

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА ПЕРЕД СОЦИАЛЬНЫМИ ГРУППАМИ И ИХ ВЫПОЛНЕНИЕ: ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

РЕЗЮМЕ

Социальный контракт между властью и бизнесом в Беларуси характеризуется сильной степенью взаимного недоверия и безразличия контрагентов друг к другу. Государство обладает широкими полномочиями воздействия на бизнес, а бизнес не воспринимает государство как контрагента, с которым можно договариваться об условиях социального контракта. В восприятии бизнеса государство – скорее заданная среда, которую можно принимать, либо не принимать, выбирая «выход» из контракта, поскольку возможности для «голоса» строго ограничены.

Работа выполнена коллективом авторов¹ в рамках исследования «Идентификация и спецификация «социальных контрактов» в современной Беларуси» для Белорусского института стратегических исследований (BISS, Вильнюс). В рамках исследования с каждой группой населения Социометрической лабораторией «НОВАК» был проведен ряд фокус групп и национальный опрос (1570 респондентов) по репрезентативной выборке.

Более подробная информация об исследовании и другие публикации на эту тему размещены на сайте BISS, www.belinstitute.eu

ВЕРТИКАЛЬНЫЙ СОЦКОНТРАКТ «ВЛАСТЬ-БИЗНЕС» В БЕЛАРУСИ

В Беларуси сложился вертикальный социальный контракт между властью и обществом, что обусловлено наличием сильной властной вертикали, отсутствием самостоятельности, полным подчинением всех органов и ветвей власти центральной исполнительной власти (Администрации президента)². Вертикальный соцконтракт между бизнесом и властью обусловлен отсутствием переговорной площадки, недостаточным развитием некоммерческого и негосударственного сектора (НГО, бизнес союзов, аналитических центров и других организаций), низкой сплоченностью бизнеса, отсутствием внятно сформулированных требований (условий), а также неконкурентным политическим полем. Влияние государства на бизнес среду и принятие решений бизнесом велико, отсутствие реальной либерализации экономики имеет своим следствием широкие регуляторные

¹ В работе над проектом принимали участие Анастасия Гламбоцкая и Елена Ракова.

² В данном исследовании под «властью» мы понимаем структуру, наделенную публичными функциями по выполнению обязанностей гаранта «правил игры» и производителя общественных благ, а также правом на принятие обязательных для субъектов хозяйствования решений, легальными полномочиями по контролю над их исполнением. Под «бизнесом» мы подразумеваем совокупность предпринимательских структур (от индивидуальных предпринимателей до частных компаний различных размеров), ведущих хозяйственную деятельность на рынке в целях извлечения коммерческих выгод.

полномочия государства. В результате, институциональная модель взаимодействия бизнеса и власти имеет иерархическую структуру, в ней велика роль неформальных или избирательных правил и практик, в то время как формальные правила многообразны и непостоянны.

Наличие вертикального социального контракта определяется следующими механизмами, с помощью которых власть манипулирует бизнесом:

- многочисленные кампании по перерегистрации субъектов предпринимательства (МСБ) и сложные условия ликвидации бизнеса;
- перманентные изменения условий налогообложения, ценообразования, лицензирования, сертификации и др.;
- сложные процедуры получения различных административных разрешений;
- слабая судебная система, ограниченная возможность для правовой защиты бизнеса и создания организаций и ассоциаций для защиты совместных интересов бизнеса;
- апеллирование хозяйствующих субъектов или бизнес ассоциаций при решении проблем непосредственно на «самый верх» – в правительство, президенту, Верховный, Конституционный суд, нежелание, либо отсутствие полномочий для решения проблем на более низком уровне;
- ограниченные возможности для развития сильного промежуточного звена между бизнесом и властью, т.е. организаций, способных защищать интересы бизнеса перед государством;
- неравные условия хозяйствования для различных экономических агентов, избирательное правоприменение (наличие коррупции) и т.д.

ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА «ВЛАСТЬ-БИЗНЕС»

Перейдем к рассмотрению составляющих соцконтракта между властью и бизнесом в Беларуси. В целом, бизнесмены хотят тех же социальных благ и гарантий, что и остальные группы населения. Различие состоит в том, что представители бизнеса меньше ожидают льгот и пособий от государства, и одновременно, значительно больше рассчитывают на то, что государство будет давать возможность зарабатывать, заниматься предпринимательской деятельностью, обеспечивать политическую стабильность и соблюдение законности в стране. Так, факторный анализ для данной социальной группы позволил выделить следующие основные виды ожиданий бизнеса от государства: «политическая стабильность и защита прав собственности», «базовые социальные гарантии и льготы», «образование и жилье», «базовые потребности и возможность заниматься предпринимательством»³.

Кластерный анализ методом К-средних по тем же параметрам показал наличие двух групп бизнесменов. Одна из них, наиболее многочисленная (71.5%), ожидает от государства обеспечения всех социальных благ. Вторая группа, более независимая (28.5%), ожидает от государства предоставления качественного медицинского обслуживания, защиты от криминала, соблюдения законности, возможности заниматься предпринимательской деятельностью и самостоятельно зарабатывать деньги. Все прочие социальные блага для этой группы не столь значимы. То есть для второй, более самодостаточной группы бизнесменов, важен такой фактор как «базовые потребности и возможность заниматься предпринимательством».

Представители бизнеса – наиболее самостоятельная, мобильная и активная часть белорусского населения. Они более требовательно, чем прочее население, относятся к благам, которые предоставляет государство. В первую очередь это касается гарантий трудоустройства в стране, размеров пенсий и льгот, качества медобслуживания, гарантий банковских кредитов.

³ Более подробно см. Гламбоцкая А., Ракова Е. (2009). Малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели и социальный контракт в белорусском обществе, *Аналитический материал BISS*.

Как показало исследование, проведенное в рамках проекта, все население страны можно поделить на четыре группы, в зависимости от их восприятия собственной самостоятельности, готовности жертвовать определенной долей экономической свободы и качеством благ, чтобы получать эти блага от государства. Это и есть градации соцконтракта между государством и обществом. Эти группы условно были названы: «зависимые патерналисты», «независимые патерналисты», «независимые частники» и неопределившиеся. Первая группа ждет активного участия государства как в собственном благосостоянии, так и в жизни общества. Вторая группа предпочитает контролировать собственную жизнь, оставляя жизнь общества под контролем государства. Третья группа выбирает независимую позицию и предпочитает минимальное вмешательство государства в общественную жизнь.

Как показали расчеты, наибольшая часть представителей бизнеса относится к кластеру «независимых частников», что несколько отличается от ценностных установок других групп населения. Соответственно, соцконтракт между властью и бизнесом выражен не очень явно. Бизнес занимает независимую позицию в обществе и придерживается либеральных взглядов на общественную жизнь. Похожими (но несколько меньшими) характеристиками обладает группа неработающих, куда входит молодежь и официально неработающие. Среди наемных работников, как и пенсионеров, очень много «патерналистов», которые полностью полагаются на государство, поскольку не обладают мобильностью и высоким качеством человеческого капитала. Как следствие, социальный контракт между пенсионерами и властью наиболее четко выражен.

Таблица 1. Распределение групп населения по кластерам соцконтракта: «зависимые патерналисты», «независимые патерналисты», «независимые частники», %

	Представители бизнеса	Рабочие и служащие	Пенсионе ры и др.	Молодежь и неработаю щие	Населе ние в целом
«Зависимые патерналисты»	10.9	22.2	60.3	21.6	28.5
«Независимые патерналисты»	32.6	41.4	32.1	24.1	36.5
«Независимые частники»	56.5	36.4	7.6	54.3	34.9
<i>Всего</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Примечание. Типы респондентов в зависимости от отношения к реформам сконструированы на основе кластерного анализа, примененного в работе Батурчик, Чубрик (2008)⁴.

Источник: расчеты на основе данных BISS.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА: ЛОЯЛЬНОСТЬ/ПРИНУЖДЕНИЕ – ГОЛОС – ВЫХОД

В целом, весь спектр отношений той или иной социальной группы с властью в обществе в рамках социального контракта можно анализировать в следующих координатах: «лояльность и принуждение» – «голос» (протест) – «выход» из контракта. В результате их комбинации в обществе складывается своеобразное

⁴ Батурчик М., Чубрик А. (2008). Восприятие населением пенсионной системы Беларуси: результаты опроса населения. В: Чубрик А. (ред.) *Пенсионная система Беларуси: отношение населения и сценарии изменений*, Исследовательский центр ИПМ.

равновесие спроса и предложения формальных и неформальных правил и практик («правил игры»), характеризующееся относительной стабильностью.

Как показали результаты глубинных интервью и фокус групп с представителями бизнеса (цитаты выделены курсивом), **лояльность**, в рамках действующего соцконтракта между бизнесом и властью в Беларуси, обеспечивают следующие факторы:

- наличие на рынке труда квалифицированного персонала;
- определенная закрытость экономики;
- низкая конкуренция на рынке;
- знание и умение приспособиться к сложному законодательству и существующим правилам;
- меньший, чем у соседей, «откат», более низкая коррупция;
- возможность самореализации (через занятие своим бизнесом).

Таким образом, в реальной практике ведения бизнеса барьеры в виде сложного и противоречивого законодательства, определенная закрытость экономики своеобразным образом могут трансформироваться в преимущества. Так, по мнению одного из предпринимателей, *«если бы не барьеры государства, тут бы уже давно всех съели, поделили, и многих из нас тут вообще бы не было – ходили бы на завод»*. В белорусском бизнес сообществе зачастую присутствует страх экспансии иностранного капитала, в первую очередь, российского. По заявлениям некоторых предпринимателей, если бы не белорусское государство, *«не было бы наших оптовиков, не было бы нашего общепита и не было бы наших услуг каких-то. Российские, украинские и польские, европейские конгломераты, естественно, выбили бы всех на корню»*. Таким образом, в очередной раз подтвердился один из давних выводов белорусских исследователей о том, что множество барьеров ведения бизнеса, с одной стороны, и умение к ним приспособиться, с другой стороны, являются конкурентным преимуществом белорусского бизнеса⁵.

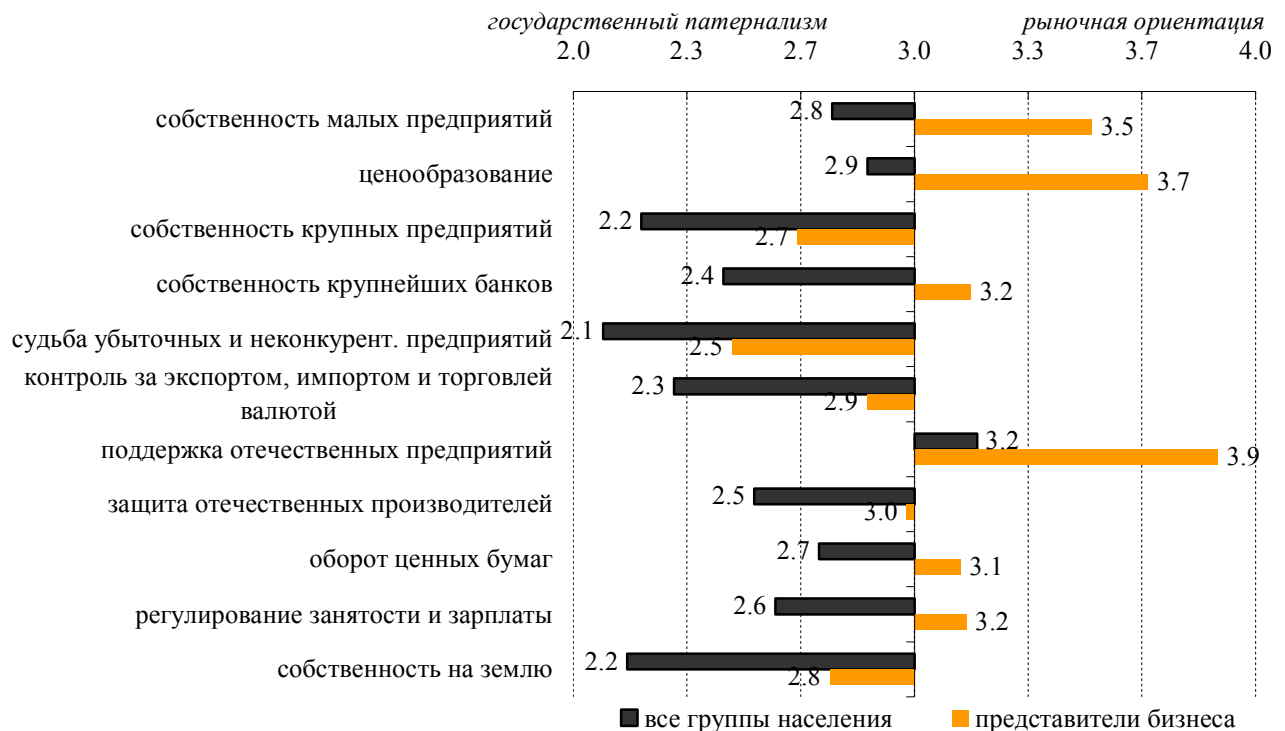
Кроме того, как показало проведенное социологическое исследование, представители бизнеса оказались значительно более либерально настроенными в отношении регулирования экономики, чем прочие социальные группы. В первую очередь, это касается ценообразования, проведения политики протекционизма в отношении отечественных предприятий, вопроса собственности малых предприятий (рис. 1).

Механизмы **принуждения (наказания)** в рамках социального контракта бизнеса с властью выражаются в следующем:

- нестабильные правила игры, их пересмотр в любой момент времени;
- возможность различных проверок;
- высокие штрафы, вплоть до закрытия бизнеса;
- неравенство правил игры для различных субъектов хозяйствования;
- своеволие государственных органов, низкая правовая защищенность бизнеса перед их действиями.

⁵ Ракова Е., Гламбоцкая А., Татаревич Б (2007) Малые и средние предприятия Беларуси: факторы успеха и барьеры в *«Частный бизнес Беларуси: внешние и внутренние факторы развития»* (ред. П. Козаржевский, Е. Ракова), С-Петербург, 2007.

Рис. 1. Рыночная ориентация белорусского населения и бизнеса, средние оценки.



Источник: расчеты на основе данных BISS.

Примечание: Респондентам были предложены противоположные позиции по каждому из основных параметров, составляющих регулирования экономики (государственный патернализм vs. рыночная ориентация, либеральная позиция). Оценки ставились ими по шкале от 1 до 5, где 1 - склонность к государственному патернализму, 5 - рыночная ориентация.

Внешние факторы, затрудняющие деятельность бизнеса, многочисленны. Наиболее проблематичными для ведения бизнеса в Беларуси являются налоговая система, административные барьеры, проверки и штрафы.

Сложность и противоречивость законодательства уже много лет является препятствием для развития бизнеса в Беларуси. Правительство начало работу по либерализации бизнес климата еще в 2007 г., продолжило ее в 2008-2009 гг. (работа над снижением административных барьеров, некоторое снижение ставок оборотных налогов и общее сокращение налогов, упрощение лицензирования и пр.). Тем не менее, действенность и результативность подобных мероприятий пока остается неопределенной. Так, отдельные предприниматели положительно оценивают введение принципа «одного окна» и некоторое упрощение регулирования в последнее время. Однако в целом, как следует из интервью и фокус групп, в 2008 г. в регулировании бизнеса существенно «ничего не поменялось». В первую очередь, речь идет о постоянстве «новых изменений и дополнений», зачастую «задним числом».

По мнению представителей бизнеса в стране нет декларируемой в официальных средствах массовой информации стабильности, отмечается лишь, с некоторой степенью условности, политическая стабильность. Однако бизнесменам необходима экономическая и правовая стабильность, «уверенность в неизменности хоть каких-то правил игры». В этой сфере, по их мнению, «слишком быстро все меняется». Предприниматели не прочь следовать правилам ведения бизнеса, но они должны быть ясными и устойчивыми. Как они заявляют: «Никто не отказывается, например,

платить налоги...но хотя бы знать правила...пусть правила будут плохими, но они не менялись бы каждые два дня».

Неподчинение, протест («голос»), отстаивание своих прав является зачастую дорогостоящим и неэффективным механизмом во взаимоотношениях бизнеса и власти в белорусских условиях (в силу особенностей судебной системы, наличия широких полномочий репрессивных органов и пр.). Как показало исследование, около 17% представителей бизнеса не стало бы вдаваться в борьбу за выполнение условий социального контракта со стороны государства или его изменение (в целом по населению эта группа конформистов составляет 25%) (таблица 2). Еще около четверти бизнесменов (как и населения в целом) постаралось бы приспособиться, либо искать пути решения проблем частным образом. Как замечают предприниматели, в Беларуси, как правило, «дешевле договорится», решать проблемы через личные связи, чем отстаивать свои права в суде. Тем не менее, около 20% бизнесменов все же готовы обращаться в суд, такая практика время от времени бывает успешной.

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос: «Если Вы в той или иной степени не удовлетворены тем, что делает для Вас государство, то каким образом Вы могли бы изменить ситуацию?» (не более трех ответов на респондента), %.

	Все группы населения	Представители бизнеса
<i>Ничего не стал бы менять</i>	24.8	16.7
<i>Постараться приспособиться, искать пути решения проблемы через личные отношения</i>	24.9	24.6
Обратиться в суд	11.8	20.3
Обратиться в СМИ	9.7	14.5
Обратиться в местные органы власти с предложением или требованием	16.1	13.3
Написать жалобу в книгу жалоб	9.8	12.3
Проголосовать на выборах	10.7	11.3
Обратиться в общественные организации	7.2	6.6
Обратиться к депутату	7.7	5.8
Участвовать в массовых акциях протеста	3.1	4.9

Источник: расчеты на основе данных BISS.

Отстаивание своих интересов на митингах не рассматривается бизнесом как действенная мера борьбы за свои права. По данным исследования, лишь около 5% готовы прибегать к подобным публичным способам защиты своих интересов. По мнению предпринимателей, это равнозначно «уходу в политику, что опасно и нерезультативно», «в политике совсем нет правил» – занятие политикой «поставит крест на бизнесе».

В случае добровольного «выхода» того или иного индивида из социального контракта, он теряет весь набор благ, предоставляемый в рамках контракта, но к нему перестают применяться репрессивные механизмы, либо механизмы принуждения. Одним из вариантов выхода из социального контракта между бизнесом и властью является эмиграция. Около 30% опрошенных в рамках проекта бизнесменов считают, что таким людям как они лучше живется за границей. Более того, приблизительно треть представителей бизнеса теоретически хотела бы уехать из страны, что значительно больше, чем в целом по населению.

Другим вариантом выхода из контракта является переход на работу в государственный сектор. Следует отметить, что предпринимательство является очень сильным «социальным наркотиком» – большинство руководителей бизнеса не рассматривает вариант возврата на государственные предприятия или в бюджетные

организации. Скорее, рассматривается вариант выезда из страны, чем возвращение к тому набору благ и гарантий, которые государство предоставляет остальным категориям граждан.

В целом, в результате комбинации всех вышеназванных факторов, круг замыкается. Бизнес вынужден либо принимать предложенные ему условия, либо не принимать их и лишиться возможности заниматься бизнесом: *«хочешь работать – работай, не хочешь работать – не работай»*. По мнению представителей бизнеса, пока выгоды (субъективные) от занятия бизнесом в Беларуси превышают возможные издержки в виде наказаний, приспособлений или необходимости эмиграции, бизнесмены продолжают вести бизнес и не протестовать. С другой стороны, чаша весов, на которых измеряются подобные доходы и издержки, иногда склоняется в сторону издержек, вынуждая бизнес (особенно успешный) уходить из страны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Бизнес является наиболее самостоятельной и мобильной группой в белорусском обществе, способной создавать новые блага для государства. При этом потенциальный вклад данной группы в благосостояние страны остается недооцененным. Недавние отдельные меры в направлении либерализации условий хозяйствования бизнесмены оценивают как незначительные и частичные. Осуществленные изменения были в основном поверхностными и не касались основ существующей системы регулирования и возможностей ведения бизнеса.

Либеральная настроенность бизнеса не позволяет ему соглашаться с проводимой политикой в отношении бизнеса, но одновременно, позволяет самостоятельно выживать в сложившейся среде. Бизнес нашел свою нишу в соцконтракте с государством и предпочитает позицию «взаимной неприкосновенности». Он не стремится участвовать в политике, предпочитая приспособливаться и надеяться на улучшение правил игры «сверху». Государство понимает важность наличия частного сектора в стране, особенно в определенных нишах, где он не конкурирует с госпредприятиями. Социальный контракт между бизнесом и властью в Беларуси выражен неявно, характеризуясь отсутствием переговорной силы со стороны бизнеса и высокой степенью неудовлетворенности бизнесом существующими в стране институциональными условиями.

В тоже время, в условиях неизменности неблагоприятных условий среды для развития бизнеса, многие предприниматели готовы выбрать стратегию «выхода» из соцконтракта с государством в форме эмиграции, поскольку переход на работу в госпредприятия ими не рассматривается. В таком случае государство рискует потерять наиболее прогрессивных и действенных представителей общества.

Следующие предложения могут способствовать большему вкладу бизнеса в благосостояние страны, став основой для коммуникативной стратегии с бизнесом:

- провозглашение частной собственности как наиболее эффективной формы хозяйствования в большинстве сфер производства товаров и услуг и проведение экономической политики, направленной на рост частного сектора в стране;
- проведение реальных реформ в направлении либерализации хозяйственной жизни, сокращение функций контрольных органов и уменьшений размеров штрафов;
- создание стабильных правил игры для бизнеса, обеспечение равных условий хозяйствования для различных категорий бизнеса (и различных форм собственности);
- проведение (или обещание проведения в ближайшем будущем) эффективной налоговой реформы;
- создание правового поля для защиты интересов бизнеса и неприкосновенности прав частной собственности;

-
- повышение социальной роли бизнеса в государстве для раскрытия его потенциала;
 - признание за бизнесом его роли как наиболее инновационного и прогрессивного экономического актора;
 - адекватное отражение роли бизнеса в создании благосостояния в обществе в государственных СМИ;
 - усиление переговорной силы бизнеса с государством, ставка на его диалог, а не монолог с органами власти, увеличение количества диалоговых площадок через создание и усиление существующих бизнес ассоциаций, аналитических центров и других НКО.