

Взаимодействие крупного бизнеса и государственной власти: особенности, тенденции



Мальгин В.А.

доктор экономических наук,
профессор кафедры макроэкономики и экономической теории
Казанского государственного финансово-экономического института
Заслуженный деятель науки Республики Татарстан

В статье выявляются особенности взаимодействия крупного бизнеса и государственной власти в современных условиях, показывается общая логика их взаимодействия. Автор считает, что новые формы активизации взаимодействия крупного бизнеса и власти должны строиться на следующих принципах: а) отказ от слияния функций частного предпринимательства и государственного управления; б) прозрачность отношений между бизнесом и властью; в) признание системы специального партнерства.

Вопрос о взаимодействии крупного бизнеса и государственной власти в последнее время привлекает все более пристальное внимание исследователей. Это объясняется тем, что он является локомотивом национальной экономики и обладает большими финансовыми возможностями. От него во многом зависит формирование инновационной экономики в стране. Как крупный работодатель он оказывает серьезное влияние на решение таких проблем, как уровень занятости, оплата труда, система социально-трудовых отношений. Крупный бизнес активно вмешивается в политику и требует к себе особого отношения со стороны государства. Зачастую он отождествляет свои корпоративные интересы с общенациональными. Неслучайно, широко известен лозунг одной из крупнейших компаний мира: «что хорошо для Форда – хорошо для Америки». В этих условиях очень важен прогноз развития отношений между государственной властью и крупным бизнесом, включающий выявление новых источников социальной динамики.

Общая логика взаимодействия государства и крупного бизнеса достаточно ясна: бизнес-сообщества обращаются к государству за помо-

щью для защиты их коллективных интересов, решения таких задач, которые невозможно выполнить самостоятельно. Государство, в свою очередь, признает часть их требований в качестве «общественного интереса», связывает их со своими целями и поручает бизнесу осуществить соответствующие политические программы. В результате, используя инструменты государства, бизнес расширяет поле своей деятельности, а государство освобождается от бремени заниматься исполнением своей экономической политики. Однако такой механизм взаимодействия характерен для стран со сложившейся институциональной средой, устойчивой экономической и политической ситуацией.

С другой стороны, эволюция рыночного хозяйства в XX в. убедительно доказывает, что интересы крупного бизнеса, государства и общества не являются идентичными. Особенно это ярко проявляется в современной России. Несмотря на то, что сегодня мы можем говорить о формировании определенного консенсуса между крупным бизнесом и государством, опирающегося на более или менее устойчивую систему отношений, проблем здесь еще достаточно много.

Мы не должны забывать, что подобные противоречия, имевшие место в истории развития предпринимательства ряда стран, приводили к драматическим событиям и потрясениям. Так, например, во времена великой депрессии президент США Ф. Рузвельт проводил политику «нового курса», существенно ограничив свободу крупных корпораций. С начала XX в. активно развивалось антимонопольное законодательство. Нелегко складывались взаимоотношения крупного бизнеса и власти в ряде европейских стран после Второй мировой войны. Здесь прошла волна национализаций крупных компаний. Целые отрасли перешли из частных рук в собственность государства во Франции, Великобритании, Австрии. Одновременно было ожесточено антимонопольное законодательство. Это способствовало обострению отношений между властью и крупным бизнесом. Так, например, президент «Дженерал Моторс» Слоан в 60-х годах заявил, что главным врагом крупных корпораций является правительство.

Для России процесс становления нормальных взаимоотношений между государственной властью и крупным бизнесом оказался сложным и длительным. Это обусловлено многими факторами: состоянием экономики, уровнем культуры, степенью развития гражданского общества, историческими условиями и традициями. В стране долгое время отсутствовала эффективная нормативно-правовая база рыночной экономики, нет четких разграничений функций частного предпринимательства и государственного управления. Определенные проблемы существуют в отношениях крупного капитала с судебной властью, которая должна быть независима как по отношению к исполнительной власти, так и к бизнесу. Здесь надо учитывать, что судебные органы, хотя и независимы, но все же являются одной из ветвей государственной власти.

Заметные изменения в отношениях крупного бизнеса и власти стали происходить после кризиса 1998 года. Власть стала уходить от прямых неформальных контактов с крупнейшими предпринимателями (что было характерно для середины 1990-х гг.) и приступила к выстраиванию системы «коллективного представительства» интересов разных слоев бизнеса.

Именно в это время появились «новый РСПП» как объединение крупнейших компаний, Деловая Россия – как организация среднего и крупного «неолигархического» капитала и ОПОРА как выразитель интересов малого и среднего бизнеса. В то же время явный приоритет и в этой иерархии был отдан верхнему «олигархическому» уровню. Об этом хорошо свидетельствует появление института регулярных встреч Президента РФ В.В. Путина с членами Бюро правления РСПП.

У крупного бизнеса сохранились и некоторые другие рычаги влияния на политические решения. В частности, это стало возможно через своих представителей в государственном аппарате и в законодательных органах власти. К этому времени много предпринимателей уже вошло в Государственную Думу и обновленный Совет Федерации (А. Хлопонин, М. Абрамович и др.). Через своих представителей крупный бизнес получил возможность оказывать воздействие уже не столько для прямого лоббирования интересов отдельных компаний, сколько для влияния на формирование общих правил игры (налоговое и трудовое законодательство, условия вступления в ВТО и др.).

В целом экономические союзы стали больше проявлять стремление к конструктивному диалогу с властью, анализировать точки зрения и аргументы всех заинтересованных сторон, не требуя для себя каких то исключительных условий и не ограничиваясь только постановкой проблемы. Так, например, РСПП систематически представляет власти конкретные предложения, разработанные программы действий с привлечением высококвалифицированных экспертов. Более ста из них принимают участие в правительственных рабочих группах по самым различным направлениям экономического развития: по административной и пенсионной реформам, по валютному регулированию и налоговому законодательству, по развитию энергетики и газовой реформе и др. Многие предложения экономических союзов уже нашли отражение в принятых законах.

В целом в начале 2000-х годов постепенно формировался относительный баланс сил во взаимоотношениях государства и бизнеса. Одновременно укреплялись позиции феде-

ральных властей. Основой баланса взаимоотношений между крупным бизнесом и властью явилось соблюдение сторонами негласных взаимных обязательств, предусматривавших отказ от пересмотра итогов 1990-х годов со стороны власти в обмен на невмешательство в политику со стороны бизнеса. Данная модель, базировавшаяся на системе «сдержек и противовесов», хорошо себя зарекомендовала и дала положительные результаты. Однако по мере разворачивания дела «Юкоса» пришлось вносить некоторые коррективы. Дело в том, что к середине 2004 г. власть стала постепенно доминировать над бизнесом, усилилась конфронтация между крупным бизнесом и властью по принципу «кто победит». А это неизбежно приводит к деформации всей общественной системы рыночного хозяйства, что наносит огромный ущерб всему обществу.

В целях усиления влияния на власть в сложившихся условиях крупный капитал стал создавать суперкомпании, способные уравновешивать консолидированные ведомства по своему влиянию на экономику. Одновременно он повышает капитализацию этих компаний и продажу крупных пакетов в них известным иностранным инвесторам. Тем самым бизнес создавал определенные гарантии безопасности для себя и своей собственности от произвола власти. В то же время негласная договоренность о сохранении собственности в обмен на невмешательство в политику приобретала все более условный характер как только политика начинала игнорировать интересы бизнеса.

Достаточно острый конфликт интересов власти и крупного бизнеса возник по вопросу о природной ренте и законодательстве, регламентирующем ее изъятие (законы о налоге на добычу полезных ископаемых и соглашениях о разделе продукции – СРП). Власть рассматривала природную ренту как ресурс, необходимый для поддержания своего рейтинга, а крупный бизнес не готов был отдать этот ресурс просто так.

Государственную власть раздражало и то, что бизнес слишком активно вмешивается в политику. Особенно это проявилось тогда, когда «ЮКОС» решился на прямые действия против власти. В частности, речь идет об откры-

том финансировании оппонентов В.В. Путина на левом (КПРФ) и правом («Яблоко», СПС) флангах политического спектра. С покупкой «ЮКОСом» целого ряда депутатов парламента также связывался срыв прохождения в Думе в начале 2003 г. правительственного законопроекта о СРП. Оценка этим действиям «ЮКОСа» дана. Что же касается стремлений бизнеса влиять тем или иным образом на политику, то здесь есть разные мнения. Мы считаем, что крупный капитал оказывает влияние на политику. И в этом нет ничего плохого. Возьмем, например, влияние того или иного государства на мировую политику. Оно прямо пропорционально его экономическому потенциалу. Крупный бизнес – это часть гражданского общества, и он имеет право влиять на принятие политических решений, но только легально и публично.

Изучение истории развития предпринимательства говорит о том, что во все времена во всех странах бизнес стремился влиять на политику. Это естественный процесс, но он должен осуществляться в рамках законов той или иной страны. Более сложный вопрос в том, может ли крупный капитал встать у руля государства. Для того, чтобы ответить на этот вопрос, надо изучить его на примере стран с развитой рыночной экономикой, демократическими устоями, большим практическим опытом эффективного взаимодействия бизнеса и власти. Россия же пока прошла первую стадию капитализма – первоначальное накопление капитала. Хотя и здесь весьма спорны аналогии с периодом «дикого капитализма» в Америке XIX в., которые любят порой проводить российские либералы. Мы прошли, если не сказать, пробежали эту стадию галопом.

В США, Италии и ряде других стран приход крупного капитала к власти уже реальность. Данный процесс исторически оправданный, связанный с общим высоким уровнем развития государства, демократии, где существует некий баланс интересов бизнеса и власти, который регулируется действующими правовыми нормами. России еще предстоит пройти этот путь, хотя желание бизнеса влиять на политические процессы в обществе остается. Однако оно не всегда принимает формы, которые бы соответствовали уровню развития экономики, культу-

ры, этики и т.п. В то же время осуществление политики лишь государственным аппаратом может нанести ущерб бизнесу. Участие заинтересованных кругов в политике предоставляет «информационное преимущество», а также обеспечивает «прозрачность» интересов других представителей бизнеса; поведение становится предсказуемым, выполнение собственных целей – достижимым. Одновременно формируется профессиональная элита экономических союзов.

В России в настоящее время идет поиск новых форм активизации взаимодействия крупного бизнеса и власти в сложившихся условиях. Они должны строиться, на наш взгляд, на следующих основополагающих принципах: 1) отказ от слияния функций частного предпринимательства и государственного управления, так как в противном случае создается благоприятная среда для коррупции и теневых операций, что приводит к недобросовестной конкуренции; 2) прозрачность отношений между крупным капиталом и государственной властью, основанных на законе и общественной морали и доступных для контроля со стороны институтов гражданского общества; 3) признание системы социального партнерства, эффективное участие в ней на основе согласованного заключения коллективных договоров и соглашений, исключение силовых методов в решении спорных проблем.

Только на пути достижения определенного консенсуса при условии, что обе стороны устанавливают общие правила поведения, вырабатывают соответствующий механизм взаимных отношений, основанных на неукоснительном выполнении правовых и морально-нравственных норм, можно обеспечить формирование и развитие инновационной экономики, добиться наибольших результатов в интересах общества, государства и крупного бизнеса.

Для решения вышеназванных задач сегодня в стране идет поиск более эффективных механизмов взаимодействия с бизнесом, а также новых фигур, способных осуществить такое взаимодействие. Одновременно от российской элиты требуются свежие идеи, обращенные к обществу. Они не могут быть озвучены старыми лидерами, которым люди уже не доверяют. Следовательно, перспективы дальнейшего раз-

вития страны находятся в тесной связи с выдвижением на политическую арену новых фигур – как со стороны государственной власти, так и со стороны крупного бизнеса. Определенный резерв может быть выявлен в процессе начавшегося обновления региональной элиты, хорошо знающей рыночную экономику и бизнес. Многие из них приходят из бизнеса – причем не только «олигархического». У них есть неплохие перспективы и долгосрочные амбиции. Они смогут претендовать на выдвижение в федеральную политическую элиту в 2008–2009 гг. Естественно, если они добьются реального улучшения жизни в своих регионах. А для этого им необходима прагматическая и конструктивная политика взаимодействия с бизнесом.

В настоящее время можно наблюдать быстрый рост крупных компаний, которые выросли на базе средних фирм, появившихся в середине 1990-х гг. Особенностью их являются то, что они уже не имеют отношения к приватизации и залоговым аукционам. Они более четко понимают ту ситуацию, которая сложилась в стране в плане резко усилившейся социальной дифференциации и обнищания значительной части населения. Многим бизнесменам понятно, что их развитие в значительной мере сегодня зависит от того – как будут жить простые люди. Поэтому, если бизнес хочет сохранить себя, он должен думать не только о своих доходах, но и о тех, кто сегодня находится в тяжелом экономическом положении, нести определенную социальную ответственность. С другой стороны, власть должна создавать адекватные условия для развития бизнеса.

Долгосрочные прагматические интересы крупного бизнеса и новых региональных лидеров могут стать хорошей основой для создания более эффективных механизмов взаимодействия между властью и бизнесом. Авторитетные представители новых «неолигархических» компаний должны входить в состав различных правительственных комиссий, чтобы иметь прямые деловые контакты с исполнительной властью и выражать свое мнение по важным вопросам, затрагивающим его интересы. Необходимость развития новых форм взаимодействия крупного бизнеса и государственной власти объясняется и тем, что перед страной встают все более слож-

ные задачи, связанные с формированием новой экономики, разработкой нанотехнологий, совершенствованием структуры российской экономики. Все эти проблемы взаимосвязаны и решать их следует комплексно.

Что же ждет крупный бизнес от власти? Ему нужно то же, что дает власть их конкурентам на мировом рынке. А именно: а) последовательность и предсказуемость, особенно в налоговой политике; б) предсказуемость по регулируемым ценам и тарифам; в) инвестиционные налоговые льготы; г) создание государственной организации, основной функцией которой было бы гарантирование кредитов под экспортные контракты на оборудование; д) создание государственного агентства по страхованию зарубежных капиталовложений.

Только в тесном взаимодействии крупного бизнеса и государства можно, наконец-то, решить налоговую проблему. В первую очередь, необходимо переориентировать налоговую систему с исключительно фискальной функции на функцию стимулирования конкурентоспособности. Налоговая система не должна быть обременительной для бизнеса. Многие государственные чиновники не могут понять, что снижение налогов, это не сокращение доходов в бюджет, а как раз наоборот. Оптимальные налоги будут побуждать платить их, потому что подавляющая часть российского бизнеса намерена жить честно. Большая работа предстоит и по исключению возможности недобросовестной конкуренции со стороны тех, кто не платит налоги.

Расхождения крупного бизнеса с Правительством и его органами имеются и по ряду других немаловажных вопросов налоговой политики. Так, например, большую дискуссию и опасение бизнеса вызвала провозглашенная правительством концепция добросовестного налогоплательщика. Дело в том, что никто из ее авторов не объяснил, как понимать термин «добросовестность». Более того, ни в одном из законодательных документов такого термина не существует. В настоящее время налоговые органы самостоятельно определяют добросовестность того или иного налогоплательщика. А это означает, что принимаемые решения о санкциях в отношении налогоплательщика зачастую носят субъективный характер. На

практике создается парадоксальная ситуация, когда мелкие нарушения становятся предметом уголовного преследования, а фирмы, занимающиеся хищением средств из бюджета, недобросовестными, по неизвестным причинам, не признаются. Реализация данной концепции на практике способствует развитию коррупции и взяточничеству.

В данном случае государство как бы признается в недоверии налогоплательщику, что в значительной степени затрудняет разговор с ним о формировании партнерских отношений. В то же время более эффективное взаимодействие крупного бизнеса и государственной власти возможно только на основе партнерских, а не патерналистских отношений. Претворение данного принципа в жизнь должно способствовать повышению конкурентоспособности экономики, усилению ее инновационности.

Известный основоположник экономической науки А. Смит в свое время писал: «Налоги для тех, кто их выплачивает, признак не рабства, а свободы...». Бизнесмены России, естественно, желают быть свободными людьми в свободной стране. Это позволит вести конструктивный диалог с властью. А для этого нужна хорошая договорная площадка. Для осуществления конструктивных переговоров между крупным бизнесом и властью нужны, по крайней мере, два условия. Первое условие – крупный бизнес должен быть экономически значим. Вторым условием является конкурентность политического поля. При наличии этих двух условий возможен переговорный процесс. Мы уже говорили о кризисе с «ЮКОСом», как поворотном моменте. Хотелось бы напомнить, что по теории общественного договора в варианте нобелевского лауреата Джеймса Бьюкенена, есть очень сложный переход от фазы договора о разоружении к фазе договора о правах. Он связан с проблемой компенсаций. Бьюкенен написал об этом за двадцать лет до того как возникла проблема, когда олигархи России в начале или середине 90-х годов прошлого столетия «распределили» между собой собственность. Они должны были за это заплатить? Кому они должны за это заплатить? Что должны заплатить? Эти проблемы довольно сложные и в разных странах решались неодинаково.

В России сложились особые условия и требовались адекватные меры. Можно было, скажем, вводить компенсационный налог. Однако в первой половине 90-х годов это сделать практически было, скажем, невозможно по ряду причин. Во-первых, отсутствовала достаточно разработанная система правил для того, чтобы решать такие тонкие проблемы, как компенсационные налоги. Когда начинались залоговые аукционы, их авторы понимали, что они маленьким финансовым капиталистам за государственные деньги продают огромные промышленные комплексы. В этом Счетная палата права.

Однако на эту проблему следует посмотреть и с другой стороны. Что бы было, не продай они эти комплексы. Там же заработную плату не платили. Директор «Норильского никеля», например, объяснял по телевидению, что деньги из Лондона долго идут с биржи металлов. Конечно, это неправда. Эта электронная операция занимает секунды.

Конечно, можно было продать и на открытых торгах. В этом случае «Норильским никелем» или «Юганск-нефтегазом», безусловно, владели бы иностранные компании. Ни у кого в стране не было сколь-нибудь значимых денег, чтобы конкурировать на открытых торгах. Поэтому была осуществлена такая операция, когда за государственные деньги мелким по мировым понятиям капиталистам продали большие промышленные комплексы, на которых они получили свои миллиарды. Последние они в каком-то смысле получили в подарок, хотя и не без собственных усилий. Естественно, возник вопрос, а что делать с миллиардами-то?

Здесь разрабатывалось два варианта. Первый – это компенсационный налог, когда говорят: «Пересчитываем. Теперь вы готовы платить – заплатите, а собственность остается вашей». Такой вариант использовался в свое время в Англии. Другой вариант заключается в том, что они должны не столько государству, сколько различным группам населения. Эта схема была разработана в 2003 году. Она получила название «Новый общественный договор». Суть ее состояла в том, что главная проблема у большого бизнеса во взаимоотношениях не с главой государства, а с теми группами населения, права которых бизнес не признавал. Не права на

собственность, а иные права. Ведь кроме прав на собственность, есть права, которые не менее экономически ценны. От трудовых и социальных до потребительских и права на здоровую окружающую среду. Никакие из этих прав бизнесом не признавались. В результате данный вариант не был реализован, и проблема компенсаций была решена по-иному. Страна вошла не в горизонтальную структуру, а в иную – в структуру вертикального контракта.

Для того, чтобы быть достойным партнером государственной власти, крупному бизнесу необходимо много еще работать над повышением корпоративной культуры. Она должна соответствовать международным нормам. Важнейшими условиями, на наш взгляд, являются следующие: 1) порядочность как со стороны менеджеров, принимающих решения, так и самой компании, вступающей в партнерские отношения; 2) прозрачность ведения бизнеса; 3) корпоративное управление, выстроенное по высшим общепринятым стандартам; 4) социальная ответственность бизнеса.

Конечно, для российского молодого бизнеса эта задача – достаточно сложная и трудная. Для ее решения РСПП принял в свое время Хартию корпоративной и деловой этики. Партнером ее является и Американская торговая палата, поскольку около 500 компаний США ведут в России свой бизнес. Сегодня уже можно сказать, что определенные результаты есть. Однако они пока скромные. России необходим государственный институт, рассматривающий конфликтные ситуации в целом.

С другой стороны, имеющийся опыт, накопленный мировым сообществом в течение эволюции отношений между государственной властью и бизнесом, говорит, что интересы государства и бизнеса не могут быть идентичными, между ними всегда имеются противоречия. Особенно это характерно для отношений крупного бизнеса с высшими эшелонами власти, что отрицательно сказывается на развитии экономики страны. Решать данную проблему возможно лишь на путях достижения определенного консенсуса. Последний возможен тогда, когда обе стороны устанавливают общие правила поведения, вырабатывают соответствующий механизм взаимных отношений.

Литература:

1. Бортер М., Креймер М. Бизнес и общество // Harvard business review. – 2007. – № 3. – С.73–86.
2. Социальная ответственность крупного бизнеса как инструмента корпоративного управления в современных условиях // Финансы и кредит. – 2003. – № 5. – С.13–16.
3. Сущность и функции социально ответственного бизнеса в рыночной экономике // Инвестиционная политика. – 2005. – № 25. – С.51–54.
4. Шишкин С. Власть и бизнес на поле социальной политики: региональная // Общество и экономика. – 2006. – № 1. – С.105–132.

