

RUSSISK KAPITALISME – NOEN MERKNADER MED UTGANGSPUNKT I RULAN DZARASOV'S BOK *THE CONUNDRUM OF RUSSIAN CAPITALISM*

Sjokkterapiens Russland

Da «muren» falt høsten 1989, reiste en sverm av vestlige økonomer til Russland for å fortelle at nå måtte overgangen til markedsøkonomi gå fortest mulig. Statseidendom måtte over i privat eie, priser og lønninger måtte bestemmes på markedene, statsutgiftene måtte ned, og handelen med utlandet måtte slippes fri. Denne overgangen måtte skje raskt, var rådgivere vestfra enige om. Det trengtes en «sjokkterapi» for å hindre at overgangen kunne stoppes på halvveien eller omgjøres av «konservative krefter».

Tre måneder høsten 1990 var jeg i det som den gang het Leningrad og opplevde at det plutselig var vedtatt et femti siders dokument med overskriften «*Overgang til marked*» (*Perekhod na rynek*). Overgangen skulle skje på «500 dager». Jeg hadde anledning til å dra rundt på samfunnsfaglige institutter, men traff ingen økonom eller samfunnsviter som kunne fortelle meg hvordan denne overgangen skulle skje – bransje for bransje, bedrift for bedrift, butikk for butikk, vare for vare.

Overgangen gikk likevel raskt. Rådgivere fra USA og IMF satt praktisk talt inne på regjeringskontorene og rådhusene og dikterte det som skulle skje. Alle viktige beslutninger ble tatt som regjeringsdekreter og ble aldri lagt fram for de nyvalgte parlamentene.

Resultatet ble likevel ikke den markedsøkonomien som rådgiverne så for seg. De viktigste grunnene var dels måten privatiseringene ble gjennomført på og dels de reelle maktforholda i det samfunnet som skulle «snus opp ned».

Kommandoøkonomien falt sammen uten at det fantes noe juridisk grunnlag for privat næringsvirksomhet. Dermed måtte andre midler tas i bruk: maktposisjoner i parti og forvaltning, personlige nettverk, korrupsjon og kriminelle maktmidler.

To eksempler jeg sjøl opplevde:

- Da jeg i 1993 ble vist rundt i et bydels-rådhus i Leningrad, var de fleste kontorene tomme. Partifunksjonærer hadde tatt kompetansen sin og nettverka sine ut av rådhuset med en gang de traff noen som var villig til å betale for det som de hadde stelt med i offentlig regi.
- Min beste informant i Leningrad jobba i et malingskonsern med fem produksjonsbedrifter. Konsernsjefen og de fem bedriftsdirektørene oppretta et selskap som kjøpte hele malingsproduksjonen (til en pris de sjøl

bestemte) før de solgte malingen videre til kundene. Sovjetøkonomien hadde ingen regler som kunne forby noe slikt, og det nye samfunnet hadde ikke nådd fram til regler som kunne gripe inn mot denne formen for «overgang til markedet».

Det var ikke konkurransen på de nye, «åpne» markedene som avgjorde hvem som lyktes og hvem som mislyktes i kampen om makt og eiendom i Russland utover på 1990-tallet. Markedene ble aldri «åpne» slik de nyliberale rådgiverne ville ha dem. Konkurransen ble det, men av en helt annen karakter og ført med helt andre midler enn de som forutsettes i markedsøkonomens lærebøker.

Det første som skjedde, var at alle borgere, fra de nyfødte til de døende, i 1992 fikk en «voucher», en verdikupong der det sto at de eide en like stor andel av det samlede russiske næringslivet som alle andre borgere. På hvilken måte denne eierretten skulle utøves, sto det ingen ting om. Men verdikupongen kunne selges. Til hvilken pris? Det avgjorde «markedet».

Noen solgte kupongen for ei flaske vodka. Andre la den under madrassen i håp om at verdien kunne brukes til noe etter hvert. De profesjonelle leide folk til å gå på dørene for å kjøpe mange nok kuponger til at de kunne vinne budrunden når aksjer i nye aksjeselskap ble lagt ut for salg.

Fram til 1994 var dette den viktigste formen for privatisering. Etter 1994 foregikk privatiseringen mer direkte. Statseiendom ble lagt ut for salg, men aldri som åpne anbud. Det var alltid «noen som snakka sammen» og ordna salg og kjøp seg imellom – til en pris som var svært så gunstig for kjøperen.

Slik ble næringslivet lagt ut på billigsalg og endte der det skulle – i hendene på enkeltpersoner. Det var dels velplasserte partipamper som fikk eie det som de tidligere hadde hatt partimakt eller offentlig makt til å styre. Og det var dels en del personer som med en blanding av flaks, bekjentskaper og kriminelle nettverk sikra seg en plass blant de «nyrike» eierne.

For folk flest var det verste ved samfunnsendringene på 1990-tallet nettopp den nye kriminaliteten: Alle som i stort eller smått tjente raske penger, ble like raskt oppsøkt av folk som var tøffe nok og brutale nok til å beskytte dem mot alle andre som ville beskytte dem.

Også det som skjedde med de «hemmelige tjenestene» fra sovjettida, ble skjebnesvangert. På papiret skulle de nedlegges. Men det viste seg at det var et stort marked for et mangfold av slike tjenester i et samfunn med så mange uregulerte skyggesider som det russiske.

«Overgangen til markedet» førte til en enorm konsentrasjon av eiermakt innen næringslivet. De nyrike «oligarkene» – enten de var tidligere partisjefer eller sosiale oppkomlinger – sikra seg raskt politisk makt i tillegg til den økonomiske. Ingen politiske partier kunne hevde seg uten å ha mektige nok oligarker i ryggen. Hele bransjer ble raskt dominert av noen få storkonsern. Banker og bedrifter smelta ofte samme innen samme oligark-strukturer – og

alle kommersielle TV-kanaler og større aviser ble overtatt av folk som er så rike at de også eier ganske mye annet.

En sammenfatning fra OECD

På samfunnsmessig nivå sank lønnsandelen fra 40,5 prosent i 1990 til 26 prosent tidlig på 2000-tallet. Det samme skjedde i eksportbransjene. I metallbransjen utgjorde lønningene bare 10 prosent av enhetskostnadene, mens de var 23 prosent i Japan, 25 prosent i Tyskland og 28 prosent i USA.

Da «overgangen til markedet» på 1990-tallet gikk for seg på det heftigste, sank reallønna for folk flest med 60 prosent. Samtidig var det mange som ikke fikk lønn i tide. I 1998 klagde 2/3 av arbeiderne over at de var langt på etterskudd med lønna med et etterslep i snitt på nærmere fem måneder. (s. 162) Lønna ble også mindre verdt i ventetida på grunn av inflasjonen. Det oppsto en hyperinflasjon i den heftigste reformperioden 1992-95. Denne inflasjonen var ikke jamt fordelt på sektorer. Prisene på brensel, andre former for energi og transport økte 2-3 ganger så fort som på andre varer og tjenester. (s.183)

Små og mellomstore bedrifter hadde i 2012 større problem enn i noe annet OECD-land med å rekruttere faglig dyktig arbeidskraft. Når det gjaldt livslang læring lå Russland helt på bunn – nesten nede på nivået til Hellas og Tyrkia.

Innsatsen satt inn på arbeidsmarkedstiltak var mikroskopisk lav i forhold til alle OECD-land – med unntak for Mexico. Til gjengjeld var dagpengene til arbeidsløse så lave at ingen kunne leve på dem.

Russland bruker mindre av nasjonalinntekten på helse og utdanning enn OECD-snittet – og mer på forsvar og subsidier. Avgiftene på alkohol er lave, og tobakksavgiftene er lavere enn i alle OECD-land.

Enda større forskjell er det på klimagassutslippene i forhold til bnp-nivået. Der ligger Russland langt over alle andre OECD-land.

Russland er klart mer korrupt enn alle andre OECD-land, klart mer korrupt også enn de fire OECD-landa fra Latin-Amerika og Afrika. I 2012 havna 50 000 korrupsjonssaker for domstolene. Det var 25 prosent flere enn året før, forhåpentligvis fordi rettsvesenet tok korrupsjon mer alvorlig.

En internasjonal pressefrihetsindeks rangerte Russland i 2012 på 148ende plass av 179 land.

Kilde: OECD, *Economic Surveys*. Russian Federation, januar 2014.

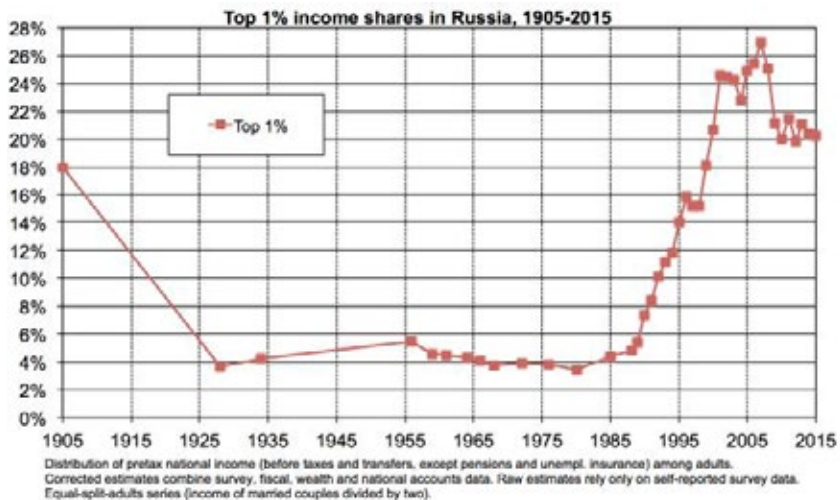
Det var slike maktstrukturer Vladimir Putin ga seg i kast med da han overtok som president etter Jeltsin fra årsskiftet 1999/2000 – blant annet ved å plassere tidligere KGB-folk i stadig flere lederposisjoner i banker og stor-

konsern. De statlige TV-kanalene styres nå så stramt av Putin at de kommersielle kanalene til enhver tid veit «hva som er sant».

Dette har ført Russland fram til en samfunnsøkonomi som i sin struktur likner mer på det som var der før 1990 enn på kapitalismen i Vest-Europa og Nord-Amerika. Det som fantes av planøkonomi er borte, mens forholdet mellom arbeid og kapital er som det var i vest før arbeidsfolk begynte å organisere seg.

Fra rundt 1990 økte de sosiale ulikhetene i det russiske samfunnet dramatisk. Kurven i diagrammet viser hvilken andel «topp-inntektene» har utgjort av de samlede inntektene fra 1905 til 2015. Som mål for «topp-inntekter» er brukt de samlede inntektene til den ene prosenten som har de høyeste inntektene.

Fra 1927-28 fram til slutten av 1980-tallet har prosenten med de høyeste inntektene 4-5% av de samlede inntektene. Etter 2000 har prosenten med de høyeste inntektene over 20% av de samlede inntektene – en høyere andel enn Piketty & co anslår at det var i 1905.



Kilde: Filip Novokmet, Thomas Piketty, Gabriel Zucman, «From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia, 1905-2016», *NBER Working Papers*, National Bureau of Economic Research 2017.

Hva slags kapitalisme utvikler seg i Russland?

Det har økonomen Ruslan Dzarasov tatt mål av seg til å vise fram i boka *The Conundrum of Russian Capitalism*, gitt ut av Pluto Press i 2014. Resten av denne artikkelen bygger på denne boka. Sidetall viser til den samme boka.

Det er «det nye sosiale systemet» i Russland han vil belyse. Han kaller det «en særegen form for kapitalisme». Kildene hans er offentlige dokumenter og mengder av empiriske undersøkelser, de aller fleste russiske.

Dzarusov starter med noen konkrete spørsmål:

- Hvorfor skyr bedriftsledere de langsiktige investeringene?
- Og hvorfor er investeringene så lite produktive?

Det korte svaret hans er at to forhold har hatt størst betydning: Forfallet i den sovjetiske planøkonomien fra 1970-tallet – og konkurransen fra den stadig mer finansstyrte kapitalismen ellers i verden.

Den globale konkurransen bidrar til at profitten synker og at investering i framtidig produksjon avtar i store deler av verden. Store kapitalmengder satses i stedet på eiendomsutvikling og andre former for spekulative kapitalplasseringer. Slik blir verdensøkonomien stadig mer finansdrevet. Selskap prøver å oppnå størst mulig kortsiktig gevinst for aksjeeierne i stedet for trygg og langsiktig vekst av selskapet.

Sovjetsamfunnet ga arbeidere mange viktige økonomiske og sosiale rettigheter, derimot ikke reelle politiske rettigheter. Samtidig oppsto det sosiale ulikheter av nye slag. Det vokste fram en privilegert styringselite dels gjennom partiet og dels gjennom det offentlige byråkratiet. Hovedtrekkene var synlige allerede rundt 1925.

Overdreven sentral planlegging ga byråkratiet all makt over inntektsfordelingen. Etter hvert festna det seg en uformell kontroll over de økonomiske ressursene. Ledende sjikt innen parti og offentlig byråkrati lærte seg å utnytte offentlig eiendom til privat fordel.

Glasnost-reformene etter 1985 førte til at en pro-kapitalistisk blokk innen parti og offentlig forvaltning sto fram. Det var denne blokken som i sovjet-tida – i den daglige praksis – hadde styrt bransjer, bedrifter og offentlige tjenester. Det var de som hadde oversikten, de personlige nettverkene og virkemidlene og som alt i 1990 hadde et sterkt ideologisk overtak med kravet om en rask «*overgang til marked*». Det halvt hysteriske budskapet i alle medier var: Sovjetsamfunnet har kommet til veis ende, nå er det opp til den enkelte «*å utnytte de nye mulighetene*».

Det fantes ingen demokratisk organisert motvekt som sto opp mot disse kreftene. Gorbatsjov hadde i 1986 lansert «*perestroika*» (ombygging) som veien ut mot nye samfunnsforhold og ny organisering av det økonomiske livet. Mange bidro i den nye flommen av samfunnsdebatt, men det skulle vise seg at denne debatten var uten kobling til sosiale og økonomiske drivkrefter som kunne omsette ord til handling.

I løpet av 1980-åra økte bedrifts- og partiledere skrittvis den uformelle kontrollen over de fleste store produksjonsbedriftene. Etter 1991 omdannes uformell kontroll til formelt eierskap. Det skjer på mange ulike måter, ofte i samarbeid med kriminelle miljøer.

Lovgivningen omkring privatiseringene var uklar og tilfeldig. De forpliktelsene som nye eiere var pålagt, var ikke særlig presise. Dette førte til mange gråsoner omkring hvordan privatiserte bedrifter kunne fungere. Et gjennomgangspørsmål var at mange svært profitable statsbedrifter ble lagt ut på billigsalg. To eksempler:

- Da ISC Tiomen Oil-Gas Company Slavoil ble solgt til private eiere i 1996-97 for 48 millioner dollar var markedsprisen ved årsslutt i 1997 358 millioner dollar.
- Da ISC Eastern Oil Company ble privatisert i 2002, tapte statskassa 250-425 millioner dollar på salget.

Dzarasov viser til undersøkelser som konkluderer med at etter privatiseringene satt det offentlige igjen med mellom 5 og 11% av markedsverdien til selskapene.

Et annet problem var at svindel og andre former for bedragerivirksomhet fikk utvikle seg nokså fritt. (s. 85) Det groveste eksemplet var de såkalte «aksjer-for-lån» auksjonene i 1995. De innebar at regjeringen lånte penger mot å tilby aksjer i profitable statsselskap som pant for lånet.

Alt i 1995 advarte riksrevisjonen regjeringen mot slike avtaler. Da kom det fram at finansdepartementet på forhånd hadde overført store pengesummer til långiverne, og at det var de pengene som ble gitt regjeringen som lån. Neste skritt i skandalen var at regjeringen erklærte seg ute av stand til å finne dekning for låna. Dermed kunne långiverne overta alle aksjene som sin eiendom – gratis. Ifølge Dzarasov fikk disse «aksjer-for-lån»-skandalene ingen konsekvenser for dem som var involvert.

Den svenske økonomen Anders Åslund var en av de sentrale rådgiverne til den russiske regjeringen fra 1991 til 1994. Han fastslo i 2007 at han hadde «problemer med å forstå de store følelsene» som hadde oppstått i forbindelse med «lån-for-aksjer»-affæren. «Privatiseringene var aldri utforma for å være moralske eller egalitære. De skulle være funksjonelle og føre til egnede eiere», slo han fast. (s. 91)

De mange tvilsomme privatiseringene slapp løs korrupsjon og annen kriminalitet på brei front. Rapporter fra riksrevisjonen viste at statlig og kommunal eiendom i stor grad var blitt overført til kriminelle og halv-kriminelle miljøer. I tiårsperioden 1993-2003 registrerte Innenriksdepartementet 52 938 forbrytelser i forbindelse med privatiseringene. (s.87)

Det var vanlig at direktørene i tidligere statsbedrifter overførte verdifulle ressurser til nye selskap der direktørene hadde aksjeflertallet. Dermed kunne de nye eierne av de privatiserte statsbedriftene oppleve at de satt igjen med helt uprofitable selskap. (s. 88)

I den første fasen ble mange bedrifter eid og dominert av ansatte. Men mange av dem opplevde at rollen som eier bare var formell og uten reelt innhold. Aksjene falt i verdi, og utbyttet var ofte helt minimalt. Det førte til at aksjene etter hvert kom på færre og færre hender. (s. 97-99)

De som overtok, var maktgrupper innen parti og offentlig forvaltning og enkeltpersoner og miljøer som var tidligst ute med å «se de nye mulighetene». Det sto ikke til å hindre at noen av miljøene så mulighetene i ulike former for kriminalitet. Det oppsto en egen type demonstrativt aggressive entreprenører og næringslivsledere som fikk oppnavnet «nye russerere». (s.90)

Det fantes verken jurister eller revisorer som kunne fastslå hva som var rimelig og/eller lovlig. Det måtte stampes opp av bakken titusenvis av regnskapsførere til å mestre de ulike formene for dobbelt bokholderi. Det ble en kamp på ulike vilkår. Bare én ting var sikkert: de gamle makthaverne var ikke de som kom dårligst ut.

Visjonen om markedsøkonomien

«Overgangen til marked» ble sjølsagt begrunna helt annerledes. Overføring av statsbedrifter til private eiere skulle føre til effektiv styring, til at det ble investert i moderne teknologi og til at den langsiktige veksten skulle bli størst mulig. Russland skulle bli konkurransedyktig på internasjonale markeder for høyteknologiske produkter, Slik skulle grunnlaget legges for samme overflod av forbruksvarer som i vestlige land.

Folk flest godkjente – eller fant seg i – reformene, men opplevde utover på 1990-talleten nedgang i produksjon og levestandard uten sidestykke kombinert med en kriminalisering av samfunnet og et sammenbrudd innen skoleverket og helsevesenet. Russland nådde ikke 1990-nivået for BNP per innbygger før i 2003. Inntektsforskjellene i Russland er vesentlig større enn i alle europeiske OECD-land – og også større enn i USA. Andelen med inntekt mindre enn halvparten av median-inntekten er 17% - mot 11% som gjennomsnitt i de 35 OECD-landa.

De barske realitetene

Dzarusov skildrer det nye systemet dels som en videreføring av elementer fra den sovjetiske kommandoøkonomien innen rammen av en nyliberal globalisering i retning av en stadig mer finansdominert kapitalisme.

Etter at Putin kom til makta i 2000, måtte makthavere innen næringslivet opptre mer forsiktig. Oligarker som samla for stor makt, risikerte at myndighetene satte dem på plass, enten gjennom administrative vedtak eller ved straffesaker for å markere hva regimet tillot. (s. 115) Putin utfordra likevel aldri grunnlaget for oligarkregimet i Russland – så sant de ikke forsøkte å blande seg inn i politikk.

Mye fysisk kapital gikk til spille etter 1991, men det var lite av det som Joseph Schumpeter har kalt «kreativ ødeleggelse» av kapital. Den russiske kapitalismen på 1990-tallet var – ifølge Dzarusov – tilbakeliggende, med kortsiktig horisont og økonomisk ineffektiv. Den var ikke i stand til å sende de signalene til markedsaktørene som markedsteoriene forventer. (s. 202)

En større undersøkelse av nærmere 200 store bedrifter viste at fra 1998 til sommeren 2008 var det år etter år slik at rundt 30% av bedriftene ikke foretok noen investeringer. Fra høsten 2008 til våren 2012 var andelen som ikke investerte, økt til rundt 50%.

Denne tilstanden har ført til at sjøl store konsern styres i retning av kort-siktig profitt. Snittalderen på maskiner i industrien er over tjue år, mens den i sovjettida på 1980-tallet var ti år. Hovedtyngden av investeringene rettes mot utvinning og ikke mot bearbeiding eller høyteknologiske produkter. Sjøl tradisjonell vareproduksjon er uinteressant for de fleste oligarkene.

I sovjettida gikk størstedelen av høyteknologi-investeringene til rustnings-industrien. Utviklingen av sivilsektoren var basert på lav-kvalitet-ressurser, både når det gjeldt arbeidskraft, energi og råvarer. Prisene var lave i forhold til prisene på verdensmarkedet. Etter 1991 ble den russiske økonomi-strukturen kraftig endra. Produksjonen ble dreid i retning av naturressurser som kull, olje, gass og tømmer. Det førte til lav økonomisk vekst og til en kraftig ulikevekt mellom bransjer og regioner. Det utvikla seg enklaver knytta til kjøp og salg på utenlandske markeder, men svakt kobla til den lokale russiske økonomien. Verkstedindustrien ble f.eks. ensidig utvikla for å betjene etterspørselen i disse enklavene. (s. 189)

Kampen mellom rivaliserende miljøer

Kriminelt press og korruperte forbindelser til offentlige instanser utvikla seg raskt etter 1990/91. Samtidig ble det raskt kamp mellom rivaliserende miljøer både i bedrifter og bransjer. De mest vellykte av de nye eierne vant utover på 1990-tallet kontroll over store konsern-imperier. Den største aksjeeieren har ofte mer enn halvparten av aksjene i 64% av selskapene.

I 2011 sto de åtte største oligarkene for 45% av stålproduksjonen og 40-53% av de viktigste delene av den øvrige metallproduksjonen. En av de største, Oleg Deripaska, kontrollerer det største konsernimperiet med en kvart million ansatte.

Utover på 1990-tallet ble store bedrifter og konsern i stadig større grad styrt av det Dzarasov kaller dominerende «innside-grupper». Det dreide seg om grupper av eiere og bedriftsledere som styrer virksomheten langt på vei uavhengig av andre aksjeeiere og interessenter som ansatte, kunder og leverandører. Det vanlige var at slike innsidegrupper bygde seg opp ved å ha sterk nok kontroll med pengeflyten innen bedriften eller konsernet slik at de kunne styre pengestrømmene til seg sjøl. I Russland fikk dette som konsekvens at store deler av næringslivet ble underkasta det Dzarasov kaller «innsideprofitt». En stor del av boka til Dzarasov går i detalj inn på hvordan dominerende innsidegrupper utøver sin makt over selskapet.

Undersøkelser av større aksjeselskap viser at dominerende innsidegrupper kontrollerer 2/3 av større aksjeselskap. (s. 100) Dette gjelder i særlig grad for banker. Der er innsidekontrollen bortimot fullstendig.

I tillegg er det slik at 95% av større russiske selskap er registrert utenlands. Et flertall av russiske aksjeselskap betaler år etter år ikke noe utbytte til aksjeeierne. Da er den virkelige eieren ofte et selskap registrert i utlandet, eid av innsidegrupper som styrer det reelle overskuddet dit. Pengene har ofte passert gjennom et en-dags-selskap som får betaling for fiktive tjenester. (s. 136-48)

Undersøkelser viser at russiske selskap er ekstremt stengt for innsyn. Dermed er det sjelden kjent hvem eller hva som er viktigste eier. I Russland er et aksjeselskap ikke forpliktet til å informere markedet eller myndighetene om hvem som eier aksjene i selskapet. En vanlig konstruksjon er at den egentlige eiergruppa består av 5-7 selskap. Alle unntatt ett av selskapene er bare med i gruppa for å skjule hvilket selskap som virkelig er eier av selskapet. Det er også vanlig at toppledelsen i russiske storselskap også er de største aksjeeierne. Det betyr at eierskap og kontroll ikke kan skiller.

Det russiske næringslivet preges derfor av en grunnleggende mangel på stabile eierforhold og stabile kontrollmønstre. Det bidrar til at langsiktige strategier ikke utvikles. Kortsiktig profitt og innsidefortjeneste blir det styrende målet. Hvis innsidegrupper misbruker makta si, går aksjeeiere sjelden rettens vei. De som har de største administrative og finansielle ressursene, når lettest fram også i rettsvesenet. (s. 95)

Det er en stadig kamp innad i selskapet om hvordan finansielle ressurser skal disponeres. Skal de brukes til investeringer som gjør selskapet interessant for ytre krefter, til å betale skatt, aksjeutbytte eller nedbetaling av gjeld: Har innsidegruppene god nok kontroll, er det fristende for dem å styre finansstrømmene slik at de forsvinner over i private lommer. (s. 136)

En slik innsideprofitt kan skape store konflikter internt i virksomheten, konflikter både i forhold til aksjeeiere, til bedriftsledere og til ansatte. Innsideprofitten svekker økonomien til selskapet ved å føre deler av overskuddet ut av selskapet. Dermed kan den hindre arbeidet med å utvikle langsiktige strategier for virksomheten både når det gjelder innføring av ny teknologi, utvikling av nye produkter, bedre produktkvalitet eller bedre tjenester for kundene. Det russiske næringslivet preges derfor av en grunnleggende mangel på stabile eierforhold og stabile kontrollmønstre. Det bidrar til at langsiktige strategier ikke utvikles. Kortsiktig profitt og innsidefortjeneste blir det styrende målet.

Siden det ikke er lett å etablere noe juridisk vern av innsidemakt, så uformelt som det vanligvis utvikles, er de indre maktforholda i en bedrift eller en bransje, kronisk ustabile. Faren for overtakelse gjør at innsidegruppene sjelden satser på langsiktige investeringer. (s. 132)

Innsidefortjeneste undergraver fortjenesten til aksjeeiere og bedriftsledere som ikke er med i innsidegruppa og til ansatte. Det blir også mindre rom for å investere i utvida produksjon, ny teknologi eller i en bedre organisering av virksomheten. Slike virkninger skaper uro og konflikter internt slik at innsidegruppa må sikre kontrollen sin med stadig hardere kontrolltiltak.

Når innsideprofitt preger store deler av næringslivet, er derfor en av konsekvensene teknologisk stagnasjon. Dzarasov ser dette som en «betydelig institusjonell hindring» for at det blir investert nok til å sikre den økonomisk veksten i den russiske samfunnsøkonomien.

De kriminelle omgivelsene

Mot slutten av 1990-tallet var det kamp om kontroll i annethvert russisk selskap. (s. 122) Den reelle innsidekontrollen var derfor grunnleggende ustabil i store deler av næringslivet. Jo hardere rivalisering, desto mer kortsiktige ble prioriteringene og desto mer ble inntjeningen brukt til å finansiere kontrollkampene. I mange tilfeller ble rivaliseringsinnsatsen lånefinansiert med selskapets økonomi stilt som sikkerhet for lån. (s. 124)

Siden lovverket verken er klart nok eller håndheves trygt nok, knytter innsidegruppene seg ofte til kriminelle miljøer eller støttemiljøer innen politiet for å sikre sin egen maktstilling. Det har vist seg nødvendig fordi det er mange eksempler på at menn med våpen tar seg inn på hovedkontoret til et konsern og overtar den fysiske kontrollen med kontorer og datautstyr. Mange konsern sikrer seg også ved å samarbeide med private sikkerhetsorgan. Slike organ var i utgangspunktet enten knytta til kriminelle grupper, eller til offentlige sikkerhetsorgan. En viktig oppgave var da å hindre andre miljøer i å kreve del av fortjenesten til konsernet.

Utover på 2000-tallet ble det mer vanlig at rivaliserende miljøer søkte støtte fra politiske maktmiljøer, såkalte Kreml-miljøer. Det innebar at privatiserte selskap gikk over i en form for «kvasi-nasjonalisering» der kostnader ble nasjonalisert og inntekter ble privatisert. (s. 126) Slike selskap unngikk helt eller delvis offentlig kontroll av virksomheten samtidig som finansstrømmene foregikk i det skjulte. Skjult var også de nettverk som slike selskap var del av.

Til tross for alle slike mottiltak er innsidekontrollen med russiske selskap grunnleggende ustabil. Hvis en ledende person innen sentral eller lokal forvaltning skifter jobb, eller mister jobben, forsvinner mange personlige nettverk av betydning for selskapet. Det blir særlig akutt hvis kontakten til en slik person har vært av lyssky karakter.

Dermed er sluttbildet til Dzarasov: Toppledere innen næringslivet tar kontroll over styringen og finansstrømmene innen konsern og hele bransjer ved å bestikke statsansatte, myrde rivaler – og flytte store pengemengder til utenlandske skatteparadis.

Hvordan hindre «fiendtlige overtakelser»?

I vestlige land er «fiendtlige overtakelser» noe som foregår på generalforsamlinger når et flertall av aksjonærer endrer sammensetningen av styret og/eller gjør endringer i ledelsen av selskapet. I Russland skjer mange «fiendtlige overtakelser» langt mer brått og brutalt. Det russiske handelskammeret har rapportert at det var nesten 7000 voldelige overtakelser fra 2000 til 2005.

Antall fiendtlige overtakelser ble særlig mange under krisa i 2008-09. Mange bedrifter måtte gå til bankene for å låne penger. Mange banker prøvde da å overta kontrollen med bedrifter og hele bransjer i disse kriseåra. Kriminelle metoder og miljøer var ofte involvert. (s. 129-30)

For å forebygge eller verge seg mot fiendtlige overtakelser setter dominerende innsidegrupper mye inn på å knytte nær kontakt med offentlige myndigheter. Denne kontakten kan ofte utvikle seg til korrupsjon. Gjennom slik kontakt utveksles gjensidige goder. For konsernet kan det være viktig å sikre seg adgang til å føre penger ut og inn over grensene, eller for å hindre konkurrenter i å komme inn på markeder for kjøp og salg som konsernet vil ha for seg sjøl. (s. 115) Lederen for dumagens komite for å hindre korrupsjon ble i 2006 sitert på at «ingen ville våge å ta over et selskap fysisk uten støtte fra politiet og andre maktstrukturer.»

Det har etter hvert vokst fram en hel «overtakelsesindustri» i Russland. Den jobber systematisk og forbereder overtakelsen trinn for trinn, og markedsfører oppleggene f. eks. slik: Selskapets ressurser, gjeld og andre viktige forhold undersøkes, sikkerhetsopplegget kartlegges og overtakelsen organiseres. Underveis kan det reises rettssak mot selskapet – f.eks. begrunna med narkohandel, sexhandel, spionasje. Mobildata kan tappes uten rettslig tillatelse. En eier og/eller slektninger av eieren kan kidnappes. Det kan lages kompromitterende TV-innslag eller slippes en video på sosiale medier.

Fortellingen til Dzarasov

Dzarasov har tatt mål av seg til å utvikle en marxistisk analyse av den samfunnsøkonomien som har oppstått i Russland etter 1991. Den russiske kapitalismen må ikke forstås som en kaotisk haug av tilfeldige fenomener og prosesser, men som et sosialt system med en indre orden kjennetegnet av en organisk enhet og en indre logikk basert på innsidefortjeneste til fordel for bestemte maktgrupper internt i selskapene.

Denne innsidefortjenesten kan være langt større enn det som i vest ville være den regnskapsmessige profitten. Den oppstår delvis fra underbetalte og ubetalte regninger av alle slag, utgifter til utbytte, investeringer, skatter og lønninger. Dette er bare mulig fordi innsidegruppene har full kontroll over at utgifter og inntekter registreres og regnskapsføres så ugjennomtrengelig det ikke skal kunne avsløres verken innafra eller utafra. (s.148-156)

- Det russiske næringslivet preges av svake investeringsstrategier, forelda teknologi og en uhensiktsmessig industristruktur. Russland er økonomisk blitt en del av semi-periferien til verdenskapitalismen.
- Som sosialt system har den russiske kapitalismen store svakheter. De radikale markedsreformene har mislykkes hvis en antar at målet var å etablere et mer effektivt økonomisk system enn det sovjetiske. (s. 255) Den russiske kapitalismen preges av teknologisk stagnasjon og fattiggjorte arbeidere.
- Mens kapitalismen i vest blir stadig mer *institusjonell*, selskapene eier i stigende grad hverandre, blir kapitalismen i øst *sterkt privat*: Produksjonsmidlene, både bedrifter, banker og media havner i lomma på enkeltpersoner. Disse personene slutter seg sammen i allianser for å øke sin innflytelse og for å verge seg mot andre allianser. Den russiske kapitalismen har skilt ut en nyrik overklasse som sprenger alle grenser for å vise med hvilken rett de kan boltre seg i sin overflod.

Det politiske livet underkaster seg økonomiske makthavere langt mer åpenlyst og direkte enn vi er vant til i vest. Hvert parti må sikre finansene sine ved å ha rike bakmenn i ryggen.

Skillet mellom offentlig og privat sektor er langt mer uklart enn i Vesten. Private banker forvalter store deler av de offentlige budsjettene på måter som ville vekke skandaleoppslag i enhver vestlig løssalgsavis – og utløse mistillitsforslag mot enhver statsråd med ansvar. Gammel parti- og statsmafia glir over i nye, framstormende mafiastrukturer. Ingen aner hvor de enorme overvåkingsorganene fra sovjettida slutter og hvor tilløpene til en moderne rettsstat begynner.

I denne boka begrenser Dzarasov seg til en analyse av to forhold: den økonomiske «basis» og den delen av «overbygningen» som oligarkene bolttrer seg i. Kampen mellom klassene har han vært innom i andre sammenhenger, men i denne boka er den knapt berørt.