

Structure and mechanisms of interaction between business and the government (on the basis of Nizhny Novgorod region)

Bekarev, Adrian Mihailovich; Bychkov, Sergey Yurievich

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Bekarev, A. M., & Bychkov, S. Y. (2012). Structure and mechanisms of interaction between business and the government (on the basis of Nizhny Novgorod region). *Modern Research of Social Problems*, 2. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-398746>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Basic Digital Peer Publishing-Lizenz zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den DiPP-Lizenzen finden Sie hier:

<http://www.dipp.nrw.de/lizenzen/dppl/service/dppl/>

Terms of use:

This document is made available under a Basic Digital Peer Publishing Licence. For more information see:

<http://www.dipp.nrw.de/lizenzen/dppl/service/dppl/>

УДК 316.472.45:316.334.55

СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Бекарев А.М., Бычков С.Ю.

Цель исследования – изучение структуры и механизмов взаимодействия бизнеса и власти.

Метод исследования: метод глубинных интервью.

Результаты. В ходе исследования, были описаны три зоны взаимодействия бизнеса и власти. «Белая зона» предполагает легальные практики. Для отношений «белой» зоны характерны 2 уровня взаимодействия: макроструктурный и уровень отдельных организаций. Для «серой» зоны характерны отношения микроуровня и уровня отдельных организаций, для «черной» - отношения микроуровня. В рамках исследования описано 7 групп механизмов взаимодействия бизнеса и власти.

Ключевые слова: бизнес; власть; взаимодействие; зоны взаимодействия, уровни взаимодействия; механизмы взаимодействия.

STRUCTURE AND MECHANISMS OF INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND THE GOVERNMENT (ON THE BASIS OF NIZHNY NOVGOROD REGION)

Bekarev A.M., Bychkov S.Yu.

Purpose: define structure and mechanisms of interaction between business and government.

Methodology. The empirical research method is the expert interviews.

Results. The article describes three areas of interaction between business and the government. The White area refers to legal practices. Interaction within the White Area exists on two tiers: macrostructural and the level of individual organizations. Interaction within the Gray area exists on the micro level and the level of individual organizations. Interaction within the Black area exists on the micro level. Paper describes 7 groups of mechanisms of interaction between business and the government.

Keywords: business; government; interaction; areas of interaction; levels of interaction; mechanisms of interaction

Введение. Актуальность темы исследования взаимодействия бизнеса и власти не вызывает сомнения. Она обусловлена ролью бизнеса и власти в российской действительности на всех уровнях и значимостью процессов, происходящих между ними. Социологический анализ данной проблематики связан с определенными трудностями и требует теоретической и эмпирической проработки. Сложность практического исследования отношений бизнеса и власти заключается в труднодоступности представителей исследуемой аудитории и «закрытости» темы.

Вопрос о структуре и механизмах взаимодействия является ключевым в изучении проблемы отношений бизнеса и власти и влияния этих отношений на динамику общества в целом.

Методология исследования. В качестве эмпирических источников использовались данные, полученные в ходе глубинных интервью. Всего было проведено 20 анонимных глубинных интервью. Интервью проводились с представителями бизнес-элит и власти, а так же с людьми, непосредственно вращающимися в их кругах. Количество человек ограничено сложной доступностью экспертов. Интервью проводилось с представителями как крупного, так и малого бизнеса, а также с представителями власти разного уровня.

Результаты. Отношения между бизнесом и властью в российских регионах можно разделить на 3 сравнительно независимые зоны. «Белая» зона представляет собой легальные практики, «черная» – преимущественно коррупционные отношения власти и бизнеса, тогда как «серая» зона охватывает внелегальные практики дополнительной финансовой нагрузки на бизнес [1]. В ходе проведенных интервью было найдено подтверждение существования всех трех зон взаимодействия в Нижегородском регионе.

Кроме этого, отношения можно классифицировать на 3 уровня взаимодействия: взаимодействие макроуровня, взаимодействие уровня отдельных организаций, взаимодействие микроуровня. В каждой зоне преобладают следующие уровни взаимодействия:

1. Для «белой» зоны характерны следующие уровни взаимодействия:
 - Макроструктурное взаимодействие бизнеса и власти как целостных групп.
 - Взаимодействие бизнеса и власти на уровне отдельных организаций.
2. Группа «серых» отношений существует преимущественно на уровне личных взаимодействий между представителями власти и бизнеса в интересах отдельных организаций.
3. Группа отношений «черной» зоны основаны на личном неформальном взаимодействии микроуровня и преследуют частные интересы отдельных игроков полей «власть» и «бизнес».

Рассмотрим каждый из видов отношений в Нижегородской области более подробно.

«Белая зона» отношений власти и бизнеса представляет собой реализацию «явной» функции их представителей в рамках терминологии функционального подхода Р. Мертона. Эта деятельность основана на единых эксплицитных правилах игры для всех представителей экономического поля.

Как уже было сказано, отношения «белой зоны» можно разделить на: макроструктурное взаимодействие и взаимодействие на уровне отдельных организаций.

Макроструктурное взаимодействие бизнеса и власти как целостных групп - это коллективное (от имени ассоциаций, групп), легальное, преимущественно функциональное взаимодействие. Его целями заявляется преследование интересов либо всей группы (все промышленники, бизнес в целом), либо еще более широкого числа акторов в системе общества (население). Именно на этом уровне взаимодействия Нижегородский бизнес имеет реальную легальную возможность повлиять на решения и действия правительства и других структур власти.

На этом уровне действуют следующие способы воздействия бизнеса на власть:

- Представленность объединений бизнеса, сотрудничающих с властью в сфере законодательства.
- Осуществление совместной работы представителей объединений бизнеса и власти в составе плановых и внеплановых комиссий и рабочих групп, совещаний.
- Непосредственная представленность бизнесменов в ОЗС, Правительстве, городской Думе и других структурах власти как механизм влияния бизнеса на власть.
- Лоббирование своих интересов бизнесом или его группами.
- Создание и функционирование политических партий, отстаивающих интересы бизнеса во власти, в том числе регионального уровня. Однако, для России на данном этапе развития политической системы такой механизм влияния практически не свойственен.

Среди механизмов, посредством которых власть может влиять на деятельность бизнеса:

- Законотворческая деятельность властей.

- Участие в иностранных и межрегиональных промышленных выставках, в форумах и во встречах вместе с правительством.
- Использование административных ресурсов для налаживания контактов бизнеса с иностранными или иногородними компаниями.
- Воздействие на развитие бизнеса через привлечение внешних инвестиций.
- Размещение на конкурсной основе муниципальных заказов, которое при соблюдении честности и конкурентного духа стимулирует активность бизнеса.
- Влияние на бизнес посредством других экономических способов воздействия: за счет проведения налоговой политики, создания экономических зон, строительства технопарков и тому подобных мер экономической поддержки бизнеса.
- Наличие определенного опыта «согласительных процедур», в результате которых не заключаются договора или соглашения. В законодательстве существуют правовые процедуры, в которых предусматривается возможность возражать решениям представителей власти.

Необходимо отметить, что этими средствами взаимодействия пользуется в первую очередь крупный бизнес, который может с одной стороны, достаточно быстро консолидироваться, а с другой – имеет наибольший вес (например, по ВВП), по сравнению со средним и малым. Последнее означает, что именно крупный бизнес является крупнейшим налогоплательщиком, а также представляет большую силу, чем союзы малых и средних форм предпринимательства.

К отношениям бизнеса и власти на уровне отдельных организаций относится в первую очередь воздействие государственных органов на коммерческие организации. Это фискальные функции, осуществляемые Федеральной Налоговой Службой, проверки со стороны налоговой или

пожарной инспекции и других проверяющих органов. Воздействие бизнеса на власть на данном уровне осуществляется через суд.

«Серая» зона отношений, существует преимущественно на уровне отдельных организаций и личных договоренностей их руководителей с представителями власти.

Взаимоотношения власти и бизнеса в рамках «серой зоны» характеризуются переплетением формальных и неформальных норм, а также велегальным, но, как правило, не нарушающим прямо норм закона, характером неформальных практик, направленных на реализацию своих «публичных» функций представителями власти.

В эту группу относятся «полуофициальные» способы взаимодействия за счет «добровольной благотворительной деятельности» компаний, которая в конечном итоге работает на выполнение задач администрации района или города.

Среди примеров таких отношений: ежегодное благоустройство закрепленных за предприятием территорий (улиц), участие в разовых мероприятиях, организуемых администрациями разного уровня, финансирование объектов социальной инфраструктуры за счет средств организации (детские сады, ФОК и др.). В обмен представители компаний получают лояльность госслужащих, легкое прохождение процедур и проверок со стороны проверяющих органов.

Хорошо выстроенные отношения такого рода – это конкурентное преимущество перед компаниями-конкурентами. Властные структуры в данном контексте понимаются как важный ресурс по отношению к организации, который дает иногда неоспоримое преимущество перед конкурентами.

В этой зоне также действуют механизмы взаимодействия, свойственные уровню отдельных организаций. Как было сказано выше, этот же уровень свойственен и для отношений «белой» зоны – сюда относятся фискальные функции ФНС, проверки со стороны налоговой или пожарной инспекции и др.

Однако в «серой» зоне власть использует эти структуры инструментально – с целью оказания давления на представителей бизнеса, не согласившихся «сотрудничать» с властью на добровольных началах.

Зона «черных» отношений также в значительной степени распространена в Нижегородской области. Она включает в себя преимущественно личное неформальное взаимодействие между представителями бизнеса и власти в корыстных целях одного лица или группы лиц. По сути дела это коррупционное взаимодействие между представителями бизнеса и властных структур.

Коррупцию респонденты понимают по-разному. Многие из них отмечают, что это сложное явление. Часть респондентов под коррупцией понимают в первую очередь взяточничество – то есть личное обогащение. Однако основная часть респондентов понимает коррупцию более широко – как использование своего должностного положения в личных целях. Сюда кроме взяточничества входит использование своего положения в самых разных схемах, из которых чиновник может извлекать как материальную выгоду, высокие посты, которые в свою очередь так же дают возможности материального обогащения, так и расположение со стороны других представителей элитного социального поля. Однако наиболее частыми случаями коррупции является именно передача вознаграждения за оказание определенной услуги.

Эффективность коррупции как способа достижения цели респондентами оценивается высоко: это отлаженный механизм, все элементы которого исправно работают. Однако взятки выражены не только в деньгах, но и в виде подарков и «знаков внимания». Возможность дать взятку «нужному» человеку – это также конкурентное преимущество перед тем, кто этого сделать не может или не хочет. Этот факт в значительной степени подхлестывает развитие коррупции.

На основе глубинных интервью можно выделить 7 основных групп механизмов взаимодействия между экономическими элитами и властью, которые включают в себя:

- Административное воздействие власти на бизнес, связанное как с принудительными мерами, используемыми правительством, так и с созданием условий для функционирования бизнеса и его развития.

- Нормативно-правовые формы взаимодействия, заключающиеся как в воздействии администрации на бизнес, так и в обратном отстаивании бизнесом своих интересов в законотворческом процессе.

- Формы экономического взаимодействия - способы воздействия на правящую элиту посредством прямой или косвенной финансовой поддержки ее деятельности, а также бюджетная и налоговая политика со стороны власти, размещение на конкурсной основе заказов.

- Формы экспертного участия бизнеса в деятельности властной элиты, экспертная оценка бизнеса в сфере законодательства.

- Группа социально-психологических механизмов взаимодействия: условием, определяющим конкретный исход взаимодействия является достижение психологического единства, консенсуса в условиях совместного «времяпрепровождения».

- Дружеско-семейная форма взаимодействия - взаимодействие по принципу родства, дружественных связей, – учитывает более «стабильные», «долгие» социальные связи, чем предыдущая группа.

- Корыстно-утилитарная форма взаимодействия, которая под собой имеет интерес личного обогащения, либо получения специфической услуги (взятничество).

Эти формы частично пересекаются, и в процессе коммуникации может быть задействовано несколько типов взаимодействия одновременно.

Будучи инструментами взаимодействия, эти механизмы могут быть использованы для достижения как благих, так корыстных целей, то есть, могут быть использованы в любой из выше описанных зон.

На основе ответов экспертов можно сделать вывод о значимости и частоте применения некоторых групп механизмов взаимодействия. По их оценкам, механизм взаимодействия, наиболее часто используемый со стороны власти – это воздействие на бизнес за счет административных ресурсов. Несколько реже власть прибегает к использованию экономических способов воздействия. Что касается бизнеса, наиболее артикулируемым экспертами и эффективным способом воздействия на власть со стороны бизнеса является непосредственное присутствие его представителей во власти. Кроме этого механизма, есть и другие, часто и сравнительно эффективно используемые бизнесом для воздействия на власть: это в первую очередь участие представителей бизнеса в законотворческом процессе, а также экономические способы воздействия.

Выводы. Взаимодействие между бизнесом и властью неоднородно, оно представлено уровнями взаимодействиями, а также тремя сравнительно независимыми зонами: «белой», «серой» и «черной». «Белая» зона предполагает легальные, одинаковые для всех практики. Для отношений «белой» зоны характерны 2 уровня взаимодействия: макроструктурный и уровень отдельных организаций. Для «серой» зоны характерны отношения микроуровня и уровня отдельных организаций, для «черной» - отношения микроуровня. Каждая из зон нашла отражение во многих интервью, что указывает на распространенность и укорененность соответствующих практик. Если отношения «черной» зоны – это по сути коррупционные, незаконные отношения, то к «серой» зоне относится взаимодействие, напрямую не противоречащее нормам закона, что в еще большей степени затрудняет институциональные преобразования в России. Кроме того, в рамках экспертных интервью было описано 7 групп механизмов взаимодействия:

административное воздействие, нормативно-правовые формы взаимодействия, формы экономического взаимодействия, экспертного участия бизнеса в деятельности власти, группы социально-психологических, дружеско-семейных и корыстно-утилитарных механизмов.

Система неформальных связей многими участниками процесса признается более эффективным средством достижения управленческих целей по сравнению с официальными институтами. Отношения «серой» и «черной» зоны противоречат логике рыночных отношений, и следовательно, подрывают развитие рыночных институтов. Реформы социально-экономической системы, проводимые властями всех уровней должны проводиться с учетом этих особенностей и не могут быть сведены лишь к реформам формальных институтов. Высокая институционализированность неформальных способов взаимодействия затрудняет реформы социально-экономической системы, так как предполагает изменения не столько в легальной системе, сколько в социально-культурной составляющей российского общества. Однако такие изменения связаны с долговременной трансформацией в рамках смены поколений (и их ценностей) и требуют системной поддержки на протяжении всего периода реформ.

Список литературы

1. Курбатова М.В., Левин С.Н. Деформализация правил в современной российской экономике, 2010. URL: <http://sfedu.ru/evjur/data/2010/journal8.1.1.pdf> (Обращение к документу: 07.05.2011)

References

1. Kurbatova M.V., Levin, S.N. Deformalization of rules in the Russian economy, 2010. <http://sfedu.ru/evjur/data/2010/journal8.1.1.pdf> (Accessed May 07, 2011)

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Бычков Сергей Юрьевич, аспирант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

603000, Россия, г. Нижний Новгород, пер. Университетский, 7

e-mail: poseidon1870@mail.ru

Бекарев Адриан Михайлович, доктор философских наук, профессор

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

603000, Россия, г. Нижний Новгород, пер. Университетский, 7

e-mail: adrian.bekarev@yandex.ru

DATA ABOUT AUTHORS

Bychkov Sergey Yurievich, graduate student

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

7, Universitetskij lane, Nizhny Novgorod, 603000, Russia

e-mail: poseidon1870@mail.ru

Bekarev Adrian Mihailovich, PhD, professor

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

7, Universitetskij lane, Nizhny Novgorod, 603000, Russia

e-mail: adrian.bekarev@yandex.ru

Рецензент:

Захаров И.В., кандидат экономических наук