



Специфика взаимоотношений государства и бизнеса в современной Индии

Пахомова М. А.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), Санкт-Петербург, Российская Федерация
e-mail: mariap2707@gmail.com

РЕФЕРАТ

Индия, являющаяся членом БРИКС и ШОС, может сыграть важную роль в углублении евразийской интеграции. Однако для того, чтобы стало возможным использование ее интеграционного потенциала, необходимо в полной мере осознавать специфику данной страны, характер существующей в ней политической и экономической системы, которая, в частности, детерминирована сложившейся моделью взаимоотношений между государством и бизнесом.

Цель. Выявить особенности системы взаимоотношений между государством и бизнесом, которая сложилась в Индии за период экономических реформ и определяет потенциал и специфику ее политико-экономического развития.

Задачи. Проследить основные этапы эволюции отношений между государством и бизнесом в Республике Индия, дать оценку государственной политике в отношении основных типов бизнеса и различных бизнес-структур, выявить степень влияния частного бизнеса на политику и динамику экономического развития страны.

Методология. Системный и сравнительный анализ, научное обобщение, экспертные оценки.

Результаты. В статье дано научное обобщение эволюции моделей и методов взаимовлияния государства и бизнеса Республики Индия, оценка их эффективности с точки зрения социально-экономического развития страны.

Выводы. Формирование системы взаимоотношений государства и бизнеса в современной Индии было детерминировано потребностями экономического и социального развития страны, сущность и формы которого определялись доминированием соответствующих политических сил и идеологий. На начальном этапе использование репрессивных и принудительных методов регулирования привело к установлению между государством и бизнесом во всех промышленных секторах отношений «патрон — клиент», ориентированных на получение ренты. Однако впоследствии растущая неэффективность индийской экономики и рост коррупции заставили властные элиты страны пересмотреть свои политико-экономические взгляды и перейти к политике экономической либерализации, в результате чего Индия стала приобретать характерные черты «государства развития».

В настоящее время в условиях регулируемой рыночной экономики государство, с одной стороны, стремится обеспечить большую свободу рынка, частного предпринимательства, способствовать большей открытости и интернационализации экономики, с другой — ослабить и ограничить крупный капитал для защиты мелкого и среднего предпринимательства. При этом отношения государства и бизнеса продолжают в значительной степени носить клиентелистский характер, что, по мнению многих специалистов, мешает дальнейшей экономической либерализации и повышению глобальной конкурентоспособности индийской экономики.

Ключевые слова: Индия, государственная политика, бизнес, взаимодействие, экономический рост, конкурентоспособность, клиентелизм

Для цитирования: Пахомова М. А. Специфика взаимоотношений государства и бизнеса в современной Индии // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2024. Т. 18. № 2. С. 117–126.
doi.org/10.22394/2073-2929-2024-02-117-126. EDN: LGHAAT

The Specifics of the Relationship between the State and Business in Modern India

Maria A. Pakhomova

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (North-West Institute of Management), Saint Petersburg, Russian Federation
e-mail: mariap2707@gmail.com

ABSTRACT

India, a member of the BRICS and the SCO, can play an important role in deepening Eurasian integration. However, in order to make possible the use of its integration potential, it is necessary to fully understand the specifics of this country, the nature of its existing political and economic system, which, in particular, is determined by the established model of relations between the state and business.

Aim. To identify the features of the system of relations between the state and business, which has developed in India during the period of economic reforms and determines the potential and specifics of its political and economic development.

Tasks. To trace the main stages of the evolution of relations between the state and business in the Republic of India, to assess government policy in relation to the main types of business and various business structures, to identify the degree of influence of private business on the policy and dynamics of economic development of the country.

Methods. Systematic and comparative analysis, scientific generalization, expert assessments.

Results. The article provides a scientific generalization of the evolution of models and methods of interaction between the state and business of the Republic of India, an assessment of their effectiveness from the point of view of socio-economic development of the country.

Conclusions. The formation of the system of relations between the state and business in modern India was determined by the needs of the economic and social development of the country, the essence and forms of which were determined by the dominance of the relevant political forces and ideologies. At the initial stage, the use of repressive and coercive regulatory methods led to the establishment of a patron — client relationship between the state and business in all industrial sectors, focused on obtaining rent. However, subsequently, the growing inefficiency of the Indian economy and the growth of corruption forced the country's ruling elites to reconsider their political and economic views and switch to a policy of economic liberalization, as a result of which India began to acquire the characteristic features of a "development state". Currently, in a regulated market economy, the state, on the one hand, seeks to ensure greater freedom of the market, private entrepreneurship, promote greater openness and internationalization of the economy, on the other hand, weaken and limit large capital to protect small and medium-sized enterprises. At the same time, the relations between the state and business continue to be largely clientelistic, which, according to many experts, hinders further economic liberalization and increasing the global competitiveness of the Indian economy.

Keywords: India, public policy, business, interaction, economic growth, competitiveness, clientelism

For citing: Pakhomova M. A. The Specifics of the Relationship between the State and Business in Modern India // Eurasian Integration: Economics, Law, Politics. 2024. Vol. 18. No. 2. P. 117–126. (In Russ.)
<https://doi.org/10.22394/2073-2929-2024-02-117-126>. EDN: LGHAAT

Введение

За последние десятилетия Индия превратилась в одну из наиболее мощных экономических держав не только Азии, но и всего мира. Неслучайно эту страну даже нередко называют «экономическим тигром» за взрывной рост экономики. Для России в условиях западных санкций Индия представляет на данном этапе особый интерес, поскольку взаимодействие двух стран дает возможность решать целый ряд сложных проблем. Более того, являясь членом ЕАЭС и ШОС, Индия способна сыграть важную роль в углублении евразийской интеграции, выступая в качестве важнейшего актора в рамках Большого Евразийского партнерства. Неслучайно подчеркивается, что «Россия будет и далее наращивать особо привилегированное стратегическое партнерство с Республикой Индией в целях повышения уровня и расширения взаимодействия во всех сферах на взаимовыгодной основе и уделять особое внимание увеличению объемов двусторонних торговых, инвестиционных и технологических связей, обеспечению их устойчивости к деструктивным действиям недружественных государств и их объединений»¹.

Однако для того, чтобы российско-индийское политическое и экономическое сотрудничество в рамках евразийских интеграционных процессов было эффективным, важно, на наш взгляд, четко представлять специфику взаимоотношений между государством и бизнесом в этой стране, особенности модели их взаимодействия, режим функционирования, успехи и болевые точки, саму динамику длительного процесса гармонизации этих отношений, который шел неравномерно, с разной степенью эффективности и, по нашему мнению, до сих пор не завершен. Именно это и является целью данного исследования, основанного на методологии историко-сравнительного анализа, научном обобщении и критическом осмыслении экспертных оценок.

Эволюция отношений государства и бизнеса в независимой Индии

После обретения Индией независимости от британского правления ее новое правительство приняло серьезные усилия по индустриализации под руководством государства, используя модель плановой экономики, в значительной степени заимствованную у Советского Союза. Однако следует отметить, что в отличие от СССР попытки осуществления экономического планирования и выведения государственного сектора на «командные высоты экономики» основывались на государственных инвестициях в определенные виды деятельности, а не на национализации частных предприятий.

На вооружение была принята т. н. «модель Махаланобиса» [5, с. 10–11], предполагавшая усиление государственного регулирования, поскольку подход невмешательства, который оставлял монополистические конгломераты независимыми, давал возможность последним эксплуатировать потребителей и малый бизнес, угрожая балансу социального развития и общественных интересов. Были введены строгие правила в отношении каждого аспекта предпринимательской деятельности конгломератов во имя защиты общественных интересов от монополистической экономической деятельности [26, с. 24]. Однако при таком неравновесии власти, в котором доминировало государство, у фирм было мало стимулов повышать производительность или конкурентоспособность. Вместо этого они сосредоточились на укреплении формальных и неформальных отношений с правительством путем предоставления государственным чиновникам широкого спектра льгот (в основном политических средств), чтобы получить преференциальный режим.

Отношения по вопросу арендной платы постепенно были институционализированы в рамках лицензионно-разрешительной системы *raj*², которая вынуждала фирмы тратить время и энергию на укрепление

¹ Концепция внешней политики Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 31 марта 2023 г.) [Электронный ресурс] // Министерство иностранных дел Российской Федерации. URL: <https://www.mid.ru/ru/detail-material-page/1860586/> (дата обращения: 17.12.2023).

² «Лицензионный статус», или «Разрешительный радж» (радж — *правило* на хинди), представлял собой крайне громоздкую, бюрократическую систему лицензий, выдаваемых органами государственной власти, которые требовались для создания и ведения бизнеса в Индии между 1947 и 1990 гг. Термин был придуман индийским борцом за независимость и государственным деятелем Чакраварти Раджагопалачари, который решительно выступал против данного порядка, подчеркивая, что данная система обладает высоким потенциалом политической коррупции и ведет к экономическому застою.

более сложных и многослойных отношений с государством, связанных с поиском ренты, вместо того чтобы укреплять свою рыночную конкурентоспособность. В результате некоторые конгломераты превратились в могущественные группы с особыми интересами, которые доминировали над интересами индийского общества, что усугубило неэффективность экономической системы страны, одновременно ослабив конкурентоспособность промышленности в целом. Неслучайно последовавший за этим период ознаменовался фактическим крахом планирования и наступлением того, что было описано как эпоха «портфельной политики» [18, с. 101], когда отношения государства и бизнеса приобрели более транзакционный характер.

Индийский национальный конгресс (далее — ИНК), неизменно находившийся у власти в стране в течение всего периода после обретения независимости и вернувшийся к власти в 1980 г. после поражения 1977 г., поставил задачу добиться широких экономических реформ и изменений в промышленности, делая упор на рыночные компоненты, чтобы закрепить позиции ИНК как правящей партии. В результате «политический приоритет Индии был полностью изменен с перераспределения на экономический рост» [2, с. 69].

Однако эти радикальные изменения в политике не могли вызвать фундаментальных изменений в институциональной системе, поскольку они были вызваны не подлинным стремлением к экономическим реформам и преобразованию системы, а политической мотивацией лидера ИНК Индиры Ганди закрепить свою власть. Исходя из этого, стратегия поддержки бизнеса в этот период была направлена на предоставление льгот фирмам, которые были недовольны строгими правительственными постановлениями. Соответственно, усилия индийского правительства по проведению экономических реформ были непоследовательными, что делало его уязвимым перед меняющимися интересами и требованиями фирм и других групп с особыми интересами.

В этой политической обстановке лидер ИНК Раджив Ганди, сменивший на этом посту свою мать, предпринял попытку реализации еще более амбициозной инициативы по экономической либерализации. Однако, поскольку он также столкнулся с сильной оппозицией и политическим сопротивлением со стороны различных заинтересованных групп, его усилия не увенчались успехом [12, с. 56–57].

Несмотря на ограниченные масштабы стратегий промышленного развития Индии в этот период, в стране тем не менее был обеспечен некоторый экономический рост. Главное, что государственная власть осознала необходимость налаживания отношений сотрудничества с фирмами. До этого фирмы воспринимались государством лишь в качестве объектов, которые следует контролировать и полностью управлять ими с помощью агрессивных и принудительных политических инициатив, направленных против бизнеса. В результате был создан более гибкий, благоприятный для бизнеса климат, что способствовало смягчению шока от быстрого перехода к новой экономической политике, вызванного кризисом в Индии в 1990-х годах [3, с. 151–153].

В целом, хотя весь период до либерализации 1991 г. часто описывается как «лицензионно-разрешительный период», он не был репрессивным для индийского крупного бизнеса. В процессе попыток использовать режим регулирования в своих собственных интересах бизнес-группы были активными агентами, подрывающими любую реальную координацию экономики при посредничестве государства.

В начале 1990-х годов ограниченность возможностей существовавшей на тот момент в Индии экономической системы стала очевидной. Индийское правительство не смогло адекватно отреагировать на быстро меняющуюся глобальную экономическую конъюнктуру, поэтому страна пережила самый тяжелый экономический кризис в рамках программы финансовой помощи МВФ. Впоследствии Всемирный банк оказал давление на правительство Индии, чтобы оно изменило свою государственную экономическую систему, указав на недостатки чрезмерного экономического регулирования и дефицита федерального бюджета и выдвинув их ликвидацию в качестве предварительного условия для предоставления международных займов [9, с. 347]. В то же время несколько индийских экономистов-реформаторов, которые учились в западных странах и придерживались неолиберальной экономической идеологии, по возвращению в Индию были назначены на высокие официальные посты [6, с. 156], что привело к принятию нового закона о конкуренции, который способствовал внедрению принципов рыночной экономики и свободной конкуренции путем проведения радикальной политики дерегулирования промышленности и приватизации большинства государственных предприятий [23, с. 169].

Ряд видов деятельности, в которых государственный сектор занимал доминирующее положение, — банковское дело и страхование, горнодобывающая промышленность, телекоммуникации и вещание, авиалинии, инфраструктура и т. д. — были открыты для частных предприятий, в то время как некоторые государственные предприятия были приватизированы. Однако невозможность создания конкурентных рынков во многих секторах означала, что государство оставалось на сцене в качестве регулирующего органа, который должен был устанавливать правила игры и обеспечивать их соблюдение.

Возросшая иностранная конкуренция также усилила потребность в государственной поддержке. В то же время бюджетные ограничения усилили зависимость государства от частного капитала в стимулировании экономики. Финансовые учреждения государственного сектора даже финансировали частные инвестиции в инфраструктуру, традиционно являющуюся сферой государственных инвестиций, что привело к огромным дефолтам и ряду корпоративных скандалов.

В этот же период происходит и реструктуризация самих индийских конгломератов, которые переходят от традиционных семейных систем управления к более прозрачной профессиональной модели. Идет попытка отказаться и от традиционных отношений между правительством и бизнесом. В частности, стоит отметить важнейшую роль организаций самого бизнес-сообщества, включая Федерацию торгово-промышленных палат Индии (FICCI), Ассоциированные торгово-промышленные палаты Индии (ASSOCHAM) и Конфедерацию индийской промышленности (CII). Хотя они отличались друг от друга с точки зрения происхождения и целей, сфер охвата и масштаба членства, а также предпочтений руководства и проводимой политики, все они сконцентрировали основные усилия на установлении и поддержании ориентированных на развитие отношений сотрудничества между правительством и фирмами [14, с. 104]. В результате была создана достаточно эффективная система экономического управления, объединившая органы государственной власти и местного самоуправления, иностранные фирмы, экспертов, общественные организации, международные организации и т. д.

Однако, несмотря на все усилия по построению эффективной системы экономического управления, достижение высоких темпов экономического роста (8–10% годовых), существенного увеличения реального уровня занятости не произошло. Промышленное неравенство в Индии также усилилось, что привело к увеличению разрыва между различными типами фирм и промышленным сектором. В этой ситуации Объединенный прогрессивный альянс (ОПА) (с июня 2023 г. Индийский национальный инклюзивный альянс развития), левоцентристская коалиция, в которой доминирует ИНК, находившийся у власти в стране с 2004 по 2014 гг., выступил с предложением изменить промышленную политику для достижения баланса экономического роста и социальной справедливости — двух противоположных политико-экономических идеологий, пожертвовав в определенной степени скоростью экономической либерализации [23, с. 201]. Исходя из этого, индийское правительство вновь ужесточило регулирование деятельности конгломератов, что, естественно, вызвало критику со стороны последних, расценивших такую политику как разновидность демократического популизма [19, с. 63].

В настоящее время мы наблюдаем постепенный, но ускоряющийся переход страны на такую государственную политику, в которой основная ставка делается на экономический рост и корпоративные интересы. Индийский бизнес получает значительную государственную поддержку, особенно от центрального правительства. Правительство реализует различные виды схем и инициатив для развития отраслей промышленности и бизнеса в Индии. Инициатива «Делай в Индии» является хорошим примером в этом направлении, стимулируя промышленное производство в стране. Кроме того, правительство прилагает много усилий для привлечения прямых иностранных инвестиций в Индию¹.

В то же время разразившийся в 2023 г. корпоративный скандал, связанный с деятельностью Adani Group, которую инвестиционная исследовательская фирма Hindenburg Research обвинила в манипулировании акциями и мошенничестве с бухгалтерией, чему способствовало преднамеренное отсутствие контроля со стороны регулирующих органов, в очередной раз привлек внимание к темной стороне отношений государства и бизнеса в Индии [15].

¹ India's Century — Achieving Sustainable, Inclusive Growth. A roadmap for India Inc. December 2022 [Electronic resource]. URL: <https://india-century.com/reports/report.pdf> (accessed: 27.10.2023).

Особенности государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства

В центре внимания индийского государства, как мы видели, на протяжении всей его истории находился крупный бизнес, поскольку именно он в значительной степени определяет экономический рост в стране. Однако важное место в системе взаимоотношений бизнеса и власти занимает также малое и среднее предпринимательство (МСП), в отношении которого проводилась несколько иная государственная политика.

Традиционно индийское государство предлагало инструменты защиты и безусловные преференции для МСП, вместо того чтобы укреплять их конкурентоспособность на рынке. В 1954 г. правительство Индии приняло Закон о промышленном развитии и регулировании [13, с. 103], направленный на защиту деятельности МСП. Посредством Закона о фабриках [там же, с. 104] индийское правительство достаточно жестко провело линию раздела между конгломератами и мелкими фирмами, что привело к ограничению перетока человеческих ресурсов между организациями и отраслями и привело к разделению рынка труда. Однако такой протекционистский межотраслевой раскол отрицательно сказался на росте малых фирм и в конечном счете еще больше укрепил отношения между государством и малыми фирмами как концедентом и бенефициарами [16, с. 101]. В результате погоня за рентой препятствовала промышленной модернизации малых и средних предприятий и в конечном счете снизила их способность конкурировать на рынке [7, с. 59].

Одновременно с полноценными экономическими реформами 1990-х годов были приложены усилия и для изменения политики в отношении малого и среднего бизнеса. Небольшие фирмы начали осознавать необходимость реформаторских инициатив для поддержания своего развития в долгосрочной перспективе. Соответственно, чтобы отреагировать на их позитивное отношение, индийское правительство сформулировало для МСП инициативы по реформированию, ориентированные на рынок. Например, в 2006 г. правительство пересмотрело закон о развитии микро-, малых и средних предприятий, чтобы свести к минимуму ненужное вмешательство государства и внести необходимые коррективы в протекционистские положения [22, с. 67]. В 2009 г. премьер-министр и представители 19 малых фирм договорились о создании специального комитета для координации политики в области налогов, займов, неплатежеспособности / ликвидации, маркетинга, рабочей силы, инфраструктуры и технологического развития МСП [1, с. 20].

Тем не менее, несмотря на эти позитивные изменения, политика государства по отношению к МСП по-прежнему рассматривается как диверсифицирующая и нацеленная, главным образом, на поддержку промышленности. В результате большинство малых и средних предприятий в Индии продолжают проявлять недовольство сокращением помощи и недооценивают свои собственные возможности в условиях экономической либерализации. Таким образом, индийские МСП остаются по-прежнему сильно зависимыми от национальной политики протекционизма в рамках существующих отношений, связанных с поиском ренты, что не дает возможности переформатировать их отношения с государством.

Специфика государственного влияния на различные сектора индийской экономики

Давая оценку отношениям государства и бизнеса в Индии, следует, на наш взгляд, учитывать не только существенные различия в отношении к крупным корпорациям / конгломератам и малому и среднему бизнесу, но и тот факт, что эти отношения различаются в зависимости от того, о каком секторе экономики идет речь.

Особо в этой связи следует отметить специфику *ИТ-индустрии*. Именно здесь мы видим наибольшее сходство с восточноазиатской моделью экономического развития — моделью, в которой правительство выступает в качестве движущей силы для стимулирования экономики, эффективно повышая конкурентоспособность ИТ-индустрии в рыночной системе. ИТ-индустрия Индии обладает дисперсной рыночной властью и менее склонна к развитию отношений между правительством и фирмами в поисках

ренты. В результате именно в этой сфере сформировалось наиболее эффективное экономическое управление, основанное на сотрудничестве между государством и бизнесом.

В данном случае мы находим определенное подтверждение справедливости теории встроенной автономии¹, в которой подчеркивается синергетический эффект взаимодействия между правительством и бизнесом [10]. Согласно этой теории, по мере того как правительственные чиновники приобретают все большую автономию, они становятся менее уязвимыми для организаций, преследующих частные выгоды, и, как следствие, возрастает вероятность создания эффективных сетевых форм взаимодействия [4, с. 45].

В отличие от типичного процесса промышленного развития в других странах сектор услуг в Индии оживился до развития производственного сектора. Фирмы, связанные с информационными технологиями, сыграли жизненно важную роль в развитии экономики Индии, поддерживая высочайший уровень конкурентоспособности на мировом рынке. Индийское правительство с самого начала применяло к ИТ-отраслям механизмы рыночной экономики. В то же время государство играло активную ведущую роль и оказывало институциональную поддержку с начального этапа до тех пор, пока не был создан прочный промышленный фундамент.

В 1970-х годах индийское правительство одновременно продвигало ИТ-индустрию аппаратного и программного обеспечения, ожидая синергетического эффекта от обеих сторон. Однако это лишь усугубило путаницу в межотраслевой политике. После этого индийское правительство изменило общее направление политики, сделав основную ставку на продвижение индустрии программного обеспечения. В 1984 г. была принята Новая компьютерная политика, направленная на разработку более прогрессивных политических инициатив и стимулов для повышения производительности и прибыльности индустрии программного обеспечения [20, с. 495–496].

К концу 1980-х годов индийское правительство перешло от государственного планирования к политике, ориентированной на рынок, поскольку оно было убеждено, что предоставление ИТ-компаниям возможности конкурировать на свободных рынках было бы более эффективным, учитывая природу индустрии программного обеспечения (т. е. ее небольшой размер и ориентацию на креативный контент) [17, с. 27–29].

Однако по мере увеличения масштабов ИТ-индустрии произошло обострение конфликтов интересов. Более того, все очевиднее стали проявляться негативные аспекты тесных отношений между правительством и ИТ-фирмами [там же, с. 156]. Соответственно, с 2000-х годов правительство Индии ужесточило правила в области ИТ-индустрии, чтобы устранить внутреннюю недобросовестную конкуренцию и отраслевой дисбаланс с точки зрения инклюзивного роста.

Чтобы преодолеть эту политико-экономическую ситуацию, ИТ-фирмы усилили лоббистскую деятельность и стали стремиться к установлению не только официальных, но и неформальных связей с правительством. Политики и правительственные чиновники, желая сохранить свои посты и власть, готовы даже закрыть глаза на незаконность политического финансирования со стороны таких фирм. Это, в свою очередь, ведет к перераспределению ресурсов в пользу непроизводительной деятельности.

Говоря о *промышленном производстве*, необходимо подчеркнуть, что индийское правительство в последнее время сосредоточило свое внимание на продвижении ряда мер, направленных на его реструктуризацию. Поскольку третичный сектор (сфера услуг), а не производственная сфера получил свое развитие раньше, то экономический рост трудоемких и крупномасштабных секторов был ограничен. Однако нехватка внутренних ресурсов и технологий для развития производственного сектора побудила индийское правительство активно привлекать инвестиции многонациональных корпораций, включая крупный иностранный капитал и человеческие ресурсы, для оживления своей инфраструктуры и оптимизации производственной среды.

В 220 провинциях по всей Индии был реализован ряд проектов по развитию производственного сектора [8, с. 107], для чего был ускорен процесс экономической децентрализации. Однако это создало

¹ Embedded autonomy — термин, введенный П. Эвансом для обозначения идеальных отношений между государством и бизнесом в модели государства развития; государство должно быть связано с бизнесом таким образом, чтобы хорошо понимать его интересы, но при этом чиновники не должны иметь возможности прибрать этот бизнес к рукам.

не только более открытую структуру экономического управления, но и добавило больше уровней к и без того запутанным конфликтам интересов, связанным с развитием производства.

Местный правящий класс, такой как местная элита, богатые фермеры и высшая каста, как правило, поддерживает тесные отношения с правительственными чиновниками государственного уровня, местными политиками, гражданскими организациями и средствами массовой информации. Однако нередко в случаях реализации промышленных проектов (как это было, например, с индийскими многонациональными корпорациями Tata и Vendanta, южнокорейской Posco) имели место сложные конфликты интересов из-за неэффективного экономического управления, основанного на отношениях между различными заинтересованными сторонами в поисках ренты [21, с. 131–132].

Еще одним серьезным препятствием на пути успешного развития производственного сектора Индии стали строгие правила, касающиеся трудовых отношений и приведшие к тому, что производители долгое время предпочитали сдерживать создание новых рабочих мест [24, с. 203]. Только в 2020 г. было принято три законопроекта, дающих возможность реализовать давно назревшие трудовые реформы, которые, в частности, позволяют промышленным предприятиям проявлять определенную гибкость в вопросах сокращения штатов и найма персонала [23, с. 215].

Остро осознавая важность создания кооперативного экономического управления для развития производственного сектора, правительство разработало ряд институциональных механизмов для разрешения конфликтов между заинтересованными сторонами. В 2004 г. начал свою деятельность Национальный совет по конкурентоспособности промышленного производства (NMCC), состоящий из правительственных чиновников, руководителей предприятий и экономистов из различных областей. Этот совет призван создавать государственно-частные партнерства для развития инфраструктуры производственного сектора, а также разрешать политические споры внутри производственных секторов или между межотраслевыми секторами. В то же время индийское правительство продолжало продвигать различные стратегии, направленные на создание благоприятной рыночной среды и резкое сокращение сферы регулирования многих видов промышленной деятельности в производственном секторе. В результате темпы роста промышленности быстро возросли и внесли свой вклад в развитие национальной экономики.

Однако при этом резко обострилась проблема распределения доходов, экономического неравенства между социальными классами и дисбаланса межотраслевых отношений в производственном секторе. Коалиционное правительство ОПА вынуждено было перейти от политики, ориентированной на развитие, к политике, ориентированной на перераспределение, что было расценено индийским бизнесом и иностранными инвесторами как уступка демократическому популизму [12, с. 876].

И в нынешних политических и экономических условиях способность индийского правительства реализовывать политику инклюзивного роста по-прежнему ограничена сохраняющимися отношениями, связанными с поиском ренты. Это приводит к неудовлетворительным результатам, учитывая масштабы инвестиционной активности в производственном секторе.

Заключение

В 1960–70-х годах индийское правительство придерживалось командно-контрольного режима в отношении частного сектора, который приводил к сговору и стремлению к ренте и оказывал значительное негативное воздействие на экономические показатели страны. Между политической и экономической элитами царила атмосфера взаимного недоверия наряду с сильным настроением правительства против бизнеса.

Со сменой правительства в 1980 г. и возвращением Индиры Ганди на пост премьер-министра содействие экономическому росту стало центром экономической политики правительства, что привело к растущему союзу между политической и экономической элитами. Индийское государство дало четкий сигнал о своем намерении взять на себя надежные обязательства по созданию среды, в которой будет поддерживаться частное предпринимательство и проводиться политика, способствующая экономическому росту.

Сдвиг в отношениях между политической и экономической элитами от взаимного недоверия к более совместным и синергетическим отношениям еще более усилился с приходом к власти Раджива Ганди

в 1985 г. Он проявлял особый интерес к современным секторам, таким как информационные технологии и инжиниринг, и пытался привлечь новую экономическую элиту из этих развивающихся секторов к отношениям, которые были у политической элиты с бизнес-сектором.

Кроме того, с появлением нетрадиционных бизнес-групп в южной и западной Индии наблюдалась растущая диверсификация собственности на бизнес, что привело к расширению политических связей бизнес-элиты [25, с. 9]. Частные инвестиции значительно возросли с середины 1980-х годов, особенно в новые сектора, такие как информационные технологии и фармацевтика, и в течение десятилетия Индия стала одной из самых быстрорастущих стран в мире, все больше приобретая характерные черты «государства развития». Индийское правительство в своей политике сделало акцент на рыночной стратегии путем сокращения государственного регулирования и повышения автономии бизнеса, выступая при этом в качестве движущей силы быстрого экономического развития.

Однако, несмотря на достижение высоких темпов экономического роста, в стране стало нарастать социальное неравенство, приведшее к обострению политической ситуации. Это заставило находившуюся у власти в стране с 2004 по 2014 г. левоцентристскую коалицию пойти на изменение промышленной политики для достижения баланса экономического роста и социальной справедливости — двух противоположных политико-экономических идеологий, пожертвовав в определенной степени скоростью экономической либерализации.

Находящаяся у власти с 2014 г. Бхаратия джаната парти во главе с ее лидером Нарендрой Модии в условиях регулируемой рыночной экономики, с одной стороны, стремится обеспечить большую свободу рынка, частного предпринимательства, способствовать большей открытости и интернационализации экономики, с другой — ослабить и ограничить крупный капитал для защиты мелкого и среднего предпринимательства. При этом отношения государства и бизнеса продолжают в значительной степени носить клиентелистский характер, что, по мнению многих специалистов, мешает дальнейшей экономической либерализации и повышению глобальной конкурентоспособности индийской экономики.

Решение данной проблемы важно не только для Индии, но и для всех ее партнеров по евразийской интеграции. В июне 2017 г. на саммите в Астане Индия стала полноправным членом Шанхайской организации сотрудничества, завершив тем самым свое двенадцатилетнее пребывание в организации в качестве наблюдателя. Выбор в пользу членства в ШОС стал не просто средством реализации экономических интересов страны, но и шагом, свидетельствующим о принципиальном выборе в пользу евразийского вектора развития.

Литература / References

1. *Adhia N.* The History of Economic Development in India since Independence // *India: Past, Present, and Future*. 2015. V. 20. No. 3. P. 18–22 [Electronic resource]. URL: <https://www.asianstudies.org/publications/ea/archives/the-history-of-economic-development-in-india-since-independence/> (accessed: 20.11.2023).
2. *Ahluwalia M. S.* Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked? // *Journal of Economic Perspective*. 2002. No. 16 (3). P. 67–88. DOI: 10.1257/089533002760278721
3. *Basu K., Annemie M.* The Pattern and Causes of Economic Growth in India // *Oxford Review of Economic Policy*. 2007. No. 23 (2). P. 143–167. DOI: 10.1093/oxrep/grm012
4. *Cali M., Sen K.* Do Effective State Business Relations Matter for Economic Growth? Evidence from Indian States // *World Development*. 2011. No. 39 (9). P. 1542–1557. DOI: 10.2139/ssrn.1534596
5. *Chakravarty S.* Development Planning: The Indian Experience. London : Clarendon Press, 1987. ISBN: 0 19 828555 8.
6. *Chaudhuri S.* Economic Reforms and Industrial Structure in India // *Economic and Political Weekly*. 2002. No. 37 (2). P. 155–162. [Electronic resource]. URL: <https://www.jstor.org/stable/4411600> (accessed: 15.11.2023).
7. *Das K.* Micro, Small and Medium Enterprises in India: Unfair Fare. Gujarat : Gujarat Institute of Development Research. 2008. [Electronic resource]. URL: <http://www.gidr.ac.in/pdf/WP-181.pdf> (accessed: 15.11.2023).
8. *Dore P., Narayanan K.* Regional Economic Diversity: Lessons from an Emergent India. Oxford : Oxford University Press, 2023. DOI: 10.1093/oso/978
9. *Engerman D.* The Price of Aid: The Economic Cold War in India. Harvard : Harvard University Press, 2018. DOI: 10.2307/j.ctv24w64d1

10. *Evans P.* Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation. Cambridge : Cambridge University Press, 1995. ISBN: 9780691037363
11. *Francine R. Frankel.* Indian's Political Economy: The Gradual Revolution (1947–2004). Princeton : Princeton University Press, 2005. ISBN: 9780195683790
12. *Goyal A.* (ed.) Handbook of the Indian Economy in the 21st Century: Understanding the Inherent Dynamism. Oxford : Oxford University Press, 2014. ISBN: 9780198097532
13. *Jiho Jang, Jung-Yul Kim, Young-Hee Cho.* Change of Industrial Strategies and Government-Business Relationship in India // Journal of International and Area Studies. 2013. V. 20. No. 2. P. 101–115 [Electronic resource]. URL: https://s-space.snu.ac.kr/bitstream/10371/96560/1/7.Change-of-Industrial-Strategies-and-Government-Business-Relationship-in-India_Jang-et-al.pdf (accessed: 15.11.2023).
14. *Kong D.-A., Balatchandirane G.* A Study on Major Big Business Houses in India: Performance and Prospects Since the Reforms // Journal of Indian Studies. 2004. No. 9 (2). P. 141–182.
15. *Mazumdar S.* The Sorry State of India's State–Business Relations [Electronic resource] // EastAsiaForum. 06.06.2023. URL: <https://www.eastasiaforum.org/2023/06/06/the-sorry-state-of-indias-state-business-relations/> (accessed: 15.11.2023).
16. *McCartney M.* India — the Political Economy of Growth, Stagnation and the State, 1951–2007. (India in the Modern World). London — New York : Routledge, 2011. ISBN: 9780415673600
17. *Mehta H.* The Maverick Effect: The Inside Story India's IT Revolution. New Delhi : Harper Business India, 2022. ISBN 13: 9789354895296. ISBN 10: 9354895298
18. *Mohan R.* (ed.) India Transformed: 25 Years of Economic Reforms. Washington : Brookings Institution Press, 2018. ISBN: 9780815736615
19. *Mohan R.* Growth Record of the Indian Economy, 1950–2008: A Story of Sustained Savings and Investment // Economic and Political Weekly. 2010. No. 43 (19). P. 61–71 [Electronic resource]. URL: <https://www.jstor.org/stable/40277444?seq=1> (accessed: 20.11.2023)
20. *Mukherji R.* Interests, Wireless Technology, and Institutional Change: From Government Monopoly to Regulated Competition in Indian Telecommunication // The Journal of Asian Studies. 2009. No. 68 (2). P. 491–517. DOI: 10.1017/S0021911809000680
21. *Panagariya A.* New India: Reclaiming the Lost Glory. Oxford : Oxford University Press, 2020. DOI: 10.1093/oso/9780197531556.001.0001
22. *Pradhan J. P.* R&D Strategy of Small and Medium Enterprises in India —Trends and Determinants. Ahmedabad : Sardar Patel Institute of Economic & Social Research, 2010 [Electronic resource]. URL: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/20951/1/SMER_and_D.pdf (accessed: 20.11.2023).
23. *Roy T., Swamy A.* Law and the Economy in a Young Democracy: India 1947 and Beyond (Markets and Governments in Economic History). Chicago : University of Chicago Press, 2022. DOI: 10.7208/chicago/9780226799148.001.0001
24. *Sen K.* (ed.) State Business Relations and Economic Development in Africa and India. London — New York : Routledge, 2017. DOI: 10.4324/9780203077047
25. *Te Velde D. W.* (ed.) Effective State-Business Relations, Industrial Policy and Economic Growth. 2010 [Electronic resource]. URL: <https://cdn.odi.org/media/documents/6126.pdf> (accessed: 20.11.2023).
26. *Varshney R. L.* Government-Business Relations in India // *The Business History Review*. 1964. V. 38. No. 1. P. 22–57. DOI: 10.2307/3112486

Об авторе:

Пахомова Мария Артуровна, аспирант кафедры государственного и муниципального управления Северо-Западного института управления РАНХиГС (Санкт-Петербург, Российская Федерация);
e-mail: mariap2707@gmail.com

About the author:

Maria A. Pakhomova, PhD student of the Department of State and Municipal Administration of North-Western Institute of Management of RANEPA (Saint Petersburg, Russian Federation);
e-mail: mariap2707@gmail.com