УДК 321:334 DOI: 10.12737/18248

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Зеленцов А. Г.[1]

В статье на основании проведенного исследования в Оренбургской области среди предпринимателей, государственных и муниципальных служащих анализируются стратегии, которые используют власть и бизнес в отношениях между собой. Общий вывод работы состоит в том, что и власть и бизнес применяют различные, часто не совпадающие стратегии в системе отношений друг с другом. В частности, установлено, что совместная реализация властью и бизнесом проектов стимулирует повышение плотности их контактов и выстраивание стратегий, где они выступают ближайшими заинтересованными сторонами друг к другу. Кроме того установлено, что взаимодействие власти и бизнеса во многом зависит от стадии развития, на которой находится предприятие, и во многом определяет подходы к взаимоотношениям сторон, основными из которых являются: упреждение, приспособление, защита и реакция.

Ключевые слова: заинтересованные стороны, стейкхолдеры, кластер коллективно действующих лиц, концепции взаимодействия

GOVERNMENT AND BUSINESS: STRATEGIES OF INTERACTION

ZELENTSOV A.G. — Lecturer of the Orenburg branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russian Federation, Orenburg), e-mail: vikor1949@mail.ru

In the article some strategies are analyzed that use the authority and business in relations between them, based on the study in the Orenburg region among entrepreneurs, state and municipal employees. The general conclusion of the article is that government and business use different, often overlapping strategies in the system of relations with each other. In particular, it is established that the joint implementation of projects of government and business stimulates an increase in the density of their contacts and building strategies, where they stand as the closest stakeholders to each other. It is found that the interaction between business and government in many aspects depends on the stage of development at which the enterprise is located, and largely determines the approaches to the relationship, the main ones are: anticipation, adaptation, protection and response.

Keywords: interested parties, stakeholders, cluster of collective actors, interaction concepts.

В настоящее время все большую актуальность приобретают вопросы взаимодействия бизнеса и власти, трансформирующиеся под действием изменений как формальных, так и неформальных норм. Рассматривая взаимоотношения между властью и бизнесом в рамках концепции заинтересованных сторон (стейкхолдеров), можно выделить основные формы, обеспечивающие данный процесс: прием письменных обращений бизнеса к власти, как в бумажном варианте, так и в электронной форме; горячие телефонные линии – для личного обращения представителей бизнеса; проведение мониторингов и совместных исследований; встречи как «один на один», так и

Зеленцов Алексей Геннадьевич — преподаватель, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Оренбургский филиал, e-mail: uralacad@esoo.ru
Адрес: 460004, Россия, г. Оренбург, пр. Бр. Коростелевых.

проведение совместных совещаний, «круглых столов», семинаров; создание совместных общественных объединений; реализация совместных социально-экономических проектов и т.д. [1]

Однако для понимания процессов и механизмов взаимоотношений важен не сам по себе перечень форм взаимодействия власти и бизнеса, а то, какие из них используются каждой из сторон в конкретных условиях. Для уяснения этого автор опирается на используемые в науке подходы к оценке стратегии взаимодействия, предложенные для бизнеса, находящегося в центре сети отношений. В частности, И.М. Джавахар и Г.Л. МакЛафлин, опираясь на работы A.B. Carroll и M.B. Clarkson, используют для анализа заинтересованных сторон следующие подходы или стратегии:

-упреждения – направленную на проявление внимания к проблемам заинтересованных сторон;

-приспособления – характеризующуюся, как правило, учетом проблем заинтересованных сторон, но не строго обязательным реагированием на них;

-защиты – предусматривающую использование минимума действий при выстраивании отношений с заинтересованными сторонами;

-реакции – состоящую либо из борьбы против решений проблем заинтересованных сторон, либо их полном игнорировании[2].

Опираясь на данную типологию подходов (стратегий) и выявленные нами формы взаимодействия власти и бизнеса, в данной статье предпринимается попытка:

-во-первых, установить, какие стратегии и какие формы взаимодействия предпочитает использовать бизнес в отношениях с органами власти в зависимости от стадии жизненного цикла, на которой он находится;

-во-вторых, мы выделим стратегии, используемые самой властью в зависимости от стадии жизненного цикла бизнес-структур.

Рассмотрим вначале ситуацию, где в центре системы заинтересованных сторон находятся бизнес-образования, а власть выступает по отношению к ним как один из стейкхолдеров. Анализ проблем взаимоотношений будем вести по общепринятым стадиям жизненного цикла предприятий: формирование, рост, зрелость и упадок.

Стадия формирования. На данной стадии для большинства вновь создаваемых бизнес-структур ключевыми ресурсами являются финансы и наличие материально-технической базы. Исследование в Оренбургской области показало, что стратегия действий созданных бизнес-структур в отношении к власти делится на две группы.

Первую из них представляют предприятия, которые с самого начала своей биографии опирались на поддержку власти. Сюда относятся фирмы, получившие гранты поддержки, стартовые капиталы, гарантии органов власти под взятые ими кредиты, субсидии от органов власти, работающие в составе бизнес-инкубаторов, и т.д. По мнению 80% респондентов, от этих фирм они используют стратегию упреждения, то есть на активное взаимодействие с властью. Анализ их поведения показал, что, действуя таким образом, они обеспечивают снижение угрозы провала бизнеса в результате нехватки стартового капитала, а так получают и нематериальные выгоды в виде консультаций по формированию и реализации бизнес-планов, правильности определения налогооблагаемой базы, юридической помощи при заключении контрактов и т.д. При этом во всех остальных отношениях с властью, которые являются некритичными для бизнеса, например, соблюдение противопожарных, санитарных и иных требований, такие фирмы могут идти на значительный риск в целях избегания потерь и ориентируются при этом на стратегию защиты

[1] В статье автор в понятие «бизнес и бизнес-структуры» закладывает обобщенную дефиницию, отражающую в совокупности как малое и среднее предпринимательство, так и крупный бизнес.
[2] Джавахар И.М., МакЛафлин Г.Л. К дискрептивной теории заинтересованных сторон: подход с точки зрения жизненного цикла// Российский журнал менеджмента. Том 5, №3. 2007. С.120.

или даже реагирования. Данные стратегии определяют и формы взаимодействия с властью. Там, где имеется поддержка предприятий органами власти, там используются совместные проекты, детальная проработка бизнес-плана, систематическое информирование о состоянии дел и предоставление отчетов. Иными словами, бизнес ориентируется в своей стратегии на «персональное» курирование властью его становления, отсюда и формы взаимодействия направлены на открытость и систематические контакты.

Во вторую группу фирм вошли те из них, кто не связывает свой выход на рынок с органами власти. Для них характерна стратегия защиты, то есть соблюдения минимальных требований законодательства, существующих норм и правил хозяйствования. При этом подавляющее большинство из них придерживаются мнения, что лучше держаться подальше от власти, на что указали 90% респондентов, представляющих данную группу предприятий. Но и для них не безразличны действия власти. Две трети из числа данных респондентов считают необходимым проведение регулярных встреч с представителями власти, поскольку потенциально готовы к использованию стратегии приспособления и реагирования в отношении к ней. При этом они не считают важным вступать с властью в деловые отношения, опасаясь под ее давлением нести расходы на социальные и иные проекты.

Стадия роста. Почти 72% респондентов, представляющих данные компании, отметили, что, обладая определенными ресурсами и фактором начального успеха, их предприятия в целях избегания рисков опираются на стратегию приспособления, ограничиваясь тем, что внимательно реагируют на требования государства, контрольных и проверяющих органов. Такое поведение опять-таки, исходит из того, что компания, вставшая на ноги, не рассчитывает на получение каких-либо выгод от власти, но одновременно опасается санкций, несущих не только финансовые издержки, но и нередко репутационные, имиджевые потери.

Исследование показало, что на данной стадии жизненного цикла фирмы, как правило, отдают предпочтение таким формам взаимодействия, как проведение регулярных встреч с представителями власти, участие в выставках-ярмарках, редко в проведении исследований условий функционирования бизнеса.

Стадия зрелости. Для компаний, находящихся на данном этапе развития, как показали исследования, характерно следование стратегии упреждения в отношении органов власти. На это указали чуть более 63% респондентов от этих бизнес-структур. Имея определенный авторитет, а также достаточную материально-техническую базу, они располагают ресурсами для вложения в налаживание постоянной коммуникации с органами власти. В частности, из 38 фирм, попавших в выборку, две имеют в своей структуре лиц, на постоянной основе работающих с заинтересованными сторонами компании, в числе первых из которых – органы власти. Подавляющее большинство данных фирм активно участвуют в лоббировании как своих, так и интересов сообщества бизнес-структур, являющихся их первичными заинтересованными сторонами (банки, крупные поставщики и партнеры, покупатели и т.д.). В их активе такие формы взаимодействия с органами власти, как работа над проектами законов, участие в различных общественных объединениях, создаваемых властью, или общественных объединениях бизнеса. Именно данные предприятия способны создавать совместные команды с властью по реализации крупных социально значимых проектов.

Стадия упадка или старения. Компании на стадии упадка, исходя из задачи сохранения бизнеса, ориентируются на стратегию упреждения в отношении к власти, но только в случае получения какой-либо поддержки. Во всех остальных случаях они ориентируются на стратегию защиты, то есть исполнения минимальных требований власти, ухода от социальных проектов, реализуемых по инициативе власти.

Таким образом, исследование показывает, что стратегия упреждения, то есть стратегия развития взаимоотношений с властью, как правило, характерна для тех фирм и компаний, которые являются непосредственными участниками каких-либо проектов, реализуемых или поддерживаемых властью. Во всех остальных случаях бизнес-структуры предпочитают следовать стратегиям «удаленного существования» от власти.

Теперь рассмотрим систему отношений, где власть находится в центре заинтересованных сторон.

Отношение власти к компаниям, находящимся на стадии становления. Исследования показали, что для власти компании, находящиеся в стадии становления, являются важной заинтересованной стороной только в том случае, если в них есть дополнительный интерес (кроме выплат налогов). Для малого бизнеса этот интерес связан с созданием дополнительных рабочих мест и снижением безработицы, для крупных компаний – с существенным влиянием на социально-экономическое положение подвластной территории.

В данных случаях власть ориентируется на стратегию упреждения, то есть внимания к действиям своих прямых заинтересованных сторон, оказывая им финансовую и иную поддержку.

В отношении же начинающих фирм, которые самостоятельно выходят на рынок, стратегия власти, как правило, выступает в форме реакции – поиска нарушений законодательства или иных действующих норм, что, по мнению участников опроса, только вносит дополнительные негативные моменты в деятельность начинающей работать фирмы.

Отношение власти к компаниям, находящимся на стадии роста. Оно характеризуется двумя стратегиями. Первая – упреждение, для тех из них, кто проявляет активность в налаживании деловых контактов с властью и выступает с какими-либо инициативами. Вторая — реакции – поиска нарушений установленных норм и правил ведения бизнеса.

Здесь важно выделить и стратегию приспособления власти в отношении тех фирм и компаний, которые, как правило, в одиночку выступают за создание каких-либо условий для их деятельности. Однако данная стратегия используется не для большинства предприятий и часто, как отметили 43% всех респондентов, основывается на межличностных, дружеских контактах между руководством фирмы и чиновниками.

Наиболее частой формой взаимодействия власти с заинтересованными сторонами в лице бизнес-структур этой категории являются проводимые по инициативе власти встречи, ответы на поставленные вопросы в письменном или электронном виде.

Отношение власти к зрелым компаниям. Государство и его органы власти в отношении зрелых компаний, как показало исследование, чаще всего ориентируются на стратегию приспособления под поставленные ими проблемы или задачи. Установлено, в частности, что именно данные компании являются теми проводниками, которые использует власть, с одной стороны, для влияния на бизнес-сообщество, а с другой, — для включения в совместную работу по формированию условий для бизнеса в целом в регионе. Спектр форм взаимодействия с ними у власти наиболее широк - от телефонных контактов до создания команд по реализации социально значимых проектов.

Отношение власти с предприятиями, находящимися на стадии упадка. Стратегия государства и его органов по отношению к предприятиям, находящимся на стадии упадка, к сожалению, характеризуется как стратегия отстраненности от решения их проблем. Такие компании находятся далеко от центра и прямых заинтересованных сторон власти. Ярким примером отстраненности власти от таких компаний является отсутствие в подавляющем большинстве регионов страны фондов поддержки предприятий, находящихся в стадии банкротства.

Таким образом, с точки зрения власти прослеживается четкая ориентация ее на взаимодействие только с теми бизнес-структурами, с которыми у нее есть или совместные проекты, или это крупные компании, роль которых во влиянии на власть чрезвычайно велика.

Анализируя стратегии власти, можно выделить и некоторые механизмы, обеспечивающие взаимоотношения с бизнес-структурами как заинтересованными сторонами. В Оренбургской области, например, одним из наиболее эффективных механизмов взаимодействия является Совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Губернаторе области.

Так, стратегии упреждения и реакции используются Советом в вопросах совершенствования институциональной среды для бизнеса и предпринимательства. В этих целях им было инициировано через Губернатора области принятие ряда поправок к законам Оренбургской области, направленных на смягчение законодательства в области экономической деятельности в период кризиса 2008—2009 годов. Предложены меры по созданию в области инкубаторов для малого и среднего бизнеса.

Стратегии приспособления и борьбы активно используются в выстраивании отношений с Минэкономразвития области. В частности, через Совет были инициированы требования к Министерству по упорядочению числа проверок предприятий малого и среднего бизнеса, снижению несанкционированных социальных требований со стороны органов власти.

Учитывая также то, что налаживание взаимодействия власти и бизнеса — это сложный и длительный процесс, Совет взял на себя координацию деятельности заинтересованных сторон со стороны:

-исполнительной власти по привлечению инвесторов, организации конкурсов на гранты, выделение субсидий, организацию бизнес-инкубаторов;

-законодательной власти по законодательной поддержке малого и среднего бизнеса, бизнес-структур обеспечивающих реализацию инновационных проектов;

-муниципальной власти по поддержке бизнес-структур на местах;

-федеральных и региональных надзорных органов по сокращению и упорядочению проверок, оперативной выдаче согласительной и разрешительной документации;

-общественных организаций по оценке результатов взаимодействия власти и бизнеса с точки зрения повышения качества жизни людей.

Таким образом, исследованием установлено, что теория заинтересованных сторон в приложении к взаимоотношениям власти и бизнеса свидетельствует о том, что где власть проявляет активность в удовлетворении потребностей бизнеса, тем самым снижая для него степень риска, там она является первичной заинтересованной стороной для бизнеса, который использует в отношениях с ней стратегию упреждения или, как минимум, приспособления. Там же, где власть не участвует в удовлетворении насущных потребностей бизнеса, в отношении ее используется стратегия защиты или реагирования (отчуждения), что и стимулирует бизнес к приходу во власть, активному лоббированию своих интересов, часто не увязанных с интересами общества.

Установлено также, что стратегия бизнеса в отношении государства как заинтересованной стороны во многом зависит от стадии жизненного цикла предприятий. На стадии создания для большинства самостоятельно выходящих на рынок бизнес-структур она носит характер приспособления или защиты. На стадии роста и зрелости используется стратегия упреждения, а на стадии упадка – приспособления или защиты.

Стратегия же власти по отношению к бизнесу как заинтересованной стороне также может меняться. В случае реализации совместных проектов она носит характер упреждения. При отсутствии проектов проявляется как стратегия реакции, выступающей либо в форме борьбы с нарушениями, допускаемыми бизнесом, либо полного отстранения от его интересов. В случае же

аргументированного требования бизнеса властью используется стратегия приспособления и даже упреждения.

Кроме того, исследование показывает, что потенциально высокую востребованность должна получить еще одна стратегия – обеспечения взаимодействия между бизнес-структурами, направленная на создание инфраструктуры для поиска компаниями партнеров, выгодных поставщиков и покупателей. Кроме того, данную стратегию должны активно использовать профессиональные образования бизнес-структур, например строителей, машиностроителей, аграрников и т.д. К сожалению, данная стратегия пока реализуется в незначительных масштабах, но в перспективе она должна занять весьма высокое положение как в деятельности власти, так и общественных объединений бизнеса.

Библиография / References:

1. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия / Под научной редакцией профессора А.Н. Шохина. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011.

2. Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых» годов. – М., 2011.

3. Евтюхов С.С. Управление экономическим взаимодействием бизнеса и власти. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005.

4. Клилэнд Д. Управление заинтересованными сторонами в проекте // Управление проектами / Под ред. Дж. К. Пинто. – Спб.: Питер, 2004.

5. Конкурентоспособность российских компаний в системе взаимодействия бизнеса и власти. Информационно-аналитические материалы. – Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2010.

6. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Сер.8. – 2004. – Вып. 2 (316).

1. Biznes i vlast' v Rossii: teoriia i praktika vzaimodeistviia [Business and power in Russia: theory and practice of interaction] / Pod nauchnoi redaktsiei professora A.N. Shokhina. – M.: Izdatel'skii dom Vysshei shkoly ekonomiki, 2011. (In Russ.)

2. Vlast' i rynok: sistema sotsial'no-ekonomicheskogo gospodstva v Rossii «nulevykh» godov [Power and Market: the system of social and economic domination of the Russian "zero" years]. – M., 2011. (In Russ.)

3. Evtiukhov, S.S. (2005) Upravlenie ekonomicheskim vzaimodeistviem biznesa i vlasti [Management of economic interaction of business and government]. – M.: ZAO «Izdatel'stvo «Ekonomika». (In Russ.)

4. Klilend, D. (2004) Upravlenie zainteresovannymi storonami v proekte [Stakeholder management in a project] // Upravlenie proektami [Project management] / Pod red. Dzh. K. Pinto. – Spb.: Piter. (In Russ.)

5. Konkurentosposobnost' rossiiskikh kompanii v sisteme vzaimodeistviia biznesa i vlasti. Informatsionno-analiticheskie materialy [The competitiveness of Russian companies in the system of interaction between business and government. Informational and analytical materials]. – Rostov n/D.: Izd-vo SKAGS, 2010. (In Russ.)

6. Petrov, M.A. (2004) Teoriia zainteresovannykh storon: puti prakticheskogo primeneniia [Stakeholder theory: the practical application] // Vestnik SPbGU. Ser.8. – Vyp. 2 (316). (In Russ.)