

А.А. ЯКОВЛЕВ,
А.Ю. ЗУДИН,
В.В. ГОЛИКОВА

Бизнес-ассоциации и их роль в процессах модернизации в России*

На основе специально проведенного социологического исследования авторы рассматривают роль бизнес-ассоциаций разного уровня в экономике страны. Особое место занимает анализ значения бизнес-ассоциаций в модернизации России.

Ключевые слова: бизнес, экономическая политика, бизнес-ассоциация, модернизация.

On the basis of specially conducted sociological research authors consider a role of business associations of different level in national economy. The special place occupies the analysis of value of business associations in modernization of Russia.

Keywords: business, economic policy, business association, modernization.

Для успешного проведения политики модернизации критически важно выделение круга экономических субъектов, заинтересованных в модернизации, и поддержание конструктивного диалога с ними. Поэтому большой интерес представляет опыт взаимодействия государства и бизнеса при посредничестве предпринимательских объединений – бизнес-ассоциаций.

Следует отметить, что в научной литературе на протяжении многих лет доминировало критическое отношение к бизнес-ассоциациям. В основе этого скептицизма лежали тезисы М. Олсона [Olson, 1965; 1982], что коллективные действия предпринимателей преследуют частные (специальные) интересы и не могут создавать общественных благ, а также, что укорененность “групп интересов” в конкретной национальной экономике порождает “институциональный склероз” (*institutional sclerosis*), который замедляет экономическое развитие. Эти положения во многом были подтверждены в многочисленных последующих исследованиях. (Обзор примерно 50 эмпирических

* Статья подготовлена на основе результатов исследований, проведенных в 2010 г. ИАПР ГУ–ВШЭ при поддержке Программы фундаментальных исследований ГУ–ВШЭ и гранта Московского общественного научного фонда. При подготовке статьи были использованы материалы А. Говоруна, Е. Астафьевой, Г. Гарифуллиной, которым авторы выражают свою признательность. Мы также искренне благодарны А. Щадрину и М. Глухой за высказанные замечания и комментарии.

Яковлев Андрей Александрович – кандидат экономических наук, директор Института анализа предприятий и рынков (ИАПР) Государственного университета – Высшей школы экономики (ГУ–ВШЭ).

Зудин Андрей Юрьевич – заместитель директора Центра политической конъюнктуры России, старший научный сотрудник ИАПР ГУ–ВШЭ.

Голикова Виктория Владимировна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИАПР ГУ–ВШЭ.

работ, вышедших в течение 25 лет после издания книги Олсона 1982 г., дан в [Heckelman, 2007].)

Вместе с тем наблюдаются различия в эффектах от деятельности бизнес-ассоциаций в странах с разным уровнем развития. Так, эмпирический анализ, проведенный в [Coates, Heckelman, 2003], показал, что в странах – членах ОЭСР активность “групп интересов” (измеренная через число бизнес-ассоциаций, указанных в World Guide to Trade Associations) негативно влияет на инвестиции. Напротив, для стран, не входящих в ОЭСР, связь была положительной, правда, при низком уровне значимости¹.

Эти выводы согласуются с результатами ряда качественных исследований. Опираясь на серию “кейс-стади” в развивающихся странах, Р. Донер и Б. Шнайдер показали, что в условиях несовершенных государственных институтов бизнес-ассоциации могут быть для правительства инструментом “обратной связи” с бизнесом, источником информации о нарушениях прав собственности и барьерах для предпринимательства [Doner, Schneider, 2000]. В данном случае, по определению Донера и Шнайдера, ассоциации выступают в качестве “*market-supporting institution*” (институт, поддерживающий рынок). Эффект производства “общественных благ” в результате деятельности бизнес-ассоциаций может возникать и тогда, когда в экономике отсутствуют развитые институты рыночной инфраструктуры. В этом случае бизнес-ассоциации могут собирать и предоставлять органам государственного управления и экономическим агентам информацию о состоянии конкретных рынков, обеспечивать координацию между фирмами в выработке и поддержании отраслевых стандартов, способствовать выходу местных компаний на новые рынки (в том числе экспортные) и внедрению новых технологий. В этом контексте ассоциации могут рассматриваться как “*market-supplementing institution*” (институт, дополняющий рынок).

Однако далеко не все бизнес-ассоциации способны выполнять подобные функции, а лишь те, которые удовлетворяют определенным требованиям. В частности, Донер и Шнайдер отмечают, что эффективные бизнес-ассоциации, выполняющие общественно-полезные функции, обычно сталкиваются с более сильным конкурентным давлением, прежде всего внешним, которое подталкивает к коллективным действиям. Также они должны обладать достаточной “институциональной мощностью”, опирающейся на широкий охват фирм в секторе, способностью адекватно выражать интересы своих членов, наличием квалифицированного и компетентного аппарата. Однако институциональная мощность работающих ассоциаций во многом производна от наличия “селективных стимулов”, которые такие ассоциации могут предоставить своим членам в силу определенных полномочий, делегированных им со стороны государства. В качестве таких “селективных стимулов” может выступать доступ (через ассоциацию) к участию в международных торговых переговорах, влияние на нормативно-правовое регулирование и формирование отраслевых стандартов, использование площадок конкретных ассоциаций для распределения экспортных квот или лицензий, контрактов на государственные заказы, доступ к системе переподготовки кадров, и т.д.

Традиционно один из факторов, препятствующих экономическому росту в развивающихся странах, – высокий уровень недоверия фирм друг к другу и к политике правительства. Следствием этого недоверия становятся более высокие риски реализации новых бизнес-проектов и меньший уровень инвестиционной активности фирм. Однако, как было показано Р. Локком на кейсах из Бразилии и Южной Италии [Locke, 2001], даже в условиях глубокого несовершенства рыночных и государственных институтов (включая распространение коррупции и поиска ренты) бизнес-ассоциации могут стать механизмом координации, обеспечивающим взаимопонимание между фирмами и правительством, создающим доверие и стимулирующим экономическое развитие. В целом необходимость кооперации бизнеса и государства в устранении

¹ Различия в эффектах от активности бизнес-ассоциаций между развитыми и развивающимися странами также отмечались в более поздней работе [Coates, Heckelman, Wilson, 2010].

провалов рынка в развивающихся экономиках особо подчеркивается в работах по “новой промышленной политике” [Rodrik, 2004; 2008; Hausmann, Rodrik, Sabel, 2008].

Стоит отметить, что опыт ряда развитых стран в последние годы также показывает, что бизнес-ассоциации могут выступать в качестве агентов, создающих не только “частные” и “клубные”, но и “общественные блага”. Так, в Австралии с начала 2000 гг. широкое распространение получила практика разработки “отраслевых планов действий” (Industry Action Agenda), которая осуществляется под эгидой профильных министерств с широким привлечением представителей отраслевых бизнес-ассоциаций². Анализ результатов применения этих новых подходов к взаимодействию с промышленностью в фармацевтическом секторе Австралии содержится в [Morgan, McMahon, Greyson, 2008].

В какой мере этот опыт может быть применен в России? В какой степени развитие российских предпринимательских объединений соответствует общемировым тенденциям? Каково состояние сектора бизнес-ассоциаций? Ответам на эти вопросы был посвящен проект ГУ–ВШЭ по анализу деятельности бизнес-ассоциаций, реализованный в 2009–2010 гг. с использованием материалов 23 углубленных интервью с руководителями объединений предпринимателей в четырех регионах РФ, а также данных опроса 1000 предприятий из восьми отраслей обрабатывающей промышленности. Эти эмпирические данные позволили обобщить тенденции развития сектора бизнес-ассоциаций и на примере обрабатывающей промышленности оценить его масштабы, определить параметры фирм-членов ассоциаций и характер их взаимоотношений с органами власти. Отталкиваясь от результатов этого анализа, обозначим сферы, где бизнес-ассоциации могут выступать в качестве инструмента реализации экономической политики государства, и выделим действия, которые должны предпринимать для этого органы государственного управления и объединения предпринимателей.

Основные результаты анализа интервью с руководителями бизнес-ассоциаций

Наш анализ показывает, что наряду с “головными” предпринимательскими объединениями (РСПП, ТПП, ОПОРА, “Деловая Россия”), деятельность которых в последние годы традиционно была объектом внимания СМИ и экспертного сообщества, в российской экономике в 2000-е гг. сложилась группа активных, работающих бизнес-ассоциаций “второго эшелона”.

Проведенные интервью позволяют нарисовать условный портрет ассоциаций такого рода. Как правило, это отраслевые объединения, способные охватывать от 40–50 до 100–120 членов, на которые приходится от 20% до 100% отраслевого выпуска. Из общего числа членов лишь четвертая или пятая часть компаний действительно активны в рамках ассоциаций. Такая “общественная” активность обычно вознаграждается через получение их руководителями статуса члена правления, президиума или совета директоров ассоциации.

В коллегиальных органах таких ассоциаций типично присутствие представителей крупных компаний сектора или отрасли, поскольку решения ассоциации, принятые без учета их мнения, могут восприниматься как недостаточно легитимные, не представляющие в должной степени интересы бизнес-сообщества. Кроме того, обычно крупные фирмы выступали в качестве инициаторов создания ассоциаций. Однако сложившаяся структура управления бизнес-ассоциаций, как правило, достаточно гибка и дает возможности для “статусного продвижения” средних фирм, если их руководители готовы тратить свое время на работу в рамках предпринимательского объединения.

² См.: <http://www.daff.gov.au/fisheries/aquaculture/agenda> с описанием последовательности и результатов реализации отраслевого плана действий в рыболовстве в 1999–2005 гг.; <http://www.wfa.org.au/WRAA.aspx> – о новом “отраслевом плане действий” Wine Restructuring Action Agenda, объявленном в 2009 г. правительством и двумя ведущими бизнес-ассоциациями в винодельческом секторе; и т.д.

В большинстве случаев ассоциации имеют минимальный аппарат (от 3–5 до 15–20 сотрудников) и функционируют за счет членских взносов, которые обеспечивают 80–100% их основного бюджета. Помимо этого, некоторые ассоциации получали доходы от проведения мероприятий (выставки, семинары, конференции) и информационно-издательской деятельности. Размер взносов может существенно варьировать в зависимости от общего состояния дел в отрасли и влияния данной конкретной ассоциации. В опрошенных ассоциациях взносы в основном составляли от 15–25 до 180–200 тыс. рублей в год. Распространенным явлением были дифференцированные взносы для предприятий разных размеров. С учетом числа членов базовые бюджеты опрошенных отраслевых ассоциаций можно было оценить в интервале от 1–1,5 до 10–12 млн рублей в год. Сверх этих бюджетов многие ассоциации привлекали от фирм-членов “целевое” финансирование для реализации конкретных проектов или проведения конкретных мероприятий.

Для большинства ассоциаций типичен коллективный характер принятия наиболее важных решений на заседаниях правления, президентского совета, президиума или иного коллегиального органа, который обычно собирается не реже раза в два месяца. Вместе с тем по-прежнему важной остается роль личности первого руководителя. Его авторитет и персональные контакты во многом определяют модель функционирования конкретной ассоциации и ее эффективность.

Среди отраслевых бизнес-ассоциаций наблюдается усиление конкуренции. Данная тенденция более заметна в секторах, испытывавших внешнее конкурентное давление (прежде всего, со стороны глобальных игроков), или же были объектом повышенного внимания со стороны государства. Эта конкуренция приводила к борьбе за членов, но в отличие от 1990-х гг. большинство ассоциаций стало ориентироваться на реальную членскую базу, состоящую из предприятий, регулярно уплачивающих членские взносы. Характерно, что в условиях финансового кризиса многие ассоциации соглашались на отсрочку в уплате взносов, но в целом исключение неплательщиков стало правилом для работающих объединений.

Ключевая функция таких ассоциаций – лоббирование интересов отрасли в контактах с органами власти. Как отмечалось в одном из интервью, сегодня инициативы отдельного предприятия часто не воспринимаются государством, но при этом рассматриваются предложения ассоциаций, представляющих определенные отраслевые сообщества. Наряду с обеспечением функции лоббирования, работающие ассоциации представляют собой площадку для общения собственников и топ-менеджеров и возможной кооперации между предприятиями в рамках отрасли, а также являются носителями общего для отрасли экспертного ресурса. Этот ресурс реализуется через мониторинг и экспертизу нормативных актов, издание отраслевого журнала или поддержание специализированного сайта, подготовку периодических отраслевых обзоров, и т.д.

Роль государства в отношениях с бизнес-ассоциациями остается противоречивой. С одной стороны, государство само предпринимает шаги к тому, чтобы интегрировать представителей коллективных интересов бизнеса в процесс согласования решений в сфере экономической политики. Именно на это, на наш взгляд, нацелена система консультативно-совещательных органов, сформированных во второй половине 2000-х гг. по инициативе “сверху” при всех федеральных министерствах и ведомствах. Анализ состава общественных и консультативно-экспертных советов “экономического профиля”, созданных за последнее десятилетие при администрации Президента РФ, правительстве, федеральных министерствах и ведомствах, показал, что в 115 из 135 таких советов присутствовали представители бизнеса, в том числе в 96 случаях (71% всех советов) это были представители бизнес-ассоциаций.

С другой стороны, из анализа проведенных интервью следует, что при наличии определенной общей политики конкретные действия государства в секторе бизнес-ассоциаций скорее определяются личными мотивами тех или иных представителей государства. Так, по мнению представителей работающих бизнес-ассоциаций, серьезная проблема – “недобросовестная конкуренция” со стороны “карманных” ассоциаций,

созданных или патронируемых чиновниками. Подобная практика, по мнению ряда респондентов, проявляется в назначении действующих чиновников на руководящие должности в ассоциациях-конкурентах, а также в широком присутствии чиновников в коллегиальных органах таких ассоциаций.

В целом представители бизнес-ассоциаций оценивают сложившиеся механизмы взаимоотношений с государственными органами как низкоэффективные. О неэффективности взаимодействия с государством, по словам респондентов, свидетельствует то, что ведомства либо игнорируют позицию ассоциаций (“нас не слышат” – как сказал один из респондентов), либо мнение ассоциаций запрашивается постфактум, когда уже приняты неадекватные решения. В этом случае ассоциации оказываются вынуждены заниматься “исправлением чужих решений”.

Критикуя позицию государства или конкретных чиновников, бизнес-ассоциации одновременно сами стараются найти способы решения проблем и организовать более эффективное взаимодействие с государством. Основой для этого выступает развитие собственных экспертных ресурсов (сбор информации о состоянии отрасли, регулярная экспертиза нормативных актов), наличие которых повышает ценность ассоциации в глазах представителей государства, поиск адекватных людей на стороне госаппарата, заинтересованных в конструктивном диалоге с бизнесом, и большая публичность. В частности, активная работа со СМИ и представление позиции отрасли в медийном пространстве часто способствуют большему признанию ассоциации со стороны государственных органов.

Наряду с общероссийскими отраслевыми бизнес-ассоциациями (в которых предприятия участвуют наиболее часто), существует значительное число региональных предпринимательских объединений. Однако, если они не являются отделениями “головных” ассоциаций, то, как правило, они тоже строятся по отраслевому принципу. Обычно они ориентированы либо на предприятия низкоконцентрированных отраслей (например, хлебопекарная промышленность), либо на крупные отраслевые кластеры, определяющие экономический профиль конкретного региона (металлургия, машиностроение, химическая промышленность на Урале). Как показали наши интервью, по моделям управления и организации деятельности они схожи с общероссийскими отраслевыми ассоциациями. При этом в большинстве случаев региональные ассоциации также вынуждены действовать в условиях ограниченности ресурсов и отсутствия сколько-либо значимых “селективных стимулов” на стороне государства.

На этом фоне особенность “головных” ассоциаций (РСПП, ТПП, ОПОРА, “Деловая Россия”) заключается в том, что государство в разное время делегировало им определенные полномочия или определило эти ассоциации в качестве представителей интересов предпринимателей. Для ТПП соответствующие полномочия были зафиксированы в законе “О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации” № 5340-1 от 7 июля 1993 г. ТПП и ее региональные отделения обладают “монополией” на оказание предприятиям определенных видов услуг, связанных с сертификацией товаров для целей экспорта и импорта. Многие ТПП, созданные в советский период, также унаследовали имущественные активы. Все это предопределило финансовую независимость ТПП (годовые бюджеты региональных палат могут составлять порядка 100–150 млн рублей) и обеспечило их “автономность” от своих членов. При гораздо более широкой членской базе (региональные палаты насчитывают по несколько сотен членов) для системы ТПП характерен более низкий размер взносов (от 5 тыс. рублей в год) и низкая доля членских взносов в совокупном бюджете – порядка 5–10%. Подобная “автономия” однако, на наш взгляд, может быть чрезмерной и приводить к снижению способности ТПП в достаточной степени улавливать запросы своих членов. Тем не менее в целом ТПП остается традиционным экспертным центром для фирм и государственных органов с акцентом на сопровождение внешнеэкономической деятельности.

Специфика других “головных” бизнес-ассоциаций – РСПП, ОПОРЫ и “Деловой России” (в нашем исследовании были представлены два из этих трех объединений) – заключается в их большей приближенности к власти. Эта “приближенность” вы-

ступает в качестве важного самостоятельного ресурса и обеспечивает эффективные возможности для лоббирования интересов членов этих ассоциаций. Для “головных” ассоциаций характерны акцент на общеэкономические вопросы (при наличии функциональных комитетов и отраслевых комиссий), активная работа в консультативных и совещательных органах при властных структурах, наличие сильного и компетентного аппарата, широкая “проектная деятельность” (на основе разовых “целевых” взносов отдельных членов), заметная PR-активность. В их состав обычно входят наиболее крупные либо наиболее активные предприятия, но в целом они строятся по принципу “союза союзов” и включают в качестве членов отраслевые ассоциации, а также региональные отделения.

Анализ интервью с руководителями “работающих” бизнес-ассоциаций позволяет на качественном уровне выделить основные факторы их успеха, которые условно можно разделить на внешние и внутренние. К числу внешних факторов можно отнести:

- наличие конкуренции в секторе (между крупными и мелкими, старыми и новыми, российскими и зарубежными игроками);
- повышенное внимание к сектору со стороны государства (в силу его стратегического характера или социально-экономической значимости);
- возможности поддержки сектора (“селективных стимулов”) на стороне государства;
- формальная встроенность ассоциаций в систему принятия решений.

К внутренним факторам успеха бизнес-ассоциаций принадлежат:

- организация эффективного взаимодействия с потенциальными контрагентами (включая взаимодействие со своими членами) и способность представлять интересы отрасли. В условиях добровольного членства косвенным индикатором организационной эффективности ассоциаций является широта охвата предприятий в секторе;
- наличие экспертного ресурса (что предполагает наличие компетентного аппарата, а также возможность по мере необходимости привлекать для проработки конкретных вопросов юристов и других экспертов, работающих в штате предприятий-членов);
- публичность, открытость для СМИ и общества.

На фоне недостаточной институциональной встроенности ассоциаций в систему принятия решений, затрагивающих интересы бизнеса и государства, существенным фактором успеха для конкретной ассоциации остается *личность ее руководителя*, использующего свой авторитет и связи в интересах ассоциации. Такая “персоналистская” модель, обеспечивая условия для развития ассоциаций, одновременно несет в себе серьезные факторы риска, так как со сменой руководителя может радикально измениться круг контактов, доступных для ассоциации, снизиться экспертный потенциал и общее качество деятельности ассоциации.

Для успеха диалога с государством важна также способность лидеров ассоциаций встать над частными интересами отдельных фирм и учесть интересы контрагентов – в лице представителей государства, других отраслей, общественных организаций. Однако для этого сами бизнес-ассоциации должны обладать определенной степенью автономии по отношению к своим членам, которая возникает лишь тогда, когда бизнес-ассоциации обладают “ресурсом влияния”, недоступным для их индивидуальных членов и основывающемся на их признании со стороны государства.

Основные результаты анализа данных опроса промышленных предприятий

Согласно результатам опросов 2003–2009 гг., в промышленности доля фирм, входящих в бизнес-ассоциации, близка к 40% и имеет некоторую тенденцию к росту. При этом в других отраслях – за исключением финансового сектора и связи – доля фирм – членов ассоциаций, как правило, ниже: от примерно 10% в торговле до 25–30% на транспорте и в строительстве. По данным опроса 1000 предприятий обрабатываю-

шей промышленности весной-летом 2009 г., более половины фирм-членов считало полезным для себя участие в бизнес-ассоциациях. 50% фирм-членов участвовали в отраслевых объединениях, 37% – в региональных ассоциациях, 20% – в ТПП и лишь 14,5% входили в состав трех других “головных” бизнес-ассоциаций (РСПП, ОПОРА и “Деловая Россия”). При этом примерно каждое четвертое предприятие входило в состав двух и более предпринимательских объединений.

Регрессионный анализ, проведенный на основе данных 2009 г., показал, что в бизнес-ассоциациях чаще участвовали более крупные предприятия и фирмы, расположенные в региональных столицах. Можно предположить, что именно в такого типа городах достигается оптимальное сочетание концентрации деловой активности и возможностей доступа к властям.

Членство в ассоциациях также *оказалось тесно связано с инвестиционной и инновационной активностью фирм*. Этот эффект может объясняться тем, что предприятия, расширяющие сферу своей деятельности, чаще сталкиваются с проблемами в бизнес-среде и у них возникает больше стимулов к совместным действиям в целях ее изменения – одним из инструментов здесь выступают бизнес-ассоциации. С точки зрения экономической политики этот эффект означает, что бизнес-ассоциации объединяют в своем составе более активные предприятия, которые могут быть “агентами модернизации”.

В рамках регрессионного анализа были выделены также факторы, понижающие вероятность участия фирм в бизнес-ассоциациях. Прежде всего к ним относится вхождение предприятия в состав интегрированной бизнес-группы (холдинга). Мы полагаем, что таким предприятиям проще решать свои проблемы через головные (материнские) компании, которые, как правило, сами присутствуют в общенациональных бизнес-ассоциациях. Одновременно бизнес-группы могут быть не заинтересованы в том, чтобы их “дочерние” предприятия самостоятельно включались в кооперацию с другими предприятиями того же профиля в рамках отраслевых и региональных ассоциаций.

Вторым “негативным” фактором оказался отказ респондентов ответить на вопрос о структуре собственности. По нашему мнению, членство в предпринимательских объединениях предполагает готовность фирмы к раскрытию определенной информации о себе. Поэтому фирмы, не желающие раскрывать такую информацию, будут менее склонны к участию в ассоциациях.

Регрессионный анализ подтвердил и тезис о том, что бизнес-ассоциации – элемент “системы обменов” между государством и бизнесом, правда, в основном на региональном и местном уровне. Такие “обмены” проявлялись в том, что члены бизнес-ассоциаций, с одной стороны, активнее помогали региональным и местным властям в социальном развитии региона, а с другой – чаще получали государственную поддержку. Однако данный эффект был не значим применительно к предоставлению поддержки со стороны федеральных властей.

Наиболее активно в эту “систему обменов” были вовлечены предприятия, участвующие в отраслевых, а также в общенациональных “головных” ассоциациях (РСПП, ОПОРА, “Деловая Россия”). Данный факт может объясняться большей переговорной силой этих ассоциаций в отношениях с региональными и местными властями. Вместе с тем выявленные эффекты “обменов” не касаются фирм – членов торгово-промышленных палат.

В целом полученные результаты дают основание утверждать, что бизнес-ассоциации (особенно отраслевые и “головные”) сегодня объединяют более активные, развивающиеся компании и выступают коллективным представителем их интересов. В силу этого бизнес-ассоциации могут рассматриваться в качестве интерфейса взаимодействия между властью и бизнесом и возможного инструмента содействия процессам модернизации. Наши данные показывают, что данный потенциал бизнес-ассоциаций стал использоваться на региональном уровне (в рамках сложившейся “системы обменов”), однако этого пока не происходит на уровне федерального правительства.

Выводы для экономической политики

Проведенный анализ показывает, что для государства бизнес-ассоциации – важный интерфейс взаимодействия с бизнесом. Это касается как общих вопросов защиты прав собственности и улучшения делового климата, так и состояния конкретных отраслей экономики. Позитивные эффекты взаимодействия с бизнес-ассоциациями для государства выражаются в доступе к оперативной информации о тенденциях развития рынка, его ключевых участниках, а также в апробации готовящихся решений и заблаговременном прояснении реакции бизнеса на них. В этом контексте в интересах государства – содействовать расширению членской базы работающих бизнес-ассоциаций, чтобы они полнее представляли свои сектора и отрасли. Иными словами, целесообразны *признание и поддержка активных бизнес-ассоциаций со стороны государства*.

Такой подход автоматически порождает вопрос о том, как отделить “работающие ассоциации” от тех организаций, которые специально создаются для получения статуса и льгот. Проведенные интервью позволяют выделить ряд признаков работающих ассоциаций. В их числе:

- производство “коллективных благ”, доступных для общего пользования (отраслевой журнал, специализированный сайт, обзоры по итогам исследований);
- “организационная зрелость”, выражающаяся в наличии развитой внутренней структуры, включая специализированные звенья, отвечающие за каждое из основных направлений деятельности;
- участие в экспертизе законодательства и нормативных актов;
- реализация программ подготовки кадров и повышения квалификации, семинаров по обмену опытом, внедрению новых технологий;
- инициативная собственная или во взаимодействии с госорганами разработка планов (программ, стратегий) развития отраслей на среднесрочный период.

Все эти услуги или продукты потенциально публичны, их качество можно оценить, в том числе с участием независимых экспертов. Поэтому дополнительным критерием “работающей ассоциации” также может быть открытость ассоциации, ее готовность к диалогу со всеми заинтересованными контрагентами. В качестве конкретных индикаторов здесь можно использовать активность ассоциации в публичном пространстве, признание ее аналитических продуктов в деловых СМИ и экспертном сообществе.

В российской практике последних лет одним из удачных примеров поддержки работающих бизнес-ассоциаций можно считать опыт Министерства сельского хозяйства РФ, руководство которого пошло на фиксацию в базовом для себя законе “О развитии сельского хозяйства” права аграрных союзов на участие в выработке государственной политики в отрасли. Как отмечалось в интервью, руководство Минсельхоза систематически приглашало представителей отраслевых ассоциаций на заседания коллегии, использовало их аналитические материалы в документах министерства, согласовывало с ними позицию перед ключевыми совещаниями в правительстве. Несколько аграрным союзам были предоставлены офисы в здании министерства.

Правда, в ряде случаев наши респонденты выражали недовольство непрозрачными критериями отбора бизнес-ассоциаций для сотрудничества, необоснованными предпочтениями в адрес конкретных ассоциаций, инициативами министерства по созданию новых, “конкурирующих” ассоциаций. Тем не менее мы полагаем, что диалог Минсельхоза с предпринимательскими объединениями способствовал снижению рисков и неопределенности в этом сложном секторе экономики, а также позволял министерству при помощи ассоциаций налаживать координацию между предприятиями в отраслевых цепочках создания стоимости.

Можно предположить, что этот диалог привел к выработке эффективных механизмов реализации государственной аграрной политики, включая введение системы государственных интервенций, продуманную политику таможенных тарифов и другие меры, а также обеспечивал согласованность государственных программ с плана-

ми развития крупных компаний. По нашему мнению, такая политика стала одним из факторов очень успешного развития отрасли в течение последнего десятилетия. Так, к концу 2000-х гг. среднегодовое производство зерна в России выросло на 40% по отношению к уровню 1996–2000 гг. При этом с середины 2000-х гг. регулярным стал экспорт зерна из России, что еще 10–15 лет назад сложно было себе представить.

Одним из существенных элементов политики Минсельхоза в отношении с предпринимательскими объединениями было право аграрных союзов на участие в формировании и реализации государственной политики в отрасли в соответствии со ст. 16 Закона “О развитии сельского хозяйства”. В контексте этого опыта целесообразным было бы законодательно оговоренного права предпринимательских объединений на экспертизу нормативно-правовых актов, а также обязанность для государственных органов проводить такую экспертизу с привлечением представителей бизнеса. Инструментом закрепления этих прав и обязанностей мог бы стать Закон “О промышленной политике” или Закон “О предпринимательских объединениях”. В числе других возможных форм поддержки работающих бизнес-ассоциаций можно выделить:

- финансирование на конкурсной основе (по аналогии с грантами для некоммерческих организаций) информационных и аналитических ресурсов, созданных бизнес-ассоциациями;

- поддержку отраслевых инициатив (выставки, конкурсы, программы подготовки и переподготовки кадров, центры трансфера технологий);

- согласование планов (стратегий) развития отраслей, разработанных в рамках бизнес-ассоциаций, и соответствующих государственных программ, реализуемых профильными ведомствами или региональными администрациями.

В отдельных случаях государство может использовать иные специальные “селективные стимулы”, например такие, как передача соответствующим ассоциациям прав на определение статуса “отечественного производителя”. Элементом признания конкретных активно работающих ассоциаций является приглашение их представителей в состав консультативных и экспертных структур при органах власти, а также регулярное участие чиновников профильных ведомств в мероприятиях, проводимых ассоциациями. Последнее важно, в том числе, для получения властью “обратной связи” от бизнеса.

В целом, как было отмечено выше, одной из центральных проблем бизнес-ассоциаций остается их недостаточная встроенность в систему выработки и согласования решений, что предопределяет высокую зависимость ассоциаций от личности их “первого лица”, его влияния и персональных контактов. Названные меры, на наш взгляд, будут способствовать большей “институционализации” отношений между государством и бизнес-ассоциациями, снижающей роль личностного фактора, и приведут к более эффективному взаимодействию между ними.

Важно также, что “личностный” фактор в отношениях с бизнес-ассоциациями продолжает играть большую роль и на стороне государственного аппарата. Наши интервью показывали, что эффективность деятельности бизнес-ассоциаций во многом определяется наличием у них адекватного и готового к диалогу партнера на стороне государства.

При выстраивании условий для такого диалога важно сознавать, что для представителей ведомств взаимодействие с ассоциациями означает дополнительные издержки (связанные с затратами времени), а также вероятность столкнуться с дополнительной критикой, поскольку в рамках такого институционализированного взаимодействия бизнес получает больше информации о текущих действиях и планах регулятора. Однако на более длинном горизонте эти издержки оказываются вполне оправданными и компенсируются за счет повышения информированности о ситуации в конкретных секторах и отраслях, большего уровня взаимопонимания между бизнесом и профильными ведомствами, уменьшающего риски и неопределенность, создающего предпосылки для успешного развития сектора и снижающего объем претензий к государству. В силу этого одна из предпосылок для развития конструктивного диалога между государством и бизнесом – наличие на стороне государства достаточного числа чинов-

ников, ориентированных на долгосрочную карьеру и в силу этого заинтересованных в развитии деловой активности в своих зонах ответственности.

Мы попытались обозначить шаги, целесообразные для государства с точки зрения реализации общественных интересов. Вместе с тем есть действия, которые государству *не следует* предпринимать. Во-первых, ему не стоит вводить обязательное членство в бизнес-ассоциациях. По мнению представителей “работающих ассоциаций”, обязательное членство привело бы к выхолащиванию их деятельности и повысило бы риски “бюрократического захвата” ассоциаций чиновниками. Во-вторых, не нужно вводить чиновников в органы управления бизнес-ассоциациями. Как показывают интервью, даже при лучших намерениях такое “сращивание с властью” провоцирует бизнес к недобросовестным практикам.

В свою очередь, самим бизнес-ассоциациям также необходим ряд шагов для превращения их в признанный элемент системы взаимодействия между государством и бизнесом, а также между бизнесом и обществом. В числе таких шагов можно выделить:

- более активную работу с предприятиями-членами, учет их интересов и потребностей в сочетании с инициативой со стороны ассоциаций по предложению новых услуг, аналитических продуктов, совместных проектов;
- более высокий уровень кооперации с другими бизнес-ассоциациями, как “головными”, так и представляющими “смежные” отрасли;
- учет общественных интересов, большую прозрачность бизнес-ассоциаций для общества.

Мы полагаем, что реализация названных мер будет способствовать установлению большего взаимопонимания и доверия между государством и бизнесом, приведет к снижению рисков и неопределенности и стимулированию деловой активности. Тем самым названные меры позволят более эффективно использовать потенциал российских бизнес-ассоциаций в процессах модернизации экономики и общества. Стабильное и конструктивное сотрудничество между ассоциациями бизнеса и государством может стать одним из **новых конкурентных преимуществ** российской экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Coates D., Heckelman J.C.* Interest Groups and Investment: a Further Test of the Olson Hypothesis // *Public Choice*. 2003. Vol. 117. № 3–4.
- Coates D., Heckelman J.C., Wilson B.* The Political Economy of Investment: Sclerotic Effects From Interest Groups // *European Journal of Political Economy*. 2010. Vol. 26. Issue 2. June.
- Heckelman J.C.* Explaining the Rain: the Rise and Decline of Nations after 25 Years // *Southern Economic Journal*. 2007. Vol. 74. Issue 1.
- Doner R., Schneider B.R.* Business Associations and Economic Development: why Some Associations Contribute More Than Others // *Business and Politics*. 2000. № 2.
- Hausmann R., Rodrik D., Sabel Ch.F.* Reconfiguring Industrial Policy: a Framework with an Application to South Africa. 2008. HKS Working Paper. № RWP08-031.
- Locke R.M.* ‘Building Trust’. Paper Presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association. San Francisco (Cal), September 1, 2001 (русский перевод см. https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402512/WP1_2005_07.pdf).
- Morgan S., McMahon M., Greyson D.* Balancing Health and Industrial Policy Objectives in the Pharmaceutical Sector: Lessons from Australia // *Health Policy*. 2008. Vol. 87. Issue 2.
- Olson M.* The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge (Mass.), 1965.
- Olson M.* The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities. New Haven, 1982.
- Rodrik D.* Industrial Policy for the Twenty-first Century // *JFK School of Government*. Cambridge (Mass.), September. 2004.
- Rodrik D.* Normalizing Industrial Policy. The World Bank, Commission on Growth and Development. 2008. Working Paper № 3.