

*Бержанір А.Л.,
доцент кафедри філософії та суспільствознавства,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
м. Умань*

СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ З ДЕРЖАВОЮ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Взаємодія бізнесу і влади відображає інтереси суспільства і є найважливішим чинником сталого розвитку країни. На сучасному етапі система зв'язків бізнесу з владою має недостатню ефективність, яка поки що не дозволяє повною мірою реалізовувати свої функції і негативно позначається на вирішенні економічних проблем суспільства.

Аналіз взаємовідносин бізнесу і влади показує, що вони характеризуються відсутністю взаємовигідних зв'язків та неможливістю виконання своїх соціально-економічних функцій з боку держави без бізнесу, так і неможливістю ефективного розвитку бізнесу без підтримки держави. Разом з тим, реалізація своїх функцій обома суб'єктами та тісна взаємодія між ними, в кінцевому рахунку, ведуть до стабільного розвитку суспільства та підвищення добробуту населення.

Перехід від планової економіки до ринкових відносин можна охарактеризувати як період розвитку взаємин бізнесу і держави, формування корпоративної соціальної відповідальності, створення засад податкової політики, вдосконалення форм соціальних інвестицій бізнесу в розвиток суспільства. На цей час підвищеної актуальності набув пошук механізмів зняття протистояння між великим капіталом, з одного боку, владою і суспільством – з іншого. Об'єктивні закономірності розвитку ринкового господарства, економічна раціональність і політична розсудливість змушують бізнес, як і владу, відмовлятися від радикальних рішень і шукати баланс інтересів. Необхідно формувати консенсус між великим капіталом, владою і суспільством, спираючись на більш-менш сталу систему взаємовідносин. Соціально відповідальний бізнес як національний проект міг би стати фундаментом для налагодження партнерства між ними [1, с. 129].

В умовах особливого інституційного середовища, коли взаємини держави і бізнесу знаходяться на етапі ставлення та пошуку ефективних форм, бізнес може керуватися декількома стратегіями взаємодії з державою. Починаючи з 90-х років, у більшості корпорацій переважають дві стратегії:

– віддалення від держави, яке відбувалось у вигляді несплати податків, переміщенні економічної активності в тіньовий сектор економіки. Така політика великого капіталу також виражається в легальній інтернаціоналізації бізнесу – продаж пакетів акцій іноземним інвесторам, прямі інвестиції за кордоном та створення транснаціональних компаній. До більш слабких форм віддалення бізнесу від держави можна віднести також створення інтегрованих бізнес-груп, заснованих на мережевих взаєминах (банки, пенсійні, страхові фонди). Вони дистанціюють себе від держави, створюючи власні внутрішні гарантії прав власності, організовуючи замкнуті фінансові потоки. Завдяки інтеграції виникає замкнута корпоративна мережа, всередині якої відбувається управління фінансовими ресурсами і створюються надійні гарантії прав власності;

– взаємодія з державою проявляла себе у реалізації спільних соціально-економічних проектів, благодійництві, тобто виконанні бізнесом певних функцій влади. Співпраця з державою ефективна в тих випадках, коли бізнес в змозі перейти від традиційного індивідуального лобіювання власних інтересів до усвідомленим колективних дій, спрямованим на забезпечення умов для сталого економічного розвитку у своїх секторах, галузях і регіонах.

Малий і середній бізнес більш схильний використовувати саме стратегію дистанціювання, діючи за принципом „заплатив і вільний”, в той час як великий бізнес орієнтований на перманентну активну співпрацю з державою: „плачу і замовляю”. Малому та середньому бізнесу надзвичайно важко консолідуватися, щоб вести діалог з владою. Витрати такої взаємодії істотно перевищують виграші, які розподіляються на велику кількість учасників.

Великому бізнесу така консолідація просто не потрібна, тому що інтереси його представників протилежні, і велику віддачу можна отримати від окремої, а

не колективної взаємодії з органами влади. Між владою і нечисленними потужними бізнес-групами налагодилися сталі персоніфіковані зв'язки, основною метою яких було одержання ренти. В її утворенні значну роль відігравали пільги і преференції, надані владою, а також допуск до державних активів і ресурсів [1, с. 42].

В перспективі бізнесу має бути вигідно стати й залишатися соціально відповідальним, а державі важливо конкретними правовими кроками і практикою завойовувати довіру бізнесу. При цьому держава зберігає свої соціально відповідальні функції, пов'язані із загальнонаціональними пріоритетами.

Головне – відстоювати принципи стійкого, а значить довгострокового розвитку бізнесу, не ігнорувати суспільних запитів, іти за концепцією корпоративної соціальної відповідальності, наполегливо підтримувати становлення в Україні не декларованої, а реальної соціально орієнтованої держави [2, с. 461].

Слід зазначити, що такі стратегії взаємовідносин бізнесу і влади на практиці вони майже ніколи не реалізовувалися в чистому вигляді, а шляхом поєднання різноманітних комбінацій. Форми та механізми взаємодії з державою справляють істотний вплив на поведінку і напрями діяльності фірм, а стабільні взаємовідносини між бізнесом і державою є необхідною передумовою подальшого розвитку економіки країни.

Список використаних джерел

1. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, К.М. Агеєва. В надзаг.: Центр економічного розвитку. – К.: Дух і літера, 2007. – 130 с.

2. Мартякова О. В. Розвиток взаємодії держави, бізнесу й суспільства / О. В. Мартякова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – 2011. – Том 2. – С. 458-464.

На початковому етапі реформ , в умовах слабкої держави , обидві стратегії набували неформальний характер. У ХХІ столітті ці стратегії набули більш публічний і формальний характер.

До форм інтеграції бізнесу і держави можна також віднести приватно-державне партнерство . Можна погодитися з думкою В.Мау , що в ситуації розподілу замовлень та фінансування держава буде само призначати переможців , а це загрожує корупцією. [66]

Негативними формами взаємодії бізнесу з державою в справжніх умовах є : вироблення спільних рента - орієнтованих стратегій , лобізм , проникнення до законодавчих органів влади , особиста унія , система учасей і формування корпоративних мереж. Більш бажаною, але поки що слабо реалізовується формою взаємодії , є корпоративний діалог.

Крайньою , агресивною стратегією взаємодії бізнесу і держави є захоплення бізнесом держави або протилежний йому захоплення державою бізнесу. У російській економіці можна виявити своєрідні цикли , коли настання великого бізнесу на державу змінюється контрнаступом держави на бізнес. Яскравим прикладом тому є справи В. Гусинського , Б. Березовського , і , звичайно ж , процес над М. Ходорковським і П. Лебедєвим , який призвів до більш сумних наслідків. У кожному з цих випадків держава нещадно припинило претензії великого бізнесу на владу , спрацювавши , подібно відпущеної стислій пружині . [10]

Наступ держави на бізнес стало відповідною реакцією на тиск з боку великого бізнесу. В останні роки держава намагається прибрати до рук найпривабливіші активи і посилити адміністративний контроль .

Періодом активного наступу державного капіталу в економіці став 2005 Насамперед , Газпром , частка державної участі в якому була доведена до 50 % плюс 1 акція , почав посилену капіталізацію власних активів , залучаючи для купованої власності не тільки власні джерела , а й зовнішні позики під гарантією держави . Створилася парадоксальна ситуація , коли Захід фактично став фінансувати російську націоналізацію . Дійсно , велика частина іноземних інвестицій , отриманих приватним нефінансовим сектором в 2005 році (а саме , 28 млрд. дол. З 39 млрд. дол. , Або 70 %) , була ввезена компаніями, що знаходяться під контролем держави («Газпром» , «Роснефть » , « Совкомфлот » , РЖД , « Транснефть » і « АПРОСА »). [99]

Аналогічну експансію на банківському ринку проводив Внешторгбанк , який з 2003 року перейшов під контроль держави. Шляхом приєднання « Гута-банку » був утворений « ВТБ- 24 » , призначений для обслуговування фізичних осіб і підприємств малого бізнесу. Потім Внешторгбанк придбав 75 % найбільшого санкт- петербурзького банку - « Промстройбанк » , підписав угоду

з Банком Росії про покупку акцій російських банків за кордоном. Нарешті їм був придбаний контрольний пакет акцій АТ «Пермські мотори». В даний час найбільші акціонерні банки країни, Ощадбанк, Внешторгбанк, «Зовнішекономбанк - Російський банк розвитку - Росексім», контролюються державою. Газпромбанк, який належить «Газпрому», побічно також знаходиться під впливом держави.

На думку Я. Паппе і Я. Галухіна [78], авторів огляду російського великого бізнесу, причини «націоналізації» перерахованих підприємств можна розділити на три групи:

1) забезпечення домінування держави в традиційних стратегічних галузях: газовій, атомній, авіаційній та оборонній;

2) державна підтримка компаній і підприємств, що знаходяться в актуальному або потенційному кризі («Гута-банк», «АвтоВАЗ», «Силові машини»);

3) ситуативні причини («Юганскнефтехім», «Сибнефть», ПСБ).

Згідно з дослідженням А. Радигіна і Г. Мальгінова [89], можна розглядати чотири мотиву експансії держави в економіці:

1 . Мотив управління та ефективності, однак він не підтверджується на практиці.

2 . Мотив глобальної конкуренції та національної безпеки, проте останнє вимагає чіткого визначення стратегічних сфер економіки, де пряма участь держави необхідно.

3 . Мотив націоналізації природної ренти, однак потребує доведення, що для цього необхідна націоналізація рентопроизводящих галузей і відсутні інші ефективні способи її вилучення.

4 . Мотив зміцнення персонального впливу та отримання приватної ренти. Метою цієї ренти є її подальша конвертація у власність та зміна ключових фігур у російському великому бізнесі.

Процеси переділу власності в російській економіці вписуються в якийсь політико-діловий цикл, в якому етапи приватизації та деприватизації чергуються один з одним. Зосередження активів у державній власності ефективно для влади з точки зору управління великим бізнесом. Ласий шматок нерозподілених державних активів служить хорошою наживкою для великого бізнесу, що претендує на подальший розділ чи переділ ринків і підвищення ступеня свого впливу. Так формується непідробний інтерес великого бізнесу до влади взагалі і окремих особам, які приймають рішення, зокрема. У той же час в довгостроковому періоді таке маніпулювання ненадійно з точки зору конкретного представника влади. Будь-який політик прекрасно розуміє недовговічність свого привілейованого становища і діє в рамках відпущеного йому горизонту планування. Тому він періодично проявляє зацікавленість до приватизації державних компаній при своєму явному чи неявному участю в доприватизаційного торзі. Такого роду діяльність істотно посилюється напередодні закінчення термінів повноважень представників влади. Відбувається свого роду «відкат» влади у власність, який є зворотною стороною процесів ротації бізнесу і політики.

Наступ держави в економіці в останні роки відбувається також за допомогою посилення федерального рівня влади і Президента. Яскравим проявом таких процесів стало спочатку заснування інституту Повноважних представників Президента в об'єднаних округах, який на субфедеральних рівні став вище губернаторської влади, зайнявши проміжне положення між федеральною і субфедеральною владою. У 2005 році логічним того продовженням стало введення практики призначення Президентом РФ і самих губернаторів. Іншою формою посилення федерального рівня є концентрація фінансових ресурсів бюджетної системи на федеральному рівні. Відповідно до Податкового кодексу, введеному в дію в 2003 р., до місцевих податків і зборів ставилися 5 найбільш нізкопродуцтованих з 28 податків, з початку 2005 р. два з них - податок на рекламу та податок на успадкування або дарування - і зовсім були скасовані. Виявляється грандіозна невідповідність між витратними і дохідними повноваженнями гілок влади. Відповідальність спущена на місця, а ресурси концентруються на верхньому рівні бюджетної системи. Це дозволяє державі підтримувати перерасподільну систему, створювати ситуацію неблагонадійності більшості регіонів, які змушені жити за рахунок дотацій, що розподіляються зверху, граючи роль постійних прохачів, а також маніпулювати рівнем підтримки в залежності від їх лояльності по відношенню до Центру.

Захоплення державою бізнесу в неявній формі проявляє себе і у вигляді захоплення Москвою регіональних ресурсів. Неабиякою мірою цьому сприяє призначення на ключові пости в регіональних адміністраціях представників Москви і рідше Санкт-Петербурга. Інший західом, що сприяє концентрації ресурсів у Центрі, є приєднання Росії до деяких міжнародних угод. У спробі вижити в нових умовах дрібні і середні банки нагальним чином проводять процедури злиття і поглинання, намагаються розвинути філіальну мережу, відкрити додаткові офіси. Потреба в такого роду діях обумовлена не економічною доцільністю, а елементарним бажанням подолати новий адміністративний бар'єр, встановлений державою.

Ще одним способом концентрації ресурсів у руках Центру є скупка активів стійких регіональних підприємств. Деякі республіки, наприклад, Башкортостан і Татарстан, проводять вмілу політику протидії експансії Центру. З метою збереження регіональних підприємств, вони залишають їх контрольні пакети у власності субфедеральних органів, тим самим, підсилюючи регіональний рівень влади.

У цьому зв'язку, аналіз стратегій і

Вимкнути миттєвий переклад
Про Перекладач GoogleМобільні
пристроїКонфіденційністьДовідкаНадіслати відгук

відповідних їм моделей взаємодії бізнесу і влади в російській економіці в 1990-2000 -і рр. . вельми важливий для управління процесами модернізації як на рівні окремої компанії , так і на рівні економіки в цілому.

Ключова особливість взаємовідносин між державою та бізнесом в посткомуністичній Росії в порівнянні з іншими країнами з перехідною економікою довгий час полягала в слабкості держави . Ця слабкість була об'єктивно зумовлена попереднім розвитком . У 1980 -і рр. . в Росії на відміну , наприклад , від Китаю вже була відсутня дієздатна стара еліта . Період « застою» призвів до глибокої кризи ідеології і до деморалізації радянської еліти , серед представників якої приватні і групові інтереси стали , безумовно , переважати над суспільними. Наслідком цього стало прагнення основних елітних груп до усунення тих бар'єрів і механізмів , які ще якимось стримували реалізацію приватних і групових інтересів . В цілому в рамках старої еліти склалися потужні стимули до руйнування державних інститутів. І при цьому , на відміну від Східної Європи , в країні не було контреліти , здатної протистояти цієї тенденції і забезпечити збереження державних інститутів для захисту інтересів суспільства .

Наступну за цим стрімкий розпад адміністративної системи створив масу можливостей для ведення бізнесу - за рахунок використання колишньої державної власності , а також ігри на тих структурних диспропорціях , які були характерні для планової економіки . В силу занадто довгого існування режиму і центрального положення СРСР у рамках соціалістичного табору ці диспропорції об'єктивно виявилися тут набагато глибше , ніж в інших перехідних економіках , і породили істотно більший обсяг трансформаційної ренти . При цьому ослаблені і напівзруйновані державні інститути не могли скільки-небудь ефективно перешкоджати спробам захоплення і « приватизації» цієї ренти з боку різних приватних «груп інтересів».

Разом з тим при загальній деградації державних інститутів на початку 1990 - х рр. . федеральний центр в набагато більшому ступені , ніж регіональні влади , міг впливати на розподіл трансформаційної ренти . Це, зокрема , відбувалося через політику приватизації , кредитно- фінансову політику (кредити центрального банку , пільгові галузеві кредити , казначейські зобов'язання , обслуговування рахунків бюджету в комерційних банках , переважний доступ до валютних операцій і до купівлі державних цінних паперів) , зовнішньоекономічну політику (виділення експортних квот , надання пільг по сплаті імпорتنих тарифів) і т. д. Рішення з усіх цих питань приймалися федеральними органами. На цьому тлі регіональні влади (навіть у великих містах , де земля і нерухомість представляли неабияку цінність) володіли істотно меншим ресурсом ренти .

Цими відмінностями в доступі до ренти і в можливостях впливу на її розподіл були обумовлені вельми різні моделі відносини бізнесу до влади, сформовані на початку і середині 1990-х рр. на федеральному рівні і в регіонах. На нашу думку, їх можна позначити як «влада держави» і «незалежний бізнес».

Модель «влади держави» в той період більшою мірою була характерна для федерального рівня. Тут спостерігалася гостра конкуренція за вплив на центри прийняття рішень і за лобіювання конкретних рішень в інтересах тих чи інших конкретних бізнес-груп. Число таких центрів об'єктивно було обмежено (Держкоммайна, Центральний банк, Міністерство фінансів, Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків, Адміністрація Президента і деякі інші структури). Їх рішення могли забезпечити конкретній компанії мільйони і десятки мільйонів доларів додаткового прибутку (одночасно завдаючи шкоди бюджету в десятки і сотні мільйонів доларів). І в результаті ефективність бізнесу в цілому ряді секторів - фінанси і банки, експортні операції, важка промисловість - у великій мірі залежала від рішень федеральних органів влади.

Поєднання названих чинників створювало найпотужніші стимули для корупції. Однак при цьому глибока деградація держапарату не тільки робила можливим прийняття корупційних рішень, але й не давала гарантій їх незмінності. У будь-який момент конкуруюча бізнес-група через підконтрольних їй чиновників чи політиків могла пролобіювати інше рішення. Ця ситуація ще більш загострювала конкурентну боротьбу, яка могла доходити до кримінальних розборок або до публічної «війни компроматів» у ЗМІ.

На регіональному рівні конкуренція також мала місце. Однак у силу відсутності значимих ресурсів ренти у регіональній владі ця конкуренція носила істотно більш «ринковий» характер і була пов'язана із захопленням ніш на регіональних і місцевих ринках. У цій конкуренції набагато більше значення мали не зв'язку з місцевими органами влади, а здатність запропонувати нові товари та послуги за прийнятними для споживача цінами. Не випадково в такій конкурентній боротьбі не вижили колишні структури Держпостачу і Мінторгу, які на початку 1990-х рр. однозначно користувалися розташуванням місцевої влади. Відповідно, в регіонах приватний бізнес міг без великих втрат для себе віддалятися від влади. Саме тому ми умовно позначили дану модель як «незалежний бізнес».

Очевидно, що як і у випадку з конкуренцією за доступ до ренти на федеральному рівні, дана ситуація також була характерна для певних секторів економіки і насамперед малого та середнього бізнесу, орієнтованого на кінцеві споживчі ринки. У цьому зв'язку можна відзначити бурхливе зростання числа малих підприємств на початку 1990-х рр. Разом з тим зростання числа малих і середніх підприємств спостерігалася переважно в торгівлі та у сфері послуг, розвиток малих виробничих підприємств в цей період істотно стримувалося високою інфляцією і загальною економіко-політичною нестабільністю.

Сфери застосування різних стратегій взаємодії бізнесу з державою в 1990-і рр. представлені в таблиці 9.

За інших рівних умов перевага в контактах з владою отримували ті , хто вже наприкінці 1980 -х рр. . мав певним стартовим капіталом - будь то фінансові ресурси , накопичені раніше , або особисті зв'язки в оновленому держапараті. Підприємці , які не мали такого стартового капіталу в перші роки реформ , у відомому сенсі виявлялися відтіснені від «бюджетного пирога » і були змушені орієнтуватися на стратегію віддалення від держави і відповідну їй модель «незалежного бізнесу».

Стратегія « незалежного бізнесу » проте виявлялася щодо успішною лише тоді , коли регіон споконвічно володів певними умовами для розвитку бізнесу - у вигляді транспортної , торговельної та телекомунікаційної інфраструктури , людського капіталу і т.д. Названі риси переважно були характерні для великих міст -мільйонників. В інших випадках підприємницька активність виявлялася нездатною подолати загальні депресивні тенденції. Виняток могли становити лише головні ресурсодобувні регіони , в яких відсутність сприятливих стартових умов для розвитку бізнесу почасти компенсувалося більш високим платоспроможним попитом.

Таким чином , на тлі загальної слабкості держави , характерної для Росії 1990 -х рр. . , Можна було говорити про двох стратегіях розвитку бізнесу та двох моделях взаємодії держави і бізнесу (Таблиця10) . Кожна з цих стратегій і моделей спиралася на певні ресурси - рентні або інфраструктурні , доступні на федеральному чи регіональному рівнях. Однак у тих регіонах , де подібні ресурси були відсутні , жодна з виділених стратегій не могла дати значних результатів .

Результати моделі «влада держави» в цілому відомі і вже досить добре вивчені. З одного боку , постійна боротьба за джерела ренти між провідними бізнес-групами і пов'язаними з ними угрупованнями в держапараті вела до систематичного розхитування рівноваги на федеральному рівні і , в кінцевому рахунку , породила найгостріший бюджетний криза , кульмінацією якого стали різка девальвація рубля і дефолт по ГКО в серпні 1998 р. З іншого боку , ряд дослідників відзначає , що багато в чому завдяки цій моделі в короткі терміни стало можливим формування на національному рівні великих інтегрованих бізнес-груп , здатних реально конкурувати на глобальному ринку.

Альтернативна модель « незалежного бізнесу » істотно менш вивчена , тому розглянемо її більш детально .

На перший погляд , стратегія « віддалення від держави» повинна була бути більш ефективною з суспільної точки зору. На початку і середині 1990 -х рр. . одним з її яскравих проявів став так званий човниковий бізнес , який зіграв значущу роль в адаптації широких верств населення до нових економічних умов. На дану стратегію також спиралося більшість нині існуючих середніх компаній, що діють у торгівлі та сфері послуг.

Однак парадокс цієї стратегії і пов'язаної з нею моделі « незалежного бізнесу » полягав у тому , що в умовах недієздатності державних інститутів подібні дрібні і середні компанії стикалися зі значимими обмеженнями для розвитку бізнесу , які були обумовлені двома головними факторами:

□ зростаючим податковим пресом за відсутності діючої податкової адміністрації;

□ необхідністю захисту власності і контрактів у відсутність працюючої судової та правоохоронної систем .

У радянській економіці потреби в реальній податковій системі не було , оскільки державні підприємства при необхідності дотувалися з бюджету і одночасно до бюджету вилучалися невитрачені ними фінансові ресурси. Ця ситуація стала змінюватися з кінця 1980 -х рр. . у міру розширення самостійності держпідприємств і появи нового приватного бізнесу в особі кооперативів , спільних підприємств (СП) і т.д. Нові приватні фірми , як правило , підпадають під статус малих підприємств , в цей період мали суттєві пільги щодо сплати податків . У результаті відходу від податків практично не було - директора держпідприємств вважали за необхідне розплачуватися з бюджетом , а для «приватників » податки були цілком посильні .

Ситуація різко змінилася в 1992 р., коли уряд , безуспішно намагаючись подолати бюджетну кризу , одночасно ввело ПДВ у розмірі 28 % і 40 %-них відрахувань на соціальне страхування. Формально нові правила поширювалися на всі типи підприємств . Однак за фактом державні підприємства могли розраховувати на пільгові кредити для виплати заробітної плати , на відстрочки у сплаті податків і постачання ресурсів без оплати , що дозволяло їм в 1992-1993 рр. . розплачуватися за податковими зобов'язаннями. У приватних фірм не було подібних можливостей пом'якшення бюджетних обмежень , і вже з початку 1992 р. по мірі стиснення платоспроможного попиту на їх продукцію і послуги вони зіткнулися з необхідністю мінімізації всіх видів витрат . Податки стали першими в цьому ряду , оскільки у держави , що декларував високі податкові ставки , не було елементарного апарату для того , щоб організувати нормальний контроль за збором податків .

Найбільш поширені схеми ухилення від сплати податків в приватному бізнесі в той період були пов'язані з використанням неврахованих готівкових , що дозволяло приблизно вдвічі скоротити ізідержки на виплату заробітної плати. При цьому в ряді випадків бізнес, заснований на подібних схемах , свідомо не пресекався з метою пом'якшення соціальних проблем - як це було з тією ж « човникової торгівлею» .

Одночасно вважалося , що подібна політика сприяє розвитку приватної ініціативи і в цілому спрямована на розвиток приватного сектора. Широке поширення названих схем , однак , призводило до того , що фірми , які намагалися діяти легально , виявлялися неконкурентоспроможними по витратах і витіснялися з ринку. У результаті такого негативного відбору середні витрати в торгівлі і ряді інших секторів економіки , пов'язаних з кінцевим споживанням , знижувалися до рівня , що виключає можливість повної сплати податків. Будь-яке підприємство в цих секторах виявлялося змушене йти від податків і тим самим поєднувати легальні операції з нелегальною активністю.

Дана ситуація не є унікальною , вона типова для досить багатьох країн, що розвиваються . Її наслідком , однак , стають бар'єри для розвитку бізнесу , який не може вийти за певні межі . Навіть якщо у державних органів не

виникають питання про джерела походження капіталу , інвестованого в розвиток , в рамках великих бізнес - структур виявляється утруднений контроль неформальних фінансових потоків , і компанії , залучені в тіньові операції , не можуть досягти оптимальних розмірів.

Інша проблема моделі « незалежного бізнесу » полягала в тому , що бізнес, не прагнув до отримання пільг і преференцій від держави , проте потребував інститутах , що забезпечують захист власності і контрактів. Однак на початку і середині 1990 -х рр. . ці інститути - так само , як і інші владні функції - виявилися « приватизовані » , що означало переважний доступ до даного ресурсу для одних компаній і обмеження на такий доступ для інших. І якщо інтегровані з федеральною владою бізнес-групи для захисту своїх інтересів могли використовувати державні силові структури , то незалежний приватний бізнес для врегулювання конфліктів повинен був взаємодіяти з кримінальними угрупованнями. Витрати такої взаємодії закладалися в ціни товарів і послуг замість податків , які не сплачувались державі . У результаті поряд з конкуренцією виникав другий бар'єр для повернення до легальних операцій , оскільки бізнес не міг двічі - і державі , і кримінальним структурам - платити за послуги по забезпеченню безпеки .

Конкуренція кримінальних структур , однак , логічно підштовхувала до необхідності монополії у цій сфері та до формування на основі цієї монополії єдиної інфраструктури для вирішення конфліктів і захисту власності . Ці владні функції з наведення «порядку» об'єктивно було простіше реалізовувати через структури самої державної влади , що стало передумовою для інтеграції бізнесу (часто кримінального) і влади на муніципальному та регіональному рівнях і для запуску з цих нижніх поверхів процесу відновлення керованості і консолідації держави .

Таким чином , сама логіка розвитку моделі « незалежного бізнесу » породжувала необхідність « влади держави» , але з орієнтацією не так на розподільчельно - економічні функції держави , а на його охоронні функції .

Цей процес найбільш активно протікав у великих містах - там , де

Перекладач Google для компаній:Translator Toolkit

Інструмент перекладу веб-сайтів

Пошук на світовому ринку

Вимкнути миттєвий переклад

Про

Перекладач

GoogleМобільні

пристроїКонфіденційністьДовідкаНадіслати відгук

більш інтенсивно йшов розвиток самого бізнесу , вище була потреба в єдиних правилах , і для їх підтримки за рахунок самого бізнесу могли бути акумульовані необхідні фінансові ресурси . Цікавим винятком з цього правила є Новгородська область , яка вже з другої половини 1990 -х рр. . стала помітно виділятися на тлі порівнянних невеликих і переважно депресивних регіонів.

Успіхи Новгорода довгий час пов'язували з політикою заохочення іноземних інвестицій і розвитку конкуренції , проведеної губернатором М. пруссак . Однак результати інтерв'ю з керівниками підприємств цього регіону , проведені по одному з проектів ГУ- ВШЕ восени 2003 р., дозволяють припустити , що серед причин успіхів 1990 -х було встановлення і підтримання губернатором певних « правил гри» для бізнесу. Це сталося в Новгороді раніше, ніж в інших регіонах , і, швидше , з ініціативи самого губернатора , ніж як реакція на потреби бізнесу . І хоча ці правила в чому носили і носять неформальний характер , сама їх визначеність вигідно відрізняла Новгородську область в умовах загального хаосу 1990 -х. Надалі ж , у міру консолідації владних структур і введення єдиних «правил гри » в інших регіонах , Новгород поступово став втрачати цю конкурентну перевагу .

Особливість такого йде знизу процесу консолідації держави полягала в тому , що без появи важелів легального правового контролю за діяльністю влади він набував самодостатній характер . Влада , яка повернула у свої руки - в тому числі іноді шляхом прямої інтеграції з криміналом - інструменти вирішення конфліктів і захисту власності і при цьому сама встановлює «правила гри», виявлялася сильнішою , ніж бізнес , спочатку сприяв зміцненню цієї влади і фінансував конкретних її представників.

Логіка поступового неформального підпорядкування бізнесу влада ґрунтувалася на тому , що в умовах масового ухилення від сплати податків і відповідної зміни конкурентного середовища будь-яка середньостатистична фірма виявлялася змушена порушувати закон. І якщо федеральний центр в силу тих чи інших причин відмовлявся помічати це явище , то місцеві та регіональні влади істотно краще контролювали підвідомчу їм територію . Відповідно, з формальної точки зору , будь-яка фірма в будь-який момент часу могла бути обґрунтовано піддана санкціям - насамперед за ухилення від податків. І саме тому будь середньостатистична приватна фірма виявлялася готова відгукнутися на прохання місцевої влади і прийняти участь у фінансуванні будівництва храму , проведенні Дня міста або просто перерахувати « добровільне » пожертву на рахунок організації , обраної для цих цілей губернатором або мером.

Інша тенденція середини 1990 -х рр. . була пов'язана з ослабленням позицій федерального центру , коли в обмін на забезпечення електоральної підтримки регіони « виторговували » собі все більший обсяг ресурсів і повноважень при сохраниявшійся розмитості своїх зобов'язань в рамках федеративної моделі . Тим самим джерела трансформаційної ренти поступово стали переміщатися в регіони , стаючи додатковим чинником зміцнення

позицій місцевих і регіональних властей.

Таким чином, модель «незалежного бізнесу» в російських умовах недієздатності держави об'єктивно виявилася пов'язана з масовим відходом від податків, який на певній стадії вже неможливо було не бачити, тим більше з появою з боку самого бізнесу попиту на захист власності і контрактів. Поєднання цих факторів призвело до того, що знизу, від рівня місцевих і регіональних влад, стала відновлюватися своєрідна адміністративна модель управління економікою, заснована на відміні від радянського періоду на неформальних важелях впливу на приватний бізнес.

Особливість цього етапу полягала у все більш явному протиріччі між консолідується владою в регіонах і роздробленим федеральним центром. Постійна боротьба за джерела ренти між провідними бізнес-групами і пов'язаними з ними угрупованнями в держапараті в кінцевому рахунку призвела до валютно-фінансовій кризі серпня 1998 р., який викликав банкрутство найбільших банків і радикальну зміну уряду (вперше за пореформений період до його складу увійшли представники КПРФ). Криза наочно продемонстрував провідним елітним групам, що вони можуть втратити всі свої придбання 1990-х рр., якщо не зміниться політика федерального уряду і не відбудеться загального істотного зміцнення і посилення держави.

Слід зазначити, що необхідність зміцнення федеральної влади усвідомлювалася вже в 1996-1997 рр. До цього часу стало ясно, що склалися в Росії неформальні механізми компенсації витрат трансформаційної кризи для різних соціальних груп (включаючи відхід від податків, бартер і неплатежі в бізнесі, корупцію в держапараті і бюджетному секторі і т.д.) породжують на порядок більші витрати для всієї економіки.

У результаті вже в період уряду «реформаторів» в 1997 р. федеральний центр спробував дистанціюватися від «олігархічного» бізнесу. Елементами цієї політики були відмова від розміщення бюджетних коштів в «уповноважених» комерційних банках, посилення тиску на найбільших неплатників податків (у рамках діяльності Тимчасової надзвичайної комісії зі зміцнення податкової дисципліни (ВЧК) під головуванням А. Чубайса), реформа системи держзакупівель, перша спроба помітного підвищення зарплати федеральних чиновників (так, в кінці 1997 р. зарплата начальника управління у федеральному міністерстві становила близько 1000 дол на місяць) і т.д. Провал цієї політики, багато в чому обумовлений діями самих реформаторів, в значній мірі зумовив гостроту кризи 1998 р.

Якщо на початку-середині 1990-х рр. для федерального центру в цілому було характерно відсутність будь-якої чіткої стратегії поведінки по відношенню до бізнесу і ініціатива взаємодії, як правило, виходила від підприємців, то з 1999 р. ця ситуація почала змінюватися. Сформований в суспільстві і в еліті консенсус щодо необхідності зміцнення і посилення держави в поєднанні з високою електоральною підтримкою, що спирається, в першу чергу, на помітне зростання реального рівня життя населення, дозволили В.В. Путіну і його адміністрації почати вибудовувати новий механізм взаємовідносин з бізнесом.

Стосовно до великому бізнесу був декларований принцип « рівновіддаленості » і спостерігався відхід від прямих неформальних контактів з найбільшими підприємцями (що було типово для середини 1990 -х). Активність Б. А. Березовського і В. А. Гусинського , які виступили проти цієї моделі через підконтрольні їм ЗМІ , була досить жорстко придушена . Взв'язавши до відома мовчазна згода інших « олігархів» з цими діями , влада приступила до вибудовування системи «колективного представництва » інтересів різних верств бізнесу. У результаті виникли « новий РСПП » як об'єднання найбільших компаній , «Ділова Росія » - як організація середнього та великого « неолігархічного » капіталу і ОПОРА (Об'єднання підприємницьких організацій Росії) - як виразник інтересів малого та середнього бізнесу.

Тим не менш, в 2000-2002 рр. . явний пріоритет у цій ієрархії був відданий верхньому « олігархічному » рівню , що знайшло своє вираження в появі інституту регулярних зустрічей В.В.Путіна з членами Бюро правління РСПП . Великий бізнес також зберіг деякі інші важелі впливу на політичні рішення - перш за все завдяки присутності своїх представників у державному апараті і в законодавчих органах влади. Ці важелі однак використовувалися вже не стільки для прямого лобювання інтересів окремих компаній , скільки для впливу на формування загальних правил гри.

Загалом протягом 2000-2002 рр. . , На перший погляд , можна було констатувати підтримання відносного балансу сил у взаємовідносинах держави і бізнесу при поступовому зміцненні позицій федеральних властей. В основі цього балансу лежало прийняття сторонами негласних взаємних зобов'язань , які передбачали відмову від перегляду підсумків розподілу власності в 1990 -і рр. . з боку влади в обмін на невторчання в політику з боку великого бізнесу. Однак вибудовувана владою суспільно - політична конструкція, яку багато дослідників характеризували як « корпоративний капіталізм », спочатку відрізнялася внутрішньою нестійкістю .

Технократичний вибір на користь « зміцнення владної вертикалі » без створення передумов для розвитку демократичних інститутів сприяв не тільки зміцненню держави, а й в набагато більшому ступені консолідації федеральної бюрократії і посиленню її позицій в протистоянні з регіональною владою та великим бізнесом . Політика « зміцнення владної вертикалі » допомогла відомствам як корпораціям чиновників набагато краще усвідомити власні інтереси і можливості , які на практиці істотно перевершують можливості окремого представника бюрократичного апарату.

Для ілюстрації сказаного можна використовувати таблицю 11 , що характеризує еволюцію стратегій взаємодії відомства з бізнесом залежно від ступеня консолідації відомства і його підконтрольності суспільству.

На відміну від ситуації 1990 -х рр. . , В даний час більшість російських відомств відповідає позиції А2. При цьому спостерігається поступовий перехід від гри в інтересах окремих бізнесів до підпорядкування цих бізнесів внутрішнім бюрократичним інтересам відомств. Це відбувається остільки ,

оскільки консолідоване відомство , здатне істотно впливати на правила гри на конкретному ринку , виявляється сильнішим якого, навіть великого гравця на цьому ринку. Модель «влада держави» з боку бізнесу , що домінувала в 1990 -і рр. . на федеральному рівні , змінюється нітрохи не більше ефективною моделлю неформального « підпорядкування бізнесу » державі .

При цьому також можна говорити про використання розширених можливостей держави для прямого захоплення бізнесу окремими чиновниками. Ця стратегія , однак, може стикатися з корпоративними інтересами відомств. Останні швидше прагнуть до забезпечення загального контролю над ринками , віднесеними до сфери їх компетенції , що створює можливості вилучення ренти для всіх представників відомства відповідно до їх рангом у службовій ієрархії.

Подібне зміцнення бюрократичного апарату , переважна ділову активність , неминуче мало породити відповідну реакцію бізнесу. Наприкінці 1990 -х - початку 2000 -х рр. . вона полягала в поглибленні горизонтальній концентрації і вертикальної інтеграції з побудовою гігантських багатогалузевих холдингів - конгломератів , здатних по своєму впливу на економіку « врівноважувати » окремі консолідовані відомства , конкуруючі один з одним за повноваження і ресурси . Одночасно великий бізнес прагнув у неявній формі забезпечити для себе захист прав власності через підвищення капіталізації виникають су