

Н.В. Колесник

ФИНАНСОВАЯ ЭЛИТА РОССИЙСКОЙ ПРОВИНЦИИ

Трансформация любого общества представляет собой достаточно противоречивый процесс, в ходе которого нередко старые структуры сохраняются, в то время как появляются новые. Россия в этом смысле не является исключением: она демонстрирует многочисленные модели изменения социальных институтов, среди которых наиболее структурированными оказываются отраслевые образования (финансовые, торговые и др.). Именно в финансовом и торговом секторах российской экономики происходят динамичные преобразования, формируются новые социальные группы.

Особые позиции в изменяющейся российской экономике занимают представители экономической элиты. Исследование этого сегмента российской элиты позволяет ответить на многочисленные вопросы относительно процесса трансформации элиты, форм взаимодействия внутри элитной структуры в современной России. Рассмотрение «регионального случая» (на примере финансового сектора Республики Коми) позволит обозначить линии реструктуризации социального пространства, которые во многом определяются особенностями стратификации советского общества.

Эмпирической основой исследования послужили обобщенные данные глубинных интервью с представителями банковской элиты Республики Коми (далее РК). Всего было опрошено 13 банкиров, интервью длились от 1 до 2,5 часов. Отметим, что руководители банковских структур региона представляют собой весьма малочисленное образование, и сбор сведений о их жизненных стратегиях не представляет труда. Однако в силу крайней специфичности и закрытости этого образования не все руководители банковских структур оказались «доступными» для исследования. Нередко интервьюер получал отказ от участия в опросе. Отказ мотивировался специфичностью профессиональной деятельности, боязнью утечки информации, отсутствием времени. Для одного банкира (президента филиала московского банка) основным мотивом при отказе от интервью послужил самоидентифицирующий фактор: «Я не банкир, а чиновник, которому доверены лишь контрольные функции над денежными операциями». Поэтому при необходимости данные, собранные в ходе интервью, были дополнены сведениями из других источников, например, из периодической печати.

Колесник Наталья Владимировна (р. 1964) — кандидат социологических наук, старший преподаватель кафедры истории, социологии, политологии Сыктывкарского государственного университета.

Адрес: 167. Сыктывкар, Октябрьский пр., 55.

Тел.: (8212) 43-65-71.

E-mail: knv@peterlink.ru

Был проведен также опрос экспертов (было опрошено 14 экспертов: работников банков, специалистов Министерства экономики и других властно-экономических структур, представителей административной элиты). Кроме того, проанализированы материалы следующих изданий: центральных (за последние три года) — «Банковский дайджест», «Банковское обозрение», «Эксперт», «Коммерсант»; региональных — «Молодежь Севера», «Трибуна», «Регион».

Некоторые методологические вопросы

Трансформация финансового сектора российской экономики рассматривается нами с позиций конструктивистского структурализма, в котором удачно преодолена дихотомия «несоединимых» ветвей объективного и субъективного в социологической практике. Концепция классового воспроизводства Бурдье, которая опирается на основополагающие категории (поле, капитал, габитус, практики, структуры), предлагает собственное видение механизма образования социальных групп.

Появление термина «поле» в социологической теории Бурдье нельзя считать случайностью: «Очевидно, введение столь специфичного термина для обозначения социального мира было продиктовано желанием Бурдье отмежеваться от других социальных теорий и, в первую очередь, от понятия "общество"» [1, с. 53]. Как и другие, не менее важные категории, понятие «поле» оказывается сконструированной структурой и определяется как «сеть или конфигурация объективных отношений между позициями» [Там же, с. 55]. Поле как структура различий предполагает наличие агентов, обладающих существенными характеристиками для обретения позиции «значимости» по отношению к подчиняющемуся большинству. Помимо действующих субъектов, в политическом поле располагаются объективированные структуры — политические институты, общности и др.

Как было отмечено, основная цель, которую преследует социолог в своих теоретических размышлениях, — преодоление искусственного противопоставления «объективизации» социального мира и «индивидуализации» человеческой практики. Роль структурированной структуры в этой дихотомии играет габитус, который не только смягчает жесткость «оппозиционных» границ, но и расширяет рамки привычного понимания предмета социальной науки. Альтернатива «индивид-общество» заменяется на отношения «габитус-поле» [Там же, с. 39].

По утверждению Бурдье, вовлечение в теоретическую игру понятия габитуса (или системы диспозиций) есть стремление выйти из структуралистского объективизма, не впадая при этом в субъективизм [2, с. 96]. Габитус определяется автором как система воспроизводства поведения, восприятия, оценки поведения агента. Конструирование моделей зависит от того, какую социальную позицию занимает агент. Решающими для габитуса оказываются социальные условия его «воспроизводства». Каковы эти условия?

Бурдье предлагает следующее решение: «...индивидуальный вкус (габитус) как система классификационных моделей объективно связан через продуцирующие его социальные детерминанты с социальными условиями <...>, субъекты соотносят себя с определенной социальной категорией, выбирая в массе дос-

тушных им вещей и услуг те, позиция которых в предметном пространстве соответствует социальной позиции субъекта» [3, с. 144]. Вторым условием оказывается социализированность субъектов, которая позволяет постичь связь между образцами поведения и позициями в социальном пространстве. Таким образом, габитус выполняет роль некоего индикатора, который позволяет активному агенту определять «чувство меры» в своих действиях. Для исследователя же габитус — своего рода лакмусовая бумажка, по которой и определяется социальная позиция агента.

Согласно Бурдье, процесс конструирования социальной позиции агента осуществляется с учетом не только объективных условий существования, но и различных форм капиталов (экономического, политического, символического, культурного и др.). Распределяя агентов по различным полям социального пространства, ученый наделяет каждого активного субъекта «козырями в игре» — тем или иным капиталом, ресурсами, которые позволяют агенту осуществлять власть или контроль. По своей природе капиталы имеют двойственное выражение: объективированное и субъективированное. Они выступают как некие ресурсы, которыми располагают индивиды, занимая ту или иную позицию в социальном поле и обладая возможностью доступа к тем благам, которые определяются объемом имеющейся у него власти, а также как структуры господства. «Субъекты располагаются в социальном пространстве в соответствии, во-первых, с суммарным объемом принадлежащих им различных видов капитала, а во-вторых, сообразно с его структурой, т.е. соотношением различных видов капиталов (экономического и культурного) в общем его объеме» [3, с. 141].

Капиталы, являющиеся одной из существенных характеристик функционирования полей, иерархичны. Доминирующим оказывается экономический капитал. Замечено, что тот, кто имеет доступ ко многим ценностям экономического капитала, занимает властное положение в обществе. По мнению Н.Ю. Пьянковой, Бурдье понимает термин «капитал» как синоним изначальных экономических ресурсов, находящихся в распоряжении агента или группы, причем объем этого капитала с течением времени практически не меняется [1, с. 64]. Эту мысль иллюстрирует следующая схема:

экономический капитал — лингвистический капитал — образовательный капитал — экономический, культурный, социальный капитал — символический капитал — положение в поле символической власти.

Таким образом, понимание процесса формирования различных социальных образований возможно лишь в том случае, если исследователь не игнорирует несколько важных теоретических положений: 1) социальная структура — некая дифференциация полей, определяемая как многомерное пространство позиций; 2) поле есть структура различий; 3) капитал — существенная характеристика агента в социальном пространстве, который определяется объемом и сочетаемостью капиталов; 4) габитус контролирует процесс вхождения и выхода агента из класса.

Российские банки: начало

Преобразование банковской системы является одним из элементов процесса реформирования советской экономики. В результате этого процесса на мес-

те прежней одноступенчатой структуры образовалась двухступенчатая, представленная не только старыми банками, но и новыми кредитными институтами. Привычный облик советской банковской системы стремительно изменился с появлением специализированных банков («Внешэкономбанк», «Промстройбанк», «Агропромбанк», «Жилсоцбанк»), которые позднее были преобразованы в коммерческие структуры.

В СССР первые коммерческие банки (далее КБ) появились в конце 80-х годов, (первым был зарегистрирован в Санкт-Петербурге). В большинстве своем первые советские/российские коммерческие банки возникали на базе приватизированных госбанков или финансовых управлений, министерств. «Время либерализма в экономике способствовало тому, что относительно мягкие правила вхождения в рынок, установленные законом, позволяли без больших усилий открывать банк. Не случайно это время характеризуется наибольшим количеством регистрируемых банков. Если в 1989 г. было создано 43 банка, то в 1995 г. 2400. На июнь 1994 г. число филиалов московских банков превысило 5 тысяч. Лишь только в Москве — одном из крупнейших финансовых центров России — в 1996 г. насчитывалось 576 банков» [4].

По данным экспертов, половина крупнейших российских банков основана руководителями предприятий, отраслей, а другая половина — частными лицами [5, с. 11]. Типичным в этом смысле является случай с региональным «Комета банком» (позже преобразованным в «Банк реконструкции и развития»), который был основан при активной поддержке властных структур и впоследствии превращен в частный банк. Одним из инициатором создания банка стал бывший заместитель главы городской администрации Сыктывкара, в прошлом преподаватель местного университета. В команду исполнителей вошли научные работники и преподаватели экономического факультета университета. Кадрами и иными ресурсами банк был обязан этому учебному заведению. Один из первых клиентов банка вспоминает: «Прихожу в университет, мужики столы носят, попросил кредит — дали»¹. Свое первое офисное помещение (небольшую аудиторию) банк арендовал в университете. Позже банк расположился в помещении городской библиотеки и лишь спустя несколько лет приобрел престижное строение в центре города.

Вскоре банк открыл свой первый филиал в одном из районов города. Спустя некоторое время филиалы появились практически во всех крупных районах и городах республики. Те, кто стоял у истоков банка, так описывают эти времена: «Выписали нам длительную командировку, которая продлилась почти 3 месяца. Приехали мы в Усинск. Помещение (в несколько комнат) выделило нефтяное предприятие. Приехав на место, увидели сильную разруху. Когда взяли кассира, то ему не на чем было сидеть. Стульев было только три. Самый первый штат (экономист, завхоз, кассир) подбирали из числа знакомых, тех, кого нам рекомендовали. Управляющей была назначена одна из работниц Сбербанка»².

¹ Интервью № 1. Здесь и далее приводятся материалы социологического опроса, проведенного в Сыктывкаре в 1998 г.

² Интервью № 5.

Развитие банковской системы в Республике Коми в начале 90-х годов, при всей отраслевой привлекательности региона, существенно отличалось от развития остальных российских областей. Если привлечь количественные показатели развития банковской системы в регионе, то станет заметно, что на фоне других регионов, входящих в Северный экономический район, по количеству кредитных учреждений РК занимает одно из последних мест (табл. 1). Как правило, эти кредитные учреждения представляют собой мелкие и средние банки¹. Поданным Департамента банковского надзора ЦБ РФ (на 1 июня 1997 г.) удельный вес кредитных организаций других регионов на территории республики составлял 44% от общего количества банковских учреждений. Среднероссийский показатель составлял 49% [8].

Таблица 1

Количество кредитных организаций на 1 июня 1997 г.

Регион	Общее кол-во банков	Кол-во филиалов региональных банков	Кол-во иногородних филиалов	Общее кол-во филиалов
Архангельская обл.	10	26	34	60
Мурманская обл.	6	9	16	25
Республика Коми	11	17	22	39
Республика Карелия	4	12	20	32
Вологодская обл.	15	30	21	51
Итого:	46	94	113	207

В российской банковской системе в середине 90-х годов происходит селекционный процесс, который проявляется в активном вытеснении слабых банков. В исследуемом регионе селекция приобретает две формы: укрупнение одних банков и падение других. Только за 1996 г. шесть банков республики прекратили свое существование.

Коминкомбанк: 1991–1996 гг.

Тиман-банк: 1991–1996 гг.

Филиал АКБ Мапо-банк: 1994–1996 гг.

АКБ Электробанк: 1992–1996 гг.

Филиал АКБ НГС-банк: 1992–1996 гг.

АКБ Ростромбанк: 1993–1996 гг.

По мнению экспертов, основной причиной упадка большинства региональных банков в этот период стал финансовый авантюризм, присущий эпохе первоначального накопления. Смутный период в банковской сфере характеризовался тем, что банкиры занимались авантюрными операциями или просто гряз-

¹ Инпервью № 2.

ными сферами, а руководство зачастую проявляло наивность и некомпетентность, граничившие с преступлением¹. В этот период, по словам одного банкира, деньги можно было инвестировать в любые проекты. Если проекты оказывались неэффективными, то инфляция покрывала убытки. Известны случаи, когда в регионе заведомо убыточным предприятиям выдавались миллионные кредиты под 5-10% годовых. Так, ТОО «Нета» получило кредит от АКБ «НГС-банк» в 905 млн руб. под 10% годовых. Основными получателями льготных кредитов в «Комибанке» стали представители местной элиты (депутаты, руководители крупных промышленных предприятий, силовых структур, министры, известные в регионе предприниматели, лидеры партий). По некоторым данным, им удалось получить кредитов на сумму в 1,6 млрд руб. под 5-10% годовых. Что касается банкротства банковских структур второй половины 90-х годов, то этот процесс носит системный характер и во многом определяется степенью профессионализма банкиров.

Сильное влияние на состояние банковской сферы в регионе в середине 90-х годов оказал «московский» фактор, который заключается в активном проникновении столичного капитала в республиканскую экономику. Банки и предприятия ТЭЖа оказываются для Москвы наиболее привлекательными сферами приложения капиталов. Так, настоящую сенсацию вызвало собрание акционеров ОАО НК Коми ТЭЖ, состоявшееся в 1997 г. Бывший Председатель компании не вошел в Совет директоров, а министр по управлению имуществом и приватизации РК и министры промышленности, транспорта, связи взяли самоотвод, уступив основные позиции представителям московского бизнеса. Председателем Совета директоров Коми ТЭЖ был избран московский предприниматель. Сейчас распределение акций среди основных держателей выглядит таким образом: 38% – ЗАО «Евросевернефть» (Москва), 31% – ЗАО «СБ ТРАСТ» (Москва), 21,7% – Госкомимущество РФ, 11% – другие акционеры.

Посткризисный период

Известно, что финансовый кризис 1998 г. оказал мощное влияние на банковскую систему не только Центра, но и провинции. Для некоторых банков августовские события стали началом роста активов и экономического благополучия. Так, по словам С. Сердитова, руководителя «Северного народного банка» (Сыктывкар), «банк прошел горнило кризиса с минимальными потерями, которые не отразились на работе банка»².

Однако большинству российских финансовых структур в результате августовских событий 1998 г. был нанесен серьезный удар. Если рассматривать последствия финансового кризиса в региональном ключе, то заметно, что в провинции больше всего пострадали иногородние банки, филиалы столичных структур. Республика Коми не стала исключением. По официальным данным, в Коми-регионе более 20% активов банков в результате реализации объявленной схемы обмена ИКО ОФЗ были заморожены, снизились возможности использования государственных ценных бумаг, произошел сильный отток вкладов. С

¹ Интервью № 6.

² Интервью № 5.

отрицательным капиталом 1998 г. закончили «Нива-банк» (— 1955 тыс. руб.), убытки составили 2606 тыс. руб. Понесли убытки Комибанк Сбербанк РФ (78954 тыс. руб.), Коми региональный филиал «СБС-Агро» (6237 тыс. руб.), Коми региональный филиал «Агропромбанка» (897 тыс. руб.), Усинский филиал банка «Юнибест» (240 тыс. руб.) [7]. Из 10 действующих в республике банков 4 не располагают минимальной величиной капитала, установленной ЦБ. По мнению экспертов, легче всего пережили кризис мелкие региональные банки, банки с широкой клиентской сетью, а также те, которые не ориентировались на государственную поддержку.

Согласно статистическим данным на 1998 г., в республике насчитывалось 10 самостоятельных банков (в 1996 г. их было 14) и московских банков. На начало 1999 г. в РК функционировало 8 самостоятельных банков с 15 филиалами, 16 филиалов КБ и 19 отделений Комибанка Сбербанка РФ. По сравнению с первоначальным периодом формирования двухуровневой банковской системы количество КБ и их филиалов в республике сократилось более чем в два раза (табл. 2) [8].

Таблица 2

Деятельность КБ в Республике Коми
(по данным Национального банка РК на 1 января 1999 г.)

Коммерческие банки	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Кол-во КБ	22	23	16	15	12	10
Кол-во филиалов КБ	—	—	29	31	24	17
Кол-во филиалов инорегиональных банков	—	—	14	17	15	15

После кризиса в российских регионах начинается компания по ослаблению позиций иногородних банков. Так, администрацией некоторых регионов были подписаны постановления о целесообразности функционирования филиалов банков других регионов на территории краев, областей, республик. В Республике Коми эта тенденция проявилась в активной политике правительства по консолидации банковского капитала в регионе и реализации идеи о создании мощной банковской структуры, которая призвана конкурировать со столичными банками. Нынешнее состояние региональных банков можно прокомментировать словами одного из банкиров: «Сейчас наступил тяжелый этап. Возможны кадровые сокращения, снижение зарплат. Известны банки, в которых зарплату снизили почти на 30%. Пытаются всех затолкнуть в «Ухтабанк», уполномоченный правительством»¹.

¹ Интервью № 2.

Уполномоченный правительством: история банкротства регионального банка

Чаще всего при рассмотрении российской банковской системы различают два видимых уровня, которые, однако, не отражают реальной картины банковского экономического пространства. При более детальном рассмотрении банковское поле, как и любое другое социальное образование, представляет собой некую совокупность иерархически упорядоченных социальных позиций. Лишь незначительное число единиц в этой иерархии представлено элитными банками, чьи позиции по отношению к другим финансовым структурам характеризуются особой ролью. Элитные или высокостатусные финансовые структуры отличаются не только величиной капитала, но и тем, что, как правило, оказывают сильное влияние на состояние финансового рынка (от них зависят процентные ставки, объемы сделок, ликвидность рынка); они участвуют в качестве уполномоченных в разнообразных государственных программах, их клиентами являются крупные промышленные и торговые предприятия России.

Институт «уполномоченных банков» появляется в процессе реформирования банковской системы и образования первых КБ. Формально номинация «уполномоченный» означает, что банк получает право на обслуживание специальных счетов, распространение золотых сертификатов, погашение долговых обязательств Минфину. В реальности факт вхождения в число «уполномоченных» означает для руководства прежде всего солидарность с властной элитой, особое доверие правительства.

В Республике Коми первым уполномоченным банком стал «Комибанк». Новая история банка начинается в конце 80-х годов, в прошлом же это был типичный государственно-коммерческий банк («Промстройбанк»). «В конце 80-х гг. в банковском секторе был крупный передел собственности между Стройбанком и Госбанком. В республике тогда было 3 банка — «Промстройбанк», «Агропромбанк», «Жилсоцбанк» (позже преобразованный в «Сыктывкарбанк»). Из всех этих банков сильные позиции имел «Промстройбанк». «Агропромбанк» не составлял конкуренции, сидя в глубинке, в районах. «Промстройбанк» активно поддерживали местные власти. Это давало ему огромные преимущества. Через банк проходило 70-80% всех финансов республики. Мы ориентировались на крупные государственные предприятия, а также на фирмы мелкого и среднего бизнеса. Нас поддерживали. Так, нашим клиентом стал лесопромышленный комплекс, а его генеральный директор вошел в Совет директоров банка», — вспоминает в интервью первый президент «Комибанка»¹.

С получением статуса «уполномоченного» «Комибанк» активно расширяет сеть филиалов. Первые филиалы банка появились в районных центрах республики. «Позже появился московский филиал, который обеспечил доступ к ресурсам, Государственной Думе, правительству, открылось представительство в Санкт-Петербурге, Сочи. В управление банка вошли те, кого я лично знал: Гайзер (ныне руководит «Коми социальным банком»), Поплинский (в прошлом воз-

¹ Интервью № 3.

главлял объединение «Агроплодоовощ»), Мельников (ныне пенсионер), Корюкова (ныне председатель ликвидационной комиссии «Комибанка»)¹.

История «Комибанка» завершилась в 1996 г. По словам бывшего президента банка Вострякова, «вначале возникли разногласия в Совете директоров из-за Устава. Для директоров стало принципиальным защитить идею о том, что банк должен не только стремиться к прибыли, но и ориентироваться на поддержку и развитие экономики региона. Я тот тип руководителя, который считает главным создать нормальные условия для работы и жизни тех, кто со мной работает, кто вокруг меня. Такого не получилось. Банк развалили»². В 1996 г. против Вострякова было возбуждено уголовное дело, которое вскоре было прекращено. В настоящее время он является заместителем генерального директора объединения «Комистрой».

В 1992 г. статус «уполномоченного банка» получил «Ухтабанк», возникший в 1991 г. С самого начала «Ухтабанк» имел ярко выраженную отраслевую направленность и был создан для решения задач предприятий ТЭК. Состав его акционеров был представлен отраслевыми предприятиями: 30% акций принадлежали предприятиям газовой отрасли, 30% — нефтяной отрасли, остальные акционеры — нейтральные агенты. В рейтинге надежности российских банков в прошлые годы «Ухтабанк» занимал 59 место. Совокупный капитал банка равен 35 млрд руб.

После августовского кризиса в ряде регионов модель «уполномоченного банка» претерпевает трансформацию. На местах активно создаются замкнутые структуры, включающие промышленные предприятия, банки, которые их обслуживают, и региональную администрацию, контролирующую финансовые потоки. Если в прошлом одним из способов оживления промышленных предприятий на местах было открытие в регионах филиалов московских банков, то после 17 августа наметилась тенденция к финансовой «суверенизации» региона и созданию уже без участия московского капитала банковских структур, удовлетворяющих интересы местной власти. В некоторых регионах появился новый механизм обретения статуса «уполномоченного банка» через открытый тендер.

Взаимодействие промышленности и банков

Символом экономического развития в России последнего десятилетия является активный процесс взаимодействия промышленного и банковского капитала, в результате которого образуются финансово-промышленные группы (ФПГ) различных форм и модификаций. Наиболее распространенными формами являются: 1) вхождение банкиров в структуры управления промышленных предприятий — в этом случае банкиры становятся владельцами крупных пакетов акций промышленных предприятий; 2) нередки случаи, когда промышленные предприятия выступают в роли учредителей банков.

В Республике Коми наиболее распространенным оказался второй случай, когда формирование КБ происходит при участии промышленного капитала.

¹ Интервью № 3.

² Там же.

Так, в 1993 г. был образован АКБ «Магистраль», филиалы которого были открыты в Сыктывкаре и Воркуте. Акционерами банка выступили управление Северной железной дороги, Сосногорское вагонное депо, Сыктывкарская дирекция по обслуживанию пассажиров. Уставной фонд банка составил 5 млн руб. Совет директоров банка возглавил начальник Сосногорского отделения Северной железной дороги, председателем правления был избран В. Миллютин, более 10 лет проработавший в банках.

Профиль банковской системы региона определяют также «газовые» банки. Первые банки газовиков появились еще в конце 80-х годов. Это были филиалы «Газпромбанка» или же самостоятельные структуры, например, «Северный народный банк». Предприятия и работники газовой отрасли составляют около 40% от всего числа клиентов банков. На фоне остальных банков банки газовиков представляют собой относительно стабильные структуры. Слагаемыми успеха этих банков, по словам председателя правления Ухтинского филиала «Газпромбанка», являются надежная клиентская база в лице газовиков, отсутствие рискованной кредитной политики, а также вложения средств в валютные операции [9].

Катализатором процесса проникновения промышленного капитала в банковский сектор стала приватизация. Ярким тому примером в регионе стала политика АО «Севергазпром» по отношению к банковским структурам в период акционирования этого промышленного предприятия. При активном участии «Севергазпрома» создается ФПГ, связанная с добычей и транспортировкой газа, включающая ряд банков, уставной капитал которых частично принадлежит «Севергазпрому»: в КБ «Газпромбанк» — 1%, в КБ «Севергазбанк» (Вологда) — 35%, в «Северном народном банке» — 18%. Все финансовые структуры имеют сильные позиции в регионе. «Газпромбанк», «Северный народный банк» и их филиалы имеют статусы уполномоченных банков в Республике Коми.

Созданным структурам вменялось в задачи обеспечение акционирования «Севергазпрома», осуществление системы расчетов и внедрение в расчеты ценных бумаг. Для реализации этих задач создается банковская группа, в которую вошли Ухтинский филиал «Газпромбанка», КБ «Севергазбанк» и КБ «Северный народный банк» [10]. Что касается «Севергазбанка», то администрация Вологодской области определила банк в качестве доверенного банка. С 21 сентября 1998 г. «Севергазбанк», согласно приказу РАО Газпром, стал уполномоченным банком в осуществлении банковских расчетов в Вологодской области.

Другим проявлением взаимодействия промышленного и банковского капитала является политика банковского руководства по формированию клиентуры. Так, клиентами «Северного народного банка» являются крупные предприятия лесной и деревообрабатывающей промышленности, нефтяной, газовой промышленности, коммунального хозяйства, торговли, машиностроения, строительной индустрии. Нередко банки, формируя свою клиентуру в процессе сотрудничества с предприятиями, оказываются собственниками последних. Холдинг известного предпринимателя В. Потанина «Интеросс» до недавнего времени владел акциями РАО «Норильский никель», НК «Сиданко», ОАО «Связьинвест», ОАО «Пермские моторы», Новолипецкого металлургического завода. 38,8% акций крупнейшего в мире сыктывкарского ЛДК принадлежит московскому «Межкомбанку», который также владеет акциями Усть-Илимского ЛДЗ.

Власть и финансы

До 1998 г. в России наиболее сильные позиции в банковской иерархии занимали структуры, которые активно взаимодействовали с государством. Возможности банков были крайне ограничены и жестко детерминировались политикой «сверху». Наиболее ясные очертания взаимодействия между властью и банкирами обретает в Центре. Еще несколько лет назад контакты между политическими и экономическими агентами Москвы носили постоянный характер. Наиболее отчетливо это проявилось в ходе избирательной кампании по выборам президента, и выразилось, в частности, в рекрутировании банкирами в Ассоциацию российских банкиров представителей старой номенклатуры — С. Егорова и В. Захарова, имевших прочные связи с В. Герашенко (Центробанк). После кризиса «социальные связи» между банками и властью приобретают хаотичный характер и не играют определяющей роли.

В провинции также идет процесс взаимодействия между субъектами власти и банковской сферы, но логику этого процесса можно выстроить лишь основываясь на отрывочных сведениях, которые случайно попадают в светскую хронику газет региона. Стратегическое взаимодействие элитных групп не является специфичным для рассматриваемого региона и проявляется в различных формах. В качестве наиболее распространенной формы можно назвать «пантуфляж» — перемещение представителей «бывших высших функционально-государственных служб» (так называемых «больших корпусов») — Горной инспекции, Финансовой инспекции, Инспекции мостов, Госсовета и т.п. — на руководящие позиции или на посты президентов больших частных предприятий [11], т.е. перемещение политической и административной элиты в экономическое поле, при котором происходит конвертирование прежних социальных ресурсов в новые структурные образования.

Так, классическим примером перемещения из властных структур в банковские является случай Г. Князевой, ранее занимавшей высшие позиции во властной иерархии северного региона. Во властные структуры Князева пришла с должности заместителя директора Института экономических и социальных проблем Севера. В начале 90-х годов, в период формирования новой властной структуры, она возглавляла стратегически важный для того времени Фонд госимущества РК в должности заместителя председателя Фонда, а затем заняла пост заместителя министра экономики РК, где курировала лесную отрасль. Вхождение Князевой в банковские структуры началось во второй половине 90-х годов. Спустя четыре года Князевой было предложено возглавить «Ухтабанк», получивший в 1998 г. статус «уполномоченного банка».

Как правило, во властные структуры региона попадают влиятельные и заметные фигуры. Степень заметности того или иного агента варьируется и определяется не только личным капиталом. Нередко каналом воспроизводства высоких статусных показателей агента оказывается родительская семья. Примером тому является перемещение из банковской элиты во властную элиту сына руководителя регионального филиала АКБ «Московский банк реконструкции и развития» — в 1998 г. он был назначен на пост заместителя министра внешнеэкономических связей РК. Столь головокружительный прыжок он совершил в 30 лет. До этого назначения он возглавлял управление валютными

операциями в банке отца. Сейчас это самый молодой чиновник в должности заместителя министра.

Кроме того, определяющую роль во взаимодействии властных агентов с агентами банковских структур играет вхождение членов правительства в совет директоров банка, а банкиров — в состав различных административных структур. Присутствие агентов властного поля на ключевых позициях в банках позволяет банкирам успешно использовать различные (сетевые, экспертные, материальные и др.) ресурсы властных структур. Участие банкиров в большой политике в роли экспертов и источника финансовых ресурсов обеспечивает власти прочные позиции в повседневной реальности.

Для жизнеспособности региональных банков очень важно тесное сотрудничество банкиров с представителями не только исполнительной власти, но и власти законодательной. Оно приобретает различные формы и зависит от «политического рейтинга» банка. В ходе проведенного исследования в банковском поле региона не удалось выявить ни политических симпатий банкиров, ни примеров формальных связей с парламентариями. Если в Центре банковское лобби (в Государственной Думе) было весьма четким, то в регионе оно явных признаков не имеет. За последние три созыва Госсовета РК ни один из представителей банковской элиты не входил в число депутатов. Попытка баллотироваться в нынешний Госсовет (1999 г.) председателя правления «Ухтабанк» Г. Князевой не увенчалась успехом.

Однако формальное отсутствие банкиров в парламенте республики отнюдь не означает слабости позиций представителей банковской элиты во властной иерархии региона. Принято считать, что наиболее сильное влияние на властные структуры оказывается не через официальную систему представительства, а по неформальным каналам. Поэтому «банковским интересам», включенным в неформальную сеть отношений с властной элитой региона, нет необходимости создавать союзы, лобби, баллотироваться в депутаты. «Интересы, превратившиеся в официальную лоббистскую группу, служат показателем не силы, а слабости» [12]. Видимо, банковская элита региона обладает достаточным влиянием в структурах исполнительной власти, чтобы создавать лоббистские организации в республиканском парламенте.

Рынок символической продукции: «информационные» интересы банков

В прошлые времена пресса, подвергаемая политической цензуре, в производстве символической продукции в основном ориентировалась на формальные запросы политической и государственной элиты. В условиях деидеологизации ситуация изменилась: теперь поведение журналиста все более определяется не положениями господствующей идеологии, а рациональной логикой в соответствии с рыночными правилами игры, экономической рентабельностью. Поэтому перемены на рынке символической продукции видятся вполне закономерными. Агенты «информационного» поля приобретают возможность «формулировать те или иные проблемы, создавать явления силой слова, то есть навязывать массам определенное видение мира» [13, с. 209].

По отношению к банкам журналисты занимают двойственное положение, как впрочем, и по отношению к политике [Там же, с. 208]. С одной стороны,

журналисты, обладая реальной властью, привержены профессиональной этике и исповедуют «принцип свободы печати». С другой стороны, пресса, наращивая символический потенциал и влияние, неизбежно попадает под контроль как политических, так и экономических агентов. Посредническую роль в этом процессе играют пресс-службы политических и экономических структур.

В РК по неофициальным подсчетам 50 экономических структур имеют отделы по связям с общественностью. Для одних пресс-службы жизненно необходимы и являются ежедневным участником их деятельности, для других это просто дань моде. Банки не стали исключением в этом отношении, однако «назначение пресс-служб в банках сильно различается. Так, для КБ создание пресс-служб вызвано сильной конкуренцией, и во многом служба выполняет маркетинговые функции, продвигая продукцию банков на рынок коммерческих услуг. В государственных банках, за некоторым исключением, пресс-службы выполняют декоративные функции»¹. В своем большинстве пресс-службы банков сотрудничают с региональными средствами массовой информации, в частности, собирают компромат на конкурирующие фирмы. По мнению одного эксперта, «чем богаче и влиятельнее структура, тем шире возможности пресс-службы» [14].

По отношению к средствам массовой информации банки избирают различные стратегии: от умеренной открытости до полного игнорирования и нежелания контактировать. Анализ республиканской прессы (1995-1999 гг.) позволяет выявить первую группу банков, регулярно публикующих информацию о своей жизни, организующих пресс-конференции, т.е. осознающих необходимость активного взаимодействия с масс медиа («Ухтабанк», «СБС-Агро»). Ярким проявлением стратегии игнорирования является закрытая политика, проводимая Центробанком или Комибанком Сбербанка. В одном из крупнейших банков республики, Коми Сбербанке, вообще отсутствует пресс-служба. Частично функции этой службы выполняет отдел рекламы. Эксперты объясняют причины отсутствия пресс-служб в государственных банках следующим образом: «Госбанки уверены в том, что они выживут в любых условиях. Их питает государство. Поэтому, например, у Сбербанка не просматривается никакой информационной стратегии. У них другой девиз. Они живут по принципу «Клиент для банка», но не наоборот» [Там же.].

По мнению журналистов, банковские структуры региона, предпочитающие устойчивое молчание деловым контактам, оказываются даже более закрытыми, чем силовые структуры. «Информация из банков поступает в крайне ограниченном количестве. Чаще всего узнаем о банковских новостях из своих источников или центральных изданий. Иногда их закрытая политика доходит до крайностей. Весной от своей знакомой узнала, что в Центробанке по РК будет организована выставка к празднику 8 марта, на которой работники банка представят свои изделия по рукоделию. Обратилась с просьбой к руководству банка, но оно отказало нашему изданию в информации и съемках. Отказалось оно в свое время информировать и о введении золотых слитков, червонцев. Мы просили дать общие сведения о том, пользуются ли они спросом у населения. Нам

¹ Интервью № 11.

отказали, сославшись на коммерческую тайну <...> Чаще всего информацию о местных банках получаем из центральных СМИ. А если получаем от знакомых, которые работают в банках, то публикуем ее как информацию, полученную из неофициальных источников»¹.

Если рассматривать связи банковских пресс-служб со средствами массовой информации по горизонтали, то заметно, что банки взаимодействуют с местными изданиями и региональной теле-радио компанией. Например, банки предпочитают размещать информацию в газетах «Молодежь Севера», «Красное знамя», объясняя свой выбор устойчивыми позициями этих изданий. «В "Республику" мы не даем информацию по причине того, что основную читательскую аудиторию составляют пенсионеры и жители сельской местности. Это не наш клиент. Кроме того, постоянные замены главного редактора газеты нас тоже пугают. Зачем в такой ситуации заключать договора?»².

Некоторые банки, как показал опрос, не имея пресс-служб, активно взаимодействуют с региональными изданиями. Так, из неофициальных источников известно, что практически все информационные издания республики до недавнего времени имели счета в «Северном народном банке», банке газетчиков и «уполномоченном банке правительства». Кроме того, руководство КБ «Северный народный банк» в годы своего становления для создания имиджа активно использовал возможности средств массовой информации. В те годы публикации о банке появлялись в республиканской прессе регулярно, но сегодня банковскую символику можно увидеть лишь в телевизионных передачах, которые банк активно финансирует.

Финансируя различные телевизионные проекты, местные банкиры руководствуются, в первую очередь, экономическими интересами. Телевидение, имея самую большую аудиторию, позволяет банкам без особых «денежных» усилий не только создавать имидж, но и получать солидную прибыль. Что касается взаимоотношений банков и радио как производителя символической продукции, то, по мнению руководителей пресс-служб, между ними сохраняется социальная дистанция и взаимодействие носит эпизодический характер. По словам руководителей пресс-служб, «руководители радио видят в банках мешок с деньгами, поэтому проще общаться и договориться с редакциями газет и журналов, с телевидением»³.

В докризисный банковский период взаимоотношения между прессой и банками в плане размещения рекламы носили деловой характер и конфликтов, как правило, не возникало. Однако августовский кризис был для средств массовой информации серьезным ударом. По мнению опрошенных руководителей пресс-служб, в последние месяцы перед службами остро стоит проблема с размещением информационного материала. В первую очередь это связано с тем, что сами журналисты, находясь в реальном экономическом пространстве, подверглись воздействию экономического кризиса. «Сегодня за каждую строчку, независимо от характера публикуемого материала, редакция требует оплаты, даже если это и не рекламный материал. В любом материале они (редакция) видят

¹ Интервью № 13.

² Интервью № 12.

³ Интервью № 7.

рекламу. Поэтому приходится для решения этих вопросов использовать личные связи. Раньше таких проблем не было, и где была явная реклама, там мы и платили»¹.

Банки: иерархия социальных позиций

Как и в других полях социального пространства, в банковском поле позиции тех, кто владеет различными капиталами, иерархически упорядочены по отношению друг к другу. Неравномерное распределение власти между агентами внутри банковского поля позволяет вычленил тех, кто доминирует, и тех, кто находится в статусе подчиненных. Оговоримся, что в данной статье будет представлено краткое описание процесса воспроизводства только двух социальных групп: банковских служащих и тех, кто занимает высшие позиции, — банковской элиты.

а) Служащие

Данные интервью позволили определить, что в прошлые годы в госбанках действовала особая система ротации кадров. Вот слова одной из респонденток, проработавшей в госбанке шесть лет: «Как правило, на банковские должности подбирались интересные, глубоко порядочные люди, иначе бы они просто не задерживались там. Бухгалтером надо родиться. Необходимо бухгалтерское воспитание, определенный склад ума. При том, что зарплата была невелика (115 руб.), трудно было попасть в банк, но еще труднее было из него уволиться. Практически никого не отпускали по собственному желанию... Часто возникали финансовые трудности у тех предприятий, которым удавалось переманить кого-то из банковских работников»².

Данные интервью показывают, что при воспроизводстве профессиональных позиций устойчивым оказывается такой фактор, как неформальные связи. По мнению экспертов, на высокие банковские должности рекрутируются агенты из *близкого социального окружения, семьи*. Типичен пример ротации одной из респонденток, Н. Ч., на должность главного бухгалтера одного из крупных сыктывкарских КБ. Банковская биография Н. Ч. началась в 1992 г., когда к ней обратился один из старых приятелей, недавно организовавший КБ, с просьбой разработать систему оплаты труда. После этого последовало предложение: «Приходи на заместителя главного бухгалтера. Ты же когда-то работала в банке»³. Вскоре она согласилась при условии приобретения банком жилья.

Что касается рекрутирования агентов на рядовые позиции, то заметно, что в период становления первых КБ в регионе в банки нередко попадали те, кто вообще не имел экономического образования. В прошлом это могли быть портные, работники торговли, сферы бытового обслуживания, учителя. В настоящее время принципы подбора кадров существенно изменились. В основном предпочтение при подборе кадров отдается специалистам высокой квалификации. В условиях сильной межбанковской конкуренции получить должность в банке

¹ Интервью № 8.

² Интервью № 9.

³ Там же.

возможно лишь при наличии высшего финансового образования и опыта работы в данной сфере. Время непрофессионалов прошло. В одном из интервью бухгалтер провинциального банка заметила, что «сейчас не просто в банках даже тем специалистам, кто имеет "экономический диплом". Руководство банка, предъявляя высокие требования к своим работникам, активно поощряет получение специального "банковского диплома"»¹.

б) Банковская элита

Прежде чем рассмотреть процесс становления и функционирования банковской элиты, обратим внимание на особенности понимания учеными самой этой категории. К числу дискуссионных относится вопрос о том, представляют ли банкиры сегмент бизнес-элиты. Для исследователя И. Куколева, который полемизирует с Я. Папшэ, банковская элита на местном уровне «из-за сильных вертикальных связей с областным либо общефедеральным уровнем» не относится к числу элитных групп [15, с. 43]. Я. Папшэ, выделяя элитные и прото-элитные группы, к составу элитных относит только банкиров, ввиду их консолидированности и способности влиять на ценности и модели поведения в обществе, и не различает региональный и федеральный уровень их функционирования.

На наш взгляд, не всех руководителей действующих банков можно отнести к банковской элите. «Элитность» банка (как и его руководства) определяется, как правило, не только на основе сопоставления объема уставного капитала, но и в зависимости от степени близости к государственным ресурсам, которые до недавнего времени позволяли финансовым субститутам участвовать в процессе концентрации капитала. Другой аргумент в пользу рассмотрения банкиров в качестве сегмента российской бизнес-элиты относится к практическому уровню изучаемого явления. Если исходить из особенностей функционирования российского капитализма, то одним из значимых его элементов является влияние финансово-промышленных групп. По мнению экспертов, чаще всего структурирование этих образований происходит при активном участии банковских структур, когда ФП создаются на основе и под контролем банковских империй.

Эмпирическая база позволяет определить некоторые характеристики социального портрета провинциального банкира. Среди банкиров наиболее отчетливо выделяются «молодая» и «старая» когорты. Группа «старых» банкиров представлена как руководителями банков, существовавших в советский период экономики (спецбанки, входившие в систему Госбанка и Сбербанк), так и президентами коммерческих банков. Самые старшие банкиры в этой группе — это родившиеся в 1930-1940-е гг. В «молодую» когорту вошли те, кто родился в 1950-1960-е гг. Средний возраст «старой» когорты составил 55 лет, «молодой» — 37 лет. По половому признаку явное преобладание мужчин.

Однако такие социально-демографические показатели, как возраст и пол в роли самостоятельных характеристик вряд ли представляют интерес для исследования. Только «биографические истории» респондентов позволяют проследить жизненные стратегии банкиров — выявить их социальное происхождение, основные этапы их становления как руководителей, определить принципы ротации.

¹ Интервью № 9.

Из всей группы руководителей банковских структур только один — Вишневецкий — относится к числу «потомственных». Его биография представляет собой пример типичной карьеры финансиста, который год за годом совершенствовал свое ремесло. Свою трудовую деятельность он начал с должности сельского финансового инспектора. В 40 лет он уже возглавил главное управление Центрального банка РСФСР по Коми АССР. Приватизация банковской сферы не изменила его профессионального статуса. Как и многие другие банкиры советского времени, Вишневецкий остался на прежней должности и руководит Национальным банком РК.

На первый взгляд, наиболее динамичными в регионе являются КБ, характеризующиеся активным вовлечением в свои структуры новых агентов. Биографии банкиров демонстрируют процесс кадровых перемещений в руководстве большинства финансовых структур республики. Однако детальное рассмотрение биографических сведений развеивает всякие иллюзии о вовлечении новых агентов. Исключением является ротация агентов в уполномоченный правительством РК «Ухтабанк» московского банкира, который в прошлом входил в управленческую команду «Онэксимбанка». Свое вхождение в банковский мир он считает случайностью: «У меня и в мыслях не было стать банкиром. Самым моим большим желанием было получить высшее техническое образование» [16]. После банкротства «Тверьуниверсалбанка» московскому банкиру, как и другим менеджерам банка, было предложено перейти в «Онэксимбанк», а затем в «Ухтабанк». Последнее предложение поступило от руководителя компании Коми ТЭЖ С. Березкина. Ныне стратегическое ядро правления банка составляют бывшие сотрудники московского «Тверьуниверсалбанка».

Понятно, что реформирование банковских структур осуществлялось под строгим контролем «верхов», поэтому вполне закономерно, что представители партийной номенклатуры активно интегрировались в банковские образования и становились крупными банкирами. Наиболее яркими примерами включения номенклатуры в банковские структуры являются социальные перемещения А. Рогова и В. Липатникова, которые в советские времена входили в республиканскую элиту. Для Рогова уход в бизнес был вызван не материальными, а, скорее, политическими причинами. Еще во время событий августа 1991 г. Рогов, исполнявший обязанности Председателя Верховного Совета РК, получил ярлык «главного и единственного гзачеписца» республики. В начале 90-х годов, он занимал должность заместителя Председателя Совета министров РК. После того, как ~~пф~~ Рогова потерпел поражение на выборах главы республики, он отказался от должности заместителя министра архитектуры РК и приступил к обязанностям председателя правления «Агропромбанка».

Появление в банковском мире региона другой фигуры, Липатникова, также не относится к числу случайностей. Начав свой трудовой путь со слесаря по ремонту паровозов, Липатников после демобилизации начинает стремительное восхождение по служебной лестнице. После партийно-хозяйственной работы одним из первых он участвует в реформировании экономики республики, возглавляя скандально-известные в то время фирмы «Республика» и «Баккара». В 1994 г. он возглавил филиал Московского банка реконструкции и развития, который тогда занимал устойчивые позиции в рейтинге республиканских банков.

Рекрутирование агентов в экономическую элиту осуществлялось не только из высших эшелонов номенклатуры. В республике известны примеры социальной мобильности представителей среднего звена номенклатурной иерархии. Это те, кто в прошлом занимал должности специалистов отделов в правительственных структурах, а также инженерно-технические служащие.

Отличительным признаком процесса рекрутирования в банковскую элиту РК стало вовлечение представителей «интеллектуального» слоя. Именно экономическое образование позволило агентам воспроизвести профессиональные позиции банкиров. Среди тех банкиров, которые вошли в выборку, все имеют диплом московских или местных вузов. Из «молодой когорты» два руководителя («Комета-банка» и «Северного народного банка») имеют степень кандидата экономических наук. Оба являются выпускниками экономического факультета Сыктывкарского университета.

Заключение

Трансформация российской банковской системы, начавшаяся в конце 80-х годов, получает продолжение после финансового кризиса 1998 г. В провинции, в отличие от Центра, банки после событий 17 августа не только не обанкротились, но и укрепили свои экономические позиции. Однако, на наш взгляд, все же не стоит преувеличивать устойчивость позиций банков в российской провинции. В РК исполнительной властью активно инициируется процесс концентрации банковского капитала, и, по прогнозам экспертов, в регионе в скором времени останется 2-3 банка.

Банковское поле представляет собой совокупность социальных позиций, иерархически упорядоченных по отношению друг к другу. В качестве коллективных агентов выступают финансовые структуры, которые представляют собой иерархические образования. Верхний уровень представлен элитными или высокостатусными финансовыми структурами, которые различаются не только по величине уставного капитала, но и по другим параметрам.

До недавнего времени определяющим элементом социальной позиции банка являлась социальная близость структуры к государственным ресурсам, что позволяло банкам занять прочные позиции в крупном бизнесе. Показательны в этом смысле примеры взаимодействия различных видов капиталов, которыми наделены агенты. При этом наиболее тесно финансовый капитал взаимодействует с властным, промышленным, символическим капиталами. Практики социального взаимодействия капиталов приобретают различные формы: от простого перемещения агентов из одного поля в другое до образования институционализированных структур, например, лобби в парламенте или ассоциация российских банков.

Полярные социальные позиции в банковском поле занимают представители банковской элиты и рядовые служащие. При рассмотрении моделей рекрутирования в банковскую элиту выявлены следующие социальные траектории агентов: 1) профессиональный путь – восхождение агента по профессиональной лестнице (путь от рядового банковского бухгалтера до президента банка); 2) практики «пантуфляжа» – перемещение агентов из поля политики в экономическое поле; 3) переход из интеллектуальной в банковскую сферу.

Особенностью процесса рекрутирования в банковскую элиту в посткризисный период существования банков является активная ротация высокопрофессиональных агентов. Если в прошлом банкиры представляли собой разноликую группу, то сегодня в среде российских банкиров идет процесс селекции и, в большинстве случаев, востребованными оказываются специалисты высокого класса.

Литература

1. Пьянкова А. Ю. Социологическая концепция П. Бурдьё: Канд. дис. М., 1997.
2. Бурдьё П. Начала. М.: Социологос, 1994.
3. Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть // Thesis. 1993.
4. Михайлов Д. Становление банковской системы в современной России // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 2.
5. Лапина Н. Российские экономические элиты и модели национального развития. М.: ИНИЦ, 1997.
6. Бабинцев Е. Такие разные банки // Регион. 1997. № 10.
7. Оценка и развитие финансового рынка республики: Доклад правительства Республики Коми: Рукопись. Сыктывкар, 1999.
8. Финансы Республики Коми (1992-1997 гг.): Госкомстат. Сыктывкар, 1998.
9. Каширина О. В одной связке и с оглядкой на регион // Республика. 1998. 26 нояб.
10. Интервью с управляющим ухтинского филиала «Газпромбанка» // Регион. 1998. № 11.
11. Сен Марлен М. де. Реконверсия и трансформация элит // Socio-Logos'96. Альманах Российско-французского центра социологических исследований Института социологии РАН. М.: Социологос, 1996.
12. Зудин А. Бизнес и политика в посткоммунистической России // Бизнес и политика. 1996. № 1.
13. Шамгань П. Двойная зависимость: Несколько замечаний по поводу соотношения между полями политики, экономики и журналистики // Socio-Logos' 96. М.: Socio-Logos, 1996.
14. Кому служат пресс-службы // Трибуна. 1998. 31 июня.
15. Куколев И. Формирование российской бизнес-элиты // Социологический журнал. 1995. № 3.
16. Пущкин С. Банкирами не рождаются // Регион. 1998. № 11.