рыночное хозяйство были учреждены в результате исторического компромисса трех основных сил: либеральной рыночной экономики, социал-демократии и христианской демократии [Streeck, 1995]. По условиям этого компромисса государство взяло на себя широкие социальные обязательства. Но его возможности оказались серьезно ограничены. Как отмечает немецкий политолог В. Штрек, «с тем, чтобы увеличить свои возможности (capabilities) в соответствии с расширением сферы своей ответственности, государство в Германии развило в себе чрезвычайную способность помогать группам в гражданском обществе в самоорганизации и стало передавать им функции управления, которые в противном случае отошли бы либо государству, либо рынку. Именно при помощи организованного при помощи государства коллективного действия и квазипубличного самоуправления "корпоратистских" групп политико-экономическая система Германии порождает большую часть регулирующих правил и коллективных благ, которые ограничивают, корректируют и поддерживают учрежденные рынки социальной рыночной экономики» [Ibid].

Ассоциации заняли центральное место в отношениях государства и бизнеса в Германии [Streeck, 1983, 1992]. Но их роль изменилась. Это не просто группы интересов: они специально наделяются государством правом выполнения важных функций в сфере государственной (публичной) политики. В качестве субъектов государственной

(публичной) политики ассоциации бизнеса несут обязанности устанавливать баланс между приоритетами повышения конкурентоспособности на международных рынках и необходимостью поддержания социального мира. Государство делегировало ассоциациям бизнеса статус участников систем правления в соответствующих секторах экономики, а вместе с ним — и возможность решать проблему «безбилетников» (free riders), сопряженную с производством коллективных благ при помощи принудительного или квазипринудительного членства. По словам В. Шрека, наделение организованных интересов публичным статусом позволило создать в Германии одно из самых высокоорганизованных гражданских обществ [Streeck, 1995].

Произошло перераспределение возможностей в формировании экономической политики. Если правительство лишилось многих политических возможностей и части традиционных инструментов, то возможности групп интересов для влияния на экономическую политику, напротив, расширились. Наиболее характерные черты, которые отличают стиль политического курса в Германии, — это стремление к консенсусу и реактивность, т.е. отказ или неспособность политических и административных элит играть ведущую роль в формировании политического курса в конкретных областях [Dyson, 1992]. Его следствием стали «иммобилизм», обусловленный ограниченными возможностями правительства добиваться изменений в политическом курсе, и «секторизованный» подход: правительство преимущественно просто реагирует на инициативы, исходящие от интересов в конкретных секторах экономики [Bulmer, Paterson, 1987; Dyson, 1992].

Головные союзы предпринимателей установили постоянные и тесные связи с правительственными министерствами. Плотное взаимодействие приводит к «организационному изоморфизму»: внутренняя структура головных предпринимательских союзов превращается в слепок со структуры государственного аппарата. Структурное подобие участников взаимоотношений облегчает взаимодействие и продвижение интересов. Но способности групп интересов бизнеса добиваться частных благ (private goods) при помощи государственной политики также сократились. Правительственный «иммобилизм» и его обратная сторона, высокая предсказуемость политического курса, позволили экономическим акторам формировать стабильные ожидания, ориентироваться на долгосрочные цели и выстраивать долго-

временные отношения друг с другом. Группы интересов получили больше возможностей ориентироваться на коллективные и общественные блага (collective, public goods). Использование «рамочного» подхода, отвергающего резкое разделение рынка и государства, позволило создать систему регулирования, которая часто называется жесткой извне, но гибкой внутри: она предотвращает легкий «вход» и «выход» фирм и отраслей из числа участников системы, но взамен часто наделяет институты и фирмы значительной гибкостью [Allen, 1997].

Однопартийный корпоратизм

Модель отношений, утвердившаяся в отношениях государства и бизнеса в Швеции, можно назвать однопартийным корпоратизмом. Как и другие разновидности корпоратизма в рамках ассистирующего государства, она не может носить двусторонний характер: в этих отношениях всегда в качестве сильного политического актора будут присутствовать профсоюзы. Решающую роль в становлении однопартийного корпоратизма сыграло сочетание двух факторов: структура государства и условия предвоенного политического компромисса. Важнейшей особенностью политической системы Швеции было контрастное сочетание консолидированного левого и расколотого правостороннего флангов, которое обусловило долговременное политическое доминирование Социал-демократической рабочей партии Швеции (СДРПШ).

Прочный контроль социал-демократов над правительством и ограниченность каналов доступа к принятию ключевых правительственных решений (governmental veto points) были в числе основных причин, которые вынудили шведский бизнес занять позицию переговоров и компромисса [Huber, Ragin, Stephens, 1993]. Неокорпоративная модель отношений с государством и профсоюзами была навязана шведскому бизнесу. Тем не менее он смог найти себе место в ней. Отличительные особенности экономической идеологии шведской социал-демократии облегчили процесс адаптации бизнеса к новым правилам игры. СДРПШ одной из первых впитала кейнсианские идеи и предложила альтернативу национализации, основанную на концепции функционального социализма. Эта концепция основывалась на дифференцированном (функциональном) подходе к институту

частной собственности и предполагала постепенное ограничение прав владельцев собственности в пользу общества посредством проведения государственной политики социализации результатов функционирования собственности.

Функциональный социализм помог сделать долговременным политический компромисс правящей социал-демократии со шведским бизнесом. Бизнес превратился в активного архитектора новой системы. Именно головная ассоциация шведского бизнеса стала инициатором создания одной из ключевых структур неокорпоративного порядка – централизованной коллективно-договорной системы [Olsson, Burns, 1987]. Как и везде в неокорпоративистских системах, представительство бизнеса отличается высоким уровнем консолидации, централизации и ограниченной автономией. В отношениях государства и бизнеса ведущую роль играет головной союз – Шведское объединение предпринимателей (ШОС).

В отношениях с разными ветвями власти привлекаются разные посредники: в контактах с правительством партнером выступает СДРПШ, а в контактах с парламентом – три правоцентристские партии. В отношении бизнеса и профсоюзов государство прямо не вмешивается, поэтому значительная их часть осуществляется без его участия. Основным интерфейсом выступают трехсторонние органы социального партнерства и консультативные комитеты при канцелярии премьер-министра. Все стороны отношений объединяет заинтересованность в экономической экспансии и поддержании конкурентоспособности Швеции на внешних рынках.

Двухпартийный корпоратизм

Если Швецию принято причислять к «мягким» вариантам неокорпоратизма, то Австрия считается классическим примером «жесткого» корпоратизма. Для бизнеса такой вариант отношений с государством – самый некомфортный из всех рассматривавшихся. После 1945 г. происходит резкое сокращение частного сектора в национальной экономике. Роль государства «на входе» в позднеиндустриальную фазу резко повышается и остается на высоком уровне на протяжении всего периода. В Австрии был создан огромный (по масштабам страны) национализированный сектор. Сильный государственный сектор превратился в ядро послевоенной экономической

системы, а государство и государственные предприятия – в мотор национальной экономики.

Главная причина того, что режим «жесткого» корпоратизма все-таки утвердился, состоит в исходной слабости как сообщества бизнеса, так и государства. Реальным «хозяином» «жесткого» корпоратизма стали две ведущие политические партии – Социалистическая партия Австрии (СПА) и Австрийская народная партия (АНП), которые подчинили себе и группы интересов, и государство. Центром системы власти стал симбиоз АНП–СПА, получивший название политического партнерства, при котором каждая сторона фактически не принимала ни одного важного решения, предварительно не договорившись с другой. Основной центр принятия политических решений переместился в коалиционный комитет. Государство, экономику и группы интересов СПА и АНП разделили на сферы влияния. Куратором бизнеса стала АНП.

Главной особенностью двухпартийного корпоратизма стала система палат – Австрийская торгово-промышленная палата (впоследствии – Палата бизнеса), Палата труда и Палата сельского и лесного хозяйства. Наряду с палатами продолжали действовать Австрийское объединение промышленников и ведущий профцентр, но палаты образовали ведущее звено в системе представительства групповых интересов. Членство в палатах было принудительным. Палата включает в себя в качестве интегрированных корпораций предпринимательские союзы всех отраслей экономики, вырабатывает общую позицию по важнейшим проблемам и представляет ее вовне. В то же время палаты наделяются важными правами в формировании экономической и социальной политики: от имени высококонсолидированных групповых интересов палаты дают рекомендации правительству по социально-экономическим вопросам.

Если корпоратизм с «рамочным» государством и однопартийный корпоратизм создавали институциональные стимулы, призванные побудить группы интересов бизнеса переориентироваться в политике с частных на коллективные блага, то двухпартийный корпоратизм просто исключал любую альтернативную возможность, кроме коллективных благ. Внешняя жесткость системы компенсировалась повышенной гибкостью: процесс переговоров, призванный согласовать широкий спектр интересов, интегрированных в систему палат, шел постоянно. Несмотря на свою жесткость, система палат пустила глу-

бокие корни в группах интересов. Она с успехов выдержала испытание референдумами в середине 1990-х гг. и демонстрирует наибольшую устойчивость перед лицом глобализации [Tálos, Kittel, 2002; Viebrock, 2004].

Авангардистское государство и бизнес

Крайней формой послевоенного интервенционизма стало авангардистское государство, сформировавшееся в разное время во Франции и Японии после Второй мировой войны. Его главной особенностью была ориентация на автономные цели. Государство берет на себя функцию ведущего агента модернизации экономики и общества. Это накладывает большой отпечаток на политический курс и формы взаимоотношений с бизнесом. Авангардистское государство опирается на высокий удельный вес вне рыночных механизмов координации в экономике, но предполагает более высокую централизацию принятия решений относительно экономического курса, чем в типичных странах «рейнского капитализма».

Политический стиль варьируется от «героического», предполагающего претензию на повышенную автономию [Birnbau, 1982] и избирательность в отношении партнеров в сообществе бизнеса (дирижизм во Франции был ориентирован главным образом на поддержку крупных, сильных и современных компаний), до достаточно «мягкого», с преимущественной ставкой на переговоры («государство развития» в Японии). (Термин «государство развития» применительно к Японии был предложен американским политологом Чалмерсом Джонсоном [Johnson, 1995].) Для раннего авангардистского государства характерно постоянное сотрудничество с бизнесом, которое укладывается в формулу: доминирующее государство — ведомый бизнес. В ряде отраслей происходит подмена частного предпринимательства агентами государства — национализированными предприятиями (в ключевых отраслях — во Франции, преимущественно в инфраструктурных — в Японии).

Административная элита пользуется большим влиянием, которое опирается на «наполеоновскую» традицию унитарного централизованного государства, глубоко проникающего в гражданское общество (Франция), или привычки иерархического подчинения, укорененные в традиционалистской социальной структуре (послевоенная

Японии). Политическая элита тесно связана с административной через доминантную партию (ЮДР во Франции, ЛДПЯ — в Японии), но занимает разное место: полноправного, хотя и более слабого партнера высшей бюрократии в Японии (конституционно сильный парламент) и младшего партнера — во Франции (конституционно слабый парламент).

Авангардистское государство опирается на высокий уровень интегрированности основных отрядов элиты (административной, политической и экономической) как во Франции, так и в Японии (особую роль играет элитная система образования и сети горизонтальных связей). Но во взаимоотношениях с административной и политической элитой положение элиты бизнеса варьируются от младшего партнера (в Японии) до клиента (в некоторых случаях во Франции). Бизнес отличается политической слабостью, а отдельные национальные отряды бизнеса — и экономической (во Франции перед началом «голландской модернизации»). Происходит частичная политическая ассимиляция элиты бизнеса административной элитой, символическим выражением которой стала практика перехода отставных чиновников и политиков в крупные компании частного сектора («пантуфляж» во Франции и «амакудари» — в Японии).

Этапистский корпоратизм

На взаимоотношения государства и бизнеса во Франции решающее влияние оказал фактор изменения конституционной структуры государства и типа экономической политики. В период IV Республики (парламентской) отношения государства и бизнеса имели гибридный характер. Центральное место парламента в системе власти и фрагментированная партийная система задавали центробежный вектор для организации интересов бизнеса, а преимущественно конкурентный режим доступа к принятию политических решений наделял бизнес статусом группы давления. Слабые союзы предпринимателей, фрагментированное и децентрализованное представительство интересов, слабые профсоюзы, высококонфликтные индустриальные отношения сближали систему групповых интересов с плюралистической моделью.

Но феномен большого государства (хотя и малоэффективного), низкий уровень легитимности крупного бизнеса и сильные левые партии объективно приближали к неокорпоративистским системам.

Переход к президентской республике задал центростремительный политический вектор. Снижение политической роли парламента и возникновение доминантной партии (ЮДР) способствовали консолидации политической системы и централизации каналов доступа к принятию политических решений. Превращение государства в лидера экономического развития изменило главного посредника: теперь им стала исполнительная власть. Появился и новый тип экономической политики — дирижизм. Дирижистская экономическая и промышленная политика направляется государством и носит ярко выраженный интервенционистский характер. Политический курс в экономике базируется на индикативных планах, а промышленная политика в различных отраслях концентрируется вокруг больших проектов (*grands projets*) и стимулирует появление «национальных чемпионов» как в государственном, так и частном секторе [Shonfield, 1967. Ch. 5; Zysman, 1983].

Возникновение дирижистского государства вынудило сообщество бизнеса к консолидации и централизации корпоративных организаций. Ключевым событием в развитии системы представительства стала реформа Национального совета французских предпринимателей (НСФП) в 1969 г. Происходит централизация: отраслевые союзы теряют полномочия в пользу общенационального НСФП. Усиление головной национальной организации сопровождалось расширением ее полномочий, увеличением численности и профессионализацией аппарата. Автономия лидеров и аппарата национальной организации укрепилась. В руководящих органах НСФП ведущую роль заняли представители крупного бизнеса, функционеры союзов и менеджеры. НСФП перестал жестко зависеть от своих членов и получил возможность подписывать соглашения, обязательные для них.

Важная особенность реформированного НСФП состояла в том, что организация совмещает экономические и социальные функции, тогда как в ФРГ и Скандинавских странах эти функции разграничены между различными общенациональными предпринимательскими организациями. Система представительства консолидируется вокруг НСФП, происходит маргинализация ассоциаций мелкого и среднего бизнеса — Всеобщая конфедерация мелких и средних предприятий и Всеобщая конфедерация французского ремесла. Внутри системы представительства повышается роль крупного бизнеса. После реформы НСФП превратился в полноценного партнера дири-

жистского государства. В отраслевых и секторных ассоциациях происходит аналогичный процесс: там лидерство постепенно переходит к синдикатам, возглавляемым крупными бизнесменами или представителями аппарата союза.

Во взаимоотношениях государства и групп интересов утвердилась модель, которую можно назвать этатистским корпоративизмом. Ее главная особенность — безусловное доминирование исполнительной власти в системе постоянных консультаций с группами интересов. Героическая политика дирижистского государства формулируется и реализуется при минимальном участии ведущих сил гражданского общества. Принятие решений по экономической политике осуществляется в рамках этатистской парадигмы, с определенными модификациями в случаях конфронтации с группами интересов, приспособления к их запросам и кооптации их представителей [Schmidt, 1996]. В центральном институте неокорпоративистской системы, Экономическом и социальном совете, государство постоянно слушает группы интересов, но не прислушивается к ним [Wilson, 1982]. Государство занимает командные позиции и в разветвленной системе консультативных комитетов. (По оценкам, к середине 1960-х гг. в общей сложности насчитывалось 15 тыс. консультативных комитетов, 5 тыс. при центральной администрации и 10 тыс. — в регионах [Wilson, 1983].) В то же время этатистский корпоратизм отличается селективностью. Формулирование политики в конкретных областях часто основывалось на переговорах и соглашениях между правительственными министрами и политическими партиями, а также оставляло возможность для существенного влияния со стороны привилегированных групп интересов [Schmidt, 1996].

Бизнес был привилегированным участником системы этатистского корпоратизма. Из всех групп интересов именно он поддерживал наиболее тесные и содержательные контакты с правительством по вопросам экономической и промышленной политики. Профсоюзы были формально включены, но часто не допускались к принятию решений и в ответ прибегали к протестным прямым действиям. В системе индикативного планирования бизнес занимал привилегированные позиции в «горизонтальных» советах (комиссиях по модернизации в регионах) и доминирующие — в «вертикальных» (т.е. отраслевых) советах, несмотря на формальный контроль со стороны чиновников. Временные консультативные комитеты при премьер-

министре полностью комплектовались из руководителей ведущих фирм.

Неокоorporативистские структуры – не единственное место взаимодействия дирижистского государства и бизнеса. Очень большую роль играли прямые связи между правительственными ведомствами и бизнесом. Контакты отраслевых звеньев госаппарата замыкались либо на нескольких корпорациях, либо на предпринимательских организациях. В нефтяной промышленности и производстве цветных металлов как отраслях с наибольшей концентрацией производства и капитала основным контрагентом профильных госструктур выступали крупные корпорации. Напротив, в текстильной промышленности отношения между партнерами были более формализованы, а в роли посредника выступали предпринимательские союзы. Отношения министерства промышленности (через отраслевые департаменты) с отраслями, которые находились в их компетенции, устанавливались исключительно через союзы предпринимателей соответствующих отраслей («синдикаты»).

Постоянные связи отраслевых звеньев госаппарата и «синдикатов» типологически приближались к «патронажно-клиентельным» отношениям, построенных на обмене ресурсами. Группы интересов рассматривали контролирующие административные учреждения как своих естественных опекунов, а те в свою очередь часто нуждались в поддержке с их стороны. Отраслевой бизнес вовлекался в «бюрократическую политику», вступая в коалиции со «своими» ведомствами против «чужих» (синдикальная палата металлургической промышленности вместе с соответствующей дирекцией министерства промышленности вела борьбу против министерства финансов за расширение государственных субсидий своей отрасли). Но соотношение между бюрократическими патронами и бизнес-клиентами было достаточно подвижным. Превосходство в ресурсном обеспечении (финансовом, информационном, экспертном) над департаментами министерств часто позволяло группам интересов бизнеса добиваться преобладающего влияния на принимаемые решения.

В ретроспективных оценках часто отмечается, что на практике французский бизнес успешно манипулировал дирижистским государством и эксплуатировал его ресурсы. Разработка правил игры, за соблюдением которых следило государство, фактически делегировалась группам интересов [Schmidt, 2003]. «Промышленную поли-

тику часто “захватывали” сектора экономики, которые она была призвана обслуживать и развивать, в результате чего государство превращалось скорее в поставщика отраслевой ренты, чем в инструмент национальной экономической модернизации» [Logiaux, 2003].

Административное руководство

Особые формы взаимоотношений государства и бизнеса в Японии в позднеиндустриальный период получили название административного руководства. Как и во Франции, государство играет ведущую роль в этих взаимоотношениях, но проводит свой курс в более мягких формах. Во многом это объясняется различным соотношением сил: по сравнению с Францией государство в Японии менее, а бизнес – более консолидирован. Для Японии характерно несоответствие формальной и реальной структуры государства: номинально основная власть принадлежит парламенту, но исполнительной власти удалось перетянуть основные полномочия на себя. Тем не менее в структурном отношении государство в Японии больше напоминает послевоенную Германию, чем «голлистскую» Францию. Система представительства бизнеса в Японии отличается высокой консолидированностью и централизацией и также больше напоминает не французский аналог (особенно в период парламентской республики), а немецкий.

Центральное место в системе представительства японского бизнеса принадлежит «большой четверке» предпринимательских организаций, которые объединяют основную массу промышленных, финансовых и торговых компаний: «Кейданрен» (Федерация экономических организаций), «Кедзай даюкай» (Общество экономического сотрудничества), «Никкейрен» (Ассоциация предпринимательских организаций Японии) и «Ниссе» (Торгово-промышленная палата Японии). Отношения внутри «четверки» построены на функциональной специализации. Ведущую роль играет «Кейданрен»: она занимает центральное положение во взаимоотношениях бизнеса и с исполнительной властью, и с ЛДПЯ. «Кедзай даюкай» выполняет функции мозгового центра. «Никкейрен» тесно связан с «Кейданрен» и специализируется на индустриальных отношениях, социальных проблемах и связях с общественностью. «Ниссе» занимается проблемами малого и среднего бизнеса. Лидеры «большой четверки» ассоциаций образовали политически влиятельную верхушку в элите япон-

ского бизнеса, получившую название «дзайкай». В большинстве случаев это члены руководства (преимущественно менеджеры) шести ведущих финансово-промышленных групп (Мицубиси, Сумимото, Мицуи, Фудзи, Дайити-Кангё и Санва).

Несмотря на определенные различия в уровне консолидации интересов бизнеса, по своим основным чертам административное руководство в Японии приближается к этатистскому корпоративизму во Франции. Парламент располагается на периферии отношений государства и бизнеса. Хотя депутаты парламента часто выполняют роль лоббистов, эпицентром связей с бизнесом выступает фракция доминантной партии. Фракция ЛДПЯ разделена на неформальные группировки («кланы»), связанные с определенными группами интересов бизнеса (наибольшей известностью пользовались нефтяной клан, клан сухопутных перевозок, рисовый клан). (В последующем роль парламента в отношениях государства и бизнеса несколько повысилась.) Гораздо более важное место в отношениях государства и бизнеса занимает ЛДПЯ. Большой бизнес служит основным источником финансовых ресурсов для доминантной партии. Политическое финансирование было сильно централизовано и осуществлялось через «Кейданрен».

Как и во Франции, ведущую роль в отношениях государства и бизнеса в Японии играет исполнительная власть. В первую очередь группы интересов бизнеса стремятся установить контакты с экономическими ведомствами правительства, ключевую роль среди которых играют прежде всего министерства финансов и внешней торговли и промышленности [Johnson, 1982] и управление экономического планирования. Основным институциональным интерфейсом во взаимоотношениях исполнительной власти и бизнеса служит разветвленная система консультативных комитетов, которые создаются как постоянно действующие органы при центральной и региональной администрации. (Место и роль консультативных комитетов закрепились специальным законом 1947 г.) При госаппарате действует эшелонированная система консультативных комитетов: они создаются при канцелярии премьер-министра, министерствах, а также при конкретных руководителях различных звеньев правительства (персональные консультативные органы).

Ядро комитетов составляют руководящее звено головных предпринимательских ассоциаций и представители элиты бизнеса. Коми-

теты пользуются большим влиянием на государственную политику: предварительный проект бюджета не может быть принят кабинетом, если он не прошел обсуждения в консультативных комитетах. Долговременное влияние на экономическую политику со стороны бизнеса призван обеспечивать экономический совет при управлении экономического планирования. (Из 30 постоянных членов экономического совета 20 были президентами или ведущими менеджерами крупнейших корпораций.) В работу системы консультативных комитетов глубоко интегрирована «Кейданрен». Исходящие от комитетов рекомендации правительству обязательно проходят предварительное рассмотрение в ведущей ассоциации японского бизнеса.

Особую роль в системе связей «Кейданрен» с госаппаратом играет комитет по структуре промышленности при Министерстве внешней торговли и промышленности. В рамках так называемой практики «открытых окон» отраслевые отделы министерства взаимодействуют с отраслевыми союзами предпринимателей (форма отношений, имеющая аналоги не только во Франции, но и в Германии). Тесное взаимодействие государства и бизнеса постоянно воспроизводит консенсус основных отрядов элиты по ключевым вопросам экономической и социальной политики. Как показали исследования «сетевых социологов», в Японии (в отличие от США и отчасти Германии) сложилась «ядерная» сеть организаций, объединяющих представителей административной, политической и экономической элиты, которая постоянно занимает центральное положение в формировании политического курса [Knoke, Broadbent, Tsujinaka, Pappi, 1996].

II. ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: «ВЕЛИКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ»

Неолиберальная реформа и новые модели интервенционистского государства

За последние десятилетия в отношениях между государством и бизнесом произошли глубокие перемены. На Западе основными факторами перемен стали вступление в постиндустриальную фазу развития и глобализация. Неоконсервативные революции конца 1970-х — начала 1980-х гг. положили начало неолиберальной реформе госу-

дарства. Начался процесс, который получил название «выдавливание государства» или «опустошение государства» [Rhodes, 1994]. Но возврата к модели классического либерального государства не происходит. Нельзя говорить и о полном отказе от интервенционизма. Обозначилось явное несоответствие между официальной идеологией в лице неоллиберализма и реальной экономической политикой, которая сочетала неоллиберальные и интервенционистские характеристики.

Эту дилемму неоллиберального государства отметил немецкий социолог У. Бек: «С одной стороны, идеалом такой модели является *минималистское* государство, все возможности которого направлены на укоренение в той или иной стране правил, принятых глобальной экономикой. Государства, “лояльные” мировому рынку, должны быть исключительно подвижными, способными допускать непринужденную смену правительств, конкурировать с максимально широким кругом подобных им государств и в предельно возможной степени воплощать в своих институтах неоллиберальный рыночный порядок. Однако, с другой стороны, рыночное дерегулирование и приватизация общественного сектора *не могут* быть реализованы слабым государством. Для этого нужна *мощная* власть, так как юридические установления, соответствующие принципам функционирования мировой экономики, должны быть санкционированы государством и проведены в жизнь зачастую *вопреки* общественному сопротивлению. Следующей задачей выступает модернизация институтов надзора и подавления (таких, например, как пограничная служба) и подготовка к противодействию терроризму – “оружию слабых”. Наконец, государство должно иметь возможность демонстрировать, что мобильность капитала ни при каких условиях не порождает сопоставимой по масштабам мобильности рабочей силы» [Бек, 2004].

И масштабная приватизация, и появление новых форм государственного регулирования предполагают наделение государства новой силой (re-empowering of the state) [Wolfe, 1999]. Неоллиберальное (или неоконсервативное) государство – это сильное государство, которое активно ведет себя в экономике и социальных отношениях. При проведении реформ сильное неоллиберальное государство парадоксальным образом напоминает государство развития. В Великобритании реформу начинало идеологически ориентированное и политическое сильное правительство, опирающееся не на поддержку

групп интересов, а на электоральную базу. Это породило новый «героический» политический стиль, более свойственный раннему авангардистскому государству. Либерализация и приватизация экономики проводились с опорой на новый политический стиль, который отличали сильное централистское начало, инициативность (pro-active) и жесткая целевая ориентация, игнорирование оппозиции и сопротивления со стороны групп интересов [Moran, Prosser, 1994].

«Героический» политический стиль неоконсервативного правительства сломал прежнюю модель взаимоотношений с группами интересов бизнеса, основанный на стратегиях бюрократического приспособления и инкрементализма. (Именно этот стиль отличал приватизационную реформу телекоммуникаций и электроэнергетики, проведенную неоконсерваторами в Великобритании в 1980-е гг. [Bartle, 2001].) «Героический» стиль отличает и режим консультаций политически сильного неоллиберального государства с группами интересов бизнеса. Неоллиберальная реформа государства в Великобритании, начатая неоконсерваторами и продолженная новыми лейбористами, превратилась в образец для подражания в других странах Запада и новых демократиях. На смену старому интервенционизму, основной задачей которого было совмещение экономического роста и социальной интеграции общества (государство благосостояния, ассистирующее государство и государство развития), приходит новый интервенционизм, главной целью которого становится адаптация национальной экономики к требованиям глобального рынка. Новое интервенционистское государство на Западе концептуализируется в различных терминах: «новое регулирующее государство» (new regulatory state), «государство конкуренции» (competition state) и «государство-брокер» (broker-state) [Majone, 1994]. В связи с появлением новой глобальной угрозы в лице международного терроризма все чаще стали говорить и о государстве национальной безопасности (national security state).

Поиски адекватных институциональных форм

Трансформация взаимоотношений государства и бизнеса в странах Запада определяется переплетением двух разнонаправленных тенденций – институционального обновления и институциональной преемственности. Институциональное обновление сопровождается

возросшей привлекательностью плюралистической модели в ущерб неокорпоративной [Streeck, 1991]. В цитаделях неокорпоративизма происходит частичный демонтаж корпоративистских режимов (Швеция и Австрия). Началось сближение отношений государства и бизнеса по обе стороны Атлантики. Характерные для неокорпоративной парадигмы модели отношений государства и бизнеса, классифицированные У. Грантом как «государство ассоциаций» (ФРГ) и «партийное государство» (Италия и Япония), оказались отодвинуты на периферию, а на первый план выдвинулась новая модель отношений — «государство компаний», ранее характерное только для плюралистической парадигмы в США [Grant, 1993]. Институциональная преемственность в отношениях государства и бизнеса проявляется в сохранении остатков прежних форм во Франции, Германии, Швеции, Австрии, Японии, а также случаями «локального ренессанса» неокорпоративизма (в Нидерландах и Ирландии).

На пересечении этих разнонаправленных тенденций во взаимоотношениях государства и бизнеса складываются новые институциональные комплексы. В Европе место замкнутых корпоративистских режимов взаимодействия начинают занимать институциональные образования, которые отличают большая открытость, автономия и асимметричность статуса участников (сообщества и сети) и которые описываются различными моделями политического соуправления. Специалисты заговорили о переходе от «правительства» (government) к «системам правления» или «политического соуправления» (governance) [Rhodes, 1997; Pierre, 2000]. В США наметился переход от сообществ и сетей к рынкам посредничества. Сфера взаимоотношений государства и бизнеса утрачивает свойства политического сообщества, точнее, сети относительно обособленных политических сообществ (policy communities, issue networks), и приобретает черты конкурентного рынка (industry), специализирующегося на посреднических услугах, т.е. сведениях воедино представителей государства и бизнеса [Loomis, Struempfler, 2003].

Внутри плюралистических форм происходит деполитизация отношений государства и бизнеса. Модели политического соуправления обладают многими достоинствами. Они приносят в отношения государства и бизнеса гибкость, оперативность, снижение роли бюрократических процедур. В то же время эти новые формы породили и новые проблемы, связанные с асимметричным статусом участни-

ков. Разница в ресурсном обеспечении и политическом весе (прежде всего слабость профсоюзов) делает системы политического соуправления неравновесными и политически уязвимыми. Модели политического соуправления не преодолели проблему демократического дефицита, от которой в недавнем прошлом страдали неокорпоративистские системы. Эта проблема свойственна также всем наднациональным организациям: международное гражданское общество пока менее развито, чем гражданские общества в рамках национальных государств.

III. БИЗНЕС И АССОЦИАЦИИ В СТРАНАХ ЗАПАДА: опыт последних 30 лет

Представительство интересов бизнеса: основные формы

Функции ассоциаций

Как форма коллективного (согласованного) действия агентов рынка, ассоциации бизнеса обладают двойным институциональным статусом. С одной стороны, они образуют одно из звеньев в механизме управления экономической системой (economic governance system) наряду с рынком, иерархиями, сетью взаимных обязательств и т.д. С другой стороны, ассоциации служат одной из форм организации интересов. В этом качестве они выступают составной частью гражданского общества и политической системы.

Особенности институционального статуса определяют основные функции ассоциаций бизнеса и как части механизма управления экономической системой, и как формы организации интересов. Можно выделить четыре таких функции: рыночная координация, предоставление услуг, переговоры с профсоюзами, представительство интересов. Функции рыночной координации и предоставления услуг своим членам ассоциации бизнеса выполняют скорее как часть механизма управления экономической системой, а переговоры с профсоюзами и представительство интересов — в основном как часть гражданского общества и политической системы.

Основные типы ассоциаций

Среди конкретных разновидностей ассоциаций бизнеса, сложившихся под влиянием обстоятельств, принято выделять три основных типа: ассоциации бизнеса как таковые, союзы работодателей, торговые палаты. Первые два типа в свою очередь обычно подразделяются на общенациональные и отраслевые. Наряду с чистыми типами, выделяются и смешанные: межотраслевые, региональные.

Ассоциации бизнеса (branch/trade/industry associations) – наиболее распространенный тип. Это добровольные объединения участников какой-либо отрасли или сектора экономики. Профильная функция – регулирование горизонтальной конкуренции среди своих членов и вертикальной конкуренции между участниками сбытовой цепочки. Конкретными проявлениями этой функции служат распределение экспортных квот, разработка профессиональных стандартов, повышение качества выпускаемой продукции. Часто выполняют функции представительства интересов. Достаточно однородная членская база позволяет легче гармонизировать интересы, вырабатывать согласованные позиции (коллективные интересы), представлять и продвигать эти коллективные интересы в общественном мнении и органах власти. Ассоциации бизнеса занимаются также предоставлением селективных услуг своим членам, например организацией обмена сырьем в масштабах отрасли, обеспечением разработки и соблюдения стандартов для продукции, выпускаемой в отрасли.

Одна из часто встречающихся разновидностей – ассоциация малого бизнеса, которая объединяет мелких предпринимателей и оказывает им профильные услуги. (В последнем случае определяющим фактором членства служат не отрасль или функция, а размер фирмы.)

Ассоциации работодателей (employers associations) – добровольные объединения, которые специализируются в области трудовых отношений. Сфера деятельности: стандарты труда, переговоры по заработной плате, вопросы подготовки кадров. Чаще всего создаются на отраслевой основе, но по договоренности с профсоюзами, могут объединять и компании различных отраслей.

Торговые и (или) торгово-промышленные палаты (Chambers of Commerce and/or Industry) создаются для представительства интересов предпринимателей какого-то географического региона (критерий членства – территориальный). В принципе, все предприятия со-

ответствующего региона вне зависимости от отраслевой принадлежности, размеров и т.д. могут быть членами конкретной палаты. Членская база отличается разнородностью. Палате приходится примирять конфликтующие интересы компаний самых различных категорий. Общую позицию выработать особенно трудно. По этим причинам палаты концентрируются на предоставлении своим членам наиболее необходимых для них услуг. В то же время наличие широкой членской и региональной базы делает палату особенно удобной для выполнения функций, делегируемой правительством.

Континентальная и англосаксонская модели

В зависимости от наличия специального закона, а также принципа членства (добровольное – обязательное) выделяют две основные модели палаты – континентальная и англосаксонская.

Согласно *континентальной модели* палаты представляют собой корпорации, созданные на основе отдельного закона, а членство в них является обязательным. Палаты континентальной модели обладают публично правовым статусом, Это наделяет их определенными привилегиями в отношениях с правительством, как правило, официальным правом на консультации и выполнение публичных функций, делегируемых палате публичной властью. В соответствии с англосаксонской моделью палата представляет собой добровольное объединение (членство – добровольное), не предполагающее никакого специального закона, регулирующего ее деятельность.

К сильным сторонам палаты континентальной модели можно отнести высокую защищенность со стороны закона и публичной власти. Обязательное членство гарантирует полностью представительный характер палаты, отсутствие проблемы «безбилетника», а также широкие и надежные источники денежных поступлений. Палата континентальной модели располагает гарантированным доступом в органы власти, предполагает монополию на региональное представительство и отсутствие конкуренции. В то же время континентальная модель обладает и существенными минусам: отсутствует добровольность; монополия на представительство и гарантированный доступ во власть порождают утрату сильных стимулов к эффективной работе и ориентации на спрос; трудно сохранять четкие позиции вследствие обязательства представлять сбалансированную точку зрения;

гарантированная защита со стороны власти может обернуться постоянным вмешательством в дела палаты.

Свои плюсы и минусы имеет и *англосаксонская модель* палаты. Среди плюсов: независимость, добровольное членство создают сильные стимулы к эффективной работе и ориентации на спрос, свобода определять характер работы и набор конкретных функций, реализуемых палатой. В числе минусов: проблема «безбилетников», конкуренция с другими палатами за предоставление услуг и выполнение представительской функции, отсутствие надежных источников финансовых поступлений, отсутствие политического влияния.

Проблема специализации

Как правило, конкретные разновидности ассоциаций бизнеса в различной пропорции совмещают эти основные функции. Существующие типы ассоциаций не вполне совпадают с функциональной специализацией. Несмотря на существование ассоциаций работодателей, специализирующихся на отношениях с профсоюзами, только в немногих случаях наблюдается последовательное разделение ролей между отраслевыми ассоциациями и отраслевыми союзами работодателей. Во Франции отраслевые ассоциации бизнеса наряду с профильными функциями часто выполняют функций союзов работодателей. Функциональная специализация гораздо более характерна для ассоциаций бизнеса в Германии. Там разделение ролей между ассоциациями бизнеса и союзами работодателей проводится более последовательно. Наиболее завершенную форму специализация по функциям приобретала в немногих случаях. До недавнего времени такая полная специализация была характерна для Швеции, где функциональное разделение между ассоциациями бизнеса и союзами работодателей последовательно прослеживалась с отраслевого уровня до общенационального.

Аналогичное можно сказать и про функцию представительства интересов. До недавнего времени эта функция не становилась объектом специализации в работе ассоциаций бизнеса. Как правило, представительство интересов совмещалось с выполнением каких-либо других функций: переговоров с профсоюзами, рыночной координации или предоставления услуг. В то же время функциональная специализация или ее отсутствие в работе конкретной ассоциации бизнеса не является постоянной величиной. Она возникает под влиянием

конкретных обстоятельств и со временем может меняться: специализированные функции могут превращаться во вспомогательные, и наоборот.

Альтернативные формы представительства

Ассоциации бизнеса не являются чем-то уникальным ни как часть механизма управления экономикой, ни как форма организации интересов. Наряду с ассоциациями существуют и альтернативные формы организации интересов. Функции представительства неорганизованных или слабо организованных интересов отдельных отраслей и секторов могут брать на себя министерства и другие правительственные ведомства (наиболее известный пример — министерство сельского хозяйства во многих странах).

В последнее время крупная фирма все чаще воспринимается как особая форма организации интересов, обладающая значительным весом в экономике и повышенной социальной значимостью. В данном случае фирма трактуется как сообщество связанных с ней разнородных участников (stakeholders), в состав которых, как правило, включают акционеров, менеджмент, наемных работников и членов их семей, поставщиков и покупателей, жителей местных сообществ и т.д. [Donaldson, Preston, 1995]. Представительство интересов крупных компаний, как правило, осуществляется внутренними подразделениями соответствующего профиля (политические отделы) и специализированными внешними посредниками (консалтинговые фирмы).

Этапы и направления перестройки ассоциаций бизнеса в развитых странах запада: (1970 — начало 2000-х гг.)

К настоящему времени ситуация в системе ассоциаций бизнеса в развитых странах Запада определяется совокупными итогами долговременной трансформации. Перемены в системе ассоциаций бизнеса начались в разное время и растянулись на длительный период. В целом их условно можно разделить на два периода, или две волны.

Первая волна

Первая волна началась в США и прошла с середины 1970-х до начала 1980-х гг. Основными факторами перемен стали переход на постиндустриальную стадию развития: структурная перестройка экономики, связанная с сокращением промышленности и расширением сектора услуг, глобализация экономики, т.е. более свободное перемещение капитала через национальные границы, а также «кризис государства», вызванный исчерпанием освоенного к тому времени инструментария вмешательства в экономику.

По сравнению со своими аналогами в Европе и Японии ассоциации бизнеса США традиционно были более слабыми, нестабильными и гибкими. Развитию ассоциаций как официального механизма координации экономического поведения систематически препятствует антитрестовское законодательство. Есть исключения в отдельных отраслях, но они остаются единичными (страхование, сельское хозяйство, профессиональный спорт). Коллективные политические действия также особенно затруднены: государству запрещено наделять ассоциации какими-то особыми полномочиями. Постоянным ограничителем для превращения ассоциаций бизнеса в самостоятельную силу стали проблема «безбилетников» и невозможность дисциплинировать потенциальных членов, накладывая на них формальные санкции.

Основные направления перемен в системе ассоциаций бизнеса США можно характеризовать следующим образом: маргинализация союзов работодателей в результате снижения уровня охвата рабочей силы профсоюзным членством и децентрализации коллективно-договорных процедур (перенесение заключения коллективных договоров на уровень фирмы); формирование дуалистической системы ассоциаций бизнеса; бурное развитие индивидуальных каналов представительства. В США тенденция к ослаблению роли ассоциаций получила особенно выраженный характер: в различной степени этой тенденцией оказались затронуты все три основные функции ассоциаций бизнеса. Уменьшается значение ассоциаций и как посредника во взаимоотношениях с государством и профсоюзами, и как поставщика услуг.

В результате перестройки система ассоциаций бизнеса в США приобрела повышенную неоднородность. В ней выделились два сек-

тора, которые сильно отличались по ресурсному обеспечению [Spillman, Gao, 2004; Drope, Hansen, Mitchell, 2004; Bauer, Schneider, 2005]. Лидирующий сектор ассоциаций представлен значительным меньшинством крупных организаций, располагающих развитой внутренней структурой. Портрет высокоресурсной ассоциации бизнеса выглядит следующим образом. Членскую базу составляют фирмы, включая крупные компании. Среди ассоциаций, объединяющих фирмы, присутствует значительное меньшинство, представляющее крупные организации, располагающие развитой внутренней структурой. В начале 2000-х гг. 10% ассоциаций бизнеса насчитывало более 5 тыс. членов. Из числа ассоциаций, объединявших фирмы, 10% располагало численностью более 3 тыс., а около 5% — численностью более 10 тыс. Высокоресурсные ассоциации, как правило, специализируются на политическом представительстве интересов. Выполнение политических функций в большей степени было характерно для крупных ассоциаций, а также ассоциаций, объединяющих компании, а не физических лиц. (Всего политические функции выполняет около трети ассоциаций.)

Высокоресурсные ассоциации бизнеса располагают крупным бюджетом, но достаточно скромным штатом постоянного персонала, среди которого преобладают специалисты и технические работники и фактически отсутствуют функционеры. В начале 2000-х гг. около трети ассоциаций бизнеса располагали бюджетом не менее 2 млн долл. Постоянный аппарат этих ведущих ассоциаций насчитывал в общей сложности 41 тыс. человек (в качестве администраторов различного уровня, технического персонала и членов правлений). Четверть ассоциаций располагает аппаратом от 13 человек и более. Для такой ассоциации характерны высокодифференцированная и подвижная внутренняя структура и активное участие высшего менеджмента (руководства) компаний-членов в работе ассоциации. Это позволяет компаниям-членам сохранять высокую автономию и дает возможность реализовывать индивидуальные политические стратегии. Политические связи высокоресурсных ассоциаций отличаются децентрализацией. Для них характерно тесное, но ситуативное сотрудничество с внешними консультантами при осуществлении политических действий. Роль высокоресурсных ассоциаций изменилась: они выступают не столько автономными акторами, сколько координаторами согласованных, но индивидуальных политических

стратегий членов. В высокоресурсном секторе доминируют ассоциации, связанные с крупными и крупнейшими корпорациями, но там также присутствуют отдельные успешные ассоциации, представляющие интересы малого бизнеса [Young, 2003].

Типичные ассоциации бизнеса США довольно сильно отличаются от высокоресурсной, являясь преимущественно немногочисленными и примитивными по своей структуре. Средняя численность — немногим более 300 членов, четверть ассоциаций насчитывает менее 105 членов, одна шестая — менее 50 членов. Членскую базу составляют как физические лица, так и небольшие компании. Типичная ассоциация недостаточно обеспечена необходимыми ресурсами и тяготеет к модели минималистской организации. Средняя численность постоянного аппарата ассоциаций бизнеса США — четыре человека, а в четверти ассоциаций постоянный аппарат не превышает одного-двух человек. Типичная ассоциация бизнеса США специализируется на предоставлении услуг и производстве социального капитала. Наиболее распространенные виды услуг, из числа предоставляемых ассоциациями бизнеса США своим членам, так или иначе были ориентированы на решение внутриотраслевых проблем. Чаще всего это услуги, связанные с профессиональным образованием и производственной подготовкой (44% ассоциаций), предоставлением статистической и иной информации о положении в отрасли (35%).

Среди других услуг, ориентированных на удовлетворение внутриотраслевых запросов, фигурировали также обеспечение обмена информацией между членами ассоциации (27% ассоциаций), разработка отраслевых стандартов и аккредитация (22%), содействие в создании деловых сетей и проведении дискуссий (20%). В предоставлении этой группы услуг не наблюдалось каких-либо вариаций, обусловленных принадлежностью ассоциаций к различным типам или размерами ассоциаций (крупные — мелкие). Главная функция большей части ассоциаций бизнеса в США — производство социального капитала, т.е. связей внутри соответствующих сообществ бизнеса, а также системы правил и норм, которые регулируют поведение участников этих сообществ. В этом смысле ассоциации бизнеса США стоят в одном ряду с деловой прессой и школами бизнеса [Spillman, Gao, 2004].

Повышенную гибкость и динамизм дуалистической системе ассоциаций придавал сектор независимых посредников. В результате

появления новых инструментов влияния (таких как разветвленная сеть агентств политического консалтинга, комитетов политического действия, неконсервативных «мозговых центров») расширились возможности для индивидуальных политических действий крупных компаний и ситуативной политической мобилизации малого бизнеса [Loomis, Struempfler, 2003]. Утвердилась трехзвенная система представительства интересов бизнеса: высокоресурсные ассоциации, слабо-ресурсные ассоциации и сектор обеспечения индивидуальных политических действий.

Вторая волна

С начала 1980-х гг. перемены в системе представительства интересов бизнеса распространились за пределами США, сначала — на Великобританию, а затем — на страны Европы и Японию. Как и в США, ключевую роль сыграли переход в постиндустриальную стадию развития (сокращение промышленности и расширение сектора услуг) и глобализация экономики. Крупный бизнес в определенном отношении «перерос» не только национальные экономики, но и национальные государства. Важную роль также сыграли: развитие Европейского союза (появление наднациональных органов власти способствовало расширению точек доступа к принятию политических решений); политическая децентрализация (расширение полномочий региональных органов власти во Франции, Великобритании, Италии, Японии); трансформация партийных систем (крах доминантных партий в Швеции, Италии, Японии, идеологическая модернизация левых в Великобритании, ФРГ, Франции) и неолиберальная реформа государства (сокращение возможностей для традиционных форм вмешательства в экономику, повышение институциональной совместимости административного аппарата с рынком, деполитизация экономической политики).

Но в отличие от США в странах ЕС и Японии центральное положение в системе представительства интересов бизнеса наделило ассоциации значительным запасом прочности и повышенной способностью к адаптации. Национальные системы ассоциаций бизнеса в этих странах приспособились к переменам при помощи трех основных стратегий: консолидации, внутренней реформы и рационализации. В результате «ландшафт» ассоциаций в целом изменился незна-

чительно, гораздо серьезнее была внутренняя перестройка. Наиболее крупные перемены захватили только две национальные системы ассоциаций, где произошли слияния головных объединений бизнеса, — в Швеции и Японии. В Швеции в 2001 г. в результате слияния двух головных ассоциаций бизнеса была создана Конфедерация шведских предприятий. В Японии в 2002 г. также прошло слияние двух головных ассоциаций, в итоге которого возникла укрупненная организация «Ниппон Кейданрен». Стратегия внутренней реформы получила более широкое распространение: масштабной перестройке подверглись ведущие ассоциации бизнеса пяти стран — Франции, Италии, Австрии, Швеции, Японии (в двух последних перестройка организационной структуры стала неизбежным результатом слияния).

Можно выделить следующие общие черты реформы организационной структуры ассоциаций: ограничение полномочий центральной организации; «облегчение» организационной структуры (сокращение промежуточных звеньев, переход к организационным структурам «плоского» типа); менеджеризация (сближение аппарата ассоциации с аппаратом частных компаний); повышение внутренней дифференциации, т.е. способности улавливать и откликаться на запросы разнородной членской базы; консолидация внутренней структуры за счет укрепления связей с региональными и местными ассоциациями, повышения их статуса внутри объединения, а также введения прямого членства; усиление значения системы услуг, ориентированных на запросы членов. Во Франции и Швеции результатом внутренней реформы стало закрепление ограниченных полномочий центральной организации посредством превращения конфедеративного принципа в основу построения ведущей ассоциации бизнеса: соответственно при преобразовании НСФП (Национального совета французских предпринимателей) в МЕДЕФ (Движение предприятий Франции) и создании Конфедерации предприятий Швеции. В последнем случае в уставе новой ассоциации специально было подчеркнуто, что центральная организация и входящие в нее ассоциации признаются полностью независимыми и автономными в отношении друг друга.

Слияние двух головных союзов в Швеции сопровождалось структурной реформой аппарата нового объединения: значительная часть функций, которые ранее выполнялись постоянным аппаратом ассо-

циации (информационное обеспечение, управление финансами и заработной платой), была передана в специально созданную для этих целей сервисную компанию по принципу внешней контрактации. Во Франции преобразование Национального совета французских предпринимателей (НСФП) в МЕДЕФ в 1998 г. также было сопряжено с перестройкой организационной структуры, в ходе которой комиссии общего профиля (экономическая и социальная) сменились дифференцированной сетью рабочих групп, ориентированных на решение конкретных проблем (всего — девять).

Внутренняя реорганизация МЕДЕФ прошла под знаком консолидации организационной структуры: усилилось внимание к системе коммуникаций, а также к коллективным и индивидуальным членам — ассоциациям более низкого уровня и компаниям. Первоначально рабочую группу по коммуникациям возглавил лично президент конфедерации, но впоследствии эта группа была упразднена, а ее функции включены в сферу прямых полномочий президента ассоциации. Влияние ассоциаций-членов внутри МЕДЕФ было поставлено в прямую зависимость от вклада в общий бюджет конфедерации. (Например, доля взносов только одной отраслевой ассоциации, объединяющей металлургические компании, в бюджете МЕДЕФ составляла приблизительно 30% бюджета МЕДЕФ, в то время как на долю все межотраслевых местных ассоциаций приходилось менее 10% бюджета).

Инструментом укрепления связей с компаниями стало введение прямого членства. Ранее членами МЕДЕФ могли становиться только ассоциации. Отдельные фирмы могли присоединяться к ассоциации только через членство в отраслевых или местных межотраслевых ассоциациях. Теперь условия вступления в конфедерацию были изменены и отдельные компании получили возможность напрямую присоединяться к ассоциации. Введение индивидуального членства позволило уравновесить центробежный эффект, порождаемый превращением в конфедерацию. Прямое членство расширило влияние в конфедерации крупных фирм [Coulouarn, 2004].

Институт прямого членства не был ограничен только МЕДЕФ: на общеевропейском уровне также появились ассоциации, объединявшие индивидуальных членов. Реформа Конфиндустрии 2001 г. также сопровождалась расширением полномочий региональных федераций бизнеса с тем, чтобы превратить их в полноценного партнера

региональных властей, усилившихся в результате политической децентрализации [Constantelos, 2004]. В Австрии повышение роли региональных ассоциаций бизнеса стало составной частью нескольких волн реформы системы палат во второй половине 1990-х – начале 2000-х гг. [Viebrock, 2004]. Внутренняя реформа в головных ассоциациях бизнеса сопровождалась более плотным сближением системы услуг с запросами членов (МЕДЕФ, Палата бизнеса в Австрии).

Стратегия рационализации оказалась самой распространенной, она захватила большую часть ведущих ассоциаций бизнеса. Целью рационализации стало сокращение ресурсов, непосредственно контролируемых ассоциациями (размеры бюджета, постоянного штата, величина членских взносов). Головные ассоциации бизнеса в Швеции и Австрии, контролировавшие самые крупные объемы финансовых ресурсов, существенно сократили свои бюджеты. Уменьшился бюджет головных ассоциаций бизнеса в Германии и Великобритании. Сократились и размеры членских взносов: в 1992 г. впервые в своей истории это сделала Шведская конфедерация работодателей, во второй половине 1990-х – начале 2000-х на этот шаг пошла и Палата бизнеса Австрии. Повсеместно прошло сокращение постоянного штата. В Великобритании постоянный аппарат ведущей национальной ассоциации бизнеса, Конфедерации британской промышленности (СВИ), заметно «похудел» за время правления М. Тэтчер и Дж. Мейджора. В Швеции объединение двух головных ассоциаций привело к сокращению персонала новой организации более чем на одну треть. В Австрии Палате бизнеса также пришлось уменьшить количество функционеров.

В результате консолидации, реформы и рационализации повсеместно усиливается зависимость ассоциаций бизнеса от своих членов. Это расширяет влияние крупных компаний внутри многих национальных ассоциаций. В союзах работодателей ослаблением центральных организаций сопровождалось перераспределением функций в пользу отраслевых ассоциаций или крупных компаний. В Швеции крупные компании внутри ШКР в 1991 г. инициировали отмену централизованного коллективно-договорного регулирования заработной платы. В ФРГ крупные компании в начале 1990-х гг. добились права не участвовать в тарифных соглашениях, заключаемых отраслевыми союзами работодателей. В Великобритании внутри КБП усилили свои позиции крупные компании (Группа председателей

многонациональных корпорация – Multinational Chairmen's Group).

В то же время укрепление влияния крупнейших фирм в национальных ассоциациях было не повсеместным. Структурная перестройка экономики и глобализация привели к повышению удельного веса мелких и средних компаний и ослаблению влияния внутри ассоциаций традиционных отраслевых лидеров национальной экономики. В Италии в 2000 г. президентом Конфиндустрии впервые был избран не представитель концерна «Фиат», поддержанный ведущими промышленными группами Севера, а южанин А.Д. Амато, тесно связанный с интересами мелких и средних фирм. Реформа 2002 г. изменила ориентацию ведущей ассоциации итальянского бизнеса в соответствии с интересами мелких и средних предпринимателей. Во Франции первоначально в руководстве МЕДЕФ (как ранее и в руководстве НСФП) большим влиянием пользовались крупные компании и ассоциации металлургической промышленности. Однако в 2005 г. представитель сектора услуг Л. Паризо (глава ведущего центра изучения общественного мнения) впервые победила представителя промышленных федераций И. Жакоба в борьбе за пост президента МЕДЕФ [Woll, 2006]. Недовольство лидерством руководителей компаний традиционных отраслей промышленности проявляется и в «новой» «Кей-данрен» в Японии.

Укрепление позиций большого бизнеса не ограничивается национальными ассоциациями. Еще в начале 1980-х гг. было создано головное общеевропейское объединение большого бизнеса с координационными функциями: Европейский круглый стол промышленников (European Round Table of Industrialists – ERT). Как составная часть механизма саммита ЕС–США появился и канал связи элиты европейского бизнеса и элиты бизнеса США – Трансатлантический диалог бизнеса (The Transatlantic Business Dialogue).

В результате интеграции общенациональных и отраслевых союзов работодателей в ассоциации бизнеса общего профиля произошло размывание функциональной специализации в представительстве коллективных интересов работодателей. В Великобритании в 1980–1990-е гг. несколько отраслевых союзов работодателей было ликвидировано. Часть из них преобразовалась в ассоциации, специализирующиеся на выполнении политических функций. Консолидация крупнейших головных ассоциаций бизнеса в Швеции и Японии со-

проводилась ликвидацией автономного коллективного представительства работодателей (исчезли Шведская конфедерация работодателей и «Никкейрен», головной союз работодателей Японии). В Швеции этому предшествовали постепенный упадок отраслевых союзов работодателей и процесс слияний с отраслевыми ассоциациями бизнеса, развернувшийся с начала 1980-х гг. (Наиболее значительные слияния отраслевых ассоциаций бизнеса и отраслевых союзов работодателей произошли в конце 1980-х гг. в строительной промышленности и в начале 1990-х гг. — в машиностроении [Pestoff, 2005].)

Еще одной причиной ослабления союзов работодателей стала децентрализация коллективно-договорных функций. Роль центральной организации работодателей там, где она сохраняется, ограничивается выполнением функций координации, а основной коллективно-договорной процесс переносится преимущественно на уровень отраслевых ассоциаций работодателей, в отдельных случаях соответствующие полномочия передаются отдельным крупным фирмам. На протяжении длительного времени сокращение численности ассоциаций работодателей происходит в Германии. Правда, Федеральное объединение союзов германских работодателей (ФОСГР) сохраняет свое место в ведущей тройке национальных союзов бизнеса.

Но ослабление классической коллективно-договорной функции происходит и в этом случае: институциональным воплощением этой тенденции в Германии стало распространение двухъязычной модели членства и так называемых бестарифных ассоциаций работодателей [Schroeder, Silvia, 2007; Hornung-Draus, 2004]. Будущее коллективно-договорной системы стало причиной конфликта между ведущими национальными ассоциациями немецкого бизнеса. ФОСГР выступает за децентрализованную и гибкую модель, которая в наибольшей степени соответствует возможностям средних и мелких предприятий, а Федеральный союз германской промышленности (ФСГП) отстаивает традиционную централизованную модель, в большей степени отвечающую интересам крупных фирм.

Произошла дифференциация связей ведущих ассоциаций бизнеса с политическими партиями. В Великобритании партнером ведущей ассоциации КБП и крупных компаний теперь стала уже не только консервативная партия, но и новая лейбористская партия. В Италии дифференциация политических связей произошла в результате

краха старой партийной системы и развала доминантной Христианско-демократической партии (ХДП) [Lanza, Lavdas, 2000]. В Японии дифференциация политических связей «Кейданрен» также произошла в результате краха старой партийной системы: теперь помимо ЛДПЯ партнером головной ассоциации и ее членом стала Демократическая партия.

Одновременно с дифференциацией идет и децентрализация политических связей: члены ведущих ассоциаций становятся более автономными в выстраивании отношений с партиями, а роль центральной организации ограничивается координацией. Наиболее рельефно децентрализация связей с политическими партиями проявилась на примере «Кейданрен». В 2003 г., когда ведущая ассоциация японского бизнеса решила возобновить участие в политическом финансировании, старая централизованная схема на основе квот восстановлена не была. Новая схема предлагает членам «Кейданрен» самостоятельно выделять средства, ориентируясь на рекомендации ассоциации [Curtis, 2004]. Децентрализация связей с политическими партиями — еще одно проявление растущей роли членов, прежде всего крупных компаний. В Европе раньше это было характерно только для Франции, где функции политического представительства интересов крупных компаний не делегировались отраслевым ассоциациям бизнеса. Дифференциация и децентрализация связей с политическими партиями объективно сближают ассоциации бизнеса в странах Европы и Японии с их аналогами в США. Правда, в самих США длительное время (до прихода к власти президента Б. Обамы) в отношениях ассоциаций бизнеса с республиканской партией наблюдается противоположная тенденция — партизация. Ведущая четверка ассоциаций бизнеса (Торговая палата, Круглый стол бизнеса, Национальная федерация независимого бизнеса и Национальная ассоциация промышленников) фактически превратилась в составную часть политической коалиции, на которую опирается республиканская партия [Loomis, 2006].

В отношениях между национальными правительствами и национальными группами интересов появилась определенная дистанция. В ряде случаев национальные правительства принимают решения, игнорируя сложившиеся группы интересов, опираясь на электоральную поддержку и руководствуются при этом собственными приоритетами, сформированными без учета приоритетов национальных

групп интересов (примером могут служить переговоры французского правительства по вопросам сельскохозяйственной политики с ГАТТ). В ответ национальные группы интересов начинают напрямую выстраивать отношения с институтами ЕС, отказываясь от посредничества национальных правительств [Richardson, 2000]. Но дистанция сохраняется даже в тех случаях, когда ассоциации бизнеса заведомо имеют дело с правительствами, настроенными на сотрудничество.

В Великобритании после прихода к власти лейбористского правительства Т. Блэра КБП снова оказалась включена в диалог с правительством, который был прерван при правительствах М. Тэтчер и Дж. Мейджора. Однако возможности каждой из сторон заметно сократились. Демополитизация экономической политики оставляет в руках правительства ограниченный набор инструментов. Для него ценность КБП, представляющей преимущественно кризисные отрасли промышленности, также сократилась. По оценкам специалистов, правительство Т. Блэра больше предпочитает прямые контакты с руководством ведущих компаний [Grant, 2000]. И для бизнеса, и для государства ассоциации перестают быть безальтернативным посредником. В этом смысле можно говорить об определенном ослаблении посреднической роли ассоциаций.

Ассоциации бизнеса также дистанцируются от неокорпоративных двух- и трехсторонних органов сотрудничества. Конфедерация работодателей Швеции в 1992 г. отозвала своих представителей из всех неокорпоративных органов. Во Франции в 2000 г. МЕДЕФ вышел из исполнительного совета фонда социального обеспечения и пригрозил прекратить участие в фонде помощи безработным, а в 2001 г. не возобновил свое представительство в нескольких двухсторонних структурах, которые управляли системой социального обеспечения Франции.

Ведущие ассоциации бизнеса активно осваивают новые инструменты политического влияния. В некоторых случаях они стали фактически отказываться от политического нейтралитета и прямо вмешиваются в избирательные кампании (как это сделали головные ассоциации бизнеса Швеции, выступив против СДРПШ). Во Франции МЕДЕФ в 2002 г. публично заявил о своей позиции на президентских выборах [Coulouarn, 2004]. В Японии решение «Кейданрен» об отказе от централизованного политического финансирования полити-

ческих партий в 1993 г. во многом предопределило поражение правящей ЛДПЯ на выборах и крах «системы 1955 г.» [Arase, 1998].

Ведущие ассоциации бизнеса демонстрируют растущую способность привлекать на свою сторону общественное мнение. Они активно работают с общественностью, проводят массовые акции. Особой активностью в этой области отличался МЕДЕФ, наращивавший коммуникативные ресурсы с начала 1970-х гг. Преобразование НСФП в МЕДЕФ прошло под знаком возросшего акцента на политической активности: официальное название новой конфедерации — «движение». Реформа МЕДЕФ развернулась на фоне серии политических кампаний, целью которых было поставить бизнес в центр общественного внимания и провести мобилизацию своей членской базы. Пропагандистское наступление началось в ноябре 1997 г. с созыва «Генеральных Штатов» компаний. В конце 1998 г. последовала новая кампания: «Вперед, вместе с предприятиями! Вперед, вместе с Францией!».

В 1999 г. началось продвижение в общественном мнении нового проекта МЕДЕФ под названием «Социальное реформирование», главной целью которого была пропаганда реформы индустриальных отношений. В октябре 1998 г. в Париже МЕДЕФ был проведен 30-тысячный митинг предпринимателей в защиту свободного предпринимательства. В Италии в 1998 г. Конфиндустрия провела серию демонстраций протеста предпринимателей против экономической политики правительства, судя по всему, под впечатлением французского опыта. В Японии «Кейданрен» в 1990-е и начале 2000-х гг. активно сотрудничал с общественностью в продвижении проектов политической реформы. С начала 1980-х гг. ведущие ассоциации бизнеса стран ЕС и Японии активно используют для продвижения либеральных реформ «мозговые центры», специально создаваемые для этих целей (сначала — в Великобритании, затем — во Франции, в настоящее время — в Японии).

Там, где ведущим ассоциациям удалось успешно ответить на новые вызовы, связанные с экономическими и политическими переменами, их центральное положение в системе ассоциаций укрепилось. Во Франции произошла легитимация МЕДЕФ как института, представляющего интересы всего сообщества бизнеса. Название ведущей ассоциации бизнеса стало коллективным брендом французских предпринимателей, фактически заменив старый родовой термин «патронат»

[Coulouarn, 2004]. Аналогичное можно сказать о позициях «Ниппон Кейданрен» в Японии и Конфедерации предприятий Швеции. В Италии Конфиндустрия в значительной степени восстановила центральное положение в представительстве итальянского бизнеса. К началу 2000-х гг. заметно ослабли факторы, которые в прошлом способствовали повышенной раздробленности представительства итальянского бизнеса — предприятия госсектора были приватизированы, а традиционные политические партии (Христианско-демократическая, Социалистическая и Итальянская коммунистическая) прекратили существование. Исчезли и альтернативные центры: в 1998 г. общенациональная ассоциация работодателей «Интерсинд», объединявшая государственные предприятия, входившие в группу ИРИ, была окончательно ликвидирована, а ее члены напрямую вошли в состав Конфиндустрии [Negrelli, 1998].

В тех случаях, когда ведущим объединениям пока не удалось найти адекватного ответа на вызовы, они сталкиваются с перспективой лишиться центрального места в системе ассоциаций. В таком положении фактически оказалась КБП в Великобритании. Членская база ассоциации по-прежнему осваивается на переживающих упадок традиционных отраслях экономики, а в новые отрасли экономики как следует проникнуть не удастся. Серьезной проблемой КБП становится противоречие между функциями представительства (стремлением удержать традиционную базу) и заявкой на роль политического лидера национального сообщества бизнеса [Grant, 2000].

Укрепление центрального положения ведущих ассоциаций в сочетании с расширением автономии в отношениях с национальными правительствами и политическими партиями способствовало повышению их политического статуса. В ряде случаев ведущие ассоциации превратились в полноценных политических акторов, т.е. автономную политическую силу, которая участвует в политическом процессе наравне с партиями, движениями, СМИ. Именно таким образом оценивается изменение политического статуса МЕДЕФ во Франции, Конфедерации предприятий Швеции и «Ниппон Кейданрен». В 1990–2000-е гг. ведущие ассоциации бизнеса в этих странах превратились в важную (иногда — главную) силу, подталкивавшую правительства к экономическим и политическим реформам. (Нечто подобное происходило с ведущими ассоциациями бизнеса США во время политической мобилизации бизнеса во второй половине 1970-х гг. [Himmelstein, 1990].)

Образование институтов ЕС также способствовало изменению поведения национальных ассоциаций, а также их роли в отношениях бизнеса и национальных государств. Институты ЕС в целом отличаются открытостью и ориентацией на сотрудничество с группами интересов. Решающее значение для интересов бизнеса имеет Европейская комиссия, обладающая исключительным правом инициировать европейское законодательство. Важную роль в принятии решений играет и Совет министров, но он состоит из представителей правительств и международных организаций, и «вход» интересам бизнеса в него затруднен. Национальные ассоциации бизнеса активно осваивают институты ЕС. Но приспособление идет по-разному. Например, отраслевые ассоциации бизнеса Германии в целом легче приспосабливаются к европейским институтам, чем ассоциации аналогичного профиля Франции.

Во взаимодействии с институтами ЕС отраслевые ассоциации бизнеса и Германии, и Франции в большей степени склонны полагаться на посредничество национальных органов власти. В то же время в своих контактах с европейскими органами отраслевые ассоциации Франции демонстрируют повышенную зависимость от посредничества национального правительства, чем ассоциации аналогичного типа Германии. Это объясняется тем, что группы интересов из неокорпоративистских систем, типа германской, где уже накоплен опыт тесного взаимодействия с органами государственной власти, в отношениях с европейскими органами находятся в более выигрышном положении по сравнению с группами интересов из этатистских систем, вроде французской, где по традиции группы интересов допускаются к участию в процессе формирования публичной политики только в ограниченной форме [Eising, 2005].

К настоящему времени отраслевые ассоциации бизнеса прочно укоренились в институтах ЕС. Европейская комиссия полагается на знания технических экспертов при разработке норм регулирования и решений по экономическим вопросам и техническим стандартам [Kohler-Koch, Quitkat, 1999]. В то же время национальные и общеевропейские ассоциации бизнеса сталкиваются с растущими трудностями на уровне ЕС. Одна из причин состоит в том, что общеевропейские ассоциации бизнеса отличает излишне громоздкий характер: часто это федерации федераций, в которых трудно договариваться и принимать решения по конкретным вопросам. В этих условиях

активизировались альтернативные формы представительства интересов бизнеса в структурах ЕС. Национальные ассоциации бизнеса, как межотраслевые, так и отраслевые, устанавливают самостоятельные контакты с институтами ЕС. Одной из важных целей реформы Конфиндустрии в 2002 г. стало усиление присутствия в Брюсселе с целью консолидации представительства итальянского бизнеса [Constantelos, 2004].

Но и национальные ассоциации далеко не всегда способны предоставить адекватное представительство на европейском уровне. Широкое распространение получили прямые контакты между крупными компаниями и Европейской комиссией (прямой лоббизм), не опосредованные участием общеевропейских и национальных ассоциаций бизнеса. В нескольких крупных отраслях общеевропейские «федерации федераций» бизнеса оказались вытеснены или, по крайней мере, дополнены общеевропейскими ассоциациями с прямым членством, организованными ведущими фирмами [Grant, 2000]. Типичным примером можно считать Европейскую ассоциацию производителей автомобилей (European Automotive Manufacturers Association), объединяющую 13 компаний. Отличительными чертами этой европейской ассоциации бизнеса служат членство компаний, а не соответствующих отраслевых федераций и прямое участие высшего менеджмента фирм-членов в работе совета директоров ассоциации.

Под влиянием оттока полномочий из национальных центров власти «вверх», в наднациональные органы ЕС, и «вниз» в регионы в результате широкомасштабной децентрализации происходит размывание территориальной специализации ассоциаций бизнеса. Ассоциации различных уровней начинают активно действовать за границами своей официальной юрисдикции, как это свойственно группам интересов в «федерированных» политических системах (прежде всего США). Похоже, решающее значение для масштабов размывания территориальной специализации играет глубина административной децентрализации в соответствующих странах. Например, региональные ассоциации бизнеса Италии, где политическая децентрализация была более глубокой, более активно самостоятельно выходят на прямой контакт с институтами ЕС, чем региональные ассоциации бизнеса Франции, где децентрализация 1970–1980-х гг. была более скромной [Constantelos, 2005].

Децентрализация коллективного действия бизнеса и двухсекторная модель представительства

Основные изменения в системе представительства интересов бизнеса, в различной степени проявившиеся в большинстве развитых стран Запада, можно сформулировать следующим образом. Снизилось значение традиционных ассоциаций бизнеса, прежде всего союзов работодателей (в масштабной форме – в США и отчасти в Великобритании, в ограниченной форме – в странах ЕС и Японии). Усилилось политическое влияние крупного бизнеса в ведущих ассоциациях и за их пределами. Обозначилась тенденция к отходу от наиболее жестких форм согласования интересов агентов рынка в институтах коллективного представительства (централизованные коллективно-договорные соглашения, практика обязательного членства в системе палат). Расширились возможности для ситуативной политической мобилизации как крупных фирм, так и среднего и малого бизнеса. В отношениях с государством относительно уменьшилась роль классических посредников (традиционные ассоциации бизнеса и политические партии) и повысилось значение новых посредников (сектор индивидуальных политических действий – политические подразделения внутри крупных фирм и независимые консалтинговые агентства).

Характерные для неокорпоративизма модели отношений государства и бизнеса, классифицированные английским политологом У. Грантом как «государство ассоциаций» (ФРГ) и «партийное государство» (Япония и Италия), оказались отодвинуты на периферию, а на первый план выдвинулась новая модель отношений – «государство компаний», ранее характерное только для плюралистической системы в США [Grant, 1993]. (Тенденция к «партизации» групп интересов бизнеса в США вряд ли окажется устойчивой в долгосрочном плане.) Перестройка системы ассоциаций бизнеса в странах Запада проходила под знаком активного заимствования классических атрибутов американской модели. По внутренней структуре и поведению ассоциации бизнеса стран ЕС и Японии начинают сближаться со своими аналогами в США. Влияние институционального импорта на перестройку системы представительства бизнеса в целом в странах ЕС и Японии было еще более выраженным.

Главная причина сдвига состоит в усложнении и возросшей дифференциации представительства за счет повышения роли крупных

компаний и специализированных посредников. Возникает двухсекторная система представительства интересов. Раньше в системе представительства интересов бизнеса в странах ЕС и Японии доминировали ассоциации. Теперь в этой системе обозначились два различных сектора: один по-прежнему занимают ассоциации, другой представлен альтернативными посредниками. Разделение на два сектора наделяет систему представительства интересов повышенной гибкостью. Возможность продвижения «агрегированных» интересов через традиционные ассоциации бизнеса сохраняется, но наряду с этим появляется возможность продвигать индивидуализированные интересы крупных фирм через альтернативных посредников, как внутренних, так и внешних. Связующим звеном двухсекторной системы выступают крупные компании: они в разной степени встроены и в сектор ассоциаций, и в сектор альтернативных посредников.

В то же время ассоциации и системы представительства интересов бизнеса в странах ЕС и Японии продолжают сохранять институциональное своеобразие. Сохраняются и укрепляются системы с головными ассоциациями как на национальном уровне, так и в отраслях и секторах (в последнем случае продолжает действовать принцип «один сектор – одна ассоциация»). Такие системы не характерны для ассоциаций плюралистической модели, свойственной странам с либеральной рыночной экономикой. На укрепление головных звеньев работает консолидация системы ассоциаций, а в Европе – еще и влияние институтов ЕС, которые во взаимодействии с организованными интересами бизнеса руководствуются принципом «одна страна – один объединенный голос бизнеса».

Из всех основных типов ассоциаций в ведущих странах Запада больше всего оказались ослаблены головные союзы работодателей в результате децентрализации коллективно-договорных процедур. Но, несмотря на ослабление, союзы работодателей сохраняют важное место в системе ассоциаций бизнеса в странах ЕС и Японии. Децентрализация коллективно-договорной практики свелась к передаче полномочий из центральных союзов в отраслевые и лишь в отдельных случаях сопровождалась перемещением на уровень отдельных фирм. В странах ЕС и Японии тенденция к уменьшению значения ассоциаций получила менее выраженный характер и захватывает пока две основные функции из трех: роль ассоциаций во взаимоотношениях бизнеса с профсоюзами и государством несколько снижается и, на-

против, увеличивается в области предоставления услуг для своих членов.

Выход бизнеса из неокорпоративистских структур оказался частичным. Фактически изменилась форма присутствия в органах двух- или трехстороннего сотрудничества. В Великобритании крупные компании в индивидуальном качестве продолжили работу в ряде двух- и трехсторонних структур (Low Pay Commission – LPC, Learning and Skills Council – LSC и Health and Safety Executive – HSE) [Behrens, Traxler, 2004]. Во Франции выход МЕДЕФ из неокорпоративистских структур ограничился сферой социального обеспечения. В остальных ведущих ассоциациях сохранила свое присутствие (UNEDIC, UPA). Ассоциации – члены МЕДЕФ, как отраслевые, так и межотраслевые, не вышли ни из одной двух- или трехсторонней структуры [Coulouarn, 2004]. В Швеции федерация промышленников отказалась следовать примеру конфедерации работодателей и сохранила представительство в трехсторонних структурах после 1992 г. Компании – члены конфедерации работодателей также сохранили присутствие в структурах двух- и трехстороннего сотрудничества в индивидуальном качестве [Pestoff, 2005]. В Австрии система палат, основанная на обязательном членстве, выдержала испытание референдумами [Viebrock, 2004].

Национальные системы отраслевых ассоциаций бизнеса в ведущих странах ЕС и Японии выдержали испытание трансформацией. Они сохранили ключевые параметры и прежде всего относительную однородность по обеспечению основными ресурсами (за исключением Великобритании). Об этом свидетельствует сравнительный анализ отраслевых ассоциаций во Франции и Германии. Хотя системы ассоциаций бизнеса в этих странах сохранили своеобразие, по нескольким ключевым показателям произошло сближение. К началу 2000-х гг. отраслевые ассоциации Франции и Германии оказались вполне сопоставимы по количеству постоянного персонала и сблизились по размерам бюджета. Правда, Германия продолжала несколько опережать Францию по удельному весу ассоциаций, располагающих крупным бюджетом (более 500 тыс. экю). Во Франции доля малобюджетных ассоциаций (не более 500 тыс. экю) достигала 50%, а в Германии была заметно меньше – 44,2%. Тем не менее Франция перестала быть страной с «минималистскими» ассоциациями бизнеса.

Во Франции, как и в Германии, в системе ассоциаций бизнеса утвердился принцип «один сектор (отрасль) — одна ассоциация», хотя территориальные отделения французских ассоциаций бизнеса по-прежнему пользуются большей автономией: они могут ориентироваться на различные стратегии и входить в различные национальные межотраслевые ассоциации бизнеса. Традиционный конфликт между двумя основными межотраслевыми ассоциациями — МЕДЕФ (ранее — НСФП) и Всеобщей конфедерацией мелких и средних предприятий (ВКМСП) — «остыл» и переместился на периферию. Большинство отраслевых и суботраслевых ассоциаций входит в состав МЕДЕФ, а многие отраслевые и суботраслевые, или по крайней мере некоторые из их региональных отделений, также входят в состав Всеобщей конфедерации мелких и средних предприятий. Центральные организации МЕДЕФ и ВКМСП достаточно часто сотрудничают. По сравнению с Великобританией уровень конкуренции между ассоциациями бизнеса во Франции можно считать достаточно низким. Соперничество между отраслевыми ассоциациями бизнеса во Франции дополнительно ослабляется достаточно высоким удельным весом ассоциаций, на которых приходится более 76% потенциальных членов. Во Франции на долю таких ассоциаций приходится 55,66%. Этот показатель практически идентичен тому, который характерен для ассоциаций бизнеса в Германии — 55,43%.

По масштабам освоения трех неспециализированных сфер деятельности (представительство интересов, предоставление услуг и рыночная координация) между отраслевыми ассоциациями Франции и Германии наблюдаются как сходство, так и различия. Отраслевые ассоциации бизнеса Германии активно участвуют во всех трех сферах деятельности, в то время как активность ассоциаций бизнеса Франции распределяется крайне неравномерно. Отраслевые ассоциации бизнеса Франции и Германии приблизительно в одинаковой степени выполняют функции по обеспечению рыночной координации. Отраслевые ассоциации бизнеса Франции в наибольшей степени вовлечены в предоставление услуг своим членам, опережая свои аналоги в Германии. В то же время в реализации функций по политическому представительству интересов французские ассоциации резко отстают от ассоциаций Германии. Серьезные различия между ассоциациями двух стран сохраняются и в сфере индустриальных отношений. Больше половины отраслевых ассоциаций Франции по

совместительству выполняют функции союзов работодателей, в то время как для ассоциаций Германии в данной области в гораздо большей степени характерна специализация.

Результатом перестройки системы ассоциаций в странах ЕС и Японии становится распространение гибридных форм, соединяющих в различных пропорциях черты плюралистической и некорпоративной модели. В среднесрочной перспективе ассоциации бизнеса в странах Запада сталкиваются с двумя вызовами — альтернативными формами представительства интересов и альтернативными способами предоставления услуг агентам рынка. По мере того как политическое представительство интересов начинает концентрироваться в крупных компаниях, ведущих ассоциациях и секторе независимых посредников, появляются признаки новой функциональной специализации. В этом также прослеживается сближение с плюралистической моделью групповых интересов. Институциональная автономия представительства интересов крупных компаний, характерная для США (а в Европе — для Франции), постепенно перестает быть исключением. Основная часть ассоциаций бизнеса, теряющих функции политического представительства в пользу крупных компаний и независимых посредников, коллективно-договорные функции — в пользу отдельных фирм, а функции координации — в пользу рыночных механизмов, все больше вытесняется в нишу производства социального капитала.

Литература

Бек У. Трансформация политики и государства // Свободная мысль. 2004. Т. XXI. № 7.

Albert M. Capitalism against Capitalism. L.: Whurr, 1993.

Alle. C.S. Institutions Challenged: German Unification, Policy Errors And The “Siren Song” of Deregulation // Turner L. (ed.). Negotiating the New Germany: Can Social Partnership Survive? Ithaca: Cornell University Press, 1997. P. 137–156.

Arase D. Political Reform in Japan: Is It Becoming More Democratic? JPRI Working Paper. 1998. No. 42. February.

Bartle I. Transnational economic and technological forces, institutions and policy change: the reform of telecommunications and electricity in

Germany, France and Britain. Paper presented in the workshop: National regulatory reform in an internationalised environment. Joint Sessions of Workshops. France, Grenoble, 2001. April 6–11.

Bauer J.M., Schneider V.H. Networks of Political Action and Socio-Technical Coordination: Business Associations in the U.S. Information and Communications Sector. Paper prepared for the 2005. Conference of the Midwestern Political Science Association. Illinois, Chicago, 2005. April 2.

Behrens M., Traxler F. Employers' organisations in Europe, 2004 (<http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2003/11/study/tn0311101s.htm>).

Berger S. Regime and Interest Representation // Berger S. (ed.) Organizing Interests in Western Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. P. 83–101.

Berkowitz E., McQuaid K. Creating the Welfare State. N.Y.: Praeger, 1988.

Bevir M., Rhodes R.A.W. De-centering British Governance: From Bureaucracy to Networks. Working Paper 2001-11. Paper to a colloquium at the Institute of Governmental Studies. University of California, Berkeley, 2001. March 9.

Birnbaum P. The Heights of Power: An Essay on the Power Elite in France. Chicago; L.: University of Chicago Press, 1982. P. 83.

Broadbent J. The Japanese Network State in U.S. Comparison: Does Embeddedness Yield Resources and Influence? 2000. July.

Bulmer S., Paterson W.E. The Federal Republic of Germany and the European Community. L.: Allen and Unwin, 1987.

Coleman W. Business and Politics. Toronto: University of Toronto Press, 1988.

Constantelos J. The Europeanization of Interest Group Politics in Italy: Business Associations in Rome and the Regions. Prepared for the Journal of European Public Policy and for delivery at the 2004 Annual Meeting of the American Political Science Association, 2004. September 5, 20. P. 10–11.

Constantelos J. Interest Group Responses to Regional Integration: Does Political Decentralization Matter? Prepared for presentation to the 46th Annual International Studies Association Convention, 2005, March 1–5. Honolulu, Hawaii, 2005. P. 10–11.

Crouch C., Streeck W. (eds) Political Economy of Modern Capitalism. Mapping convergence and diversity. L.: Sage, 1997.

Coulouarn T.A. “Reformation” of Industrial Relations? The reform of the French Business Confederation (Medef) and the evolution of the role of employers' organisations. Paper presented at the workshop “Changing industrial relations in contemporary capitalism” at the ECPR joint sessions of workshops in Uppsala, 2004. April 13–18.

Curtis G.L. Institutional Change and Political Reform: Back to Basics. Discussion Paper. No. 33. Discussion Paper Series. APEC Study Center, Columbia Business School, 2004. September. P. 10.

Donaldson T., Preston L.E. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications // The Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. No. 1. P. 65–91.

Drope J.M., Hansen W.L., Mitchell N.J. The Political Participation of Business Associations in the United States. Prepared for presentation at the annual meeting of the Midwest Political Science Association. Chicago, IL, 2004. April. P. 1–18.

Dyson K. (ed.) The Politics of German Regulation. Aldershot: Dartmouth, 1992.

Dyson K. The State Tradition in Western Europe. Oxford: Oxford University Press, 1980.

Eising R. The access of business interests to European Union institutions: notes towards a theory. Working Paper, 2005. No. 29. November. Centre for European Studies University of Oslo. P. 20–29.

Ferguson T. From Normalcy to New Deal: Industrial Structure, Party Competition, and American Public Policy in the Great Depression // International Organization. 1984. No. 38 (1). P. 41–94.

Grant W. Business and Politics in Britain. 2nd ed. L.: Macmillan, 1993. P. 13–17.

Grant W. Globalisation, Big Business and the Blair Government. CSGR Working Paper. No. 58/00. 2000. August. P. 14.

Hall P.A., Soskice D. An Introduction to Varieties of Capitalism // Hall P.A., Soskice D. (eds) Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford, Oxford University Press, 2001. P. 1–68.

Heinz J. et al. The Hollow Core: Private Interests in National Policy Making. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.

Himmelstein J.L. To the Right: The Transformation of American Conservatism. Berkeley: University of California Press, 1990 (Ch. 5. The Mobilization of Corporate Conservatism).

Hodges M., Woolcock S. Atlantic Capitalism versus Rhine Capitalism in the European Community // West European Politics. 1993. No. 16 (3). P. 329–344.

Hornung-Draus R. The Role of National and European Employer Organisations in the 21st Century. Warwick Papers in Industrial Relations. No. 73. March. Industrial Relations Research Unit, University of Warwick, Coventry, 2004.

Huber E., Ragin C., Stephens J. Social Democracy, Christian Democracy, Constitutional Structure and the Welfare State // American Journal of Sociology. 1993. No. 99. P. 711–749.

Johnson C. MITI and the Japanese Miracle: Industrial Policy 1925–75. Stanford: Stanford University Press, 1982.

Johnson C. Japan: Who Governs? The Rise of the Developmental State. N.Y.: W.W. Norton and Company, 1995.

Jordan A.G., Richardson J. The British Policy Style or the Logic of Negotiation // Richardson J. (ed.) Policy Styles in Western Europe. L.: George Allen and Unwin, 1982. P. 80–110.

Jordan A.G., Richardson J.J. Government and Pressure Groups in Britain. Oxford: Oxford University, 1987.

Katzenstein P.J. Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe. Ithaca: Cornell University Press, 1985.

Knoke D., Broadbent J., Tsujinaka Y., Pappi F. Comparing Policy Networks: Labor Politics in the U.S., Germany and Japan. N.Y.: Cambridge University Press, 1996.

Kohler-Koch B., Quittkat C. Intermediation of Interests in the European Union // Arbeitspapiere. Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung. 1999. Nr. 9.

Lanza O., Lavdas K. The disentanglement of interest politics: Business associability, the parties and policy in Italy and Greece // European Journal of Political Research. 2000. Vol. 37. Iss. 2. P. 203.

Laumann E.O., Knoke D. The Organizational State. Madison: University of Wisconsin Press, 1987.

Lembruch G. Concertation and the Structure of Corporatist Networks // Goldthorpe J. (ed.) Order and Conflict in Contemporary Capitalism. N.Y.: Oxford University Press, 1984. P. 60–80.

Loriaux M. France: a new “capitalism of voice”? // Weiss (ed.) States in the Global Economy. C.U.P., 2003. P.105.

Loomis B., Struempfl M. Organized Interests, Lobbying, and the Industry of Politics: A First-Cut Overview. Paper prepared for presentation at the Midwest Political Science Association meeting, Chicago, Illinois. 2003. April 4–7.

Loomis B.A. Does K Street Run Through Capitol Hill? Lobbying Congress in the Republican Era. Paper presented at 2006 meeting of the Midwest Political Science Association, the Palmer House. Chicago, Illinois, 2006. April 19–22.

Majone G. The Rise of the Regulatory State in Europe // West European Politics. 1994. No. 17 (3). P. 77–101.

Martin C.J. Consider the Source! Determinants of Corporate Preferences for Public Policy. Working Paper 1. School of Public Policy, University College London. 2003. February.

Moran M., Prosser T. Introduction: Politics, Privatisation and Constitutions // Moran M., Prosser T. (eds) Privatisation and Regulatory Change in Europe. Buckingham: Open University Press, 1994. P. 1–13.

Negrelli S. Dissolution of Intersind ends Italy’s experience of public sector employers’ associations (<http://www.eurofound.europa.eu/eiro/1998/02/feature/it9802221f.htm>).

Olsson A., Burns T. Collective Bargaining Regimes and their Transformation // Burns T., Flam H. The Shaping of Social Organization. L.: Sage, 1987. P. 283–344.

Pestoff V. Globalization and Swedish Business Interests Associations in the 21st Century // Streeck W. et al. Governing Interests: Business Associations in the National, European and Global Political Economy. Routledge, 2005. P. 16–25.

Pierre J. Debating Governance: Authority, Steering and Democracy. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Post J., Murray E.Jr., Dickie R., Mahon J. Managing Public Affairs // California Management Review. 1983. No. 26 (1 Fall). P. 135–150.

Rhodes M., Apeldoorn B. van. Capitalism versus capitalism in Western Europe // Rhodes M., Heywood P., Wright V. (eds) Developments in West European Politics. L.: Macmillan, 1997. P. 171–89.

Rhodes R. The Hollowing Out of the State // Political Quarterly. 1994. Vol. 65. P. 138–151.

Rhodes R.A. . Understanding Governance. Buckingham: Open University Press, 1997.

Richardson J. Government, Interest Groups and Policy Change // *Political Studies*. 2000. Vol. 48. P. 1006–1025.

Schmidt V.A. From State to Market? The Transformation of French Business and Government. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

Schmidt V.A. French capitalism transformed, yet still a third variety of capitalism // *Economy and Society*. 2003. Vol. 32. No. 4. P. 526–554.

Schmitter P. Still the Century of Corporatism? // *Review of Politics*. 1974. Vol. 36. P. 85–131.

Schmitter P. Regime Stability and Systems of Interest Intermediation in Western Europe and North America // *Berger S.* (ed.) *Organizing Interests in Western Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984a.

Schmitter P. Interest Intermediation and Regime Governability in Western Europe and North America // *Berger S.* (ed.) *Organizing Interests in Western Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984b.

Schroeder W., Silvia S.J. Why Are German Employers Associations Declining? // *Comparative Political Studies*. 2007. Vol. 40. No. 12. P. 1433–1459.

Shonfield A. Modern Capitalism: the Changing Balance of Public and Private Power. Oxford: Oxford University Press, 1967.

Smith M. Public Opinion, the Electorate, and Representation within a Market Economy // *American Journal of Political Science*. 1999. Vol. 43. P. 842–863.

Stevens B. Complementing the Welfare State. Geneva: International Labor Org., 1986.

Spillman L., Gao R. What Do Business Associations Do? Working Paper and Technical Report Series. 2004. No. 4. Department of Sociology University of Notre Dame.

Streeck W. Between Pluralism and Corporatism: German Business Associations and the State // *Journal of Public Policy*. 1983. Vol. 3. No. 3. P. 265–284.

Streeck W. From National Corporatism to Transitional Pluralism. Notre Dame, Indiana: Kellogg Institute, 1991.

Streeck W. Social Institutions and Economic Performance. Beverly Hills: Sage, 1992.

Streeck W. German Capitalism: Does It Exist? Can It Survive? // *Crouch C., Streeck W.* (eds) *Modern Capitalism or Modern Capitalisms?* L.: Francis Pinter, 1995.

Tálos E., Kittel B. Austria in the 1990s: The Routine of Social Partnership in Question? // *Berger S., Compston H.* (eds). *Policy Concertation and Social Partnership in Western Europe. Lessons for the 21st Century*. N.Y., Oxford: Berghahn Books, 2002. P. 35–50.

Viebrock E. Coping with Corporatism's Legitimacy Deficit: Recent Attempts at Reforming the Austrian Chamber System. [Paper] Prepared for delivery at the 2004 Annual Meeting of the American Political Science Association, 2004. September 2–5.

Vogel D. National Styles of Regulation. Ithaca, L.: Cornell University Press, 1986.

Wilson F.L. Alternative Models of Interest Intermediation: The Case of France // *British Journal of Political Science*. 1982. Vol. 12. Iss. 2. P. 173–200.

Wilson F.L. French Interest Group Politics: Pluralist or Neocorporatist? // *The American Political Science Review*. 1983. Vol. 77. Iss. 4. P. 895–910.

Wilson G.K. Thirty Years of Business and Politics. Working Paper 2. School of Public Policy, University College London. 2003. February. P. 8.

Wolfe J.D. Power and regulation in Britain // *Political Studies*. 1999. Vol. 47 (5). P. 890–905.

Woll C. The Difficult Organization of Business Interests: Lessons from the French Case. Paper presented at the Fifteenth International Conference of the Council for European Studies. Chicago, 2006. March 29 – April 2. P. 15.

Young M. Advocacy Innovation and Political Opportunity: Assessing the Rise of the NFIB. Prepared for delivery at the 2003 Annual Meeting of the American Political Science Association, 2003. August 28–31.

Zysman J. Government, Markets, Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change. Ithaca: Cornell University Press, 1983.

*Препринт WP1/2009/05
Серия WP1
«Институциональные проблемы
российской экономики»*

Зудин А.Ю.

Ассоциации – бизнес – государство
«Классические» и современные формы
отношений в странах Запада

Выпускающий редактор *А.В. Заиченко*
Корректор *Т.Г. Беляева*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

Отпечатано в типографии Государственного университета –
Высшей школы экономики с представленного оригинал-макета.

Формат 60×84 ¹/₁₆. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 4,5
Усл. печ. л. 4. Заказ № . Изд. № 1140

Государственный университет – Высшая школа экономики. 125319,
Москва, Кочновский проезд, 3
Типография Государственного университета – Высшей школы экономики
Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73

Для заметок
