

УДК 323.2:338.222(470+571)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В РОССИИ: РЕДИСТРИБУТИВНАЯ МОДЕЛЬ

А. В. Павроз

Исследуются отношения государства и бизнеса в контексте социально-экономической трансформации России конца XX – начала XXI вв. Автор приходит к выводу, что проблемный характер данных отношений, связанный с перманентными конфликтами по поводу исчисления ренты, обусловлен изъянами рыночных реформ, приведших к установлению редистрибутивной политико-экономической системы, построенной на переплетении экономической и политической сфер жизни общества с взаимной конверсией политико-административных и экономических ресурсов.

Ключевые слова: бизнес и государство, рента, редистрибутивная политико-экономическая система.

Политико-экономический анализ переходных процессов занимает видное место в современной политической науке [7, 5, 13 и др.]. Подобные исследования актуальны и применительно к практике российского перехода, в том числе в аспекте изучения отношений между бизнесом и государством. Особый интерес в этой связи вызывает не столько эмпирический разбор и обобщение конкретных случаев, сколько выявление фундаментальных проблем взаимодействия бизнеса и власти, обусловленных общими рамками политико-экономических отношений («правилами игры»), сформировавшимися и функционирующими в условиях отсутствия действенных рыночных и государственных институтов.

Генезис российского капитализма и становление редистрибутивной модели политико-экономических отношений

Анализ опыта российских рыночных преобразований конца XX – начала XXI вв. дает основания говорить о том, что первопричиной подавляющего большинства экономических неудач, как и проблемного характера реформы в целом, является установившаяся в России редистрибутивная модель взаимодействия бизнеса и государства, построенная на переплетении экономической и политической сфер жизни общества. Подобные деструктивные формы капитализма хорошо известны («капитализм для своих», «восточный капитализм» и т.д.), присущи многим странам третьего мира и справедливо считаются серьезнейшим тормозом социально-экономического развития переходных обществ [10, 11, 14].

Источником формирования такой модели политико-экономических отношений в России стала специфика проведения рыночных реформ. Данные реформы, включая в себя стандартный для экономического транзита набор компонентов (либерализация, стабилизация, приватизация) и имея своей целью построение открытого капитализма, не смогли, тем не менее, полностью размыть советскую систему административных рынков и, благодаря своему номенклатурному характеру, определили правила взаимодействия государства и вновь возникшего бизнеса в соответствии с принципами бюрократического рынка, подразумевающего неразделенность экономической и политической власти, и перманентную конверсию власти в собственность и собственности во власть.

Подобное положение привело к становлению экономической олигархии – класса политических предпринимателей, предпочитавших конкуренцию в политической, а не в экономической сфере, развивавших не рынок и новые изделия, а связи и отношения, находившихся в постоянном поиске политической ренты [8, 28]. Первоначально выступая в качестве агентов власти «назначенные в миллиардеры» олигархи призваны были стать «главной опорой существующего режима» [1]. Однако по мере роста экономического могущества характер их отношений с государством постепенно менялся. Иерархический бюрократический патронаж был вытеснен сначала симбиотическими отношениями, где фигуры патрона и клиента потеряли свою определенность, а связи приобрели горизонтальный, взаимозависимый характер, а впоследствии и своеобразной формой плюрализма, в рамках которой крупный бизнес обрел автономию от государства и получил возможность оказывать эффективное давление на наиболее значимые политико-административные институты [2, 117–

123; 3, 48–51]. Таким образом, гипертрофированность социально-политического влияния позволила указанным политическим предпринимателям занять доминирующее положение в экономике, сконцентрировать в своих руках значительную часть национального богатства и превратить государство в эффективный инструмент для реализации собственных интересов.

Важно подчеркнуть, что сущность вопроса заключается не столько в диспропорциональном и несправедливом распределении ресурсов в ходе реформ, сколько в заданной политической направленности развития экономической системы. Теорема Коуза обоснованно указывает на то, что первоначальное распределение прав собственности не имеет принципиального значения, так как в условиях, когда права четко определены и трансакционные издержки обмена минимальны (в идеале – равны нулю), будет достигнута одна и та же парето-эффективная аллокация ресурсов. Но достижение подобного парето-эффективного состояния возможно лишь при свободном, рыночном обмене ресурсами. Проблема же как раз состояла не в том, что олигархи (справедливо или нет) получили в результате приватизации большую и наиболее доходную часть государственной собственности, но в том, что они сориентировали свою деятельность не на конструктивное предпринимательство в рамках рыночной экономики, но на использование приобретенного в результате обладания крупными экономическими активами социально-экономического влияния для искажения рыночных механизмов в целях получения всевозможных преференций для своего бизнеса и извлечения ренты.

Следствием указанного положения стало воссоздание в России на новом этапе развития элементов редиistribuтивной экономической системы с распределением ресурсов не столько на основе рыночного обмена, сколько в рамках административного торга, где группа ведущих олигархических бизнес-структур смогла, в силу контроля над большим объемом финансово-промышленных активов, осуществлять эффективное влияние на органы государственной власти и закрепить за собой привилегированное экономическое и политическое положение, способствуя трансформации зарождающейся в России рыночной экономики в модель олигархического капитализма.

Неэффективность подобной модели политико-экономических отношений, в рамках которой политические предприниматели, сориентированные на перераспределение, а не на производство ресурсов, интенсивно воздействовали на правительство и получали различные преференции посредством искажения рыночных механизмов, была продемонстрирована уже в конце 1990-х гг. Столкнувшись с неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктурой при недостаточно рациональной макроэкономической политике, российская экономика оказалась в глубочайшем кризисе. Неразрешимое противоречие между катастрофически разрастающимся государственным долгом и неспособностью правительства эффективно наполнить бюджет привело к тому, что 17 августа 1998 г. было объявлено о «новом подходе» к финансовой политике, который означал дефолт и девальвацию одновременно. По существу, речь шла о полномасштабном банкротстве сложившейся политико-экономической системы.

Реформы 2000-х гг. и трансформация модели взаимодействия власти и бизнеса в России

Переход к иной модели взаимодействия бизнеса и государства был провозглашен в начале 2000-х гг. В. В. Путиным. Новая политика подразумевала устранение олигархов «как класса» [6], посредством ликвидации сращивания власти с капиталом и постановки всех экономических субъектов в равные условия при взаимодействии с государством. Данный политический курс получил широкую общественную поддержку, а его проведение в жизнь было подкреплено использованием силового потенциала государства (налоговой полиции, Генеральной прокуратуры, ФСБ и т.д.). В сложившейся ситуации большинство представителей крупного бизнеса предпочли подчиниться президенту, а те немногие, кто осмелился вступить в открытую конфронтацию с Кремлем (В. А. Гусинский, Б. А. Березовский) были изолированы, подвергнуты многочисленным санкциям и вынуждены покинуть страну. Таким образом, президент смог подавить стремление олигархов к расширению собственной власти и навязать большому бизнесу новые правила отношений с политической властью.

В основе данных правил лежал базовый постулат: государство отказывалось от пересмотра результатов приватизации в обмен на отказ бизнеса от самостоятельного участия в политическом процессе [9, 25]. Данное положение означало, что олигархи отстранялись от выработки важнейших политических и социально-экономических решений, однозначно принимая и активно воплощая в

жизнь сформулированной Кремлем в автономном режиме политической курс. При этом бизнесу следовало быть лояльным по отношению к власти, всеми способами ее поддерживать, в том числе принимая на себя расширенные обязательства социальной ответственности и активно финансируя все предложенные властью проекты. Таким образом, установление новой модели взаимодействия государства и бизнеса привело к радикальному ослаблению влияния крупных предпринимателей, подчинению бизнеса государству и включению на корпоративистских основах олигархических группировок в единую президентскую властно-управленческую вертикаль.

Однако усиление политико-административного потенциала правительства, подавление и подчинение олигархических структур не привели к искоренению рентоориентированного поведения и эффективному разграничению политической и экономической сфер жизни общества. Изначально масштабная антиолигархическая кампания имела ярко выраженный избирательный характер и была направлена скорее против отдельных наиболее политизированных, амбициозных и неблагонадежных олигархов, нежели против олигархов как социальной корпорации. В результате произошла смена «приближенных» олигархов, а не коренная трансформация характера взаимодействия крупного бизнеса и государства. Новая модель отношений не установила универсальных принципов взаимодействия и строгого разграничения политической и экономической власти: создание ассоциативных механизмов представительства интересов (учреждение Совета по предпринимательству при правительстве России, реорганизация Российского союза промышленников и предпринимателей и др.) не исключало индивидуальных контактов с отдельными предпринимателями, примат «диктатуры закона» не ограничивал возможности избирательного применения правовых норм, а тезис о «равноудалении олигархов» не препятствовал существованию особо привилегированных групп предпринимателей. Соответственно, ранее сложившиеся, основанные на системе административного торга принципы взаимодействия бизнеса и государства не претерпели сколь-либо серьезных изменений.

Более того, в некоторых аспектах положение в указанном вопросе даже ухудшилось. Власть, отстранив олигархов от процессов формирования политико-административных решений, стала все более активно вмешиваться в экономическую деятельность. Принужденные к сотрудничеству, поставленные перед необходимостью субсидировать различные правительственные начинания крупные бизнес-структуры пошли по пути сращивания с государством, превращаясь, по существу, в «уполномоченные» компании. Подобным же статусом, уже «по определению», обладают занимающие все более видное место в экономике госкорпорации и компании, со значительной долей государственного капитала, призванные исполнять не только профильные хозяйственные, но и иные предписанные государством функции (социальные вопросы, поддержка правительственных инициатив и пр.).

Казалось бы, дополнительное, навязанное правительством обременение должно сокращать конкурентоспособность указанных бизнес-структур на рынке. Однако в сложившихся реалиях, при широком государственном управлении экономическими процессами статус уполномоченных компаний несет не только и не столько издержки, сколько дает многочисленные рентные преимущества в форме ускоренного и гарантированного получения всевозможных разрешений, лицензий, эксклюзивных прав и пр. В результате можно констатировать, что в России в отношениях между государством и бизнесом сложилась порочная система обменов, в рамках которой фирмы, уполномоченные государством, включенные в систему обменов, оказываются в несравненно более выгодном положении, чем не входящие в систему обменов свободные агенты рынка.

В этих условиях роль дружественных отношений с правительством в качестве фактора успешной экономической деятельности многократно возрастает. Соответственно, увеличивается и конкуренция бизнес-структур за привилегированные отношения с государством, выражающаяся в приумножении как расходов на лоббирование (в том числе и теневое – коррупцию), так и отчислений на инициированные властью социальные программы. Таким образом, мы получили классическую, описанную М. Олсоном [4] ситуацию политико-экономической деволуции: все больше ресурсов отвлекается от производственной деятельности и направляется в борьбу за приобретение ренты, уменьшая производительный потенциал общества, прогрессирующее же расширение санкционированных государством рентных бенефиций (всевозможных привилегий, монополий и пр.), сокращая рыночную конкуренцию, делает экономику еще менее эффективной.

Отсутствие эффективных институциональных ограничений и проблема «бесконечного передела»

Первопричиной отмеченного проблемного положения выступает неспособность российского государства установить и эффективно поддерживать основополагающие правила игры в экономике, и, прежде всего, гарантировать соблюдение прав собственности. Следует сказать, что современная наука признает четкое определение прав собственности и, в более общем плане – эффективные институциональные ограничения (правовая система, суды и пр.) стержневой предпосылкой для достижения предельно оптимальной аллокации ресурсов. Негативные последствия слабой институционализации экономики (рост транзакционных издержек, упадок деловой активности, сокращение инвестиций и т.д.) хорошо исследованы и представляются очевидными. Применительно к случаю России именно правовая неопределенность хозяйственной деятельности (несовершенная юридическая база и судебная система, произвол при применении законов, административные барьеры, коррупция и пр.) справедливо считается одним из главных тормозов экономического развития страны. Вместе с тем, несмотря на предельную ясность проблемы, мы до сих пор еще очень далеки от ее разрешения. Понять, почему это так, можно лишь рассмотрев указанный вопрос в социально-политическом контексте формирования российского капитализма.

В конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. Россия, как и все другие страны, осуществлявшие транзит от плановой модели экономики к рынку, столкнулась с необходимостью полного обновления регулирующих экономическую деятельность правовых норм, так как старые нормы, работавшие в плановой системе, категорически не подходили для новой рыночной модели экономики. При этом сложность вопроса состояла отнюдь не столько в технической проблеме отмены старых и разработки новых норм, сколько в том, что сложившийся расклад социально-политических сил препятствовал созданию эффективной правовой системы.

Доминировавшие в экономике крупные бизнес-структуры не были заинтересованы в утверждении универсальных правил игры, поскольку в условиях институциональной неопределенности данные структуры могли эффективно решать свои проблемы, пользуясь элементарным ресурсным доминированием. Например, вопросы безопасности и защиты прав собственности урегулировались не через обращения в правоохранительные органы или суд, а путем создания индивидуальных охранных структур (корпоративных армий), вопросы административных барьеров – подкупом бюрократического аппарата и т.д. Более того, в данных условиях, переводя экономические ресурсы в политическое влияние, олигархи получали возможность манипулировать государственными институтами с целью перераспределения доходов и собственности в свою пользу, начиная от санкционированного публичными органами захвата имущества «неэффективных» владельцев и заканчивая мягким присвоением ренты через искусственно созданные государством монопольные условия ведения бизнеса и прочие преференции. Разумеется, что в подобных обстоятельствах утверждение универсальных правил игры существенно сократило бы экономические и политические возможности олигархов, чем и объясняется их жесткое и результативное (в силу преобладания ресурсов) блокирование процессов построения эффективной правовой системы.

После реформ начала 2000-х гг. уже властная корпорация оказалась незаинтересованной в верховенстве права, так как устранение институциональной неопределенности лишило бы представителей данной корпорации механизмов контроля над бизнесом и возможностей перераспределения экономических ресурсов в свою пользу. Большинство же субъектов крупного бизнеса (и бывшие олигархи, и госкомпании) по-прежнему не были мотивированы к установлению единых правил игры (подразумевающих, в том числе, и честную конкуренцию, способную разрушить их бизнес), а скорее стремились к сохранению и приумножению своих рентных бенефиций, но уже не через манипулирование властными институтами, а в рамках клиентелистских отношений с государством.

Таким образом, в России сформировалась устойчивая редистрибутивная модель отношений государства и бизнеса. В рамках данной модели, отличающейся отсутствием универсальных институциональных норм, экономические агенты, находясь в условиях жестокой нерыночной конкуренции, постоянно апеллируют к государству, добываясь дополнительных привилегий, подтверждая имеющиеся права собственности, разрешая многочисленные административные коллизии и т.д. Подобное положение приводит к тому, что настоящая модель функционирует в соответствии с логикой хорошо известной в теории игр «дилеммы заключенного».

Данная дилемма отражает базовое свойство российской системы взаимодействия бизнеса и государства: рациональное поведение отдельных акторов приводит к общему проигрышу всех участников взаимодействия. Подтверждая данный тезис, можно указать на множество соответствующих логике дилеммы заключенного типовых ситуаций. Решая свои проблемы и добиваясь конкурентных преимуществ при помощи лоббистских и коррупционных механизмов, представители российского бизнеса разлагают государство, а впоследствии терпят огромные издержки из-за неэффективности публичных институтов. Но даже в случае, когда приобретения в результате борьбы на административном рынке значительно превышают долю общих издержек, в отсутствие институциональных условий для закрепления выигрыша (надежных прав собственности и др.), сегодняшней победитель на следующем этапе «игры» очень легко может стать проигравшим, о чем, в частности, красноречиво свидетельствуют истории некоторых наших олигархов, лишившихся не только состояний, но и свободы...

Подобное положение порождает бесконечное вне рыночное перераспределение ресурсов, создавая серьезные препятствия для стабильного ведения бизнеса и ухудшая деловой климат в России. Большой объем сил и средств выводится при этом из производительной деятельности и направляется на обеспечение перераспределительной активности (лоббирования, коррупции, функционирования частных охранных структур и т.д.), как в форме «нападения» на конкурентов, так и в виде защиты своего бизнеса и ресурсов. Причем индивидуальный отказ отдельных экономических агентов от использования перераспределительных стратегий в реальности проблематичен, так как подобное поведение равносильно одностороннему разоружению, коллективные же действия российского предпринимательского сообщества по ревизии сложившейся модели отношений в силу отсутствия внутрикорпоративного доверия и координационных сложностей труднодостижимы.

Вместе с тем следует отметить, что в настоящее время в российском бизнес-сообществе, особенно в его неолигархических, и относительно слабо связанных с государством частях, зреет понимание неадекватности сложившейся политико-экономической системы отношений и формируется потребность в построении цивилизованной модели взаимодействия как внутри предпринимательского класса, так и между представителями бизнеса и государством. Прекрасным примером подобного осознания проблемы и частной инициативы по ее решению является доклад Комитета по этике Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) от августа 2003 г., в котором указывалось, что так как суды в стране не принимают независимых решений, а находятся под влиянием власти и «проплачивающих» нужный приговор бизнесменов, членам РСПП надлежит договориться о том, что в случае возникновения разногласий между ними, они будут разрешать спор не в суде, а с помощью независимых арбитров из заранее согласованного списка в рамках данного профессионального союза [12, 314–315].

Данная инициатива, безусловно, является очень показательной, но нужно сказать, что далеко не все в рассматриваемой нами проблематике зависит исключительно от позиции бизнеса. Большинство проблемных вопросов напрямую касаются государства, причем связаны они не только с желанием или с нежеланием власти предпринимать те или иные шаги, но и с качеством государственного управления, прежде всего с неспособностью современного российского государства превратить в жизнь свои собственные решения.

* * *

В заключение необходимо подчеркнуть, что проблема преодоления перераспределительной системы отношений состоит не столько в отдельных конкретных мерах (приватизационном налоге, судебной реформе и пр.), сколько в укреплении государства, эффективном разделении сфер экономики и политики, четком правовом закреплении основных рыночных институтов и, прежде всего, незыблемой гарантии прав собственности. Подобные шаги, утверждающие универсальные правила игры и устанавливающие честную рыночную конкуренцию, способны ликвидировать редистрибутивную модель политико-экономических отношений и заложить прочные основы для развития цивилизованного капитализма в России. Однако в настоящее время власть не склонна принимать подобную, вполне очевидную с точки зрения построения рыночной экономики стратегию реформ, так как данная стратегия закономерно приведет к потере механизмов прямого административного контроля над экономическими процессами в стране. В данном случае мы наблюдаем выбор в качестве приоритета обеспечения краткосрочной стабильности режима по отношению к достижению долгосрочных перспектив развития через проведение радикальных социально-политических реформ. Но

если в благоприятных внешнеэкономических условиях правительство могло в рамках существующей системы политико-экономических отношений за счет административного принуждения, использования корпоративистских механизмов управления и перераспределительной политики обеспечить достаточно высокий экономический рост, то при изменении внешнеэкономической конъюнктуры (мировой финансовый кризис, падение цен на нефть и т.п.) неэффективная экономическая модель неизбежно станет определяющим фактором не только финансово-экономического, но и политического кризиса в России.

Список литературы

1. *Авен П. О.* Экономика торгова // Коммерсантъ. № 7 [1651]. 27.01.1999.
2. *Зудин А. Ю.* Государство и бизнес в посткоммунистической России: цикличность и перспективы институционализации // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Дело, 1998.
3. *Зудин А. Ю.* Олигархия как политическая проблема российского посткоммунизма // Общественные науки и современность. 1999. № 1.
4. *Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998.
5. *Ослунд А.* Строительство капитализма: рыночная трансформация стран бывшего советского блока. М.: Логос, 2003.
6. *Путин В. В.* Интервью радиостанции «Маяк». 18 марта 2000 г. // Официальный сайт Президента России [электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2000/03/125218.shtml>
7. *Пишеворский А.* Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М.: РОССПЭН, 1999.
8. *Шредер Х.-Х.* Российские олигархи: неизбежность или российская специфика? // Актуальные проблемы российских реформ. Материалы российско-германского семинара Волгоград: ВАГС, 2004.
9. *Яковлев А. А.* Эволюция взаимоотношений между властью и бизнесом и движущие силы экономического развития в России: до и после «дела «Юкоса»» // Региональная элита в современной России. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005.
10. *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence* / ed. by S. Haber. Stanford: Hoover Institution Press, 2002.
11. *Crouch C.* Capitalist Diversity and Change: Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs. Oxford: Oxford University Press, 2005.
12. *Goldman M.* Political Graft: The Russian Way // Current History. 2005. Vol. 104. № 684. October.
13. *Hellman J.* Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions // World Politics. 1998. Vol. 50. № 2.
14. *Kang D.* Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines (Cambridge Studies in Comparative Politics). Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Дата поступления рукописи в редакцию: 08.09.2009