

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки  
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE

РОССИЙСКАЯ  
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN  
ACADEMY OF SCIENCES

**Четырнадцатый всероссийский симпозиум**  
**«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**  
**И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

Москва, 9–10 апреля 2013 г.

Сборник пленарных докладов  
и материалов Круглого стола

МОСКВА  
2014

**Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Пленарные доклады и материалы Круглого стола Четырнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 9–10 апреля 2013 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 90 с.

**Strategic Planning and Evolution of Enterprises** / Materials. Fourteenth Russian Symposium. Moscow, April 9–10, 2013. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 90 p.

ISBN 978-5-8211-0659-9

© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 2014 г.

***Организаторы Симпозиума***

Отделение общественных наук РАН  
Секция экономики ООН РАН  
Центральный экономико-математический институт РАН  
Научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий»  
Волгоградский государственный университет  
Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета  
Журнал «Экономическая наука современной России»  
Российский гуманитарный научный фонд  
Российский фонд фундаментальных исследований  
Международная академия менеджмента  
Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко  
НП «Объединённые контроллеры»

***Оргкомитет Симпозиума***

Сопредседатели: **В.Л. Макаров**, академик, директор ЦЭМИ РАН;  
**Г.Б. Клейнер**, чл.-корр. РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН.  
Члены Оргкомитета: **С.А. Айвазян**, д.ф.-м.н., зам. директора ЦЭМИ РАН;  
**К.А. Багриновский**, д.э.н., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН;  
**В.Г. Гребенников**, д.э.н., зам. директора ЦЭМИ РАН;  
**М.Д. Ильменский**, к.т.н., зам. директора ЦЭМИ РАН;  
**В.В. Ивантер**, академик, директор ИНП РАН;  
**О.В. Иншаков**, д.э.н., ректор Волгоградского государственного университета;  
**А.Е. Карлик**, д.э.н., проректор по научной работе СПбГУЭФ;  
**В.С. Катькало**, д.э.н., декан Высшей школы менеджмента СПбГУ;  
**А.В. Кольцов**, к.э.н., начальник отдела Центра исследований и статистики науки;  
**В.Н. Лившиц**, д.э.н., зав. лабораторией ИСА РАН;  
**С.И. Ляпунов**, генеральный директор холдинга «Электропроминвест»;  
**С.А. Масютин**, д.э.н., заместитель генерального директора Электротехнического концерна «Русэлпром»;  
**В.В. Окрепилов**, чл.-корр., генеральный директор ФГУ «Тест-Санкт-Петербург»;  
**В.Л. Тамбовцев**, д.э.н., зав. лабораторией экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова;  
**А.И. Татаркин**, академик, директор ИЭ Уральского отделения РАН.  
Ученый секретарь: **Р.М. Качалов**, д.э.н., зав. лабораторией ЦЭМИ РАН.

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ОТКРЫТИЕ СИМПОЗИУМА.....</b>	<b>4</b>
<i>Клейнер Г.Б.</i> .....	4
<b>ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ .....</b>	<b>6</b>
<i>Полтерович В.М.</i> Проблема оптимизации структуры собственности.....	6
<i>Дорохин П.С.</i> Промышленная политика для России.....	14
<i>Клейнер Г.Б.</i> Системная экономика как среда функционирования предприятий.....	17
<i>Акаев А.А.</i> Среднесрочная программа импортозамещения как пусковой механизм для стратегии формирования инновационной экономики России.....	26
<i>Дементьев В.Е.</i> Госкорпорации (госкомпании) в российской экономике .....	32
<i>Бухвалов А.В.</i> Новые концепции внутреннего контроля в корпорациях: от учета к стратегии .....	50
Сведения о докладчиках пленарного заседания .....	54
<b>КРУГЛЫЙ СТОЛ НАУЧНОГО СОВЕТА ООН РАН</b>	
<b>«ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ».....</b>	<b>55</b>
<i>Макаров В.Л.</i> .....	55
<i>Масютин С.А., Животовская А.Г.</i> Особенности разработки стратегии развития машиностроительных предприятий в условиях неопределенности внешней среды .....	55
<i>Тамбовцев В.Л.</i> .....	64
<i>Патрушев В.И.</i> .....	66
<i>Фролов И.Э.</i> .....	66
<i>Набатников С.А.</i> Настоящее и будущее частного производственного предприятия в России .....	69
<i>Борзых А.А.</i> Экономическая статистика в России: набросок задач академической науки .....	72
<i>Петренко И.В.</i> .....	75
<i>Ложкин О.Б.</i> Смена парадигмы в анализе инвестиционных денежных потоков .....	76
<i>Курбатов А.П.</i> .....	85
<i>Андрианов К.Н.</i> Развитие промышленности евразийского ЕЭП: общая характеристика тенденции и перспективы .....	86
<i>Васин В.А.</i> .....	87
<i>Копейкин В.К.</i> .....	88
<i>Плетнев Д.А.</i> .....	88
Сведения о докладчиках круглого стола .....	90

# ОТКРЫТИЕ СИМПОЗИУМА

*Г.Б. Клейнер,*

*сопредседатель Оргкомитета Симпозиума*

Позвольте начать работу Пленарного заседания Четырнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий».

Для меня сегодняшний день – это праздник, который всегда со мной. Праздничными являются сегодняшний и завтрашний дни, когда во время работы Симпозиума у нас есть возможность встретиться с коллегами, рассказать о своих результатах, узнавать о результатах, полученных другими, проводить дискуссии, без которых немислима научная работа. Праздничными в определенной мере являются и дни между Симпозиумами, которые, напомним, проводятся каждый год в апреле. Подготовка к этому научному празднику, ожидание праздника – это тоже праздник.

Передаю вам самые теплые слова приветствия от академика В.Л. Макарова, директора ЦЭМИ РАН и сопредседателя оргкомитета Симпозиума, который не смог присутствовать сейчас здесь по весьма уважительным причинам, но должен быть на заседании Круглого стола после обеда.

На пленарном заседании сегодня выступят: академик В.М. Полтерович с докладом на тему «Проблема оптимизации структуры собственности»; член Государственной Думы П.С. Дорохин с докладом «Промышленная политика для России»; иностранный член РАН, профессор МГУ А.А. Акаев с докладом «Среднесрочная программа импортозамещения как пусковой механизм для стратегии формирования инновационной экономики России»; зав. лабораторией ЦЭМИ РАН В.Е. Дементьев с докладом «Госкорпорации в российской экономике»; зав. кафедрой ВШМ СПбГУ А.В. Бухвалов с докладом «Новые концепции внутреннего контроля в корпорациях: от учета к стратегии». Будет мой доклад на тему «Системная экономика как среда функционирования предприятий». Доклад академика С.Ю. Глазьева состоится завтра.

В этом году мы ввели некую новацию – вручение почетных дипломов авторам лучших докладов по каждой секции Симпозиума. Эти дипломы будут вручены завтра, во время закрытия Симпозиума после окончания работы секций.

Наш симпозиум называется «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Если сосредоточиться на этих двух понятиях и попытаться разобраться, в каком положении они находятся сегодня, мы увидим крупные подвижки. Стратегическое планирование превратилось в неотъемлемый элемент сегодняшней экономической жизни. Думаю, следующий год мы начнем работать в системе тотального государственного стратегического планирования. Во что это выльется – сказать сейчас трудно, но это крупный шаг в повышении эффективности регулирования и координации экономики. Очень большую роль сыграла разработка «Стратегии 2020», работа

над которой консолидировала и структурировала мнения ведущих ученых. Сейчас начинается работа над «Стратегией 2030», которая тоже не будет бесполезной.

Ситуация с предприятиями, к сожалению, за последний год не улучшилась. Темпы роста экономики в целом и промышленности в особенности весьма низкие. Здесь есть большие проблемы. Ситуация на предприятиях нуждается в существенном улучшении. Я считаю, что процессы стратегического планирования и развития предприятия в настоящее время находятся в состоянии разрыва. Закон о стратегическом планировании, к сожалению, до предприятий не доходит. Нет структур, которые бы организовывали связь микро- и макроуровня. Это свободное на сегодняшний день пространство должно быть заполнено соответствующими «скрепами». Нужно соединить стратегию и предприятия. Как это сделать, с помощью каких институтов? Это основная задача для экономистов всех направлений. В первую очередь ее должен решать наш Симпозиум.

Сегодня у нас праздник – началась работа Симпозиума. Я вас поздравляю с этим праздником и приглашаю начать работу Симпозиума. Позвольте объявить Симпозиум открытым.

# ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

*В.М. Полтерович*

## ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ<sup>1</sup>

### 1. ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Согласно распоряжению премьер-министра от 20 июня 2012 г. к 2016 г. планируется приватизировать ряд крупных компаний; некоторые из них играют ключевую роль в соответствующих секторах народного хозяйства. Выбор этих предприятий никак не обоснован, да и общие цели реформы как бы предполагаются само собой разумеющимися. Между тем, ни международный или собственно российский опыт, ни эмпирические или теоретические исследования не позволяют утверждать, что приватизация обязательно или хотя бы в большинстве случаев идет на пользу народному хозяйству. Реальная задача состоит не в организации «одностороннего движения», а в умелом сочетании процессов продажи и покупки активов государством.

### 2. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИВАТИЗАЦИИ НЕ ОЧЕВИДНА

Теория приватизации быстро развивалась в течение последних 25 лет (см. четырехтомник (Yarrow, Jasinski (eds.), 1996)) и обзор (Cavaliere, Scabrosetti, 2008)). Уже из основополагающих работ (Sappington, Stiglitz, 1987; Shapiro, Willig, 1990) следует, что эффективность приватизации априори не гарантирована и зависит, в частности, от уровня рисков в бизнесе, от информированности менеджеров и коррумпированности чиновников. В дальнейшем в рассмотрение были включены и другие факторы, такие как распределение рыночной власти, множественность собственников, мягкость бюджетных ограничений, забота правительства о занятости и т. п.

Сторонники приватизации, во многом следуя логике теоретических работ, обращают внимание на конфликт интересов при управлении госпредприятиями (государство выступает одновременно как собственник, менеджер и регулятор), а также на слабые конкурентные стимулы для их руководителей. Утверждается, что по этим причинам менеджеры госпредприятий менее квалифицированы и менее мотивированы, склонны к оппортунистическому поведению и использованию своих административных и политических связей в процессе конкуренции с частными компаниями, тем самым препятствуя их развитию.

Однако многочисленные эмпирические исследования не позволяют сделать однозначных выводов. Создается впечатление, что результаты эконометрических расчетов существенно зависят от рассматриваемого периода, страны, выборки и метода исследования (см., в частности, (Villalonga, 2000; Parker, 2004; Straska, Waller, 2012;

---

<sup>1</sup> Статья следует работе (Полтерович, 2013b) с некоторыми дополнениями и представляет собой краткое изложение ряда идей из (Полтерович, 2012, 2013a).

Adams, Mengistu, 2008; D'Souza, Megginson, 1999; Estrin et al., 2009)). Наиболее правдоподобное заключение, на наш взгляд, состоит в том, что эффективность приватизации зависит, прежде всего, от трансформационных издержек приватизации, соотношения «качества» государства и рынка и потребности экономики в промышленной политике, или, более обще, от того, в какой мере целесообразно вмешательство государства для стимулирования экономического роста. Рассмотрим последовательно каждый из факторов.

### **3. ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИВАТИЗАЦИИ, КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВА И КАЧЕСТВО РЫНКА**

Для оценки эффективности приватизации надо сопоставить расходы бюджета по управлению госпредприятиями с трансформационными издержками приватизационной реформы и с теми выгодами, которые получает народное хозяйство от деятельности госпредприятий как агентов модернизации.

Говоря о трансформационных издержках, следует, как обычно, иметь в виду три обобщенных процесса, порождающих издержки трансформации (Полтерович, 2007):

- 1) отвлечение ресурсов из традиционных сфер инвестирования на создание новых институтов;
- 2) дезорганизацию;
- 3) интенсификацию перераспределительных процессов.

К п. 1) относятся издержки на подготовку и принятие решений о приватизации, организацию аукционов, конкурсов или продаж акций на биржах, мониторинг соответствующих контрактов. Дезорганизация возникает вследствие смены менеджеров, необходимости адаптироваться к новому статусу фирмы. Наконец, активизация перераспределительной деятельности вызвана противоречивыми стремлениями покупателя и продавца добиться наиболее выгодной для себя сделки; лоббирование и коррупция – неизбежные спутники приватизационных процессов и особенно – в странах со слабыми институтами.

Неверная стратегия приватизации приводит не только к долгосрочной неэффективности, но и к сильным отрицательным экстермальным эффектам, к формированию плохого инвестиционного климата на десятилетия из-за нелегитимности возникшей частной собственности в глазах массы населения и, как следствие, отсутствия гарантий обеспечения прав на нее<sup>2</sup>.

Чем ниже качество государственного управления, тем меньше прибыль государственных предприятий, но одновременно – тем больше трансформационные издержки. Следовательно, неэффективность государства по сравнению с частным сектором, даже если она имеет место, не является решающим аргументом в пользу привати-

---

<sup>2</sup> По-видимому, и в развитых экономиках издержки приватизации часто недооцениваются (см. (Privatization Myths Debunked, 2011)).

зации. Иначе говоря, «плохое» государство вероятней всего не справится и с задачей быстрого реформирования, так что в первую очередь нужно искать способы постепенного улучшения качества государственного управления.

На результат приватизации, наряду с трансформационными издержками и качеством государственного управления, решающее влияние оказывает также и третий фактор: качество рынка. Это словосочетание звучит непривычно, хотя оно вполне параллельно понятию «качество государства», измеряемому рядом агентств и широко используемому в исследованиях. При этом важнейшую роль играет массовая культура страны. Самое эффективное правительство не в состоянии за короткое время вырастить из неграмотной массы достаточное число умелых менеджеров и квалифицированных рабочих и внедрить западную деловую этику в среду, где господствуют племенные или патриархальные нормы, так что сами понятия конфликта интересов и коррупции теряют всякий смысл.

Во многих развивающихся странах высшие чиновники имеют западное образование и используют западных консультантов. В условиях низкой массовой культуры кажется маловероятным, чтобы государственные предприятия в массе своей возглавлялись менее квалифицированными менеджерами, нежели частные. И в самом деле, опросы показывают, что это, по-видимому, не так (см. (Безручко, 2011; Авдашева, Долгопятова, Пляйнес, 2007, с. 35; Индекс взяточничества..., 2011)).

#### **4. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Государственное предприятие – один из потенциально эффективных инструментов государственной социальной и промышленной политики. Практически во всех странах под контролем государства находится значительная часть производства общественных благ. Промышленная политика необходима в ситуациях несостоятельности рынка – наличия сильных экстерналий, монопольных эффектов, целесообразности создания новых и контроля «увядающих» отраслей, импортозамещение или особого поощрения экспорта, стимулирования инновационной политики и инвестиций в отстающие регионы (см. (Corporate Governance, 2005, с. 21)). Во всех подобных случаях народнохозяйственная эффективность проектов не совпадает с частной эффективностью.

Из этих соображений следует, что инфраструктура, естественные монополии, градообразующие предприятия являются кандидатами на включение в государственный сектор. Это соответствует практике большинства стран.

Однако для догоняющих экономик государственные предприятия могут и должны играть, кроме того, особую роль – быть в определенном смысле институтами развития. Государственное предприятие может пожертвовать дивидендами, чтобы осуществить капиталовложения или заключить договора, имеющие сильный экстерналий эффект.

При квалифицированных управляющих госпредприятие обладает большим плановым горизонтом и имеет доступ к долгосрочным кредитам, это дает ему возможность инициировать проекты, совместные с частными фирмами, которые частный сек-

тор «в одиночку» не мог бы реализовать. Важные функции выполняют госпредприятия, поставляющие продукцию на олигопольные мировые рынки, такие как рынки нефти, газа или цветных металлов. Здесь экономика тесно переплетена с политикой, соглашения часто носят пакетный характер и содержат неэкономические элементы.

Таким образом, те же причины, в силу которых догоняющие экономики требуют более активной промышленной политики по сравнению с развитыми системами, обуславливают целесообразность поддержания в таких экономиках относительно более мощного государственного сектора. Госпредприятие может служить площадкой для внедрения более эффективных технологий и методов хозяйствования, квалифицированным инициатором и координатором широкомасштабных проектов модернизации отраслей, выполняемых на основе кооперации государственных и частных компаний. Обладая высококвалифицированными и заинтересованными экспертами, такие предприятия могли бы стать основой для реализации частно-государственного партнерства. Государственный сектор как проводник промышленной политики приобретает особое значение в условиях ВТО, когда возможности обычных инструментов государственного влияния на экономику ограничены<sup>3</sup>.

Еще один фактор, повышающий роль государственных предприятий, – наличие в экономике страны значительной по объему добычи сосредоточенных на ее территории природных ресурсов. Рынки таких ресурсов являются объектом постоянного внимания государства из-за их олигопольной структуры, трудностей налогообложения вследствие асимметрии информации, необходимости предотвращать хищническую добычу и привлекать долгосрочные инвестиции; важность этих отраслей делает их постоянным объектом политических манипуляций. Все это приводит к целесообразности участия государства в собственности хотя бы некоторых добывающих компаний даже в ряде развитых стран.

#### ***Управление структурой собственности.***

Рассмотренные выше соображения согласуются с результатами эмпирических исследований и в то же время позволяют сформулировать ряд принципов рационального управления структурой собственности.

Прежде всего, отметим, что крупные добывающие предприятия оказываются в государственной собственности чаще, нежели предприятия других отраслей (Kowalski, et al., 2013). Далее, в наиболее развитых экономиках качество управления в государственной и частной сфере примерно одинаковое, поэтому ни приватизация, ни национализация не должны сильно влиять на эффективность предприятий (Kole, Mulherin, 1997). С другой стороны, вмешательство государства для стимулирования роста ограничивается узким кругом отраслей, поэтому таким экономикам не нужен большой государственный сектор. Трансформационные издержки незначительны, а полные затраты на управление предприятиями в госсекторе выше, чем в частном, поскольку они

---

<sup>3</sup> На последнее обстоятельство обращается внимание в работе В.Е. Дементьева (2011, с. 182).

покрываются за счет налогов, нередко подавляющих активность рынка. Поэтому в наиболее передовых экономиках госсектор мал.

В экономиках с низкими доходами и слабыми институтами трансформационные издержки велики. Поэтому приватизированное предприятие должно быть существенно эффективнее государственного, чтобы оправдать приватизацию. С другой стороны, в таких странах государство должно проводить активную промышленную политику, стимулируя рост и создание новых отраслей. Естественно, что в этом случае госсектор относительно велик. Кроме того, высокие трансформационные издержки приводят к сильной зависимости текущего размера государственного сектора от его прошлых значений. Этим объясняется относительно высокий размер госсектора в бывших социалистических странах по сравнению с близкими по удельным доходам населения латиноамериканскими странами. Доля госсектора должна снижаться по мере развития экономики. Эти соображения объясняют, почему массовая приватизация 1990-х гг. дала положительный эффект в странах Восточной Европы и не дала эффекта или даже привела к отрицательным последствиям для бывших советских республик (Estrin et al., 2009).

Вместе с тем, указанные задачи диктуют определенную структуру государственного сектора<sup>4</sup>. Лидерство требует высококвалифицированного персонала и больших масштабов производства, а государственные риски не должны быть чрезмерными. Значит, в каждой отрасли желательно иметь относительно небольшое число крупных государственных фирм-лидеров; госпредприятия, работающие на уровне частных и не выполняющие специальных функций, являются очевидными кандидатами на приватизацию.

Однако даже и в этих случаях следует соблюдать осторожность. Продавая предприятия пусть и по «справедливой» цене, государство лишается постоянного источника доходов. Значит, следует предусмотреть источник, за счет которого будут компенсированы потери. Если полученные от продажи средства вкладываются в социальные проекты, не приносящие доходов в обозримой перспективе, то таким источником может быть уменьшение расходов в будущем, либо повышение налогов. Другой вариант – вложение полученных средств в более прибыльные проекты, но такие проекты должны быть уже разработаны к моменту приватизации. Здесь также возникают риски.

Наконец, приватизация предприятия, использовавшегося как инструмент промышленной политики, поднимает вопрос об отыскании других инструментов или о переключении на иную стратегию развития, в рамках которой промышленная политика уже не играет прежней роли.

---

<sup>4</sup> Задачи госсектора и структура управления госпредприятиями, включая западный опыт, детально рассматриваются в работах (Авдашева, Долгопятова, Пляйнес, 2007; Мальгинов, Радыгин, 2007; Дементьев, 2011).

Структуру собственности в экономике назовем стационарной в краткосрочном периоде, если при имеющихся условиях издержки и приватизации, и национализации выше получаемого выигрыша. Издержки могут меняться со временем. Но, по крайней мере, некоторые из них (например, издержки, возникающие вследствие коррупции) могут быть существенно уменьшены лишь в долгосрочном периоде.

Приведенное обсуждение показывает, что при отыскании рационального сочетания государственной и частной собственности в стране следует исходить из следующих гипотез.

1. Рациональная структура собственности в среднесрочном периоде зависит от ее текущей структуры. В самом деле, процесс улучшения должен закончиться в таком стационарном состоянии, где издержки не поддаются существенному сокращению в рассматриваемом периоде (достаточному, чтобы нарушить условия стационарности). Очевидно, однако, что в общем случае существует множество стационарных состояний, обладающих этим свойством, поэтому возникает зависимость от пути.

2. Стационарность (в указанном выше смысле) – функция меняющихся условий. Поэтому имеющийся у государства «инвестиционный портфель» целесообразно непрерывно проверять на стационарность с тем, чтобы подстраивать его в случае необходимости.

3. При прочих равных условиях относительный объем государственного сектора должен быть тем больше, чем выше качество государственного управления по сравнению с качеством управления в частном секторе.

4. Для высокоразвитых стран (с высокими уровнями благосостояния, качества институтов и человеческого капитала) издержки изменения портфеля малы; поэтому множество стационарных состояний является достаточно узким. Для таких стран прямое государственное вмешательство обычно неэффективно, поэтому объем государственного сектора должен быть мал.

Возможно, неэффективность приватизации в США объясняется тем, что портфель этой экономики находится в одном из стационарных состояний. Здесь уместно вспомнить теорему Саппингтона–Стиглица, согласно которой в конкурентной и «прозрачной» экономике форма собственности не имеет значения.

Заметим, что в развитых странах доля занятых в государственном секторе обычно не превосходит 5% (Christiansen, 2011)<sup>5</sup>, в то время как в развивающихся странах она в среднем больше 10%.

5. В бедных странах велики издержки и приватизации, и национализации. И рынок, и налоговая система, и социальная сфера не развиты, доля теневой экономики велика, однако уровень человеческого капитала в государственном секторе часто вы-

---

<sup>5</sup> В Норвегии – более 9%. Другие показатели значимости госсектора в странах ОЭСР приведены, например, в работе (Corporate governance, 2005, p. 30). В частности, в 2003 г. отношение стоимости активов SOE к ВВП (обе величины измерены в ППП) составляло для Финляндии – более 80%, для Словакии – около 55%, для Швеции – около 35%, для Турции, Южной Кореи, Франции и Италии – не менее 20%.

ше, чем в частном. Если это так, то поддержание большого государственного сектора может быть рациональным: тем самым обеспечивается и более высокая эффективность, и поступления в бюджет.

6. Для экономик среднего уровня развития (оцениваемого по уровню благосостояния и качеству рыночных институтов и человеческого капитала) издержки изменения портфеля велики, а различия между качеством человеческого капитала в государственном и рыночном секторе не столь значительны. Поэтому множество стационарных состояний обширно, а значит, объем государственного сектора существенно зависит от предыстории. (Этим, как уже отмечалось, можно объяснить относительно большие объемы госсектора в «переходных» экономиках по сравнению с латиноамериканскими странами). Здесь госсектор уже не играет решающей роли для пополнения бюджета. Все же для среднеразвитых экономик в целях проведения эффективной промышленной политики целесообразно поддерживать достаточный уровень государственного участия в капитале ведущих отраслей.

7. «Ресурсоизбыточность» экономики увеличивает рациональный относительный объем государственного сектора; можно предположить, что при прочих равных условиях этот объем является возрастающей функцией доли поступлений из ресурсного сектора в доходах государственного бюджета (если только она достаточно велика).

Сформулированные гипотезы согласуются с базовыми фактами и результатами ряда исследований, часть которых была упомянута выше. Однако для более строгой проверки этих гипотез необходимы масштабные исследования. При этом следует уточнить статистическое содержание понятий «объем государственного сектора», «ресурсоизбыточность», «качество государственного управления».

Отметим, что Россия, будучи одновременно «переходной» и ресурсоизбыточной экономикой, имеет особые основания для поддержания объема государственного сектора на достаточно высоком уровне. Но для этого необходимо совершенствовать управление государственной собственностью. В наших условиях непродуманная приватизация может нанести не меньший ущерб, нежели чрезмерная национализация.

Разумеется, успех государственного предприятия как агента модернизации (как и самой промышленной политики) отнюдь не гарантирован. Нетривиальность задачи усугубляется тем обстоятельством, что стандартный механизм контроля – привлечение частных собственников в качестве миноритариев – препятствует свободе финансового маневра, ограничивает использование прибыли для капиталовложений. Если создание или расширение предприятия не обосновано соответствующим проектом, доступным для обсуждения, если поставленные перед ним цели расплывчаты или нереалистичны, следует ожидать неудачи. Собственно говоря, шоковый характер программы расширения или сужения госсектора в отсутствие проектов и чрезвычайных обстоятельств является признаком того, что она мотивирована скорее идеологической, административной или политической борьбой, нежели стремлением ускорить экономический рост.

Из сказанного ранее следует, что низкое качество государственного управления и слабые институты являются скорее препятствием для успеха приватизации, нежели основанием для ее проведения. Значит, улучшение менеджмента, повышение прозрачности государственных компаний оказываются важнейшими задачами при подготовке к приватизации. Целесообразность приватизации средних и тем более, мелких фирм часто не вызывает сомнений. Что касается крупных предприятий, важнейшее значение имеют возможности превращения их в агентов модернизации, инициаторов крупных отраслевых и межотраслевых проектов. Необходимо не только четкое определение целей любого госпредприятия, но и строгое указание сферы и возможных масштабов его деятельности. Поскольку у госпредприятий имеются заведомые конкурентные преимущества (например, доступ к более дешевым кредитам), следует избегать их прямой конкуренции с частными компаниями. Система управления государственной собственностью должна предотвращать попытки госкомпаний вытеснить частное предпринимательство за счет административных связей и не допускать превращение госкомпаний в «кормушки» для чиновников. В подобных ситуациях немедленная приватизация может вести к улучшению; иногда, впрочем, уже угроза приватизации оказывается действенным средством. Не следует, однако, забывать, что незаконные доходы от процесса приватизации могут кратно превосходить суммы, получаемые от многолетнего «доения» чиновниками государственных фирм.

Необходимо отказаться от «шоковых» кампаний: продажа и приобретение активов государством должны стать рутинной частью управления госсектором.

## ЛИТЕРАТУРА

- Авдашева С.Б., Долгопятова Т.Г., Пляйнес Х.* Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта. Препринт WP/2007/01. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007.
- Дементьев В.Е.* Структура корпоративной системы и длинные волны в экономике. М.: ЦЭМИ РАН, 2011.
- Безручко П.* Частным компаниям есть чему поучиться у «неуклюжих государственных монстров». Ведомости. 11.07.2011. URL: <http://www.vedomosti.ru/blogs/pbezruchko/1611>.
- Индекс взяточничества экспортных компаний за рубежом (Bribe Payers Index) РБК. Рейтинг. 2011. URL: [http://rating.rbc.ru/articles/2011/11/03/33466664\\_tbl.shtml?2011/11/03/33466651](http://rating.rbc.ru/articles/2011/11/03/33466664_tbl.shtml?2011/11/03/33466651).
- Полтерович В.М.* Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.
- Полтерович В.М.* Приватизация и рациональная структура собственности. Часть 1. Приватизация: проблема эффективности // Экономическая наука современной России. 2012. № 4 (59).
- Полтерович В.М.* Приватизация и рациональная структура собственности. Часть 2. Рационализация структуры собственности // Экономическая наука современной России. 2013а. № 1 (60).
- Полтерович В.М.* Об управлении структурой собственности // Журнал Новой экономической ассоциации. 2013. № 4 (20).
- Распоряжение от 20 июня 2012 г. № 1035-р (2012). О внесении изменений в текст прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2011–2013 г.
- Adams S., Berhanu M.* Privatization, Governance and Economic Development in Developing Countries // Journal of Developing Societies. 2008. Vol. 24. № 4. P. 415–438.
- Cavaliere A., Scabrosetti S.* Privatization and efficiency: from principals and agents to political economy // Journal of Economic Surveys. 2008. № 22 (4). P. 685–710.
- Christiansen H.* The size and composition of the SOE sector in OECD countries // OECD corporate governance working papers. 2011. № 5. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/55/42/48512721.pdf>.

- Corporate Governance of State-Owned Enterprises. A Survey of OECD countries. Paris, OECD, 2005.
- D'Souza J., Megginson W.* The financial and operating performance of privatized firms during the 1990s // *Journal of Finance*. 1999. № 54 (4). P. 1397–1438.
- Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J.* The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies // *Journal of Economic Literature*. 2009. № 47 (3). P. 1–30.
- Kole S.R., Mulherin J.H.* The government as a shareholder: A case from the United States // *Journal of Law and Economics*. 1997. № 40 (1). P. 1–22.
- Kowalski P. et al.* State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications. OECD Trade Policy Papers, № 147, OECD Publishing, 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869ckqk7l-en>.
- Parker D.* The UK's privatisation experiment: the passage of time permits a sober assessment. CESIFO Working Paper no. 1126, 2004.
- Privatization Myths Debunked. In the Public Interest. 2011. URL: <http://www.inthepublicinterest.org/node/457>.
- Sappington D.E.M., Stiglitz J.E.* Privatization, information and incentives // *Journal of Policy Analysis and Management*. 1987. № 6 (4). P. 567–582.
- Shapiro C., Willig R.D.* Economic rationales for the scope of privatization. In E.N. Suleiman and J. Waterbury (eds), *The Political Economy of Private Sector Reform and Privatization*. Boulder, CO: Westview Press, 1990.
- Straska M., Waller G.* Does investment improve when firms go private? // *Managerial Finance*. 2012. № 38 (2). P. 124–142.
- Villalonga B.* Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effects // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2000. № 42 (1). P. 43–74.
- Yarrow G., Jasinski P.* (eds.) *Privatization. Critical Perspectives on the World Economy*. Vol. 14. London: Routledge, 1996.

*П.С. Дорохин*

## **ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ РОССИИ**

Я возглавляю думскую группу по подготовке закона о промышленной политике, с чем и связана тема моего выступления.

Перед лицом усугубляющегося мирового финансово-промышленного кризиса мы предлагаем нашу программу промышленной политики. Эта тема имеет значение для всех граждан России, т.к. дефицит времени стал резко играть против нашей страны. Россия вмонтирована в мировую систему капиталистического разделения труда. В последние 10 лет, спасая растущие цены на энергоносители, она топчется на месте. Мировые финансовые рынки приближаются к точке распада, потребление и производство сокращаются. Правящие круги Запада начали подготовку к войне. Завершается перевооружение армии США оружием 5–6-го уровня. Количество производимых ракет и боеприпасов превысило нормы мирного времени. Скоро военные конфликты могут перейти точку невозврата глобальной безопасности. Мировое правительство большой семерки все имеющиеся модели экономики нацеливает на сохранение своей власти и совершение нового передела мира. Времени у нас мало – 4–5 лет. Президент Путин недавно заявил, что имеющимися методами произвести перевооружение будет сложно. Необходим объективный разбор болевых точек в системе хозяйствования,

разработка национальной промышленной политики и законодательное ее закрепление. В своей модели мы указали болевые точки и пути их преодоления.

После многочисленных консультаций с торгово-промышленной палатой, представителями Академии наук мы предлагаем следующие пути. Разработка и принятие на законодательном уровне общегосударственной промышленной политики, которую нужно доработать и принять в Госдуме в течение года. Тогда у государства будет четкий ориентир. Новая индустриализация невозможна без использования механизмов планирования. Отсутствие элементов планирования – один из самых сильнодействующих факторов колебания индикаторов спроса и выпуска продукции, что тормозит развитие российской промышленности.

В этой связи особую важность приобретает закон о государственном стратегическом планировании с перспективной видения до 30 лет. Закон о государственной промышленной политике будет логичным блоком в системе стратегического планирования в России.

Деньги стабфонда и деньги будущих поколений нужно направлять в промышленность. Только на реконструкцию основных фондов обрабатывающей промышленности требуется 600 млрд долларов.

Следует поднять эффективность финансовой политики государства, сфокусировав ее на преодолении огромного разрыва между нормой сбережения и нормой накопления. Выход на траекторию успешного развития требует повышение нормы накопления до 35%.

Правительство должно разработать федеральную программу обновления основных фондов.

Необходим налоговый маневр – освобождение нового оборудования от налога на имущество. Налоговая нагрузка в России превышает 20% против 7–9% в Европе.

Особую значимость приобретают проблемы оздоровления стратегически важных предприятий, преодоление последствий рейдерского захвата некоторых из них и контроль безопасности их функционирования.

Должна быть разработана и принята специальная программа развития малого и среднего предпринимательства в моногородах, которые после присоединения России к ВТО оказались в наиболее уязвимом положении. Мы четко выступали против вхождения в ВТО на таких условиях. Сначала нужно проводить модернизацию, поднимать конкурентоспособность предприятий, а потом открывать рынки. Мы же сделали все наоборот – открыли рынки, в которые хлынули продукция, технологии и т.д. наших конкурентов. Государство должно максимально адаптировать нашу промышленность к условиям существования в рамках ВТО. Там записан адаптационный период – 8 лет, когда средства на модернизацию производства заложены в бюджет, но спрятаны таким образом, чтобы суды, которые за этим следят, не могли напрямую привлечь Россию к ответственности. Многие руководители предприятий просто не знают, в каких статьях это скрыто и как это можно использовать.

Большое значение имеет развитие микроэлектроники. Ее упадок слишком дорого обходится нашей стране, что демонстрируют неудачные запуски космических аппаратов. Эксперты считают, что исправить положение может только объединение в один кластер четырех предприятий, расположенных в Зеленограде.

Нужно выводить на более высокую ступень развития топливно-энергетический комплекс. Степень износа ряда буровых установок составляет 70-80%. Для технического перевооружения нефтегазовой отрасли более половины продукции можно производить в России с меньшими затратами. Мы должны использовать средства экономики скважин для развития инфраструктурного потенциала и в целом развитие экономики.

В числе первоочередных задач – завершение модернизации нефтеперерабатывающих заводов, которая пока идет медленными темпами. Все текущие проекты реализуются по линии зарубежных компаний. Высокотехнологичное оборудование заказывается за границей. Технологичное отставание предприятий, возникшее в начале 1980-х гг., стремительно увеличивается. В России пока только пытаются ввести стандарт класса евро-3.

Стимулом для осуществления модернизации могло бы стать изменение тарифов на железнодорожные перевозки, за электричество, газ и теплоснабжение. Без вмешательства государства здесь не обойтись, если мы хотим выжить.

Основной опорой для новой индустриализации России должен стать отечественный оборонно-промышленный комплекс, который должен стать генератором спроса на продукцию инновационных предприятий. Здесь есть определенные подвижки с учетом наших предложений. Сейчас развивается программа, связанная с выделением порядка 20 трлн рублей в течение 8 лет на закупку техники и вооружений для вооруженных сил. При наличии политической воли сейчас возможно изменить ситуацию.

Актуальность приобретает программа технологического перевооружения предприятий ВПК. Большинство этих предприятий государственные. Принята программа по выделению средств для их перевооружения. Именно эти предприятия являются генераторами новейших разработок. Здесь и нужно усиление влияния государства. Одним из таких направлений стал организованный Фонд перспективных исследований, который должен заменить Комитет по науке и технике. Этому фонду будет выделяться 1% гособоронзаказа в год. Сейчас происходит отбор перспективных лабораторий и разработок, которым государство в ближайшее время целевым образом будет выделять средства. Прежде всего, эти средства пойдут на нужды ВПК и вооруженных сил. Мы такой подход поддерживаем и считаем, что он должен принести желаемые результаты.

Относительно приватизации. Сейчас в руках государства 8% собственности. Программа 2020 сводится к тотальной приватизации. Есть научные выкладки о том, что когда доля собственности ниже 25%, начинается развал государства. Сейчас через олигархические группы идет приватизация самого государства. Руководителями госу-

дарства являются менеджеры, выдвинутые олигархами, в руках которых находится власть.

Мы ждем от руководства страны политической воли, конструктивного подхода, диалога с парламентом, промышленными кругами в интересах оздоровления российской промышленности.

Г.Б. Клейнер

## **СИСТЕМНАЯ ЭКОНОМИКА КАК СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Современная экономическая теория нуждается в серьезном совершенствовании. Создается впечатление, что из трех взаимосвязанных частей экономики – экономической теории, экономической политики и хозяйственной практики – вторая и третья компоненты функционируют более динамично, чем первая. Мировой экономический кризис прошлого десятилетия, экономическая рецессия нынешнего десятилетия и множество более мелких негативных событий как в страновой, так и мировой экономике, не предсказанных и не объясненных теорией, выводят задачу модернизации фундаментальной экономической теории на первый план.

Доклад посвящен новому направлению в экономической теории, которое развивается в последнее время в ЦЭМИ РАН и других организациях и которое, как можно надеяться, позволит, с одной стороны, консолидировать (на некотором уровне абстракции) «разбегающиеся» компоненты современной экономической теории, с другой – углубить понимание различных экономических феноменов, выявить их общие черты и связи. В материале приводится структурно-функциональная модель функционирования экономики в системном ракурсе, кратко характеризуются требования, предъявляемые системной экономикой к «системному предприятию» и системному менеджменту. Работа выполняется при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 14-02-00419.

Четыре основные части предметной сферы данного доклада образуют:

- 1) системная экономика;
- 2) системное предприятие;
- 3) включение системного предприятия в системную экономику;
- 4) системный менеджмент.

*Системная экономика.* Под системной экономикой в современной экономической теории понимается сложившееся в последние два десятилетия направление, в рамках которого экономика рассматривается в аспектах возникновения (создания), функционирования, взаимодействия и трансформации экономических систем. При

этом под системой понимается относительно обособленная и устойчивая (с точки зрения «общественного наблюдателя») часть окружающего мира, характеризующаяся внешней целостностью и внутренним многообразием. Характерной чертой экономической системы является то, что в той или иной мере она участвует в процессах производства, распределения, обмена и потребления благ.

Системная экономика, таким образом, подразумевает особый взгляд на экономику в целом, отличный от взглядов других направлений экономической теории. Среди этих направлений наиболее развитыми являются три: неоклассическая экономика, институциональная экономика, эволюционная экономика. Неоклассическая экономика: экономика рассматривается как совокупность взаимодействующих *агентов*, осуществляющих в свободном экономическом пространстве процессы производства, потребления и обмена и исходящих из собственных интересов, понимаемых главным образом как максимизация прибыли. Институциональная экономика: действия агентов разворачиваются не в свободном пространстве, а в среде экономических институтов, требующих от поведения агента подчинения институциональным нормам. Эволюционная экономика: действия агентов подчиняются генетическим механизмам наследственности, характерным для данного агента и для их популяции.

Таким образом, в неоклассической экономике основной единицей анализа считается экономический агент («методологический индивидуализм»); в институциональной экономике – экономический институт («методологический институционализм»); в *эволюционной экономике* – экономическая популяция («методологический “популяционизм”», «методологическая генетика»). В *системной экономике* основной единицей анализа является экономическая система («методологическая систематика»).

Можно отметить, что неоклассическая теория была положена реформаторами 1990-х гг. в основу перехода к рынку; институциональная теория частично используется в законотворческой деятельности сегодня; эволюционная теория, трактующая механизмы преемственности перехода институтов и агентов из прошлого в будущее, пока слабо отражена в экономической политике России.

Эти три фундаментальных направления оказались, однако, недостаточными для описания системных эффектов экономики XXI века. Системная экономика призвана выявить то общее, что объединяет различные типы экономических систем и воссоздать единую «космологическую» картину мира экономики как популяции взаимодействующих систем. В рамках системной экономики хотелось бы отразить невидимые и неоощуаемые связи между частями экономики (в этом, собственно, и был бы смысл применения системной методологии). Системный взгляд на экономику – идейная основа, на которой базируется данное направление.

Что же находит этот системный взгляд в реальной экономике?

**Компоненты** экономики в системном варианте:

- экономические системы («подлежащие»);
- экономические процессы («сказуемые»);
- экономические блага («дополнения»);
- операции управление системами и процессами.

Речь идет о системно-ориентированной теории, или System-based view (SBV).

В такой «картине мира» первоочередными задачами системной экономики являются:

- типология экономических систем, производимых и потребляемых ими экономических благ, экономических процессов, управленческих процессов;
- анализ структуры связей «системы – экономические процессы»;
- анализ структуры связей «экономические процессы – блага»;
- анализ структуры связей «процессы управления – экономические процессы»;
- разработка общей модели взаимодействия «системы – экономические процессы – блага – управленческие процессы»;
- исследование структуры устойчивых группировок экономических систем.

Что может дать системный подход в общенаучном плане применительно к исследованию экономики? Системность это:

- целостность;
- непротиворечивость (связность);
- гармоничность;
- устойчивость;
- преемственность;
- иерархичность;
- субъектность;
- отделимость (одной системы от другой);
- идентифицируемость.

Экономика состоит из множества разнокачественных образований. Учет системности позволяет объединить их в однородные группы, проанализировать возможности конструктивных решений в области организации экономики, выявить условия совместности систем при слияниях и поглощениях и, наоборот, использовать свойства несовместимости для оптимальной структуры выделений и разделений экономических систем.

Истоки системной экономики связаны с системной парадигмой Я. Корнаи ((Kornai, 1998), см. также (Dosi, 2000)). Корнаи, однако, в качестве системного уровня концентрировался на макроэкономике. Тем самым, по Корнаи, выдерживается принцип: одна страна – одна система. Обобщенная системная парадигма, «*sysconomics*» (Клейнер, 2007, 2013) ориентировалась на многоуровневый подход, что соответствует

принципу: одна страна – множество (популяция) взаимодействующих и трансформирующихся экономических систем разных уровней.

Учет системных факторов необходим для: анализа и преодоления кризисов; создания эффективных предприятий; разработки систем корпоративного управления; исследования факторов эффективности межсистемной кооперации; исследования факторов эффективности слияния и поглощения экономических систем; обеспечения стабильности развития экономики.

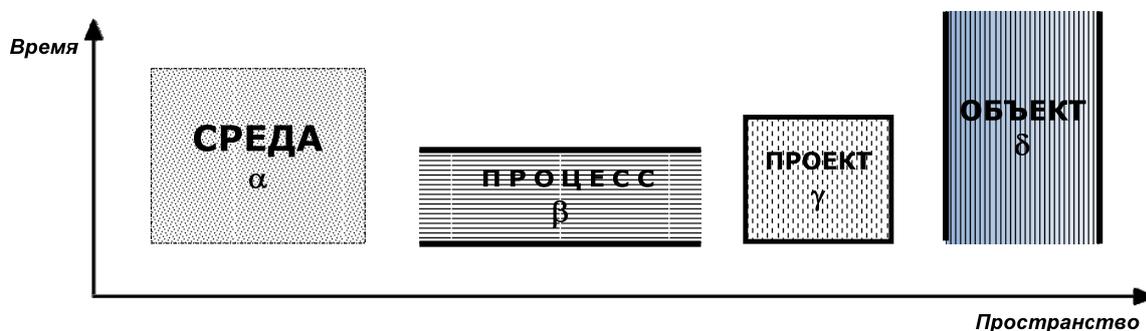
Такой анализ требует построения согласованной с функциональными особенностями взаимодействия всех компонент «картины мира» экономических систем, благ, процессов. Эти классификации приведены ниже в табл. 1–3 и на рис. 1–3.

Таблица 1

**Базовая классификация экономических систем**

Имманентные границы в пространстве	Имманентная длительность жизненного цикла	
	Ограничена (определенная длительность)	Не ограничена (неопределенная длительность)
Ограничено (пространственная определенность)	Проект (пример: строительство)	Объект (пример: предприятие)
Не ограничено (пространственная неопределенность)	Процесс (пример: диффузия инноваций)	Среда (пример: законодательство)

Символическое изображение четырех базовых типов систем представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Условное изображение четырех базовых типов систем в координатах «пространство–время». Утолщенные горизонтальные или вертикальные части границ прямоугольников символизируют ограниченность систем по периоду функционирования или размещению в пространстве**

С каждым благом связано «пространство доступа» – область пространства, которую должен занимать непосредственный пользователь данного блага (физическое лицо, юридическое лицо, иная экономическая система). Если это «пространство доступа» ограничено, так что правом доступа может пользоваться только один субъект (одно лицо), то такое благо относится к частным. Если пространство доступа не ограничено, данное благо относится к *общественным*.

Таким образом, блага, подобно экономическим системам, можно разделить на 4 группы (типа) по потребительским характеристикам, см. табл. 3. Принадлежность

блага к тому или иному типу определяется расположением и конфигурацией соответствующего ему пространства доступа в пространственно-временном континууме. Классификация приведена в табл. 2.

Таблица 2

**Базовая классификация экономических благ**

Ограниченность пространства доступа	Длительность доступа	
	Ограничена (определенная длительность)	Не ограничена (неопределенная длительность)
Ограничено	Краткосрочные частные (КЧБ) (пример: театральные спектакль)	Долгосрочные частные (ДЧБ) (пример: изделие)
Не ограничено	Краткосрочные общественные (КОБ) (пример: телепередача в прямом эфире)	Долгосрочные общественные (ДОБ) (пример: Интернет)

Подобно символическим изображениям экономических систем, экономические блага также могут быть представлены в пространственно-временных координатах как ограниченные/неограниченные сверху или с боков прямоугольники с различной штриховкой (рис. 2).



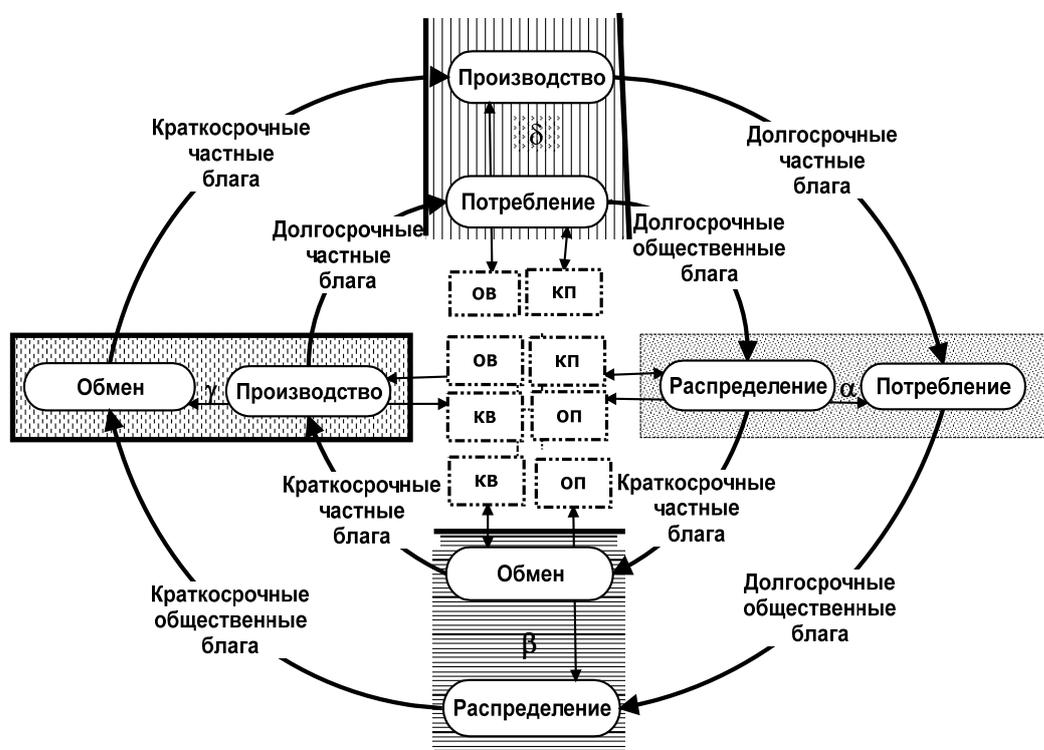
**Рис. 2. Условное изображение четырех базовых типов благ в зависимости от ограниченности/неограниченности доступа к ним во времени и в пространстве**

Аналогичным образом могут быть классифицированы и экономические, и управленческие процессы. Основными среди них, как известно, являются производство, потребление, распределение и обмен.

Обратим внимание на сходство данного описания картины мира в экономике с картиной космического мира. Как я уже упомянул, системную экономику можно уподобить «системной космологии», имея в виду следующие соответствия:

- планеты, звезды, астероиды и др. (объекты);
- космическое излучение (процессы);
- межзвездное пространство-время (среды);
- космические катаклизмы – вспышки, взрывы, столкновения (события/проекты).

Теперь у нас есть возможность представить системную структуру экономики в виде общей схемы функционирования. Вербальное описание модели состоит в следующем. Каждый экономический процесс, протекающий в рамках той или иной экономической системы (в соответствии с табл. 1), создает определенный вид экономических благ, используемых, в свою очередь, в качестве факторов «производства» для другого экономического процесса. При этом функциональное взаимодействие между экономическими системами реализуется посредством передачи благ как результатов осуществления экономических процессов производства, потребления, распределения и обмена. Предметной сферой для управленческих процессов служат экономические процессы, регулируемых с помощью управленческих операций координации и организации. При этом первичными источниками формирования управленческих действий служат сами управляемые процессы (см. рис. 3).



**Рис. 3. Структурная модель функционирования системной экономики (процессно-ориентированное управление)**

Приведенная схема может рассматриваться в качестве паттерн-модели общего равновесия экономики как арены взаимодействия экономических систем, процессов и управленческих операций в ходе создания и обращения благ.

В зависимости от того, какой тип систем доминирует в данной реальной экономике, можно говорить об объектной, средовой, процессной и проектной экономике.

1. «Объектная» экономика: главными акторами являются объектные экономические системы.

2. «Проектная» экономика: главными акторами являются проектные экономические системы.

3. «Процессная» экономика: главными акторами являются процессные экономические системы.

4. «Средовая» экономика: главными акторами являются средовые экономические системы.

«Системная экономика» – экономика, основанная на сбалансированном развитии всех четырех типов систем: объектов, проектов, процессов, сред.

Оказывается, что и процессы управления также допускают четырехзвенную классификацию по аналогичным признакам.

Согласно А. Файолю, каждая управленческая операция сводится к последовательно-параллельному выполнению пяти видов действий: планирования, организации, распоряжения, координации и контроля. При этом контроль как проверка исполнения отданных распоряжений носит универсальный характер, и может быть рассмотрен поэтому как неотъемлемая часть любых информационно-управленческих процессов. Содержательно различными остаются четыре управленческих процесса: планирование, организация, распоряжение и координация. Ниже мы дадим универсальную интерпретацию этих процессов с точки зрения пространственно-временного анализа. Мы покажем, что в контексте принятого в системной экономике пространственно-временного подхода управление сводится к последовательно-параллельному соединению операций координации и организации, применяемых с учетом пространственного или временного описания ситуации. Поскольку эти действия как основа управления были впервые выделены А. Файолем, это утверждение условно можно было бы назвать «теоремой Файоля».

Именно, можно показать (см. Клейнер, 2013), что операции планирования, организации, распоряжения и координации образуют полную в определенном смысле систему действий, обеспечивающую управление как процесс достижения заданных характеристик управляемой сферы в заданные моменты времени и заданных точках пространства. Если ввести, отойдя от терминологии Файоля, понятие организации (в широком смысле) как установления («расстановки») контрольных точек для проверки достижения целевых уровней заданных характеристик управляемой сферы в пространстве и во времени и понятие координации (в широком смысле слова) как процесса сближения уровней «факта» и «цели» в контрольных точках на оси времени, то планирование оказывается операцией, эквивалентной обобщенной организации по отношению ко времени, в распоряжение – операцией, эквивалентной обобщенной координации также применительно к временному аспекту, организация (по Файолю) – организации по отношению к пространству, а координация по Файолю эквивалентна обобщенной координации в пространстве.

Введем обозначения (аббревиатуры) для четырех видов управляющих действий, основываясь на предложенной декомпозиции. Планирование мы интерпретировали как организацию применительно к контрольным точкам во времени, что позволяет кратко охарактеризовать планирование как *организацию времени* (ОВ); организацию

по Файолю в этом духе мы обозначаем как *организацию пространства* (ОП); распоряжение – как *координацию времени* (КВ); координацию по Файолю – как *координацию пространства* (КП). Теперь любое управленческое действие по регулированию функционирования предметной сферы можно представить как комбинацию действий типа ОВ, ОП, КВ и КП.

Полученная классификация отражена в табл. 3.

Таблица 3

**Базовые типы управленческих процессов**

Управленческие процессы	Действие осуществляется по отношению к: «контрольным точкам»	
	во времени	в пространстве
Организация (в широком смысле)	Планирование (ОВ)	Организация (по Файолю) (ОП)
Координация (в широком смысле)	Распоряжение (КВ)	Координация (по Файолю) (КП)

В целом мы получаем следующую обобщенную структуру.

1. Четыре типа систем: объектные; средовые; процессные; проектные.
2. Четыре типа экономических благ: частные краткосрочные; общественные краткосрочные; частные долгосрочные; общественные долгосрочные.
3. Четыре общеэкономических процесса (функции): производство; потребление; распределение; обмен.
4. Четыре вида управленческих процессов (А. Файоль): планирование; организация; координация; распоряжение.

Их взаимодействие в экономике отражено на рис. 3.

Итак, системную экономику как амальгаму экономических систем, процессов, благ вкупе с процессами управления удалось отобразить в виде структурной схемы взаимодействия компонентов на обобщенном уровне.

Каково место конкретного предприятия в этой среде? Предприятие как объект занимает место в верхнем прямоугольнике на рис. 3. Вокруг него существует микро-среда, включающая инфраструктуру и процессы товарообмена. Проектная система, тесно связанная с предприятием, позволяет поддерживать воспроизводственный цикл и обновлять израсходованные ресурсы предприятия. По сути дела, конкретное предприятие функционирует в рамках тетрадной системы, подобной схеме на рис. 3. Таким образом, возникает фрактальная схема функционирования экономики, анализ и моделирование которой требует дальнейших исследований. Системное предприятие – это «вписанное» в системную экономику предприятие, структура и функции которого удовлетворяют требованиям системности. Такая концепция может быть выражена в виде девиза: «Системное в системном!» (вспомним «Наутилус» и девиз капитана жюльверновского Немо: «Подвижное в подвижном»).

Системная концепция экономики предъявляет определенные требования и к управлению. Известны два смысла словосочетания «системный менеджмент»: 1) сис-

темное управление компанией (определяется качество менеджмента); 2) управление экономической системой (определяется предмет менеджмента).

В настоящее время концепция системного менеджмента только начинает развиваться. Можно отметить следующие компоненты исследовательской программы «системный менеджмент»:

- 1) «картина мира»: экономика как поле взаимодействия экономических систем;
- 2) общие задачи менеджмента экономических систем;
- 3) особенности системного менеджмента в разных системах;
- 4) теоретическое обеспечение программы.

Основная задача системного менеджмента предприятия – управление организацией на основе управления составляющими ее системами. Первичная задача системного менеджмента – поиск, описание и изучение систем как устойчивых компонент управляемой организации. Создание внутрифирменных систем разных типов – одно из основных направлений системного менеджмента. Принадлежность конкретной экономической системы к тому или иному типу определяет имманентные характеристики системы и особенности управления ею. Не имеет смысла возлагать на систему функции, не свойственные ее природе.

Основные элементы системного менеджмента:

- системное видение экономики: поиск систем, изучение систем, создание систем, управление системами.
- учет природных свойств систем при формировании союзов. Плодотворным может быть лишь сотрудничество между системами определенных типов. Например, между членами пар: «объект – среда»; «среда – процесс»; «процесс – проект»; «проект – объект». Расчет на сотрудничество в парах «объект – процесс» и «среда – проект» безоснователен.
- организация и поддержка деятельности четырехзвенных комплексов систем разных типов – тетрады – в рамках «паркетной» структуры экономики.
- обеспечение паритета (равновесия) систем четырех типов как антикризисной меры.

Что вытекает из предложенной концепции для экономики в целом? Одно из следствий состоит в необходимости расширения состава организационно-правовых форм экономической активности. Предприятие – лишь одна из этих форм. Нужно легитимизировать в законодательном плане все четыре формы экономической активности. Необходимо ввести понятия экономического лица, т.е. субъекта экономики и административного лица, относящегося к государственному управлению. Все формы должны получить равные экономические и юридические права. Системные предприятия и системные союзы предприятий, системные проекты, процессы и среды должны быть легитимизированы.

Позвольте завершить доклад пафосными словами: «Системная экономика станет светлым будущим всего человечества»!

#### ЛИТЕРАТУРА

- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и экономическая политика // *Общественные науки и современность*. 2007. № 2.
- Клейнер Г.Б.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // *Вопросы экономики*. 2013. № 6.
- Dosi D.* *Innovation, Organization and Economic Dynamics. Selected Essays.* Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
- Kornai J.* *The System Paradigm*, William Davidson Institute Working Papers Series 278, William Davidson Institute at the University of Michigan, 1998.

А.А. Акаев

### **СРЕДНЕСРОЧНАЯ ПРОГРАММА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК ПУСКОВОЙ МЕХАНИЗМ ДЛЯ СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Нынешний «мировой кризис» – это системный циклический кризис, вызванный сменой длинных волн экономического развития Кондратьева, сменой технологических укладов.

«Российский экономический кризис» – структурный кризис.

Структурный кризис:

- вызревает независимо от циклических процессов;
- приближает наступление экономического кризиса;
- «вплетается» в циклическое движение экономики;
- увеличивает разрушительную силу циклических процессов и усиливает неустойчивость мирохозяйственных связей.

Классический структурный кризис в экономике – это мировой экономический кризис 1970-х гг.

Выводы для экономик развитых стран ОЭСР на ближайшую перспективу:

- Оптимальная сбалансированная отраслевая структура определяется средними значениями долей основных отраслей в ВВП за 2003–2005 гг., предшествующие началу нынешнего кризиса.
- Основу оптимальной отраслевой структуры составляют обрабатывающие отрасли промышленности (~20%), сектор финансов (~25%) и сфера услуг (~22%).
- Основное ядро обрабатывающих отраслей промышленности состоит из высокотехнологичных (~20%) и средневысокотехнологичных (~30%). Мы называем это «правилом одной пятой и половины».

Для развитых экономик стран ОЭСР существует определенная зависимость между отраслевыми структурными сдвигами и динамикой ВВП, что дает возможность построения формул, как для прогнозирования динамики ВВП по предполагаемым структурным сдвигам, так и алгоритма управления экономическим развитием с целью приведения ее к желательной целевой структуре.

### **Задачи для России**

России требуется эффективная структурная политика.

Депрессия (2010–2018 гг.) лучший период для того, чтобы заложить требуемые тенденции отраслевых и технологических структурных сдвигов.

Стратегической целью структурно-технологической политики является переход к качественно новой сбалансированной структуре экономики.

Все эти задачи могут быть успешно решены с помощью инструментов активной промышленной политики, направленной на технологическую модернизацию традиционных отраслей экономики, опережающее развитие обрабатывающих отраслей и опубликованы в работах:

*Акаев А.А.* Россия на пути к управлению экономическим ростом // Экономическая политика. 2006. № 4.

*Акаев А.А., Сарыгулов А.И., Соколов В.Н.* Управление динамикой экономического развития с помощью структурных сдвигов // ДАН. 2009. Т. 429. № 2.

*Акаев А.А., Сарыгулов А.И., Соколов В.Н.* Математические модели перестройки и оптимизации технологической структуры капиталистической экономики // ДАН. 2009. Т. 429. № 4.

### **Россия сегодня**

Доля инновационной продукции:

Россия ~ 1%, СССР ~ 10–20%, Финляндия ~ 30%

Доля высокотехнологичной продукции России в общем объеме продукции экспорта в 2010 г. ~ 8%.

Инвестиции в НИОКР и инновации составили в 2009 г. – 1,1% ВВП, ~ 0,5% в госсекторе и ~ 0,6% – в частном секторе! Необходимо ~ 3%!

России, прежде всего, необходимо наращивать технологический уровень, чтобы экономика была способна воспринять инновации и осваивать инновационные продукты. Поэтому прежде всего необходимы инвестиции в основной капитал. Уровень высокотехнологичного и высокопроизводительного оборудования в экономике России сегодня оценивается в 25–35%.

Необходимо иметь ~75%!

### **Базовые направления технологических укладов**

4-й технологический уклад 1940–1980 гг.	5-й технологический уклад 1980–2020 гг.	6-й технологический уклад 2020–2060 гг.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нефтеугольная и атомная энергетика</li> <li>• Автоматизация управления</li> <li>• ЭВМ и информатизация</li> <li>• Химизация</li> <li>• Зеленая революция</li> <li>• Авиастроение и космонавтика</li> <li>• Автомобилестроение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нефтегазовая энергетика</li> <li>• Микроэлектроника</li> <li>• Персональные компьютеры и Интернет</li> <li>• Биотехнология микроорганизмов</li> <li>• Информационные технологии</li> <li>• Робототехника</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Альтернативная энергетика, включая водородную</li> <li>• Нанотехнологии</li> <li>• Глобальные телекоммуникационные информационные сети</li> <li>• Биотехнология растений, животных, лекарств и генная инженерия</li> <li>• Фотоника и оптоинформатика</li> </ul>
США: 20%	60%	5%
Россия: 55%	10%	~ 0,1%

### **МЕСТО РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

#### **Экономика развитых стран в XXI веке.**

Движущая сила развития – наукоемкие технологии и отрасли хозяйства, как в сфере производства, так и сфере услуг.

*Модели экономического развития стран БРИКС:*

- а) новая индустриализация (Китай – «фабрика мира»);
- б) информатизация (Индия – «всемирный офис информационных услуг»);
- в) формирование наукоемких высокотехнологичных секторов.

Место России в мировом разделении труда в XXI в. – это создание гибкой высокотехнологичной промышленности, способной производить наукоемкие инновационные товары и услуги.

Наукоемкая экономика:

- 1) на предприятиях наукоемких отраслей осуществляется интенсивная инновационная деятельность;
- 2) высокая доля добавленной стоимости способствует большей занятости и высокой оплате труда;
- 3) высокая доходность наукоемких отраслей в сочетании с низкой ресурсоемкостью обуславливает их высокую прибыльность.

#### **Удельный вес наукоемкой продукции в мировом производстве**

1990	2000	2010	2020
5,1%	6,3%	10%	15%

#### **Темпы роста.**

В период с 1980 по 2010 г. наукоемкие отрасли промышленности в среднем росли ежегодно на 6%, т.е. вдвое быстрее других отраслей.

## РОССИЯ ЗАВТРА

*«Управлять – значит предвидеть»*

1. Необходим точный прогноз инновационно-технологической динамики развития в XXI в.

Основу национальной стратегии технологической модернизации экономики должен составлять отбор базовых технологий для основных отраслей.

Ошибки в этом деле чреваты суровыми последствиями.

*«Инновации преодолевают депрессию»* – профессор Герхард Менш.

Следовательно, период с 2010 по 2020 г. является самым благоприятным временем для освоения и внедрения новой волны базисных инноваций.

2. Требуется государственная стратегия инновационно-технологического прорыва:

а) государственно-корпоративная программа освоения и распространения технологий пятого и шестого укладов в традиционных отраслях экономики;

б) программа модернизации промышленности на современной научно-технической базе с обновлением основных фондов с ежегодным темпом роста в 10–12%.

Сегодня – темпы обновления составляют около 4%, что крайне недостаточно, учитывая, что ежегодный износ составляет 5–7%.

Какая модернизация требуется России: экспорториентированная или импортозамещающая?

России необходима широкомасштабная программа импортозамещения. Для того чтобы внутренний спрос стал двигателем отечественной экономики необходимо, чтобы он покрывался импортозамещающей отечественной продукцией.

Именно импортозамещающая модернизация российской экономики сделает её восприимчивой к инновациям. Только развитие высокотехнологичных секторов промышленности, производящих товары длительного пользования, включая фармацевтическую, и эффективного товарного сельского хозяйства способны стимулировать спрос на инновационные технологии, продукты и услуги.

России требуется стратегия интегрированной модернизации (по терминологии Хэ Чуаньци).

России требуются огромные скоординированные усилия, направленные одновременно на скорейшее завершение первичной и развитие вторичной модернизации.

Китайский опыт убедительно показал, что вторичная модернизация не может успешно развиваться без завершения первичной, т.е. без значительного повышения технологического уровня производства и улучшения благосостояния всего народа.

Первичная стадия модернизации связана с индустриальной эрой.

Вторичная стадия – с информационной эрой.

Публикации автора по стратегии инновационно-технологического прорыва, основанного на возрождении и расширении системы НИОКР:

*Акаев А.А.* О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года // Вопросы экономики. 2012. № 4. С. 97–116.

*Акаев А.А., Ануфриев И.Е., Кузнецов Д.И.* О стратегии инновационно-модернизационного развития российской экономики // Моделирование и прогнозирование глобального регионального и национального развития. М: ЛИБРОКОМ, 2012. С. 109–124.

*Акаев А.А., Сарыгулов А.И., Соколов В.Н.* Управление неравенством доходов как фактор посткризисного экономического роста // Экономика и управление. 2012. № 4. С. 3–13.

*Практическая реализация стратегии.*

Импортозамещающая программа с широким заимствованием технологий 5-го технологического уклада через расширение системы НИОКР путем возрождения на базе средних предприятий.

Параллельно: обеспечение опережающей разработки отечественных технологий и продуктов 6-го технологического уклада.

Это позволит решить следующие задачи:

- а) повышения технологического уровня экономики до уровня развитых стран;
- б) достижения высоких темпов экономического роста ~ 7-8%;
- в) обеспечения экономической безопасности страны;
- г) формирования жизнеспособной национальной инновационной системы;
- д) выхода на мировые рынки наукоемкой продукции и завоевания ниши в 10%.

Динамика ВВП с учетом человеческого капитала описывается моделью Мэнкью Г., Ромера Д., Уэйла Д. с человеческим капиталом и техническим прогрессом, нейтральным по Харроду. А динамика ВВП в постпереходный период – уравнением Кузнеца-Кремера (на слайде).

## **Выводы**

Для того чтобы развивающаяся страна в современных условиях смогла осуществить экономический прорыв (взлёт) и присоединиться к числу развитых стран ОЭСР, наряду с успешной реализацией стратегии «догоняющего развития» требуется обеспечить динамичное развитие сферы НИОКР с использованием собственного научно-технического потенциала. Только так возможно достичь высоких устойчивых темпов роста экономики, равных 8–10% в продолжение полутора-двух десятков лет, необходимых для экономического прорыва. Страна, опирающаяся исключительно на собственную технологическую базу, не сможет обеспечить темпы роста экономики, превышающие 2–3% ежегодно.

Россия сможет обеспечить темпы экономического роста 6–7% в этом десятилетии только за счёт стратегии импортозамещения, с широким заимствованием технологий 5-го технологического уклада путем стимулирования средних и малых инновационных предприятий.

Динамичное инновационное развитие + ускоренная технологическая модернизация экономики позволяют осуществить экономический прорыв (взлёт).

Динамика общей численности и доли трудоспособного населения России в 2010–2050 гг. (на слайде).

Предполагается, что имеет место постоянный миграционный прирост на уровне 2007 г. Источник: проф. Коротаев А.В. и соавторы.

Смена научных парадигм и технологических укладов в условиях становления общества основанного на знаниях, предполагает смену поколений работников, радикальные изменения в структуре и уровне квалификации используемой рабочей силы – исследователей, конструкторов, инженеров, технологов, менеджеров, рабочих – инноваторов! Наукоемкие технологии 5 и 6 укладов требуют высочайшей квалификации и адаптивности кадров.

Образовательная система должна быть ориентирована на творчество, на инновации. Необходимо:

1. Массовое преподавание теории и механизмов инновационной деятельности в вузах.

2. Подготовка специалистов по коммерциализации технологий и менеджеров инновационных проектов.

3. Целевое обучение кадров по инновационным программам и проектам.

Кроме того, для того, чтобы сформировать инновационную экономику, России целесообразно наряду с динамичным инновационным развитием осуществить глубокую технологическую модернизацию обрабатывающей промышленности, а также традиционных базовых отраслей экономики путем эффективного заимствования высокопроизводительных технологий пятого уклада в наиболее развитых дружественных странах. Только оптимальное сочетание собственных и заимствованных технологических инноваций, благодаря их синергетическому эффекту, позволит добиться высоких устойчивых темпов развития российской экономики на уровне 7–8%, характерных для быстроразвивающихся стран.

Это потребует от правительства России проведения активной государственной промышленной политики в долгосрочном периоде. Непременным компонентом стратегии инновационно-технологического прорыва является особое внимание к расширению подготовки инженерно-технических кадров на основе новейших достижений современной техники и технологий. Технологическая модернизация промышленности и инновационное развитие – ключ к экономическому возрождению России в XXI в.

С. Кузнец еще в 1954 г. прозорливо увидел, что взаимоотношение экономического роста и неравенства доходов является одной из центральных детерминант современного экономического развития.

Вместе с тем для России в XXI в. задачей приоритетного инвестирования является задача сохранения и приумножения человеческого потенциала, учитывая все возрастающую роль человеческого капитала в долговременном развитии.

Приоритетная реализация в долгосрочном периоде широкомасштабной программы стимулирования рождаемости; поддержки семьи, материнства и детства; создания эффективной системы образования и здравоохранения; бескомпромиссной борьбы с алкоголизмом и курением по скандинавскому образцу создадут благоприятные условия для реализации оптимального демографического развития, способного не только сохранить нынешнюю численность населения России, но даже увеличить её почти на 20 млн чел.

В результате Россия получит инновационную и здоровую нацию численностью 160 млн чел. и с огромным человеческим потенциалом, что станет выдающимся достижением мирового значения.

Это поистине великая цель, достойная стать национальной идеей для современной России!

*В.Е. Дементьев*

## **ГОСКОРПОРАЦИИ (ГОСКОМПАНИИ) В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **1. ДИАГНОЗ «ИЗБЫТОЧНЫЙ» ДЛЯ ГОССЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НУЖДАЕТСЯ В ОБОСНОВАНИИ**

Неэффективный и избыточный. Такой диагноз фактически является отправной точкой многих рассуждений о госсекторе российской экономики, о необходимых мерах по отношению к этому сектору. Характер же предлагаемых мер порой таков, что вспоминаются слова Тараса Бульбы: «Я тебя породил, я тебя и убью!» (Я тебе породив, я тебе і знищу).

Как показал В.М. Полтерович, даже при избыточности госсектора, его сокращение оправдано, только если дисконтированный выигрыш от осуществления приватизации превосходит соответствующие трансформационные издержки<sup>1</sup>.

Оценка дисконтированного выигрыша предполагает наличие надежных критериев рационального размера госсектора. Вызывает сомнение, что российская экономическая политика располагает такими критериями и опирается на них.

Начавшийся в 2007 г. экономический кризис способствовал ревизии доминирующих представлений об оправданных масштабах государственного вмешательства в экономические процессы. Как заключает Дж. Сакс: «Да, федеральное правительство

---

<sup>1</sup> Полтерович В.М. Приватизация и рациональная структура собственности. М.: Институт экономики РАН, 2012. С. 23.

некомпетентно и коррумпировано – но нам необходимо его большее присутствие в экономике, нежели наоборот»<sup>2</sup>.

В России такого рода веяния даже опередили кризисные явления. Однако, как отмечалось в журнале «Эксперт» в начале 2006 г., «официального объяснения начавшихся в прошлом году процессов масштабной национализации публике не предложено»<sup>3</sup>. Прошло несколько лет и в повестке дня правительства уже попятное движение. Как известно, программа приватизации и основные направления приватизации федерального имущества на 2011–2013 г.<sup>4</sup> предусматривают приватизацию пакетов более 1300 акционерных обществ и отчуждение из федеральной собственности части акций крупнейших акционерных обществ, занимающих лидирующее положение в соответствующих отраслях экономики (ОАО «Совкомфлот», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Русгидро», ОАО «Роснефть» и др.). Вместе с тем нет уверенности, что и на этот раз речь идет о политике, предвосхищающей смену мировой тенденции.

Даже если новая «большая приватизация» необходима, такая изменчивость экономического курса явно не согласуется с рекомендацией ОЭСР о том, что *«государство должно стремиться быть последовательным в его политике собственности и избегать слишком частого изменения основных целей. Четкая, последовательная и точная политика в отношении собственности позволит госпредприятиям, рынку и обществу в целом полагаться на предсказуемость и четкое понимание целей государства как собственника, а также его долгосрочных обязательств»*<sup>5</sup>.

Хотя улучшение инвестиционного климата – лейтмотив Стратегии 2020, как указывает академик В.М. Полтерович, «до сих пор не приведено достаточно оснований в пользу тезиса об улучшении инвестиционного климата в результате приватизации»<sup>6</sup>.

В самой Стратегии 2020 (глава 20) констатируется, что «современная экономическая теория показывает, что «универсально пригодной» формы собственности не существует, а для эффективности предприятий важнее не форма собственности, а уровень развития конкуренции и структура рынка. Более того, в некоторых случаях приватизация предприятий общественного сектора и естественных монополистов может нанести вред потребителям. Подчас приватизация приводит к сворачиванию инновационных программ. А если государству удастся превратить госкомпании в институты развития, они могут использовать свой особый статус, в том числе правительственную

---

<sup>2</sup> Sachs J.D. The Price of Civilization: Reawakening American Virtue and Prosperity. N.Y., 2011. P. 320.

<sup>3</sup> Волков А., Привалов А. Апология чиновного капитализма // Эксперт. 2006. № 1–2 (496). 16 янв.

<sup>4</sup> Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2010 г. № 2102-р.

<sup>5</sup> OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises. Paris 2005. Annotations, p. 23.

<sup>6</sup> Полтерович В.М. Приватизация и рациональная структура собственности. М.: Институт экономики РАН, 2012. С. 50.

финансовую поддержку, для ускорения ломки консервативных структур и обеспечения более благоприятных условий для развития высокотехнологических отраслей»<sup>7</sup>.

Однако в той же главе 20 сказано, что *«качество имеющихся в распоряжении государства инструментов управления госсобственностью (прежде всего унитарные предприятия и АО) достигло объективного предела»*<sup>8</sup>.

Утверждается, что «приватизация крупных компаний с госучастием важнее, чем формальное радикальное сокращение субъектного состава госсектора в целом... Модернизация сложившейся системы управления государственной собственностью с учетом понимания, что ее ресурсы повышения качества управления, по всей видимости, исчерпаны»<sup>9</sup>.

Несмотря на такие выводы, на Стратегию 2020 как на одно из оснований своей подготовки ссылается подпрограмма «Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации» Государственной программы Российской Федерации «Управление федеральным имуществом»<sup>10</sup>.

Каков рациональный размер госсектора, отвечающий современным условиям развития российской экономики, соответствующие критерии в этой подпрограмме не предъявлены. Тем не менее, целевым индикатором подпрограммы выступает процент ежегодного сокращения количества акционерных обществ с государственным участием по отношению к предыдущему году. Такая целевая установка соответствует зафиксированному в подпрограмме курсу на «достижение оптимального состава и структуры федерального имущества путем сокращения доли государства в экономике».

Обращает на себя внимание, что в целях рассматриваемой Государственной программы под федеральным имуществом понимается, в частности, имущество государственных академий наук и подведомственных им организаций.

## **2. ОЦЕНКА РАЗМЕРОВ ГОССЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ**

Сопоставление экономики России и США по доле государства в основных фондах показывает, что в российской экономике эта доля уже меньше, чем в американской (рис. 1).

Об экономической активности государства можно в определенной мере судить и по соотношению его расходов и ВВП. Как видно из табл. 1, по этому соотношению наша страна уступает многим не только ведущим странам, но и бывшим партнерам по СЭВ.

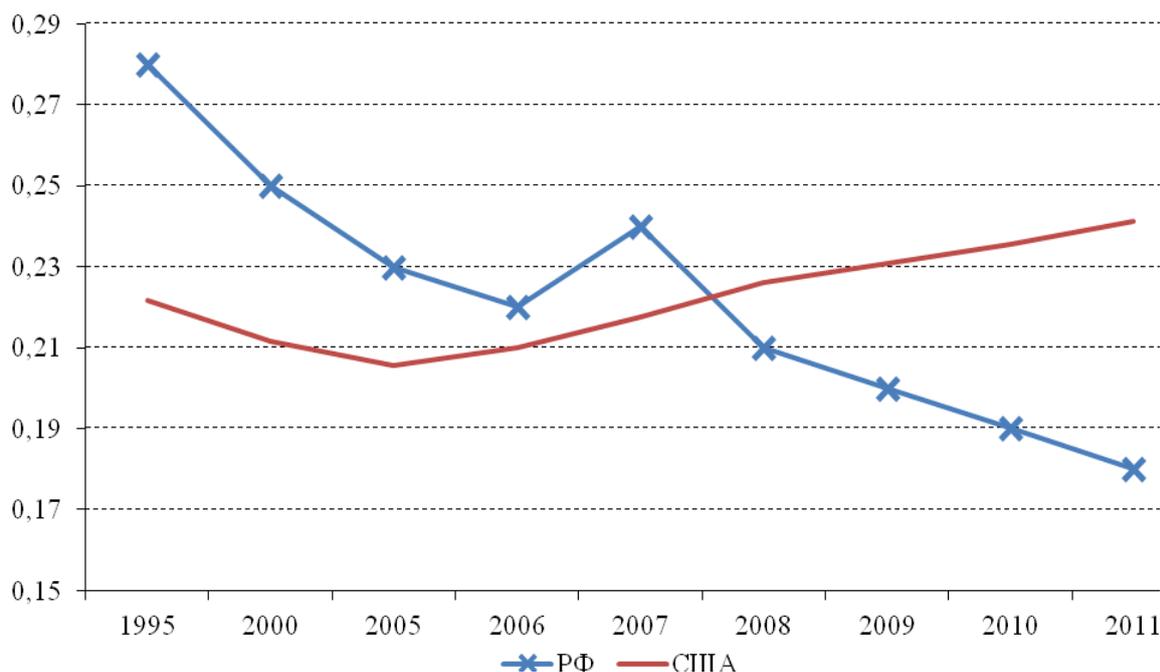
---

<sup>7</sup> Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. С. 686.

<sup>8</sup> Там же. С. 683.

<sup>9</sup> Там же. С. 691.

<sup>10</sup> Государственная программа Российской Федерации «Управление федеральным имуществом». Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2013 г. № 191-р.



**Рис. 1. Доля государства в основных фондах**

*Источники:* Российский статистический ежегодник, 2012. С. 343. Таблица 11.25. Основные фонды по формам собственности. Bureau of Economic Analysis USA. Table 1.1. Current-Cost Net Stock of Fixed Assets and Consumer Durable Goods.

Таблица 1

**Доля расходов государства в ВВП, 2005 г., %**

Russian Federation	34,2
United States	36,3
Japan	36,4
Canada	39,3
Czech Republic	43,0
Poland	43,4
United Kingdom	43,8
Germany	46,9
Austria	50,0
Hungary	50,1
Finland	50,3
France	53,6
Sweden	53,9

*Источник:* OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/factbook-2013-en>.

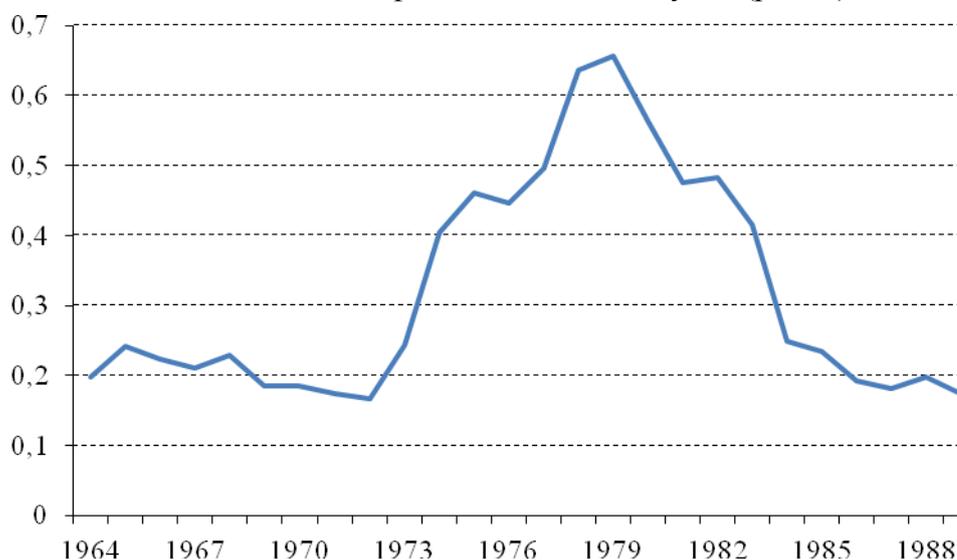
**3. ГОССЕКТОР ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ ЭТАПУ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

Планами приватизации в нашей стране предусматривается продажа акций ВТБ, Россельхозбанка, Сбербанка. Герман Греф: «Я не понимаю, почему государство должно иметь в своей собственности такие крупные банки. Сбербанк, ВТБ, а также

другие финансовые институты, активами которых государство еще владеет, должны быть приватизированы»<sup>11</sup>.

Однако следует учитывать роль государственного контроля над финансовой системой в реализации промышленной политики, когда модернизация экономики стоит в повестке дня. Бывший главный редактор *China Economic Review* Джо Стадвелл в качестве одной из основ модернизации в Японии, Южной Корее и на Тайване выделяет «развитие финансовой системы, что в развивающихся странах обычно означает банковскую систему. Она здесь является самым главным инструментом, бизнес зависит от банков больше, чем от биржи или других финансовых институтов»<sup>12</sup>.

О роли, которую сыграли в японском экономическом чуде государственные финансовые институты, можно судить по соотношению их активности в кредитовании экономики с активностью частных финансовых институтов (рис. 2).



**Рис. 2. Соотношение объемов кредитования японской экономики государственными и частными финансовыми учреждениями**

*Источник:* Statistics Bureau of Japan. 4-5-a Flow of Funds Accounts – 68SNA.

Превращение Тайваня в одного из азиатских тигров происходило при преобладании доли государственных банков в общих банковских активах на острове. Приватизация госбанков началась только в 1998 г.<sup>13</sup>.

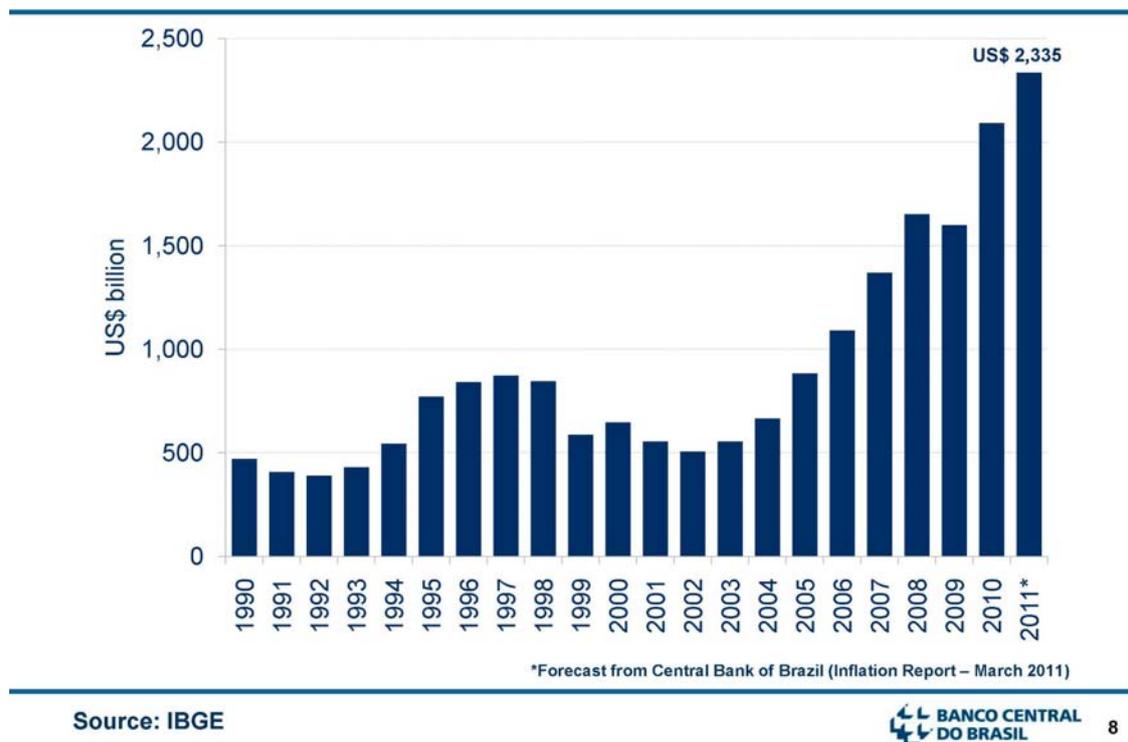
Госбанки до сих пор играют весьма значительную роль в таких странах БРИК как Бразилия и Китай. Если об экономических успехах Китая говорится очень много, то достижения Бразилии часто остаются в тени. После 2000 г. эта демократическая страна демонстрирует быстрый рост ВВП (рис. 3) при спаде в 2009 г. и снижении темпов роста в 2012 г. Несмотря на мировой финансовый кризис, экономическая ситуация

<sup>11</sup> Frankfurter Allgemeine. 22.01.2013. URL: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/weltwirtschaftsforum-2013>.

<sup>12</sup> Эксперт. 2010. №1 (687).

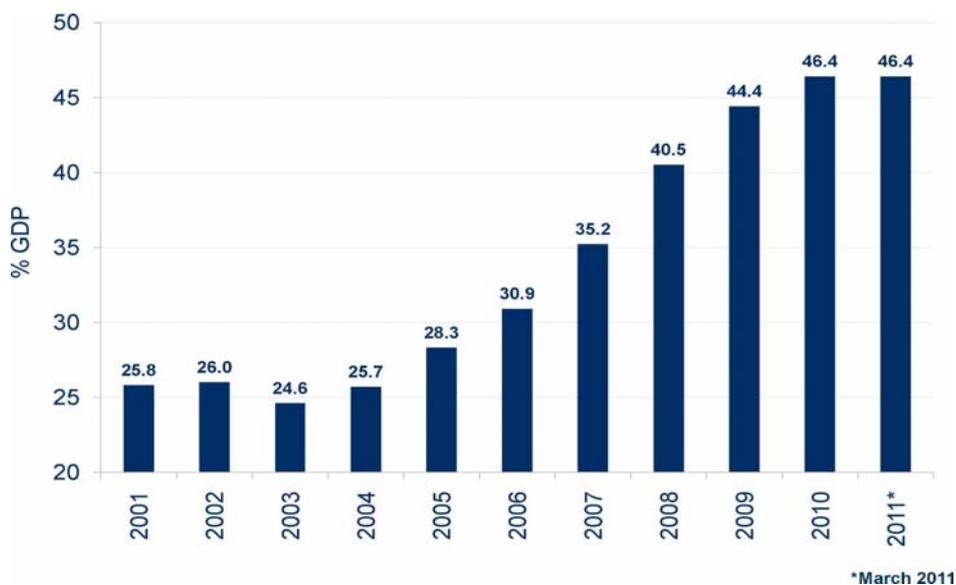
<sup>13</sup> <http://taiwantoday.tw/ct.asp?xItem=38086&CtNode=243>.

в Бразилии на начало 2013 г. характеризуется 5,5% уровнем безработицы, 5,7% инфляцией, 35% составляет госдолг по отношению к ВВП. Такое развитие бразильской экономики сопровождалось активным ее кредитованием (рис. 4). При этом значительный вклад внесли государственные банки (рис. 5).



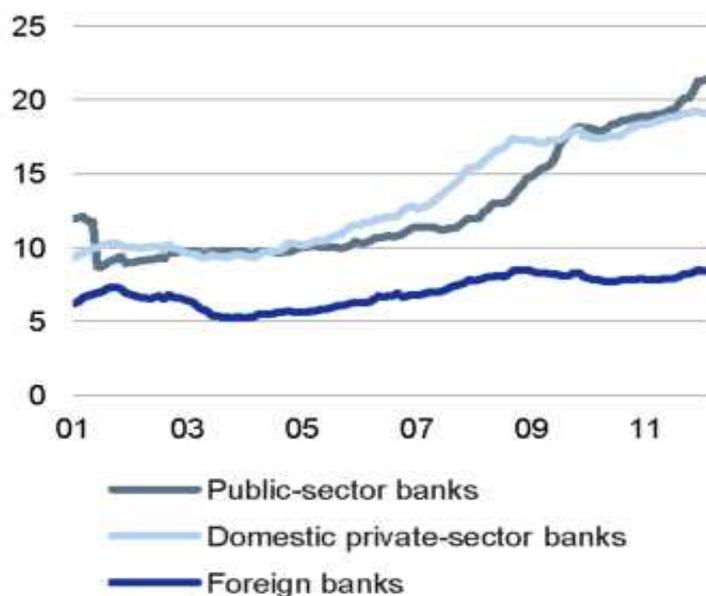
**Рис. 3. ВВП Бразилии, млрд долл. США**

Источник: Brazil Economic and Financial Sector Overview. May 2011 Brazilian Central Bank.



**Рис. 4. Кредиты (корпорациям и физическим лицам) по отношению к ВВП Бразилии, %**

Источник: Brazil Economic and Financial Sector Overview. May 2011 Brazilian Central Bank.



**Рис. 5. Кредиты банков в процентах от ВВП**

*Источник:* Markus Jaeger. Brazilian banking sector – a view from 30,000 feet. Deutsche Bank Research publications. 15.06.2012.

Если в Бразилии доля государства в совокупных банковских активах составляет 40%, то в таких странах БРИК как Индия и Китай эта доля варьируется от 80% до 90% соответственно<sup>14</sup>.

Не является очевидным вклад приватизации госбанков в повышение инвестиционной привлекательности страны. Международное рейтинговое агентство Fitch понизило прогноз по рейтингу банка ВТБ до «негативного». Такой прогноз отражает планируемую приватизацию банка. Рейтинги ВТБ, вероятно, будут понижены на один уровень – до ВВВ-, если правительство достигнет существенного прогресса с приватизацией банка, подтвердив тем самым возможность снижения своей доли в банке ниже 50%<sup>15</sup>.

#### **4. СОВРЕМЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И РАЗМЕРЫ БИЗНЕСА**

Стремясь к повышению технологического уровня российской экономики, необходимо учитывать характер современной инновационной конкуренции. Принципиальные инновации, как правило, требуют весьма значительных расходов на исследования и разработки. Чтобы окупить расходы, важно обладать способностью к быстрому наращиванию производства. Это помогает опередить преследователей в борьбе за технологическую ренту.

Такая способность особенно важна, если рынок характеризуется сетевыми эффектами. Они проявляются в увеличении ценности продукта по мере роста числа его

<sup>14</sup> Глушкова Е.А. Банки с государственным участием в системе финансового посредничества на современном этапе. Автореф. кандит. дисс. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

<sup>15</sup> Fitch: над вторым крупнейшим банком страны сгущаются тучи. URL: <http://lf.rbc.ru/news/press/2013/01/17/220778.shtml>.

пользователей. Для рынков с сетевыми эффектами характерно существование критической массы покупателей, т.е. некоторого порогового уровня их численности, с преодолением которого предлагаемый товар становится привлекательным для широкой массы потребителей и спрос быстро нарастает.

Для рынков с такими эффектами правомерна постановка вопроса о критической массе инновационных инвестиций. Имеется в виду способность инноватора мобилизовать в ограниченное время такой объем инвестиций, который позволит действовать на опережение в формировании критической массы покупателей и, как следствие, захватить лидирующие позиции на рынке соответствующей продукции.

В период гонки на опережение в освоении рынков новых продуктов и технологий на первый план выходит крупный бизнес. Его ресурсные возможности позволяют концентрировать большие средства и в сфере исследований, и в сфере массовой коммерциализации новых знаний. В решении второй задачи крупный бизнес часто принимает эстафету у венчурного бизнеса.

В обрабатывающей промышленности российские компании, даже после активизации государством процессов интеграции, сильно уступают иностранным конкурентам (табл. 2).

Таблица 2

*Соотношение размеров некоторых отечественных  
и зарубежных компаний, 2011 г.*

Корпорация	Объем продаж, млрд долларов	Чистая прибыль, млрд долларов
Боинг	68,7	4,0
Юнайтед текнолоджиз	58,2	5,4
Локхид-Мартин	46,5	2,7
Нортроп-Грумман	35,0	3,0
Оборонпром	7,5	1,22
Алмаз-Антей	4,2	0,03
Сухой	2,8	0,12
Дженерал Электрик	142,2	14,1
Сименс	98,4	8,2
Силовые машины	1,7	0,26

*Источник:* Зарубежное военное обозрение. 2012. № 11. С. 56–64; FT Global 500, 2012. Эксперт 400, 2012.

В отдельных случаях российскому частному бизнесу удается преодоление входных барьеров на рынки высокотехнологичной продукции. К такой продукции можно отнести трубы большого диаметра. С 2010 г. Россия закрепилась на 3-м месте в мире по производству стальных труб, уступая только Китаю и Японии. С 2002 по 2011 г. инвестиции в трубную промышленность России составили более 11 млрд долл. Основные производители труб в России: Трубная металлургическая компания, Группа

ЧТПЗ и Объединенная металлургическая компания. В 2010 г. российские трубные компании произвели 3 млн т труб большого диаметра. Возможно, что такие результаты были бы недостижимы при раздробленности внутреннего спроса на такие трубы. Сегодня этот спрос формируют контролируемые государством Газпром и Транснефть.

В российском же машиностроении дефицит достаточно крупных корпоративных структур приводит к тому, что не только массовое производство, но даже выполнение единичных заказов на сложную продукцию сталкивается с большими трудностями. Можно заключить, если бы в отечественной обрабатывающей промышленности имелись мощные частные бизнес-группы с передовой исследовательской базой, эти группы обладали и сильными долгосрочными мотивациями, и значительными финансовыми ресурсами, то для решения амбициозных задач развития не требовалось бы создания контролируемых государством компаний.

Формирование госкорпораций – вынужденная мера по повышению абсорбционных и инновационных способностей экономики.

## **5. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСКОРПОРАЦИЙ**

Большие сомнения вызывает формирование нескольких госкорпораций в форме некоммерческих организаций. Как известно, «некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками» (Статья 2 Закона). Выбор для ряда госкорпораций формы некоммерческой организации можно рассматривать как свидетельство приоритета целей развития над задачей пополнения государственного бюджета за счет дивидендов.

Доводы в пользу такого подхода можно почерпнуть из зарубежного опыта. Так в Китае в результате налоговой реформы в 1994 полностью находящиеся в собственности государства предприятия были освобождены от выплаты дивидендов. При этом экономисты Всемирного банка в течение многих лет советовали китайскому правительству начинать собирать дивиденды у госпредприятий. Массированные инвестиции этими предприятиями служат средством превращения их во влиятельных игроков на мировом рынке.

Минимизация государством дивидендной нагрузки на энергетический сектор, инфраструктурные отрасли – это еще и способ поддержки национальной обрабатывающей промышленности. Суда по тому, что Китай не спешит с приватизацией в этих отраслях, такая политика будет продолжаться.

Понятие «государственная корпорация» существует в целом ряде государств, включая такие страны как США, Великобритания, Канада, Италия, Индия, Корея и пр.

При этом общим принципом является то, что государственные корпорации создаются на основании законодательных актов, принимаемых парламентами государств, их советы директоров формируются правительством/парламентом, и они подотчетны парламенту или президенту страны.

Многие реформы в российской экономике проводились с оглядкой на США. В этой связи целесообразно присмотреться к ситуации с госкорпорациями США, где они используются для достижения стратегических целей уже более ста лет. Американские исследователи указывают, что такие структуры являются как потенциально полезными, так и потенциально опасными, а фактические результаты зависят от государственного регулирования их деятельности.<sup>16</sup> Важен вывод и о том, что в одни времена госкорпорации являются наилучшим выбором для достижения целей управления, в другие – это не так.<sup>17</sup>

В США наблюдается изменение и количества, и состава госкорпораций. Кодекс Соединенных Штатов (U.S. Code, TITLE 5, Sec. 103. Government corporation) относит к «правительственным корпорациям», во-первых, принадлежащие или контролируемые правительством Соединенных Штатов (Government corporation), во-вторых, управляемые правительством США, но не на основе прав собственности (Government controlled corporation). Во втором случае речь идет о корпорациях, в которых федеральное правительство не имеет акций, но располагает закрепленным за ним законом правом подбирать членов совета директоров.

Принятый в 1945 году Закон «О контроле за правительственными корпорациями» (Government Corporation Control Act) уточнил, что к первому типу правительственных корпораций (Government corporation) относятся организации, основанные на полностью государственной или смешанной (государственной и частной) формах собственности. Этот же Закон внес некоторую стандартизацию в деятельность госкорпораций, при том, что устав каждой из них утверждается своим законом.

Часть госкорпораций США фактически являются некоммерческими организациями: Commodity Credit Corporation (Корпорация по кредитованию сельхозпроизводителей), Federal Deposit Insurance Corporation (Федеральная корпорация по страхованию депозитов), Pension Benefit Guaranty Corporation (Корпорация по гарантированию пенсионных накоплений), Overseas Private Investment Corporation (Корпорация по стимулированию частных инвестиций в зарубежные страны), Legal Services Corporation (Корпорация по оказанию юридических услуг).

Сосуществование разнотипных госкорпораций наблюдается и в некоторых других странах. Так в Индии, Южной Корее большинство госкорпораций создано в форме акционерных обществ, часть – некоммерческие организации.

Анализ опыта США показывает, что госкорпорации позволяют решать стратегические задачи и более творчески, и более ответственно, чем в рамках правительственного аппарата. На эти структуры не распространяются нормы, регламентирующие использование средств государственного бюджета, поскольку основным источником

---

<sup>16</sup> *Froomkin A.M. Reinventing the Government Corporation // University of Illinois Law Review. 1995. P. 543–634.*

<sup>17</sup> «A government corporation is not always an the optimal administrative entity for achieving governance objectives. There are times when it may be an appropriate choice and times when it may not». *Kosar K.R. Federal Government Corporations: An Overview. CRS Report for Congress. June 8, 2011.*

доходов для госкорпораций являются не налоги, а платежи потребителей госкорпоративных продуктов и услуг. Финансовая гибкость и оперативность в решениях – важное качество госкорпораций.

Однако большое значение имеет и контроль за целевым использованием их средств. Закон «О контроле за правительственными корпорациями» предписывает полностью принадлежащим государству корпорациям представлять Президенту США бюджет своей деятельности. Этот бюджет должен содержать оценки финансового состояния корпорации за ряд лет, включая минувший финансовый год. Требуются: сведения о доходах и расходах, об источниках средств и направлениях их использования; анализ финансового состояния и операций корпорации, включая реализацию целей, ради которых она создана; информация об административных расходах, о необходимости привлечения бюджетных средств или возможности их возврата в течение бюджетного года. После анализа и внесения необходимых корректировок бюджеты госкорпораций направляются Президентом в Конгресс для утверждения вместе с бюджетом исполнительной власти.

Согласно Chief Financial Officers Act 1990 г. государственные корпорации должны представлять Конгрессу США ежегодные управленческие отчеты (annual management reports), которые включают отчеты о финансовом положении, операциях, потоках наличности, комментариев (если необходимо) к сообщению о бюджете правительственной корпорации, информацию о внутреннем бухгалтерском учете и системах административного контроля.

Обращает на себя внимание, что госкорпорации в США подотчетны не только исполнительной, но и представительной власти. С точки зрения ответственности, важно и то, что госкорпорации не имеют той защиты от судебных преследований, которая характерна для органов исполнительной власти США. Частный предприниматель, заключающий контракт с правительственной корпорацией, знает, что судебное разбирательство при возникновении конфликтной ситуации не будет столь долгим и трудоемким, как это может быть при иске к обычному правительственному учреждению.

Интерес к институту государственных корпораций в США за последние несколько лет значительно вырос. Сказывается стремление уменьшить нагрузку на бюджет при решении важных для общества задач, создать условия для использования при этом более инициативных подходов. В этой связи регулирование госкорпораций ориентируется на то, чтобы предусматривать их ответственность, но быть менее жестким, чем регламентация деятельности министерств и ведомств.

Госкорпорации призваны активизировать и частную инициативу. Такую роль может играть, например, корпорация, создаваемая с целью доведения предприятия до рентабельного уровня, демонстрации конкурентоспособности бизнеса перед его приватизацией. Вместе с тем, после приватизации американской Корпорации по обогащению урана (United States Energy Corporation) возникли трудности с продолжением ее участия в решении такой внешнеполитической задачи США, как уменьшение распола-

гаемого Россией высокообогащенного (оружейного) урана путем приобретения его по рыночным ценам и возврате при этом эквивалентного количества естественного (необогащенного) урана.<sup>18</sup>

Дискуссии о роли госкорпораций продолжаются в США до сих пор. Нет единства мнений по вопросу о том, когда такие корпорации должны быть созданы и как использованы. Одни выступают за широкую автономию тех корпораций, что не занимаются коммерческой деятельностью, но при оговоренной в уставе ответственности. Другие ратуют за подчинение госкорпораций, пусть с некоторыми отступлениями, общим требованиям к корпоративным организациям. Дискуссионным остается в США и вопрос о включении в совет директоров госкорпораций внешних лиц, не являющихся действующими чиновниками. Есть опасения, что таким образом будет обеспечиваться трудоустройство отставных чиновников.

## **6. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ГОСКОРПОРАЦИЙ**

Поскольку деятельность госкорпораций связана с обеспечением общего (публичного) интереса, они выступают субъектами публичного права. С другой стороны, в отношениях с гражданами, с другими предприятиями они являются субъектами частного права.

Однако российские правовые нормы, регулирующие деятельность госкомпаний, не обеспечивают исчерпывающего характера этого регулирования<sup>19</sup>. По мнению специалистов, существующая в законодательстве классификация субъектов права и юридических лиц не способна удовлетворить насущные потребности государственного управления и целостно объяснить природу организаций с особым правовым статусом, находящихся на стыке частного и публичного права<sup>20</sup>. Изъяны правового регулирования госкорпораций (госкомпаний) способствуют формированию негативного отношения к самим госкорпорациям (госкомпаниям).

Еще в конце октября 2010 г. Минэкономразвития России инициировало подготовку предложений по введению в законодательство Российской Федерации категории юридического лица публичного права, в том числе в целях преобразования госкорпораций. Государственная программа «Управление федеральным имуществом» предусматривает совершенствование правового регулирования публично-правовых образований, создание правовых условий для усиления мер ответственности за управление федеральным имуществом, для повышения качества корпоративного управления компаний с государственным участием, совершенствование механизмов осуществления Российской Федерацией прав акционера.

---

<sup>18</sup> *Kosar K.R.* Federal Government Corporations: An Overview. CRS Report for Congress. June 8, 2011.

<sup>19</sup> См., например, *Гаджиев Г.А.* Госкорпорации в России с позиций конституционной экономики // *Гражданин*. 2011. № 2. С. 21–26.

<sup>20</sup> *Винницкий А.В.* О судьбе госкорпораций и других публичных юридических лиц в контексте совершенствования гражданского законодательства. 15.08.2012. URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=114>.

Ряд намеченных мер отвечает рекомендациям ОЭСР<sup>21</sup>. К таким мерам можно, в частности, отнести:

- уточнение целей управления федеральным имуществом;
- расширение практики внедрения документов стратегического планирования деятельности компании с государственным участием (включая систему ключевых показателей эффективности деятельности, программы инновационного развития);
- поэтапный отказ от института директив во взаимосвязи с усилением мер ответственности директоров за принятие решений и недостижение установленных показателей деятельности, страхованием их ответственности.

Особо следует отметить то, что о повышении ответственности говорится применительно не только к директорам компаний с государственным участием, но и к лицам в федеральном государственном органе, которым предоставлены полномочия по управлению федеральным имуществом.

Фактически это новация, имеющая большое значение для ревизии претензий к госкомпаниям (госкорпорациям). Если какие-то из них превращаются в «воровайки», оправдана постановка вопроса о привлечении к ответственности не только руководителей таких компаний, но и чиновников, причастных к назначению этих руководителей. К чиновникам должны предъявляться и претензии относительно размеров «золотых парашютов» руководителей госкомпаний.

Возникает опасение, что расширение оснований для привлечения к административной и дисциплинарной ответственности чиновников, имеющих полномочия по управлению федеральным имуществом, приведет к мобилизации их усилий по сужению сферы своей ответственности посредством «оптимизация состава и структуры федерального имущества» путем приватизации. Заинтересованность в такой «оптимизации» будет подогреваться еще и внедрением «системы мотивации для ключевых участников продажи (руководства подлежащей приватизации компании и продавца)», что предусмотрено Государственной программой «Управление федеральным имуществом». Поскольку в ней главенствует презумпция разгосударствления федерального имущества (принцип «продавай либо объясняй»), достаточно не напрягаться в аргументации стратегической значимости объекта федерального имущества, чтобы получить возможность избавиться от него. Похоже на действия по принципу «не знаешь побочных эффектов лекарства, смело его принимай». Как представленные опасения, так и анализ сопряженных с приватизацией издержек<sup>22</sup> свидетельствуют о том, что в управлении федеральным имуществом лучше руководствоваться правилом «продавай, только если смог обосновать».

Шагом вперед в совершенствовании ответственности российских госкомпаний является привязка вознаграждений их менеджмента к реализации корпоративных

---

<sup>21</sup> OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises. Paris 2005.

<sup>22</sup> Полтерович В.М. Приватизация и рациональная структура собственности. М.: Институт экономики РАН, 2012.

стратегий, а не просто к текущим значениям финансово-экономических показателей. Вместе с тем, разработка этих стратегий доверена самим госкомпаниям. Для менеджмента же и государственных, и частных структур естественно стремление ослабить свою ответственность перед собственником. Одним из средств здесь служит занижение объема решаемых задач.

Так можно интерпретировать попытку госкомпания «Автодор» зафиксировать в своих отчетах протяженность федеральных дорог равную 50,5 тыс. км, а площадь занимаемых дорогами земельных участков – 1,9 млрд м<sup>2</sup>, тогда как согласно данным реестра Росимущества, общая протяженность дорог федерального значения в России составляет 411,6 тыс. км, а занятая ими площадь земли составляет 134 млн м<sup>2</sup>.<sup>23</sup> В данном случае сужение ответственности сочетается со стремлением заполучить увеличенный земельный ресурс, позволяющий зарабатывать на придорожной коммерции.

Вызывает сомнение способность госкомпаний самостоятельно определять и четко формулировать некоммерческие цели своей деятельности, индикаторы продвижения к этим целям. Здесь первое слово должно быть за государством с последующим вовлечением в обсуждение и общества, и самих госкомпаний. Как говорится в Руководстве ОЭСР по корпоративному управлению на государственных предприятиях (аннотация к главе II): «Четко определенная политика собственника поможет избежать ситуаций, когда госпредприятия получают чрезмерную самостоятельность при определении собственных целей или установлении природы и объема обязательств по предоставлению общественных услуг».<sup>24</sup>

В качестве одной из задач Государственной программы «Управление федеральным имуществом» фигурирует «однозначное определение и формирование исчерпывающего состава федерального имущества, необходимого для выполнения государственных функций федеральными государственными органами». Однако нет уверенности, что решение этой задачи гарантирует от приватизационных перегибов, ввиду установки на дальнейшее сокращение перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ.

Следует исходить из того, что состав федерального имущества, необходимого для выполнения государственных функций, не может быть однозначно определен на длительную перспективу. Этот состав должен соответствовать этапу экономического развития страны, меняющимся внешнеэкономическим условиям.

По распоряжению Правительства РФ от 3 апреля 2013 г. в Государственную Думу внесет проект федерального закона «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»<sup>25</sup>. В соответствии с проектом этого закона «Публично-правовая компания может быть создана в целях проведения государственной политики, оказания

---

<sup>23</sup> <http://lenta.ru/news/2011/06/23/roads>.

<sup>24</sup> OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises. Paris 2005. P. 23–24.

<sup>25</sup> <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=252441-6&02>.

государственных услуг, управления государственным имуществом, обеспечения модернизации и инновационного развития экономики, осуществления контрольных, управленческих и иных общественно полезных функций и полномочий в отдельных сферах и отраслях экономики, реализации особо важных проектов и государственных программ, в том числе по социально-экономическому развитию регионов, а также в целях выполнения иных функций и полномочий публично-правового характера».

Круг публично-правовых компаний в проекте закона ограничен унитарными некоммерческими организациями. За рамками закона остаются оказывающие государственные услуги организации других правовых форм.

Указывается, что при создании публично-правовой компании должен фиксироваться порядок осуществления от имени Российской Федерации функций и полномочий ее учредителя. При этом не раскрываются роль и ответственность учредителя в формировании и корректировке стратегии публично-правовой компании. Фактически вся ответственность перекладывается на наблюдательный совет компании, который утверждает стратегию ее деятельности. Не предусматривается принятие государством каких-либо обязательств по поддержке реализации стратегии публично-правовой компании.

## **7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСКОРПОРАЦИЙ (ГОСКОМПАНИЙ)**

Как показывает зарубежный опыт, госкорпорации призваны решать такие задачи, с которыми в сложившихся условиях не справляются частные предприятия и правительственный аппарат<sup>26</sup>. В докладе, подготовленном по заказу Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, утверждается, что государственный бизнес способен обеспечивать потенциал развития на среднесрочную/долгосрочную перспективу.<sup>27</sup>

Госкорпорации фактически рассматриваются как институты развития российской экономики. Тема институтов развития стала весьма популярной в нашей стране после публикации исследования<sup>28</sup>. Сами же такого рода институты в ходе российских реформ появились еще в начале 1990-х гг. Так в 1992 г. был создан Российский банк реконструкции и развития (РБРР), в 1993 г. – Государственная инвестиционная корпорация (Госинкор), Российская финансовая корпорация (РФК). Как известно, и РБРР, и Госинкор не справились с заявленными задачами и были ликвидированы. Однако острая дискуссия вокруг институтов развития развернулась несколько позже с формированием в 2007 г. целой группы госкорпораций («Роснано», «Фонд содействия рефор-

---

<sup>26</sup> *Kosar K.R.* Federal Government Corporations: An Overview. CRS Report for Congress. June 8, 2011 ([www.crs.gov](http://www.crs.gov)).

<sup>27</sup> *Савицкий К., Маркин К., Могрычева В.* Государственные корпорации как элемент модернизации российской экономики. М., 2011. URL: [http://ac.gov.ru/Files/AC\\_GK\\_full](http://ac.gov.ru/Files/AC_GK_full).

<sup>28</sup> *Яковлев А., Гончар К.* Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулирования инновационного экономического роста. М.: ГУ «Высшая школа экономики», 2004.

мированию жилищно-коммунального хозяйства», «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», «Олимпстрой», «Ростехнологии», «Росатом»).

Для скептического отношения к госкорпорациям как к институтам развития имеются основания. Действительно, такая трактовка госкорпораций предполагает снижение ими неопределенности в экономике. На практике можно говорить о неопределенности судьбы самих госкорпораций.

В этой связи уместно вспомнить об официальных российских ФПГ. Фактически они позиционировались государством как институты развития. В Положении о финансово-промышленных группах и порядке их создания<sup>29</sup> говорилось: «Финансово-промышленная группа формируется в целях объединения материальных и финансовых ресурсов ее участников для повышения конкурентоспособности и эффективности производства, создания рациональных технологических и кооперационных связей, увеличения экспортного потенциала, ускорения научно-технического прогресса, конверсии оборонных предприятий и привлечения инвестиций».

На практике результаты деятельности ФПГ неоднозначны. С одной стороны, они смогли несколько сдержать спад производства перед кризисом 1998 г. Часть из них продемонстрировала высокие адаптационные качества при наращивании производства в первые годы после этого кризиса. Другие ФПГ отличились в кризисной ситуации ускоренным выведением активов из проблемных банков.

В предкризисные годы реальные приоритеты экономической политики государства по отношению к ФПГ лишь частично соответствовали декларированным целям создания таких групп. На самом деле для государства в этот период особенно ценной была способность ФПГ мобилизовать средства на покупку ГКО.

При анализе экономических явлений следует помнить афоризм Козьмы Прудова: «Если на клетке слона прочтёшь надпись «буйвол», не верь глазам своим...». Критическое отношение ряда исследователей к госкорпорациям как к институтам развития можно объяснить пониманием того, что обещать использовать госкорпорации в качестве институтов развития – не значить поступить так на самом деле. При превращении госкорпораций в очередную институциональную ловушку, в институты торможения экономического развития, претензии должны предъявляться в первую очередь к федеральным государственным органам, уполномоченным контролировать деятельность этих корпораций.

Корпорация может рассматриваться в качестве института развития тогда, когда действительно решает задачи повышения конкурентоспособности экономики страны в определённых, стратегически значимых секторах и отраслях, создания новых отраслей и производств, реструктуризации находящихся в кризисном состоянии организаций, обеспечения национальной безопасности.

---

<sup>29</sup> Утверждено Указом Президента РФ от 5 декабря 1993 г. № 2096.

Если подходить к госкорпорации как к институту развития, то при оценке ее деятельности следует отталкиваться от задач, поставленных перед корпорацией государством при ее создании. Как говорится в «Стратегии развития Государственной корпорации «Ростехнологии» на период до 2020 года», «Корпорации нацелена на реализацию государственной функции по развитию стратегически значимых для государства активов. ГК «Ростехнологии» не является инвестиционным фондом, ориентированным на рост стоимости портфеля»<sup>30</sup>. В Стратегии указывается, что «объективно существующий конфликт коммерческих и специальных целей требует использования дифференцированного подхода к определению значений целевых показателей для различных групп организаций, с учетом их специфики. Некапитализируемые организации ОПК должны быть сфокусированы на достижении преимущественно специальных целей. Организации, производящие продукцию двойного назначения, должны иметь баланс специальных и коммерческих целей. Коммерческие организации должны концентрироваться исключительно на достижении коммерческих целей». Стремясь стать центром «выращивания» стратегически сфокусированных промышленных корпораций мирового класса, ГК «Ростехнологии» помимо капитализации компании указывает в качестве коммерческой цели лидирующее положение на рынках высокотехнологичной машиностроительной продукции.

Не очевидно, однако, что при оценке эффективности госкомпаний, производящих гражданскую продукцию, можно ограничиваться их коммерческими результатами. В действующей (от 27 сентября 2011 г.) редакции Устава ОАО «Газпром» говорится: «Общество является коммерческой организацией, основной целью деятельности которой является организация эффективной работы и получение прибыли в сфере обеспечения отечественных и зарубежных потребителей газом, газовым конденсатом, нефтью и продуктами их переработки на основе прямых договоров, а также в сфере обеспечения поставок газа за пределы России по межгосударственным и межправительственным соглашениям»<sup>31</sup>. Однако, если обратиться к Указу Президента Российской Федерации от 5 ноября 1992 г. № 1333 «О преобразовании Государственного газового концерна «Газпром» в Российское акционерное общество «Газпром», то среди целей создания этого акционерного общества на первом месте стоит обеспечение надежного газоснабжения потребителей Российской Федерации. Общий объем инвестиций ОАО «Газпром» на реализацию этой цели в рамках программ газификации регионов России в 2005–2012 гг. превысил 180 млрд руб.<sup>32</sup> При этом до 2009 г. поставки газа на внутренний рынок только снижали рентабельность бизнеса Газпрома. Убыточность внутренних продаж покрывалась за счет экспортной прибыли путем внутрикорпоративного субсидирования.

---

<sup>30</sup> Стратегия развития Государственной корпорации «Ростехнологии» на период до 2020 года. URL: <http://www.rostec.ru/content/files/press-rel/RT%20-%20strategy.pdf>.

<sup>31</sup> Устав открытого акционерного общества «Газпром». URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/60/091228/ustav-27-09-2011.pdf>.

<sup>32</sup> <http://www.gazprom.ru/about/production/gasification>.

Неоднократно отмечалось, что госкомпании не уделяют должного внимания снижению издержек. Анализ результатов деятельности госкомпаний в 2005–2012 гг. показал, что наибольшие убытки в последние годы демонстрировали ОАК и ОСК. Для изменения ситуации Минпромторг предлагает ввести в контролируемых государством холдингах должность заместителя руководителя по контролю за издержками<sup>33</sup>. Однако высокие издержки в машиностроении лишь отчасти объясняются качеством управления госкомпаниями. В значительной мере – это плата за произошедший в 1990-е гг. распад многих технологических цепочек, утрату части компетенций и квалифицированных работников. ОАК и ОСК фактически призваны решать задачи возрождения отечественного авиа- и судостроения.

Усиление контроля за издержками, мобилизация резервов экономии в использовании устаревшего оборудования способны дать довольно быстрый видимый эффект. Однако для принципиального снижения издержек необходимы комплексное технологическое обновление производства, переход к серийному выпуску продукции. На качество продукции, на серийность ее производства негативное влияние оказывает отсутствие реальной конкуренции между техническими и научными школами на этапе создания опытных образцов новой продукции.

Для корректного сопоставления эффективности государственных и частных компаний необходимо следовать рекомендации ОЭСР: *«Все обязательства и обязанности, которые госпредприятие должно взять на себя в связи с предоставлением общественных услуг, сверх общепринятых норм, должны быть четко прописаны законами или нормами регулирования. Обо всех этих обязательствах и обязанностях должно быть также проинформировано общество, а связанные с ними издержки должны покрываться прозрачным образом»*<sup>34</sup>.

Реализация этого положения является основой для выполнения ряда других рекомендаций ОЭСР. Необходима четкая регламентация механизма государственного финансирования снижающих рентабельность бизнеса обременений на компании с государственным участием. В Государственной программе Российской Федерации «Управление федеральным имуществом» такой механизм не только не представлен, но и не поставлена задача его разработки.

Такого рода претензии могут быть предъявлены и к проекту федерального закона о публично-правовых компаниях. В этом проекте говорится, что «имущество публично-правовой компании формируется за счет имущественного вноса Российской Федерации, имущества, полученного в порядке правопреемства в результате преобразования иных юридических лиц в публично-правовую компанию, добровольных имущественных взносов, доходов от осуществления деятельности публично-правовой компании и иных поступлений, не запрещенных законодательством Российской Федерации». Эта формулировка не отвечает рекомендации ОЭСР о необходимости четкой

<sup>33</sup> Госкорпорации научат бережливости. Известия, 5 марта 2013. URL: <http://izvestia.ru/news/546082>.

<sup>34</sup> OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises. Paris 2005. P. 12.

регламентации того, как будут покрываться издержки публично-правовой компании, обусловленные оказанием ею общественных услуг.

При отсутствии или недостаточном размере соответствующих компенсаций российские компании уступают зарубежным конкурентам. Слабая регламентация механизма компенсаций, сбои в его работе – питательная среда для сращивания части госаппарата с бизнесом, для теневых соглашений между бизнесом и государством, подрывающих качество как корпоративного, так и государственного управления. Инструментом фиксации взаимных обязательств государства и бизнеса могут быть отдельные соглашения между государством и предприятиями госсектора. Важна не просто стратегия развития госкомпании, а взаимные фиксированные и проверяемые обязательства по обеспечению реализации этой стратегии.

Ставка на то, что общественные услуги при соответствующих компенсациях обеспечит частный бизнес, оправдана при высоком уровне развития социально-экономических институтов, включая обеспечивающие инфраструктуру условий контрактов, и низкий уровень коррупции. В иной ситуации эти услуги дорого обходятся обществу вследствие стремления частного бизнеса к социализации издержек при частном присвоении доходов. Многочисленные подтверждения такого вывода дает российская сфера ЖКХ, и не только она.

Как уже отмечалось, ОЭСР рекомендует государствам проводить четкую, последовательную и точную политику в отношении собственности. Волнообразные изменения в российской экономической политике по отношению к госкомпаниям позволяют говорить о следующей последовательности: приватизация – фиксация прибыли новыми собственниками за счет продажи бизнеса государству – приватизация. Такая последовательность ослабляет созидательные мотивации в частнопредпринимательской деятельности, усиливает социальное расслоение, что дополнительно ухудшает инвестиционный климат в экономике.

*А.В. Бухвалов*

## **НОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОРПОРАЦИЯХ: ОТ УЧЕТА К СТРАТЕГИИ**

*Задача риск-менеджмента – не снижение риска, а создание добавленной ценности.*

*Брили и Майерс. Принципы корпоративных финансов*

Неопределенность мира, в котором действуют компании, безусловно, всегда была важным фактором, делающим невозможными долгосрочные прогнозы. Однако в предыдущие века революционные смены технологий, называемые промышленными

революциями, были редкими, отстоящими друг от друга на многие десятилетия, событиями. Институциональные изменения также не имели перманентного характера. Глобализация экономических связей не была системной. Ситуация кардинально изменилась в последней трети двадцатого века с появлением электроники и основанной на ней компьютерной техники. Они открыли новые горизонты практически во всех областях знаний и технологий. Глобализация приняла системный характер. Кроме того, резкий рост возник в развитии экономических институтов, прежде всего, в развитии институциональных форм для использования контрактов, исполнение которых связано с осуществлением некоторых, заранее не предсказуемых условий в будущем (примером являются банковские ковенанты). Такого рода контракты требуют регулярного мониторинга релевантных процессов и принятия адекватных управленческих решений. Компании должны быть готовы к управлению в новых реалиях. Это управление не может быть чисто инструментальным – оно касается самой реализации власти в компании, а потому связано с корпоративным управлением, прежде всего, возрастающей ролью советов директоров. Именно этому и посвящен доклад.

Среди стандартных функций совета директоров имеется функция контроля внешнего аудита. Функция внутреннего контроля, зачастую отождествляемая с внутренним аудитом, в разных компаниях может быть частью оперативного управления с подотчетностью одному из вице-президентов (не по финансам, что обеспечивает «независимость»), либо частью деятельности совета директоров, которые получают с помощью внутреннего аудита дополнительную критическую информацию для финансового анализа. Обе указанные функции при должном их исполнении важны как элемент текущего, но не стратегического управления. Обе они говорят менеджерам: «не укради», «не нарушай закон», «не обманывай собственников». Все это важно. Тот факт, что эти инструменты зачастую не работают, не компрометирует необходимость этих институтов. Этот факт только подчеркивает, что нужны другие, уже стратегические, инструменты внутреннего контроля. На практике эти инструменты должны быть направлены на весь комплекс вопросов, связанных с созданием долгосрочной стратегической ценности компании. Эта ценность связана с рыночной капитализацией, но не равнозначна ей, так как рыночная капитализация слишком волатильна. Вопрос о стратегической ценности еще недостаточно исследован в литературе (задача поставлена видным специалистом по стратегическому менеджменту Р. Грантом), но для целей настоящего исследования мы будем понимать ее как положительный долгосрочный тренд капитализации. Отметим, что все эти идеи применимы и к не торгуемым на фондовом рынке компаниям при подходящих моделях оценивания.

Новое понимание внутреннего контроля в корпорациях сложилось не в умах теоретиков, а в практике ведущих корпораций и консалтинговых компаний. Возникло понимание, что успех и неудачи компании связаны с ее умением функционировать в неопределенной среде. Стандартным инструментом, предлагаемым теорией финансов и финансовыми рынками, являются производные ценные бумаги и техника хеджиро-

вания, на них основанная. Выдаваемый за универсальный секрет успеха в специализированных учебниках по производным и международному финансовому менеджменту, он таковым, на самом деле, не является. Этот инструмент сам чрезвычайно рискован (см. [Бухвалов, 2010]). Неосторожное его использование привело к массе хорошо документированных финансовых катастроф, затронувших не только финансовые (Lemon Brothers, LTCM, Barings, Orange County Fund), но и нефинансовые организации (страхование – AIG, недвижимост – FannyMae, FreddyMac, энергетика – Enron). Типовые бухгалтерские правила требуют теперь давать в отчетах информацию о риск-менеджменте и хеджировании (в России это пришло вместе с МСФО), но эта информация абсолютно ничего не дает для анализа рискованности компании инвестором. Как и в случае с внутренним аудитом, нельзя сказать, что эта информация не нужна – она просто явно не достаточна в стратегическом плане.

Что же делать? Приведем ключевой отрывок из «Положения о корпоративном контроле», включаемого известным финским концерном KONE в свои годовые отчеты последних лет:

*Целью риск-менеджмента в KONE является координация и развитие регулярного анализа рисков и возможностей в области планирования основного производства и процессов принятия решений.*

Здесь под риском авторы понимают только негативные события, но равным образом рядом указывают на возможности. Современный стратегический менеджмент понимает риск интегральным образом: риск = опасности + возможности, что как раз покрывает полностью содержание риск-менеджмента в процитированном отрывке. Именно в указанном смысле автор и предлагает трактовать внутренний контроль. Остановимся на этом подробнее.

Продолжим цитату из KONE, описывающую подход к принятию соответствующих решений:

*Об основных рисках информируется отдел риск-менеджмента KONE, который содействует процессу риск-менеджмента и предоставляет консолидированный отчет Исполнительной дирекции KONE. Исполнительная дирекция определяет, какие отделы и подразделения должны принимать меры по каждому из выявленных общих рисков. Совет директоров KONE регулярно рассматривает вопрос о портфеле рисков KONE на основе докладов Исполнительной дирекции.*

Таким образом, управленческие решения, естественно, принимают топ-менеджеры, но под непрерывным контролем Совета директоров. Какова же техника принятия решений? Что может сделать Совет директоров? Кратко остановимся на этих двух ключевых вопросах, отсылая за деталями к публикациям.

Конечно, традиционные техники хеджирования тоже относятся к «процессам принятия решений», которые (как политика) требуют своего утверждения на Совете директоров, но вспомним первую цитату – речь идет о планировании основного производства и релевантных этому решениях. От адаптации к изменению числовых пара-

метров акцент смещается на стратегические решения, призванные обеспечить стабильность и рост корпорации на конкурентном рынке.

Теория корпоративных финансов предлагает нам современный инструмент для решения поставленной задачи – это аппарат реальных опционов. Причем здесь акцент должен быть перенесен с оценки (ее практическая достоверность невысока) на правила принятия решений, предлагаемых этой теорией. Реальные опционы как раз анализируют опасности и возможности в основном производстве, связанные с любыми элементами неопределенности, предлагая конкретные управленческие решения в каждой ситуации. Имеется значительная литература по успешному использованию этой техники во многих компаниях (Merck, Intel и др.). Далеко не исчерпаны возможности анализа эвристических подходов к принятию решений в условиях неопределенности на базе имитационного моделирования. По поводу реальных опционов, наряду со стандартными учебниками, см.: [Бухвалов, 2004а, Бухвалов, 2004б, Бухвалов, 2008, Бухвалов, Бухвалова, 2011].

Идеи реальных опционов хорошо ложатся и в моделирование решений Советов директоров. Если топ-менеджеры должны проектировать и реализовывать реальные опционы в основном производстве, то Совет директоров не принимает сам по себе прямые решения. Совет директоров может сделать три вещи: сказать «да», сказать «нет», задать менеджерам умные вопросы, после чего сказать «да», «нет» или «ответ не удовлетворителен – подумайте еще». Ответ «да» – реактивный (доверились менеджерам), другие два ответа – проактивные, они позволяют изменить ситуацию. Ответ «нет» в соответствии с классической классификацией реальных опционов является «опционом отказа». Его важность хорошо известна, но в данном случае она соответствует важнейшей функции Совета директоров – здоровому консерватизму в сохранении устойчивости компании и осторожности. Подробно эта тема раскрыта в статье [Bukhvalov, Bukhvalova, 2011].

Таким образом, внутренний контроль заключается в избегании опасностей и нахождении возможностей при развитии основной деятельности компании в неопределенной конкурентной среде. Он реализуется с помощью взаимодействия между менеджерами и Советом директоров. При этом используется аппарат теории реальных опционов как единственный существующий сегодня управленческий инструментарий, сочетающий оперативные и стратегические решения в условиях неопределенности. Важнейшую роль играет право вето Совета директоров и право задавать «трудные вопросы» менеджерам.

## ЛИТЕРАТУРА

- Бухвалов А.В.* Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1.
- Бухвалов А.В.* Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения // Российский журнал менеджмента. 2004. № 2.
- Бухвалов А.В.* Асимметрия между инсайдерами и аутсайдерами: проблемы двойственности оценки активов компаний // Российский журнал менеджмента. 2008. № 4.

*Бухвалов А.В.* Корпоративные финансы как инструмент стратегического менеджмента // Российский журнал менеджмента. 2010. № 3.

*Бухвалов А.В., Бухвалова В.А.* Роль издержек мониторинга при анализе реальных опционов // Российский журнал менеджмента. 2011. № 4.

*Bukhvalov A.V., Bukhvalova V.A.* The Principal Role of the Board of Directors: the Duty to Say «No» // Corporate Governance. 2011. № 11 (5). P. 629–639.

## **СВЕДЕНИЯ О ДОКЛАДЧИКАХ ПЛЕНАРНОГО ЗАСЕДАНИЯ**

**Акаев Аскар Акаевич** – академик, иностранный член РАН.

**Бухвалов Александр Васильевич** – д.ф.-м.н., профессор, зав. кафедрой ВШМ СПбГУ.

**Дементьев Виктор Евгеньевич** – д.э.н., профессор, зам. директора ЦЭМИ РАН.

**Дорохин Павел Сергеевич** – член-корреспондент, профессор, депутат Государственной думы VI созыва.

**Клейнер Георгий Борисович** – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН.

**Полтерович Виктор Меерович** – академик, зав. лаб. ЦЭМИ РАН.

## **КРУГЛЫЙ СТОЛ НАУЧНОГО СОВЕТА ООН РАН «ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

*В.Л. Макаров*

Уважаемые коллеги! Очень приятно всех здесь приветствовать. Начинаем работу Круглого стола.

Сегодня на Круглом столе обсуждаются проблемы и перспективы развития предприятий разного типа. В этой области есть много проблем, и правильно, что эта тема обсуждается. Однако есть ведь и другие формы экономической активности, не только предприятия. Я говорю о проектах. Я уже некоторое время агитирую за то, чтобы следующей стадией развития экономики стала проектная экономика. Проект – экономическое и юридическое лицо особого типа, так как у него есть конкретная цель. Проект создан для того, чтобы реализовать какую-то цель. Проект имеет временный характер, когда он закончился, структура распускается. Получается динамика, которой нет в обычных предприятиях. Проект часто затевается не для получения прибыли или захвата рынков, а для создания чего-то нового. Проекты должны быть такими, чтобы соответствовать потребностям нормального человека. К сожалению, сегодня мало исследований в сфере проблем создания проектов, развития проектов, встраивания их в рыночную систему. Проекты обычно разрабатываются конструкторскими бюро, проектными институтами. Их у нас сейчас практически нет. Должны быть предприятия в форме проектов как отдельные юридические лица. Как это правильно делать, нужно исследовать. И сидящие в этом зале могли бы внести свой вклад в эту проблему. Хотелось бы, чтобы кто-то из вас заинтересовался проектной экономикой и подумал о том, как ее внедрить в жизнь.

Слава проектной экономике! Давайте будем думать об этом.

Спасибо!

*С.А. Масютин, А.Г. Животовская*

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

Уважаемые коллеги, стало уже традицией ежегодно информировать Вас о деятельности объекта наших исследований – концерне «Русэлпром».

Электротехнический концерн «РУСЭЛПРОМ» является крупнейшим российским производителем электродвигателей, генераторов и гидрогенераторов для всех отраслей промышленности. Концерн «РУСЭЛПРОМ» был основан в 1991 г. и на сегодняшний день объединяет 20 производственных и сервисных предприятий, инженерно-конструкторских и торговых компаний. Среди производственных предприятий которого: «Владимирский электромоторный завод» (Владимир), «Сафоновский электромашиностроительный завод» (Смоленская область), «Ленинградский электромашиностроительный завод» (Санкт-Петербург), НПП «РУСЭЛПРОМ-Электромаш» (Санкт-Петербург), «НИПТИЭМ» (Владимир), а также шесть научно-исследовательских и конструкторских центров: «РУСЭЛПРОМ-Инжиниринг» (Екатеринбург), «РУСЭЛПРОМ-Электропривод» (Москва), «РУСЭЛПРОМ-Лифт» (Москва), «РУСЭЛПРОМ-Трансформатор» (Москва), «РУСЭЛПРОМ-Мехатроника» (Москва-Владимир). Концерн располагает широкой сетью продаж: филиалы и представительства Торгового дома «РУСЭЛПРОМ» расположены в 50 городах России и 7 странах СНГ. В сеть дистрибуции «РУСЭЛПРОМ» входят 30 дилерских компаний, имеющих свои офисы в 15 городах России, СНГ, стран Балтии и дальнего Зарубежья.

В 2010 г. концерн «РУСЭЛПРОМ» стал лауреатом премии «Компания года» в номинации «Инновационный лидер года» за разработку серии энергосберегающих инновационных решений и продуктов.

В 2010 г. две инновационные разработки концерна «РУСЭЛПРОМ» (безредукторный привод для лифта и новый энергоэффективный общепромышленный двигатель серии 7 AVE) были включены в 50 лучших инновационных проектов крупнейших российских компаний по версии РА «Эксперт».

В 2009 г. трактор «Беларусь 3023», оснащенный энергоэффективной трансмиссией концерна «РУСЭЛПРОМ», был отмечен серебряной медалью Немецкого сельскохозяйственного общества (DLG) на выставке Agritechnica в Ганновере, крупнейшей в мире специализированной выставке сельскохозяйственной техники, став единственным призером форума из числа предприятий территории стран СНГ.

В 2008 г. на международной выставке в Москве Автобус ЛИАЗ с гибридным приводом концерна РУСЭЛПРОМ был признан «Лучшим автобусом России» и награжден памятным дипломом и медалью.

Российско-белорусский автобус «Витовт» А-420 в октябре 2012 г. стал лауреатом ежегодной профессиональной премии «ПРОдвижение» в номинации «Лучший городской автобус (средний класс)».

Несколько лет подряд Концерн входит в Рейтинг крупнейших компаний России («Эксперт-400») по объему реализации продукции. В 2012 г. темп прироста объема реализации составил 34,4%<sup>1</sup> (347 место в рейтинге).

---

<sup>1</sup> <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2012/part02/p07/>

Ключевые слова в нашем сообщении «Стратегия» и «Неопределенность внешней среды». Неопределенность внешней среды представляет собой функцию количества информации, которой располагает организация или индивид по поводу конкретного фактора, а также функцию уверенности в этой информации.<sup>2</sup>

Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее высоконадежной.

Основные факторы внешней среды, влияющие на разработку стратегии предприятий:

1) продолжающийся мировой финансовый кризис (2007 г. – н/в) (в том числе кризис корпоративного управления);

2) присоединение России к ВТО;

3) государственная политика, в том числе меры правительства РФ по реализации Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной политике».

4) ограниченный доступ к финансированию (высокие процентные ставки по кредитам, высокие залоговые требования к заемщикам, преобладание краткосрочных займов);

5) региональные особенности факторов неопределенности внешней среды.

Говоря о государственной политике, выделим меры Правительства РФ, направленные на достижение целевых показателей, предусмотренных Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной политике»<sup>3</sup>:

1) создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г.;

2) увеличение объема инвестиций не менее чем до 25% ВВП к 2015 г. и до 27% – к 2018 г.;

3) увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоёмких отраслей экономики в ВВП к 2018 г. в 1,3 раза относительно уровня 2011 г.;

4) увеличение производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза относительно уровня 2011 г.;

5) повышение позиции Российской Федерации в рейтинге Doing Business Всемирного банка по условиям ведения бизнеса со 120-й в 2011 г. до 50-й – в 2015 г. и до 20-й – в 2018 г.

---

<sup>2</sup> «Основы менеджмента» М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, <http://www.bibliotekar.ru/biznes-43/72.htm>

<sup>3</sup> <http://www.rg.ru/2012/05/09/gospolitika-dok.html>



**Рис. 1. Приоритеты государственной программы**

Рисунок 1 отражает приоритеты государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Остановимся подробнее на традиционных отраслях, продукция которых ориентирована на потребительский спрос. Это – автомобильная промышленность, легкая промышленность и народные художественные промыслы.

Ожидаемые результаты реализации государственной программы для традиционных отраслей, продукция которых ориентирована на потребительский сектор:

- повышение конкурентоспособности промышленных предприятий;
- расширение ассортимента и значительный рост объемов выпускаемой продукции;
- значительный рост инвестиций в расширение производственных мощностей;

- совершенствование системы регулирования рынков, а именно, создание полноценной инфраструктуры, локализация инновационных производств и исследовательских центров, формирование эффективной системы поддержки спроса на продукцию новых отраслей;

- формирование спроса на квалифицированную рабочую силу в производственном секторе и непромышленной экосистеме.

При разработке стратегии развития мы берем в расчет выгодное направление, учитываемое в приоритетах государственной программы – традиционные отрасли, продукция которых ориентирована на инвестиционный спрос:

- металлургия,
- сельскохозяйственное машиностроение,

- тяжелое машиностроение,
- энергомашиностроение,
- станкостроение,
- лесная промышленность,
- транспортное машиностроение,
- машиностроение специализированных производств.

Отечественное станкостроение сдает свои позиции не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Поэтому первоочередной задачей Правительство РФ считает ликвидацию критической зависимости российских стратегических организаций машиностроительного и оборонно-промышленного комплексов от поставки зарубежных технологических средств машиностроительного производства.

Особого внимания требует разработка и подготовка серийного производства конкурентоспособных импортозамещающих средств машиностроительного производства (прежде всего механообрабатывающего оборудования и инструментов), необходимых для технологического перевооружения российских стратегических машиностроительных организаций.

Немаловажной является организация высокоэффективных производственных участков и цехов по выпуску разработанных средств машиностроительного производства в ведущих российских организациях станкостроительной и инструментальной промышленности, в том числе создание условий для развития специализированного станкостроения.

Продукция Концерна «Русэлпром» традиционно используется во многих отраслях промышленности, легче сказать, где не используются наши электродвигатели и генераторы, частотно-регулируемые приводы и др. Но развитие основных наших потребителей – энергетического машиностроения в Программе предусмотрено с пометкой «при условии открытия финансирования». То есть остается прежняя неопределенность, будет ли развиваться отрасль или нет, хотя в качестве приоритетной задачи развития силовой электротехники и энергетического машиностроения называется преодоление технологического отставания российского энергетического машиностроения от ведущих мировых производителей на основе освоения инновационных разработок высокотехнологичного энергоэффективного оборудования и модернизации предприятий энергетического машиностроения.

Доля проектов энергоблоков с использованием зарубежного основного энергетического оборудования должна составить не более 30%. Объем экспорта энергетического оборудования российского производства в натуральном выражении должен составить (в пересчете на мощность) к 2020 г. не менее 10 ГВт в год.

Планируется создание системы инновационного развития электроэнергетики на основе научно-технического и инновационного потенциала отечественного энергетического машиностроения и применения механизмов государственно-частного партнерства.

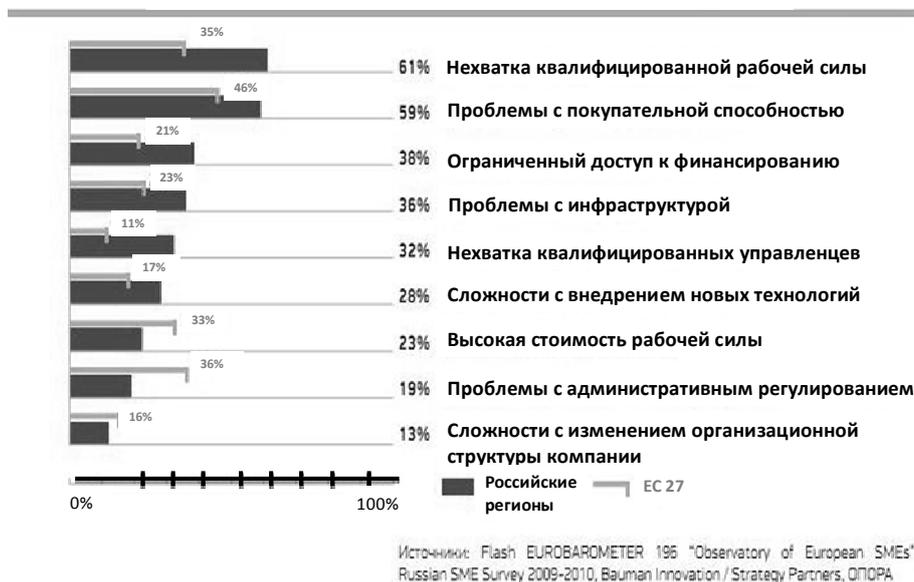
Программа принята, но еще большая неопределенность возникает после выступления Председателя Правительства РФ Д.А. Медведева, который, говоря о новом направлении интеграции, подчеркивает необходимость «выходить за рамки сложившегося у нас в стране и, во всяком случае, очень часто пропагандируемого отраслевого подхода. Прицельное внимание нужно уделить компаниям, которые встраиваются именно в международные цепочки. И это даст, может быть, бóльший эффект, чем тотальная поддержка тех или иных отраслей»<sup>4</sup>.

В.В. Путин называет и способ, как повысить конкурентоспособность отечественного производства: «Уровень безработицы в России сейчас беспрецедентно низкий – 5,4%. Это хорошо, но это также означает, что свободных рук у нас практически нет. Развиваться можно только за счёт качества».

На рис. 2 приведены результаты исследовательского проекта: «Предпринимательский климат в России: индекс ОПОРЫ 2010–2011 гг.»

Среди основных барьеров в работе предприятий на первое место выходит нехватка квалифицированной рабочей силы, ограниченный доступ к финансированию. Эти факторы одни из основных, учитываемых в разработке стратегии развития концерна.

Как уже отмечалось выше, концерн «Русэлпром» представлен в ряде регионов России, в том числе и в Смоленской области.



Источник: Исследовательский проект «Предпринимательский климат в России: индекс ОПОРЫ 2010-2011 гг.»  
<http://opora.ru/legal/analysis/research/>

**Рис. 2. Барьеры в работе малых и средних предприятий (международные сопоставления)**

<sup>4</sup> Гайдаровский форум 2013. URL: <http://www.gaidarforum.ru/ru/rss.php>.

Рассматривая региональные факторы неопределенности внешней среды, заострим внимание на экономическом положении и проблемах Смоленского региона.

По итогам рейтинга регионов по качеству жизни в 2012 г. Смоленская область занимает 49 место, при невысоком уровне доходов и угрожающей демографической ситуации (табл. 1). По прогнозам Росстата, даже оптимистичный прогноз предполагает сокращение численности населения, а также увеличение доли населения в пенсионном возрасте. Одной из проблем остается сверхсмертность мужчин и численное преобладание женщин, начиная с 35–40 лет (табл. 2).

Таблица 1

**Рейтинг регионов по качеству жизни, 2012 г.**

Место	Регион	Уровень доходов/место	Демографическая ситуация/место	Рейтинговый балл
1	Москва	92,2 / 1	76,2 / 1	72,9
3	Московская область	57,2 / 11	57,1 / 7	60,6
11	Калужская область	46,8 / 20	29,4 / 53	48,0
<b>40</b>	<b>Смоленская область</b>	<b>32,2 / 54</b>	<b>16,3 / 81</b>	<b>41,2</b>
44	Брянская область	33,1 / 50	18,3 / 78	40,1
46	Тверская область	34,1 / 45	18,7 / 76	39,6

Источник: Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

Таблица 2

**Прогноз численности населения  
в трудоспособном возрасте (на начало года), тыс. чел.**

	Годы								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2021	2026	2031
Средний вариант прогноза	574,2	563,7	552,3	541,5	531,5	522,7	507,7	481,9	463,0
Высокий вариант прогноза	574,2	563,5	552,2	541,7	532,3	523,9	510,3	488,3	474,9
Низкий вариант прогноза	572,5	560,0	546,6	533,9	521,9	511,0	491,9	455,2	424,0

Источник: Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

Постоянно обсуждается факт вступления России в ВТО. Безусловно, последствия от данных действий будут различными – и получение выгод, и возможны потери. Последствия после вступления в ВТО для Смоленской области, по данным аналитического центра ВТО-Информ (<http://wto-inform.ru>):

- в целом негативные последствия от вступления в ВТО для региона составляют 21,1–21,6% от выпуска 2020 г. После вступления в ВТО, в том числе прямые потери роста – 3,5–4,5% и упущенные возможности роста – 16,6–18,1%. Это приведет к сокращению 37–76 тыс. рабочих мест;

- негативное влияние ВТО на нефтепереработку, нефтехимию и химию минимально в связи с экспортной ориентацией и значительными инвестициями в развитие и модернизацию производства за последние 5 лет;

- вследствие трудоемкости расчетов негативный эффект для производства и распределения электроэнергии, газа и воды не рассчитывался и для целей настоящего

исследования полагался равным. Вместе с тем можно определенно ожидать некоторое снижение объемов производства (до 10–15%) вследствие сокращения объема промышленного производства в целом по стране;

- совокупный негативный эффект составит 45,7–47,3 млрд руб., в том числе по значимым отраслям 26,52–23,57 млрд руб.:

- производство машин, оборудования и металлических изделий – 17,7–18,2 млрд руб. (71–80%) недополученного выпуска в 2020 г.:

- тяжелое и энергетическое машиностроение – 10,2–10,5 млрд руб. (99–101%) недополученного выпуска в 2020 г.;

- пищевая промышленность – 3,56–2,95 млрд руб. (26,9–22,2%) недополученного выпуска в 2020 г.;

- производство молочных продуктов – 0,96–0,97 млрд руб. (16,9–18,3%) недополученного выпуска в 2020 г.;

- переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов – 0,76–0,48 млрд руб. (64,8–30,3%) недополученного выпуска в 2020 г.;

- переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей 0,61–0,44 млрд руб. (88,8–49,2%) недополученного выпуска в 2020 г.

Таким образом, вступление в ВТО к 2020 г. при существующем политическом и экономическом положении отрицательно отразится на экономике Смоленской области, отмечают авторы исследования и предлагают выработать стратегические меры, которые помогут использовать преимущества членства в ВТО для повышения общественного благосостояния. Из этого исследования мы берем во внимание тот факт, что в регионе есть и должны далее высвободиться трудовые ресурсы и учитываем относительно невысокую их стоимость.

При разработке стратегии развития бизнеса в регионе, на наш взгляд, из многочисленной группы факторов инвестиционной привлекательности региона необходимо выделить такой важный фактор, как человеческий капитал. Его первый идентификатор – уровень развития высшего профессионального образования: число студентов на 10 тыс. населения. Для исследуемого региона – 442, один из самых высоких в ЦФО. Для сравнения, в Калужской области – 335, во Владимирской – 349 (табл. 3). Этот показатель говорит не только о том, насколько развита система высшего образования в регионе, но и в целом характеризует качество рабочей силы. Проводя техперевооружение своих предприятий в этом регионе, мы также учитывали качество и доступность образования, отбирали лучших студентов, принимали непосредственное участие в их подготовке в рамках партнерства.

Второй идентификатор человеческого капитала – сальдо миграции. Как видно из табл. 4, Смоленская область имеет худшие показатели по сравнению с соседними регионами: Тверской и Калужской областями, что говорит о низкой социальной удовлетворенности и привлекательности региона для жизни. Кроме того, если в регионе в

течение нескольких лет нет миграционного притока, то от инвестора потребуется больше затрат на привлечение квалифицированных специалистов и их мобилизацию.

Таблица 3

*Составляющие фактора «Человеческий капитал»*

	Уровень развития системы высшего профессионального образования: число студентов на 10 тыс. населения (2011/2012)
<b>Смоленская область</b>	<b>442,00</b>
Брянская область	410,00
Ярославская область	380,00
Калужская область	335,00
Тверская область	297,00
Владимирская область	349,00
Ивановская область	436,00

Источник: Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

Таблица 4

*Составляющие фактора «Человеческий капитал»*

	Социальная удовлетворенность: сальдо миграции на 10000 чел. (среднее за 2008–2012 гг.)
Ярославская область	33,2
Калужская область	21,3
Тверская область	14,02
<b>Смоленская область</b>	<b>6,04</b>
Брянская область	-18,1
Владимирская область	-12,25
Ивановская область	-15,0

Источник: Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

В заключение необходимо отметить, что разработка стратегии развития предприятий в период экономического спада и в условиях неопределенности внешней среды связана с определенными трудностями. Так, например, на региональном уровне недостаточно проведенных исследований. Помимо оценки фактора – человеческий капитал, для принятия решения о дальнейшем развитии бизнеса в регионе, необходима более полная информация об инвестиционном климате региона в целом: заинтересованность администрации региона в инвестициях, законодательное обеспечение инвестпроектов и успешный опыт реализации, бюджетные возможности, финансовая поддержка инвестиционной деятельности и др. Кроме того, при разработке стратегии развития концерна мы должны учитывать не только рынок труда, но и такие факторы оценки инвестиционной привлекательности региона, как объем внутреннего рынка, транспортную и энергетическую инфраструктуру, наличие природных ресурсов и т.д.

Система управления предприятиями любой формы собственности в условиях неопределенной внешней среды должна реагировать, отслеживать ее изменения. Например, корпоративная культура компании только в том случае будет конкурентным преимуществом, если она соответствует условиям внешней среды.

В период экономического спада и неопределенности внешней среды, наиболее важными для предприятия становятся нематериальные активы. Не только корпоративная культура, но и репутация компании, знания, навыки, опыт персонала и наличие команды лидеров становятся наиболее вероятными стратегическими ресурсами предприятия.

*В.Л. Тамбовцев*

Уважаемые коллеги!

Большинство ученых и политиков считают, что самым главным является вопрос о том, кто управляет – государство или собственник. Обсуждают, кто владеет, но ни слова не говорят о том, как он это делает. А это очень важно, особенно в связи с проблемами, поднятыми Виктором Мееровичем в его докладе. Между тем, в экономической теории уже лет 40 используется понятие «режим собственности», которое по содержанию сильно отличается от формы собственности. Форма собственности определяет лишь то, кто владеет. Это принципиально неправильная позиция, т.к. наши действия сопровождаются внешними эффектами. Если нет механизма их учета, мы постоянно будем оказываться в неприятных ситуациях.

Режим собственности – система правил, определяющих порядок и возможности доступа ряда граждан к активу.

*Г.Б. Клейнер:*

Доступ в качестве пользователя или «посмотреть»?

*В.Л. Тамбовцев:*

Это может быть посмотреть, продать, использовать и т.д.

*Г.Б. Клейнер:*

Любая комбинация?

*В.Л. Тамбовцев:*

Конечно. Мы выпустили толстую книгу, где все это подробно описано. Государственные предприятия включают в себя различные режимы собственности. Если понять, что любое предприятие – это смесь режимов собственности, то постановка вопроса о том, какая форма собственности эффективнее, становится абсолютно бессмысленной. Нужно определиться внутри формы, какие режимы действуют на какие активы. Под одной формой собственности могут скрываться абсолютно разные экономические феномены, разные сочетания режимов собственности на разные активы, выполняющие разные задачи.

*Г.Б. Клейнер:*

Есть ли вопросы?

*С места:*

В законе о публичных компаниях предусматривается, что можно этим заниматься на основании законов или на основании решений правительства. В обоих случаях предполагается, что при создании компании будет прописан механизм, позволяющий изымать имущество государству в свою пользу. Хотя имеется фраза, что собственность является имуществом самой компании.

*Г.Б. Клейнер:*

Как режимы собственности связаны с формами собственности? Кто устанавливает эти режимы собственности?

*В.Л. Тамбовцев:*

Режим собственности – аналитическое понятие, которое можно применять к реальности. В реальности то, что можно делать, не ожидая сильных санкций со стороны других лиц, вырабатывается совокупностью очень многих факторов, в том числе законов и живой практики. Другими словами, режимы собственности устанавливаются не по чьей-то «единичной» воле, а как результат взаимодействия многих разных волей.

*Г.Б. Клейнер:*

То есть это не правовое понятие, а фактическое?

*В.Л. Тамбовцев:*

Конечно. Это теоретическое описание реальности, а не нормативно вводимая кем-то характеристика.

*Г.Б. Клейнер:*

Получается, что режимы собственности находятся в иной плоскости, чем формы собственности?

*В.Л. Тамбовцев:*

Абсолютно верно.

*Г.Б. Клейнер:*

Есть ли еще вопросы?

*Е.М. Скажринская:*

Как режимы работы связаны со спецификацией?

*В.Л. Тамбовцев:*

Спецификация – элемент динамики. Режим и спецификация в некотором смысле ортогональны. Спецификация включает в себя этапы, выполняемые людьми, от которых зависит распределение полномочий между субъектами. Можно сказать, что каждый режим предполагает некую процедуру спецификации, точнее, целый пучок процессов спецификации для совокупности активов.

*В.И. Патрушев*

Уважаемые коллеги!

В Белгородской области растет плотность населения, причем, за счет рождаемости. Впервые за последние годы у нас рождаемость выше смертности. Область строит много жилья коттеджного типа для молодых семей, участки даются по 15 соток, подводятся коммуникации и т.д.

Весь персонал аппарата управления области обучен проектно-целевому подходу к управлению. Это касается жилья, образования, здравоохранения и т.д. Развивается кластер энергосбережения.

Относительно аграрного сектора. Мы не выдерживаем конкуренции со странами Европы, т.к. в этих странах государство дотирует аграрный сектор, поэтому там продукция дешевле. Без государственной поддержки мы эту проблему не решим.

У нас в области производится огромное количество стройматериалов с применением нанотехнологий.

Развивается экологический кластер. У нас имеется паспорт на каждую речку. Белгород и Губкин – по благоустройству лучшие города в России.

Уважаемые коллеги!

Относительно проблем. Региональная, муниципальная и корпоративная экономические системы у нас никак между собой не связаны. В докладе Георгия Борисовича изложены фундаментальные подходы к существованию системной экономики и системному подходу. Отсюда совершенно другое мышление. Поэтому в области мы постоянно проводим методологические семинары с высшим руководством. Надо управлять не выборочно структурами и процессами, а представлять систему полностью.

Еще одна беда. Полностью нарушены все виды кооперации. У нас нет ни одного совместного проекта с граничащими с нами областями, нет ни одного совместного предприятия. Это абсолютно неправильная практика, которая противоречит концепции, которую высказал Георгий Борисович.

Я думаю, что материалы нашего симпозиума нужно вывесить на сайтах всех регионов. Может быть, сделать обобщенный доклад по итогам дискуссии и отправить его всем губернаторам, в правительство и администрацию президента.

*И.Э. Фролов*

Я хочу сказать несколько слов не о народных предприятиях, о которых сегодня говорил Георгий Борисович, а об «антинародных» предприятиях, т.е. про госкорпорации. Форм собственности, как уже было выше замечено, несколько: частная, государственная, акционерная, смешанная и пр. Причем, как верно говорил об этом Ви-

талий Леонидович, можно различать и тонкие моменты, вводя такие понятия как «режим собственности», «спецификация» и т.д. Но в данном случае можно несколько упростить ситуацию и говорить только о собственности в экономическом, а не в правовом значении этого термина. Тогда нам интересен конкретный актер, т.е. тот, кто непосредственно отдает распоряжения и управляет предприятием. В таком смысле он в конкретный момент управления и является реальным собственником предприятия. С такой позиции собственность всегда является локальной и частной, но в ней надо различать разные уровни, которые опосредованы структурами корпорации или разными уровнями рынка. Если осуществляется переход на другой уровень, то происходит и передача прав собственности на потребляемые при таком распоряжении ресурсы и объекты. Все это сильно связано с эффективностью управления. Причем эффективность может быть разной, в зависимости от уровня взаимодействий.

Теперь поставим вопрос: какой смысл в новой волне приватизации нашей промышленности, о которой говорят члены российского правительства? Дело в том, что они преследуют при этом вполне конкретные частные интересы. Простой пример, в 2007–2008 гг. назревал очередной кризис и те, кто в России это понимал, выводили свои средства в оффшоры. Всего было выведено, если верить данным Счетной палаты РФ порядка 80 млрд долл. А вот после наступления острой фазы кризиса в 2009 г. именно этим же предприятиям государство как «остро нуждающимся» оказало помощь примерно на 100 млрд долл. Но средства на оффшорных счетах российских олигархов ведь остались. Значит, их надо легализовать, купив активы, можно даже под видом иностранного инвестора. Это и есть действительная предпосылка новой волны приватизации в России. Иначе говоря, как только кризис заканчивается, нужен способ легализация вывезенных денег и превращение их в работающий капитал.

Так будет ли эффективна новая приватизация? Я вполне согласен с Виктором Мееровичем, что не будет. Но это не из-за разных теоретических моделей, которые в реальных условиях нашей экономики не работают. Дело в том, что если наши предприятия останутся в тех же институциональных условиях, в которых они находятся и сейчас, то эффективной приватизации не будет. Но, если эти условия изменятся, то она вполне может стать эффективной.

Теперь вернемся к госкорпорациям. Знаю одну большую корпорацию, которая получает гигантские государственные средства, но собственным предприятиям выдает их под 8% годовых, хотя от государства получает эти средства безвозмездно. Что получается в итоге? Сама корпорация как холдинг имеет процентный доход, измеряемый миллиардами. А у предприятий, которые получают эти деньги, среднегодовая рентабельность порядка 2–3%. То есть каждый год у них заново нарастает задолженность, и государство снова вынуждено выделять новые средства для их рефинансирования. Это продолжается каждый год. По сути, это просто приватизация государственных финансов. А часть «заработанных» корпорацией денежных средств уходит в оффшоры. Так госкорпорации превращают государственные финансы в частный капитал.

Но есть и еще один момент, о котором надо сказать. В настоящее время в рамках корпораций медленно, но верно нарабатываются общекорпоративные культурные нормы, общие правила взаимодействия. Вполне возможно, что лет через 10 госкорпорации начнут приватизировать предприятия, которые привыкли работать в таком взаимодействии, и будут заключать контракты теперь уже между независимыми предприятиями. Но экономические факторы уже привыкли работать по общим правилам, соответственно, им удобно будет заключать контракты, как они привыкли, а это уменьшит транзакционные издержки. То есть по факту побочным результатом деятельности госкорпораций будет формирование институтов рынка. В этом качестве они сыграют позитивную роль.

*Г.Б. Клейнер:*

Я вижу механизм использования госкорпораций в качестве определенного рода «прачечных». Но у меня такой вопрос – это их основное занятие? Может быть, это – побочный эффект, не имеющий определяющего значения?

*И.Э. Фролов:*

Начну несколько издалека. Ключевой момент – распад Советского Союза. Для субъектов хозяйственной деятельности и не только для них возникла серьезная проблема – государства нет, а кто будет создавать, и воссоздавать правила, по которым будут существовать предприятия? За сколько лет образуется новое государство на осколках предыдущего? По сути, сейчас на постсоветском пространстве происходят распад старого советского общества и формирование новых обществ, в частном случае, российского. Государство у нас реально только формируется. Поэтому оно является государством пока только частично, не реализуя многих функций, которые прописаны в законодательстве, но реально не выполняются. Иначе говоря, когда государство принимает решения о создании госкорпораций, нужно внимательно смотреть – государство ли принимает такие решения или некие политико-финансовые группы, накопившие капиталы за прошедшие 20 лет и принимающие под видом и формой государственных структур решения, которые выгодны им. Но заметим, что в результате борьбы формирующегося государства с так называемой «коррупцией» в качестве побочного эффекта, пусть медленно, но образуются корпоративные структуры, которые при неоднократной смене топ-менеджмента потеряют функции «прачечных». Но пока основная функция госкорпораций – это трансформация части государственных финансов в частный капитал. Однако для предприятий, входящих в госкорпорации это уже не так, им новая надстроечная структура мешает вывозить капитал, и они действительно пытаются функционировать по классической схеме, но их воспроизводство в такой схеме зачастую суженное, поэтому и нужны государственные субсидии. А это и рассматривается наивно как неэффективность предприятий, находящихся в госсобственности. Но, если взять тот аспект, о котором вы спрашиваете Георгий Борисович, то госкорпорации сверхэффективны, как структуры, создающие новый частный капитал в интересах определенных политико-финансовых групп.

## НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ ЧАСТНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ

Уважаемые ученые, я – генеральный директор и создатель производственно-строительной компании « ПЛАСТМЕТАЛЛ». Более 15 лет я у руля предприятия, на борту которого на сегодняшний день почти 200 человек, за это время я приобретал только лишь практические знания, поэтому, наверное, являюсь здесь, так сказать с научной точки зрения, «белой вороной». Мой доклад – это не математические выкладки, а история пути и отчасти успеха.

### ЧАСТЬ ПЕРВАЯ – НАСТОЯЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наше предприятие было создано в 1997 г. с нуля исключительно на личных отношениях с первыми сотрудниками предприятия, которые сегодня со мной и занимают руководящие должности на предприятии.

Мне в 21 год повезло интуитивно уловить правильный подход к созданию и развитию малого производственного предприятия в России.

Считаю, что такой подход состоит из двух составляющих.

1. Непрерывное развитие предприятия, сначала экстенсивное, соответствующее начальному капиталу и уровню подготовки кадров, затем интенсивное, зависящее как от прироста капитала, так и, главное, от способности коллектива к саморазвитию, то есть самообразованию каждого члена коллектива в вопросе его проф. обязанностей, в том числе и за счет передачи личного профессионального опыта работника по принципу: Бесплатно получил – бесплатно отдай!

Кто не согласен с этим принципом, тот не с нами.

2. Предприятие – это не станки, стены, деловые связи, это люди, объединенные в коллектив, имеющие одну цель – развить предприятие, и через развитие предприятия обеспечить себе и своей семье достаток сегодня и в будущем. Требование к каждому работнику не старше 60 лет – постоянно развивать свои профессиональные качества, дабы завтра соответствовать технологическому развитию производства.

Я, как начальник и идеолог, на собственном примере показываю личное профессиональное развитие, стойкость в преодолении многочисленных трудностей, пережитых за годы борьбы за существование и, как говорится, место под солнцем, также на протяжении всего времени работы, проявляя последовательность в непрерывном развитии предприятия.

Благоприятный рабочий климат создается довольно просто.

1. Предприятие всегда придет на помощь работнику в трудную минуту, оказав безвозмездную финансовую помощь в случае трагедии в жизни работника, выдав беспроцентный кредит на автомобиль или для молодой семьи беспроцентный целевой кредит на покупку квартиры, что высоко ценится коллективом, или попросту оказав

медицинскую помощь, моральную поддержку, уважение к проблеме работника при выводе его из запоя и кодировке.

2. Я никогда не вру коллективу в обещаниях. Выстраиваю отношения с более чем ста работниками предприятия на взаимоуважении как личном, так и профессиональном. Мой принцип – без коллектива я – НИЧТО! И это правда.

С точки зрения управления, я интуитивно создал систему, приводящую к увеличению производительности труда через создание системы стимулирования персонала.

Моя производственная философия управления – это взаимоуважение, совершенствование навыков, взаимопомощь, общая объединяющая цель для коллектива – возрождение промышленной мощи страны.

Я требую буквально от всех сотрудников понять и принять этот подход, что сплачивает коллектив.

Бернард Шоу прав: «Наилучший способ предсказать будущее – изобрести его».

Вместе мы изобретаем будущее. И это будущее не так уж и мрачно.

Я интуитивно создал нематериальное, что-то очень важное, объединяющее людей, может, самое главное – дух предприятия.

Недавно с удовольствием прочел и полностью согласен с мнением Капры.

Прочитую: «Есть в жизни ещё что-то нематериальное, не поддающееся упрощению – паттерн организации. Системные свойства – это свойства паттерна. То, что разрушается, когда организм разнимается на части, – это и есть его паттерн. Компоненты все присутствуют, но конфигурация взаимоотношений между ними – паттерн – разрушена, и поэтому организм умирает».

Величайшим элементом системы управления в России на протяжении почти 1000 лет был паттерн, объединяющий людей, людей подвига. Общее дело на общее благо.

Я не историк, но знаю, что молодожёнам деревня строила новый дом за один день и давала даром.

«Один в поле – не воин» – великая истина.

Разве это не паттерн многонационального русского общества и любого национального предприятия?!

Историческая правда силы и славы Русского паттерна изображена на карте мира!

Что в сравнении с ним иные системы управления – просто палки и пряники!

Я молюсь за нашу Родину, её людей, её паттерн.

## **ЧАСТЬ ВТОРАЯ – БУДУЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Согласен с мнением ученых, которые полагают, что **экономике** в целом, и, в частности, предприятию, свойственны те же этапы, что и в биологической жизни живого организма: рождение, развитие, старение и смерть.

Я понял, что без системного подхода предприятие умрет, и спасением является попытка его эволюции – переход от индустриального предприятия с расчетом зарплаты работников по нормо-часам (человеко-часам), как это происходит сейчас, к иным, более совершенным формам оценки стоимости труда и оценки работы предприятия в целом.

Ещё Карл Маркс в «Капитале» предсказал, что в условиях высокого уровня автоматизации количественно измеримое рабочее время не будет служить основой общественного богатства. Что справедливо и для микроуровня.

Такое время настает.

Коротко расскажу, что такое экономика на нашем предприятии.

На сегодняшний момент в качестве экономических ориентиров в оценке работы предприятия использую несколько принципиально важных **параметров**, а именно:

1. Отношение валовой выручки к общему числу работников на предприятии и валовой выручки подразделения к числу работников подразделения в месяц. Если значение равно 100 тыс. руб. в месяц на человека, то предприятие работает без прибыли, если меньше – убыток, следовательно, я работаю на коллектив. На сегодня это значение более 200 тыс. руб. в месяц, что порой более чем в два раз выше, чем на государственных предприятиях аналогичного профиля.

2. Норма загрузки оборудования, планируемая и фактическая с учетом простоев из-за поломок и наладок оборудования. Этот коэффициент колеблется у нас от 45 по 90%, однако, в плановой экономике Китая он около 70%, а на фирме БМВ – около 85% от максимума.

3. Контроль выполнения плана выпуска продукции в смену и в месяц каждым работником у станка.

Такая арифметика позволяет мне оценивать работу всех и каждого, в том числе и службы подготовки производства.

Подобное я наблюдал на машиностроительных заводах в Европе.

Проблема существующей системы оценки работы предприятия в том, что она дает понимание прошлого и настоящего, но не задает предприятию вектора развития в будущем, не несет в себе оценку применяемых знаний.

Как было доказано академиком В.И. Вернадским, именно научная мысль человечества является движущей силой развития общества. Это, по-моему, верно и для предприятия, как и его вывод: «Единственный процесс в эволюции человека, который некогда не прерывался и не поворачивался вспять – это научно-технический прогресс».

И главное суждение Владимира Ивановича, которое повлияло на мое производственное мировоззрение: «Научно-технический процесс во всех его проявлениях есть причина устойчивого социально-экономического развития общества».

В том числе и на уровне предприятия, то есть для социального развития предприятия в интересах его работников и своих личных, я не должен останавливать его

научно-технический прогресс. Сегодня я понимаю, что для выработки системного подхода к управлению необходимо пройти путь от философии к методологии управления производственным процессом и его развитием в условиях нового уровня научно-технического прогресса в мире.

О термине «экономика знаний» я услышал из выступления Г.Б. Клейнера в 2012 г. и задумался, как же оценить ЗНАНИЯ, накопленные на предприятии, в том числе в головах работников?

В каком из существующих производственных направлений эволюционировать, и как оценить степень этой эволюции?

Ответом на этот вопрос для меня служит конкретизация идеи Вернадского в экономике, предложенная П.М. Титовым.

Единица стоимости – это некий общепризнанный эквивалент, для создания которого необходимы знания и труд. Чем меньше знаний, имеющих прикладную ценность, тем больше труда приходится затратить на производство эквивалента (единицы) стоимости и, наоборот, при наличии знания можно минимизировать затраты труда.

Знание равно единице стоимости, деленной на труд.

Я применил данную формулу на примере оборудования, купленного мною в Швейцарии в 2012 г. В результате получилось, что при использовании более высокой технологии в условии эволюции знаний коллектива, предприятие получило двукратный экономический эффект относительно предыдущей технологии. При этом уровень оплаты труда вырос на 20%.

То есть произошло взаимообогащение предприятия и коллектива – паттерн предприятия усилился! Я не могу дать системную научную оценку данному выводу, однако считаю необходимым и дальше у себя на предприятии проводить расчеты по формуле Титова. Предлагаю дать оценку данного подхода и научному миру.

*А.А. Борзых*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА В РОССИИ: НАБРОСОК ЗАДАЧ АКАДЕМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

Позволю отметить, что симпозиум проходит под знаком 50-летнего юбилея Центрального экономико-математического института РАН. Новый этап жизни ЦЭМИ потребует постановки и решения новых задач на будущее. О том, какие это могут быть задачи, я бы и хотел сказать.

В основу своего короткого сообщения на нашем Круглом столе я могу положить два замечания.

Я давно, около 25 лет, работаю в сфере консультирования малых и средних предприятий. Сталкивался с разными видами предприятий, созданием, управлением, преобразованием, от документов до «разруливания» проблем.

Постоянно руковожу студенческими и исследовательскими работами по использованию статистических и математических методов. Сам и с коллегами проводил и организовывал масштабные и эксклюзивные опросы и экспертные оценки деятельности предприятий.

В связи с этим хочу поделиться некоторыми выводами.

Сегодня выбор управленческих решений в России совершается интуитивно, когда забываются даже такие базовые экономические понятия как стоимость и рентабельность решения и т.п. Руководители предприятий работают по ситуации, оценка которых не основана на финансовом анализе и финансово-бухгалтерских документах. Нигде в практике не проводится сравнение деятельности предприятий. Почему? Имеющаяся статистика, которую можно получить в форме документа или специально подобрать и замерить, не глубока и не реальна.

Сегодня мы слушали глубокий и интересный доклад академика В.М. Полтеровича о приватизации в России, который, в итоге своего выступления сказал, что если взять одни опубликованные экономические данные, проинтерпретировать определенным образом, то можно сделать один вывод. А если взглянуть вглубь этих же самых материалов, то есть проинтерпретировать их по-другому, то получаем совсем другие выводы. И может быть, вы заметили и ремарку упомянутого докладчика, что фактических данных-то о беспрецедентной по объемам приватизации в России «удивительно» немного.

Можно привести множество примеров, когда за имеющейся формальной статистикой скрываются какие-то другие вещи. Даже предыдущий докладчик нашего Круглого стола отмечал, как и многие другие экономисты, что звучат громкие слова об эффективности корпораций, а реально основной элемент деятельности многих компаний – «прачечные», для получения денежных средств с использованием неафишируемых сведений и деловых контактов, то есть комплекс «где взять бюджетные деньги, кому дать и как возместить».

Для принятия больших экономических решений нужна статистика целого поколения. Сейчас нормальной статистики нет. Да, совсем недавно формально завершена масштабная федеральная целевая программа «Развитие государственной статистики России в 2007–2011 годах», координируемая Министерством экономического развития РФ с участием девяти федеральных министерств и ведомств, которая базировалась, напомним, на следующих положениях:

- эффективное социально-экономическое развитие страны требует получения и анализа полной, достоверной, научно обоснованной официальной статистической информации;

- развитие государственной статистики должно быть направлено на достижение стратегических целей развития России, а также выполнение международных обязательств по открытости российской экономики, ее интеграции в мировое сообщество;
- государственная статистика развивается в условиях значительных социально-экономических перемен, что требует принципиально новых подходов к официальной статистической деятельности, формированию гибкой системы обеспечения;
- необходимо введение показателей, отражающих новые социально-экономические явления и процессы и необходимых для анализа развития российской экономики и российского общества,
- не решены ряд методологических проблем статистики, возникающих при вхождении России в мировое сообщество, связанных с «распыленностью» информации и трудностями получения необходимой информации;
- необходимо разработать новые, не используемые в статистической практике показатели и алгоритмы их расчета, определить источники и методы получения первичных данных, а также определить процедуры согласования и представления итоговых данных.

Были установлены четкие ориентиры. А что в итоге – программа тихо завершена, профессионального и научного обсуждения ее результатов нет. И появляются казусы, когда президент России использует в своих выступлениях одни статистических цифры, а за неделю до его выступления МЭР РФ и Росстат широко анонсируют в СМИ итоговый статистический материал, где совсем другие цифры. Здесь можно засомневаться в реальности и тех и других цифр.

Сегодня в России огромная потребность во взвешенной и достоверной отраслевой и федеральной статистике, которую, конечно, невозможно сформировать только собственными силами бизнеса или науки, даже в рамках огромных и затратных проектов. Нужно отметить, что есть эффективные примеры реализации идей по сбору, сохранению и представлению научной общественности социально экономической статистики (сам Росстат – Федеральная служба государственной статистики, архив экономических и социологических данных НИУ «Высшая школа экономики», проект по изучению постсоветской России ИСПИ РАН, проекты статистики бизнеса ТПП РФ и СПП России и т.п.). Однако, как сами данные, так методология их сбора и представления имеют заметный отпечаток субъективности и односторонности. А объективной оценки допустимости использования заведомо выборочных данных и их достоверности применительно к сравнительному анализу, необходимому для выработки разнообразных экономических решений, до сих пор просто нет. Нужно, чтобы вопрос об экспертизе методологии и результатах обрывочной реальной статистики взяла на себя какая-то серьезная и объективная организация. Более серьезных организаций, чем академические институты, несмотря на огромные кадровые и финансовые возможности министерств, ведомств, служб государственного управления и бизнес – сообществ, я не знаю. Наверное, ЦЭМИ мог бы быть здесь в определенной степени инициатором. Я

не могу пока сформулировать задач, или предложить создание нового органа статистики, а говорю о сигналах, которые говорят о необходимости принципиальных изменений в системе статистики, в том числе самих подходов к экономической статистике в стране.

Статистика от Росстата, отдельных проектов и статистика частных компаний не являются ни широкими, ни достоверными, ни контролируемыми. В системе российской статистики не хватает обратной связи в виде подсистемы проверки и анализа предлагаемых методик и данных статистики. То есть речь может идти об академическом аудите статистики.

Нужно отметить, что секция статистики Центрального Дома ученых РАН (именно – академическая сфера) уже пробует вести такую работу, анализируя и обсуждая в основном доклады и результаты федерального статистического наблюдения, представляемые Росстатом. Но ни в одних обобщенных данных Росстата нет информации, что методология их сбора и сами результаты подверглись научному обсуждению, по итогам которого были возражения, рекомендации и т.п.

*Г.Б. Клейнер:*

Статистика не первична. Первичен наш взгляд: куда надо смотреть, с кого и какие данные снимать.

Современная статистика идеологически базируется на неоклассической теории, которая глубоко устарела. Это было сегодня отмечено в начале моего утреннего доклада. Это не мое открытие, а мысль академика В. Маевского: данные, которые предоставляет статистика, не свободны от изначальных теоретических представлений, а потом удалось и специфицировать такие представления.

Что могла бы дать экономическая наука. Она могла дать и выверить те теоретические основы, на которых мог бы строиться сбор данных по России: в микро, мезо и макромасштабах. Я так понял намечаемые задачи.

*А.А. Борзых:*

Вы еще более точно выразили мою первоначальную мысль.

*И.В. Петренко*

В США на волне предкризисных и кризисных мировых явлений была разработана глобальная система, позволяющая точно выявлять оффшорные зоны. Это повлекло за собой ряд тенденций. В частности, у нас один за другим вдруг начали закрываться банки. Происходили не совсем объяснимые вещи с нашим оборонным комплексом. Американцы разработали такую систему для своей безопасности, т.к. эта страна является мировым экономическим центром. Разработка этой системы является мощным

рычагом давления на другие страны, в частности, на нашу страну и наш оборонный комплекс.

В наше время большую актуальность приобретают разработки статистических систем, которые бы позволяли давать оценки эффективности деятельности экономики с точки зрения возникновения и усиления вышеупомянутых тенденций.

В этой связи очень органично смотрится новая система статистического учета. Мы ее называем баланс научно-технического потенциала. Предлагается учитывать динамику научно-технической продукции, нематериальных активов и всего, что входит в понятие интеллектуальная собственность. Разработан ряд относительных показателей, которые напрямую отражают эффективность деятельности предприятий, проведено межстрановое сравнение, сравнение внутри нашей страны и т.д. Тех, кто хочет подробнее ознакомиться с этим, я приглашаю на секцию В.Н. Лившица, где я буду делать доклад на эту тему.

Наши госкорпорации вынуждены ставить на баланс нематериальные активы, иначе они не получают госзаказы. На баланс ставятся активы, которые меньше всего ухудшают налоговую позицию предприятий, т.е. не портят жизнь. Предлагаемый баланс научно-технического потенциала оценивает интенсивность оборота этих нематериальных активов, их эффективность и сравнение по различным территориальным и вертикальным уровням.

*О.Б. Ложкин*

## **СМЕНА ПАРАДИГМЫ В АНАЛИЗЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

Мы никогда не должны забывать о том, что в итоге должны понять основы.

*Карл Вейеритрасс*

Современные технологии анализа одинаково важны для предприятий любых форм собственности. К таковым относится технология анализа инвестиционных денежных потоков, используемая при оценке эффективности инвестиционных проектов и при оценке активов. Традиционная теория (ТТ) анализа инвестиционных денежных потоков при финансировании из одного источника основана на концепции Net Present Value, а при смешанном финансировании – на концепции Adjusted Present Value (APV) (табл. 1). Обстоятельный обзор исследований и достижений ТТ содержится в работе (Damodaran, 2005), а анализ «лучших теорий» подхода Adjusted Present Value в работе (Fernandez, 2006). Фундаментальная теория (ФТ) анализа инвестиционных денежных потоков основана на концепции порождающей денежной сделки, развита в работах автора и имеет надежное методологическое обоснование. Процедура вывода соотно-

шений ФТ, все ее параметры и показатели имеют точную экономическую интерпретацию.

Таблица 1

**Две теории анализа инвестиционных денежных потоков  
и их основополагающие концепции**

Теория	Основополагающая концепция
Традиционная теория (ТТ)	Концепция Net Present Value – для денежных потоков с одним источником финансирования оттоков. Концепция Adjusted Present Value – для денежных потоков со смешанным финансированием оттоков
Фундаментальная теория (ФТ)	Концепция порождающей денежной сделки – для денежных потоков с одним источником финансирования оттоков. Концепция порождающей денежной сделки и использование метода декомпозиции – для денежных потоков со смешанным финансированием оттоков

В тезисе (Ложкин, 2005) автор написал: «Тектонический сдвиг, произведенный введением фундаментальных представлений в основания теории корпоративных финансов, приведет к последствиям, масштаб которых, по версии автора, трудно переоценить. Многим популярным сегодня моделям и показателям суждено перейти в разряд анахронизмов. Созданы условия для мощного импульса плодотворному развитию теории на качественно новом уровне». Этот прогноз оказался точным. Сегодня мы можем отчетливо увидеть, как многие математические модели инвестиционных денежных потоков, построенные на основе ТТ, оказываются неадекватными. А на смену им приходят математические модели конкретных экономических явлений, выросшие из ФТ. Из десятка принципиальных различий ФТ и ТТ важнейшие представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Главные различия ФТ и ТТ**

№	Компонента теории	Фундаментальная теория, ФТ	Традиционная теория, ТТ
1	Объект исследования	Процесс продуцирования прибыли на каждом шаге денежной сделки, порождающий рассматриваемый планируемый или осуществленный денежный поток и распределение активов этого шага на реинвестиции в активы следующего шага и поступления инвестору. Такое экономическое явление отражает математическая модель ФТ	Планируемый инвестиционный денежный поток сам по себе.  Математическая модель ТТ никакого экономического явления не отражает
2	Выделение постановок прямой и обратной задач	Четкое выделение постановки двух типов задач. Прямая задача – определение параметров процесса, «как он есть». Обратная задача – определение параметров процесса, «как он был бы на рынке». Точнее – при рыночных процентных ставках по вкладу и займу	Четкое выделение отсутствует
3	Предельные переходы	Наличие точных предельных переходов к однопериодной модели и к ТТ	Предельный переход к однопериодной модели отсутствует

Вследствие того, что ТТ не определяет никакого экономического явления (строка 1 табл. 2) и не имеет предельного перехода к однопериодной модели (строка 3 табл. 2), процентная ставка в ТТ потеряла числитель и знаменатель (Ложкин, 2013а, с. 78, табл. 2 и 3), а все ее временные показатели оказались лишены экономического смысла. С позиций ФТ можно сделать вывод о том, что ТТ верифицирована в узкой области параметров инвестиционных денежных потоков (для денежных потоков с единственным начальным оттоком при собственном финансировании). Поэтому начальный период развития ТТ, 1903–1938 гг. (Damodaran, 2005), на котором рассматривались денежные потоки в основном такого типа, оказался плодотворен.

Поясним очень важный момент – два этапа идеализации при переходе от реального инвестиционного денежного потока к его математической модели, табл. 3.

Таблица 3

*Два этапа идеализации денежного потока реального инвестиционного проекта – переход от 1 к 2 и переход от 2 к 3*

1	2	3
Денежный поток оттоков и притоков инвестора, возникающий при участии инвестора в реальном инвестиционном проекте (по плану или по факту)	Теоретическая модель (расчетная схема) денежного потока, имеющего место в реальности (по плану или по факту)	Математическая модель теоретической модели денежного потока, позволяющая выявить интересные исследователя характеристики теоретической модели
Планируется или измеряется на основании позиции А таблицы (Ложкин, 2013б, с. 72, табл. 1).	Можно выделить три типа теоретических моделей: регулярные дискретные, дискретные и непрерывные. Основополагающими являются регулярные дискретные расчетные схемы	На сегодня существуют 2 концепции формирования математической модели: концепция чистой приведенной стоимости и концепция порождающей денежной сделки

В регулярных дискретных расчетных схемах все платежи реального денежного потока приводятся к узлам (моментам), отстоящим друг от друга на период начисления сложных процентов на рынке денег. В большинстве работ в литературе рассматриваются именно регулярные дискретные расчетные схемы. В ТТ функция концепции Net Present Value, функция метода дисконтированного денежного потока, заключается в переводе расчетной схемы денежного потока в его математическую модель. При попытках решения конкретных задач для регулярных расчетных схем определенной конфигурации и попытках учесть структуру источников финансирования оттоков, ТТ столкнулась с непреодолимыми трудностями и стала приходиться к неадекватным выводам. Этот факт был установлен с позиций ФТ, более общей и экономически интерпретируемой теории. Ряд знаковых ошибок в решении конкретных задач на основе ТТ и обнаруженных с позиций ФТ представлен в таблице (Ложкин, 2013а, с. 80, табл. 6). Из задач, в которых использование ТТ привело к знаковым ошибкам, выделим две задачи, которые можно в силу их особого значения определить, как рубежные (табл. 4).

*Две рубежные задачи анализа инвестиционных денежных потоков*

Задача № 1	Задача № 2
<p>Выгоден ли инвестору инвестиционный проект, который генерирует денежный поток  <math>-1,6; 10; -10</math>?            (Logi, Savage, 1955; Logi и др., 1955; Бриггем и др., 1999, с. 224–226)</p>	<p>Чему равна рыночная стоимость фирмы, деятельность которой моделируется моделью нулевого роста при смешанном финансировании активов и при обложении налогом на прибыль?            (Modigliani, Miller, 1963; Модильяни и др., 2001)</p>
<p>Экспертное сообщество пришло к консенсусу и согласилось с ошибочным выводом по этому вопросу, табл. 5 и 6</p>	<p>Экспертное сообщество подвергло сомнению решение Модильяни–Миллера и продолжило обсуждение решения этой проблемы, табл. 7 и 8            (Damodaran, 2005; Fernandez, 2006; Ложкин, 2012)</p>

Обе эти задачи создали определенный резонанс в экспертном сообществе и породили дискуссии. Интересно, что если в результате дискуссий в решении Задачи № 1 экспертное сообщество пришло к консенсусу, то в отношении Задачи № 2 консенсус экспертов не достигнут до сих пор. Обе задачи интересны не только с точки зрения экономической теории, но и с позиций логики и общей методологии науки. Остановимся на этих двух замечательных задачах, рассматривая ситуацию в самом общем плане и не углубляясь в огромное количество подробностей.

Итак, что касается Задачи № 1.

Приведем ее в доступной редакции учебника (Бриггем и др., 1999, с. 224–226) и будем рассматривать ее как тестовую задачу, предполагая параметры денежного потока (1) сосредоточенными в узлах, отстоящих друг от друга с шагом в один год.

$$-1,6; 10; -10. \quad (1)$$

В истории науки известны замечательные парадоксальные ошибки. Такие ошибки изучаются специально, в логике и философии они называются *антиномиями*, а в теории научных революций – *аномалиями*. В ряде случаев именно обнаружение аномалий предшествовало смене *парадигмы* – переходу научного направления на качественно новые основы. Может показаться удивительным, что для обнаружения факта подобного рода знаковой ошибки в ряде случаев, как говорится, «не надо высшего образования, достаточно среднего соображения». Но это именно так. К ошибкам такого рода относится знаменитая древнегреческая ошибка – вывод на основе тонких математических рассуждений о том, что быстроногий Ахиллес не сможет догнать медленно ползущую Черепаху. Приведем постановку и результат решения задачи с использованием ТТ в табл. 5.

Для анализа задачи будем использовать модель «черного ящика»<sup>1</sup>, на «входе» – постановка задачи, на «выходе» – полученный ответ. Так что читателю не требуется понимания метода решения задачи, решение остается в «черном ящике». Незнание метода решения задачи не мешает читателю проверить соответствие постановки

<sup>1</sup> Одна из трех моделей – состава, структуры и «черного ящика», совокупность которых составляет структурно-логическую схему системного анализа.

задачи и полученного ответа (табл. 5) и проанализировать ответ на предмет экономического смысла.

Таблица 5

*Модель «черного ящика» для рассматриваемой задачи*

«Вход» Постановка задачи (Бригхем и др., 1999, с. 224–226)	«Выход» Ответ, полученный применением метода дисконтированного денежного потока (Бригхем и др., 1999, с. 224–226)
Инвестиционный проект генерирует денежный поток обмена ресурсами инвестора и объекта инвестиций –1,6; 10; –10. Одна условная единица равна одному миллиону долларов. Из условия задачи сразу видно, что инвестор потеряет все, что он вложил. Вопрос: Выгоден ли этот проект его инвестору?	Выгоден, если инвестор желает и согласен вложить свои деньги по процентной ставке от 25 до 400% годовых.  Не выгоден, если он хочет получить меньше 25 или больше 400% годовых.
Инвестору, вложившему в проект 1,6 млн долл. потерять все, что он вложил, не выгодно. Этот вывод очевиден из простого здравого смысла	

Более того, читатель легко может поставить модельный эксперимент, моделируя 1 млн долл. 10-ю руб., а один год – 5-ю мин. То есть, задача вполне фальсифицируема. И, как видно из ее решения, приведенного в табл. 5, фальсифицирована, поскольку абсурдность вывода о выгодности инвестору потерять все свои вложения очевидна, независимо от его склонности вкладывать деньги под определенные проценты.

Ошибочный вывод решенной с использованием ТТ этой задачи определим, как *парадокс выгоды вложения в убыточный проект*.

Внутреннее логическое противоречие применения ТТ к денежному потоку (1) наглядно проиллюстрировано в (Ложкин, 2013б, с. 73, табл. 6).

Первыми на денежный поток (1) наткнулись Лори и Сэвэдж (Logie и др., 1955). В дальнейшем этот денежный поток обсуждался в литературе неоднократно. Замечательная парадоксальная ошибка – вывод о выгодности вложений в убыточный проект – не хуже знаменитого исторического вывода об Ахиллесе и Черепахе. Эта задача вскрыла недостаточность концепции чистой приведенной стоимости. Но исследователи этого не заметили. Листая толстые книги, мы отчетливо увидим, как за первой ошибкой последовала вереница других ошибок и стали происходить удивительные события. Чего стоит длительная дискуссия о том, какой показатель лучше, NPV или IRR? Сломана уйма копий, в литературе известен вывод о том, что 1/3 специалистов (в основном – теоретики) отдает предпочтение NPV, а 2/3 специалистов (в основном – практики) отдадут предпочтение IRR. И все это при условии, что, как это было общепризнано, экономический смысл ни одного из этих показателей никому не ясен, оба показателя являются показателями одной и той же теории, и показатель IRR получается из показателя NPV. Сторонники показателя NPV стали разрабатывать ловушки на показатель IRR. В эти ловушки в итоге попала сама концепция Net Present Value.

Противоречие показателей NPV и IRR для определенного типа денежных потоков привело исследователей к конструированию замещающих их показателей на той же основе Net Present Value. По определению, очевидно, что качественно улучшить показатели на той же основе не возможно. Поэтому нельзя не согласиться с авторами книги (Виленский и др., 2001): «подобные игры в показатели сильно напоминают любимое занятие средневековых ученых – поиск философского камня».

Денежный поток (1) является представителем определенного типа денежных потоков. В таблице 6 представлено несколько примеров денежных потоков этого типа.

Таблица 6

**Примеры денежных потоков не окупаемых вложений, признанных в ТТ выгодными в «разумном диапазоне норм дисконта»**

№	$CF_0$	$CF_1$	$CF_2$	$CF_3$	$NCF$	Источник
1	-1,6	10	-10	-	-1,6	Бригхем и др., 1999, с. 224–226
2	-1000	2090	-1092	-	-2	Крушвиц, 2001, с. 100
3	-15	105	-95	-	-5	Аньшин, 2002, с. 166
4	-200	530	-366	31	-5	Виленский и др., 2001, с. 302

Метод адекватного анализа денежных потоков данного типа (аномальных типа 1 по классификации ФТ) представлен в статье (Ложкин, 2009). Экономический смысл этого метода наглядно пояснен в таблице (Ложкин, 2013б, с. 75, табл. 8). Объяснение возникшего в ТТ парадокса выгоды вложения в убыточный проект представлено в статье (Ложкин, 2011б). Эволюция понятий и показателей, произошедшая в анализе инвестиционных денежных потоков с переходом от ТТ к ФТ, рассмотрена в (Ложкин, 2011а).

Перейдем к обсуждению Задачи № 2 (табл. 4).

В 2013 г. исполнилось ровно 50 лет с тех пор, как исследователи целеустремленно и упорно обсуждают решение этой задачи и до сих пор не могут прийти к консенсусу по поводу ее решения. Сразу отметим принципиальную разницу подходов ТТ и ФТ к постановке этой задачи (табл. 7).

П. Фернандес (Fernandez, 2006) проделал большую работу, выделив 10 методов оценки бизнеса методом дисконтированного денежного потока и 9 лучших теорий оценки стоимости налоговой защиты, приведя исследования ряда авторов в этом направлении к единому виду. Все эти исследования относятся к ТТ. Добавим к этому перечню работу (Ложкин, 2012б), выполненную с позиций ФТ (табл. 7).

**Два подхода к оценке справедливой рыночной стоимости бизнеса  
при наличии заемных средств в его активах**

Традиционная теория, ТТ	Фундаментальная теория, ФТ
Подход Adjusted Present Value (APV) (скорректированная приведенная стоимость). Основоположники: Модильяни и Миллер (1963)	Постановка и решение данной задачи (Ложкин, 2012б) основаны на концепции порождающей денежной сделки и используют метод декомпозиции
9 «лучших теорий» (по Фернандесу) подхода APV: Modigliani-Miller (1963); Myers (1974); Miller (1977); Harris-Pringle (1985); Miles-Ezzell (1985); Damodaran (1994); Ruback (1995); Fernandez (2004). $PV = (1 - k_T) \cdot P_A / k^R + VTS$ , $VTS = k_T \cdot k_D \cdot D / X$ , $X$ – норма дисконта, которую разные авторы выбирают по-разному и из разных соображений	Справедливая рыночная стоимость бизнеса определяется из обратной задачи, поставленной с учетом закономерных связей параметров шага процесса, установленных из точного аналитического решения прямой задачи. Постановка обратной задачи осуществляется на основании двух объективных законов, установленных в прямой задаче: законов роста ставки собственников и ставки инвесторов с ростом доли заемных средств в активах. $A^R = [(1 - k_T) \cdot P_A + k_{T1} \cdot k_D \cdot D] / k^R$
Оба подхода рассматриваются на примере модели нулевого роста в предположении, что агрегированная фактическая ставка по займу бизнеса $k_D$ совпадает с рыночной ставкой по займу $k_D^R$	

Условные обозначения:

$A^R$  – справедливая рыночная стоимость бизнеса;

$PV$  – в данном случае то же, что и  $A^R$ ;

$P_A$  – прибыль бизнеса до вычета процентов по кредиту и налога на прибыль;

$VTS$  – справедливая рыночная стоимость налоговой защиты;

$X$  – требуемая процентная ставка, зависящая от структуры источников финансирования активов;

$k_T$  – ставка налога на прибыль;

$k_{RF}$  – безрисковая ставка;

$k^R$  – требуемая ставка по вкладу от бизнеса, не использующего заемных средств;

$k_D$  – средневзвешенная ставка по займу заемных средств в активах бизнеса;

$k_D^R$  – требуемая ставка по займу.

Учет заемных средств в активах бизнеса существенно усложняет задачу анализа инвестиционного денежного потока. Прямолинейное обобщение идеи ТТ на учет заемных средств приводит к методу дисконтирования потока притоков бизнеса по ставке WACC. В классической работе (Модильяни, Миллера, 1963) выдвинут иной подход, который впоследствии был назван подходом Adjusted Present Value (APV) и стал в ТТ приоритетным. Суть этого подхода крайне проста. К рыночной стоимости бизнеса, не использующего в своих активах заемных средств, прибавляется дисконтированная стоимость налоговой защиты, возникающей вследствие обложения налога на прибыль. А ставка дисконтирования должна учитывать риск использования заемных средств.

Прокомментируем кратко табл. 7. Неясность экономического смысла ТТ проявляется во всех фрагментах построения математических моделей. Так, в классических (и основополагающих для всего дальнейшего развития анализа инвестиционных денежных потоков при смешанном финансировании оттоков) работах (Модильяни, Миллера, 1958, 1963): Утверждение II (по сути – закон связи процентных ставок на одном каждом шаге, локальное, типовая часть целого) – выводится как следствие постулированной в Утверждении I зависимости рыночной стоимости от параметров задачи (общее, целое) – что неверно в принципе.

Эта неясность экономического смысла породила разнообразие подходов к постановке Задачи № 2 (табл. 8).

Таблица 8

**10 теорий оценки стоимости налоговой защиты:  
9 «лучших теорий» и теория (Ложкин, 2012б) добавленная в позиции 10**

№	Теория оценки стоимости налоговой защиты (Value of Tax Shields, VTS)	$VTS/D$	$VTS/D$ при исходных данных П. Фернандеса
1	Fernandez (2004)	$k_T$	0,35
2	Damodaran (1994)	$k_T - [(k_D - k_{RF}) \cdot (1 - k_T)] / k^R$	0,22
3	Practitioners (Ruback, 1995)	$[k_{RF} - k_D \cdot (1 - k_T)] / k^R$	0,08
4	Harris-Pringle (1985)	$k_T \cdot k_D / k^R$	0,28
5	Myers (1974)	$k_T$	0,35
6	Miles-Ezzell (1985)	$k_T \cdot k_D \cdot (1 + k^R) / [(1 + k_D) \cdot k^R]$	0,285
7	Miller (1977)	0	0
8	Fernandez (2004)	$[k^R \cdot k_T + k_{RF} - k_D] / k^R$	0,15
9	Modigliani-Miller (1963)	$k_T$	0,35
10	Ложкин (2012)	$k_T \cdot k_D / k^R$	0,28

Исходные данные к таблице 8 из статьи П. Фернандеса (Fernandez, 2006):

$$k_T = 0,35;$$

$$k_{RF} = 0,6;$$

$$k^R = 0,1;$$

$$k_D = k_D^R = 0,08.$$

Самое главное, на что надо обратить внимание в табл. 8 – это не разброс численных значений величины параметра  $VTS/D$ , достигающий более 4-х раз, а то, что авторы позиций 1–9 могли в своих рассуждениях опираться только на свою интуицию. Никаких других объективных оснований для их рассуждений у них не было.

Подведем итоги. Неадекватность решения Задачи № 1 в ТТ очевидна. Также очевидно разнообразие подходов к Задаче № 2. И то, и другое связано с недостаточностью основания ТТ.

Развитие науки требует определенной избыточности. Бывает, исследователи тратят огромные усилия на получение результатов, которые в дальнейшем будут при-

знаны как аномальные. Но только таким путем готовится почва для дальнейшего развития. Кульминационным моментом в этой цепочке является смена парадигмы – переход научного направления на новые основы.

В смене парадигмы можно выделить два этапа. На первом кто-нибудь из исследователей формулирует и достаточно убедительно предлагает экспертному сообществу новую теорию, устраняющую и объясняющую аномалии общепринятой старой теории. На втором определенная часть экспертного сообщества принимает предложение и начинает осуществлять дальнейшее развитие новой теории. В своих личных, национальных и государственных интересах.

Самые разные аспекты затронутой в этом тезисе проблематики автор обсуждал с Э.Б. Ершовым, А.И. Иванусом, А.И. Казачковым, Е.А. Коганом, В.Н. Лившицем, Д.И. Макаревым и С. А. Смоляком. Всем им автор выражает искреннюю признательность.

## ЛИТЕРАТУРА

- Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. М.: Дело, 2002.
- Бригхем Ю., Галенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. Т. 1, 2. СПб.: Институт «Открытое общество», 1999.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Дело, 2001.
- Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. СПб.: Питер, 2001.
- Ложкин О.Б. Фундаментальные основы теории корпоративных финансов // Шестой Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий», Москва, 12–13 апреля 2005. Тезисы докладов и сообщений. Секция 1. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С. 128–130.
- Ложкин О.Б. Экономический смысл двух процентных ставок и одного финансового явления // Финансовый бизнес. 2009. № 2. С. 57–67.
- Ложкин О.Б. Эволюция понятий в теории временной стоимости денег // Одиннадцатый Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий», Москва, 13–14 апреля 2010. Пленарные доклады и выступления на Круглом столе. М.: ЦЭМИ РАН, 2011а. С. 94–108.
- Ложкин О.Б. Об одной исторической ошибке в теории метода дисконтированного денежного потока. Экономическая наука современной России. Представлено в Редакцию журнала 21. 06. 2011б.
- Ложкин О.Б. Фундаментальные модели нулевого иерархического уровня // Двенадцатый Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 12–13 апреля 2011 г. Пленарные доклады и выступления на Круглом столе. М.: ЦЭМИ РАН, 2012а. С. 98–107.
- Ложкин О.Б. Теория структуры капитала: от ранней модели Модильяни–Миллера (1958; 1963) до современной фундаментальной модели (2009–2012) // Финансовый бизнес. 2012б. № 5. С. 58–69.
- Ложкин О.Б. Оценка метода дисконтированного денежного потока: парадоксы и «нелепицы» // Тринадцатый Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 10–11 апреля 2012 г. Пленарные доклады и выступления на Круглом столе. М.: ЦЭМИ РАН, 2013а. С. 76–86.
- Ложкин О.Б. Агрегированная версия логики развития анализа инвестиционных денежных потоков // Финансовый Бизнес. 2013б. № 5. С. 71–76.
- Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? М.: Дело, 2001.
- Damodaran A. Valuation Approaches and Metrics: A Survey of the Theory and Evidence // Foundation and Trends in Finance. 2005. Vol. 1. № 8. P. 693–784.
- Lorie J.H., Savage L.J. Three problems in rationing capital // The journal of Business. 1955. Vol. 28.
- Fernandez P. Valuing Companies by Cash Flow Discounting: Ten Methods and Nine Theories. IESE Business School – University of Navarra. 2006. URL: <http://www.iese.edu/ciif/>

Хочу обратить внимание на тип предприятий, которые появились в экономике и набирают большие темпы развития. Я говорю о кластерах, о которых очень хорошо рассказал наш коллега В.А. Агафонов. Вот что он пишет: «В основе всех вариантов понимания процессов кластеризации как объективного феномена экономической жизни, лежит определение М. Портера, которое признается базовым в большинстве публикаций, посвященных кластерной тематике: «Кластер или промышленная группа, это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга».

В 2008 г. ООН в своем ежегоднике публикует по 10 кластеров для страны, включенный в этот ежегодник. В ежегоднике 2008 г. 173 страны. Всего опубликовано 1740 кластеров. Для всей этой массы кластеров используется определение Портера как группы соседствующих хозяйств. Я считаю, что это необходимое определение. Нам нужно дополнить это определение кластеров рядом критериев. Для чего это нужно? В кластерах создается половина экономики мира. Что будет происходить со второй половиной – пока не ясно. В Греции в условиях кризиса было решено создать кластер по производству солнечного оборудования. Очень скоро эффективность этого оборудования составила 208%.

Тема очень благодатная, но в наших СМИ появляются вопросы, что такое кластеры, будут ли они в России. Если дополнить определение Портера конкретными показателями, кластеры станут понятнее, привлекательнее и их легче будет создавать.

В материалах третьего нашего симпозиума имеются статьи Клейнера и Попова из Екатеринбурга. Я увидел, что кластер надо еще определять и рассматривать как предприятие. В своей статье Георгий Борисович указал, что для предприятия характерны три направления деятельности: производство продукции, ее реализация и повышение качества жизни персонала. Эти направления очень хорошо вписываются в содержательную часть деятельности кластеров с учетом специфики их деятельности.

Дополнить портеровское определение кластеров можно положением о том, что кластер ведет производство на инновационно-инвестиционной основе в целях обеспечения конкурентоспособности продукции и повышения качества жизни населения. Нам пора внимательнее относиться к содержанию определения кластеров, не пренебрегая определением Портера.

## РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЕЭП: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Общая характеристика экономики ЕЭП.* Единое экономическое пространство (ЕЭП) – пространство, состоящее из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм. Существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Единое экономическое пространство – пространство, состоящее из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

*Перспективы промышленной кооперации и интеграции стран ЕЭП.* Приведу перечень тех секторов экономики, которые по мнению ряда экспертов, являются приоритетными для промышленного сотрудничества Республики Беларусь, Республики Казахстан и РФ:

1. Авиакосмическая отрасль (в том числе производство спутников дистанционного зондирования земной поверхности и вертолетостроение).
2. Автомобилестроение.
3. Биотехнологии.
4. Легкая промышленность.
5. Металлургия (в том числе производство трубной продукции).
6. Наноиндустрия.
7. Обработка древесины и производство изделий из дерева.
8. Производство дорожно-строительной техники.
9. Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства.
10. Производство пластмассовых и резиновых изделий.
11. Производство подъемно-транспортного оборудования.
12. Производство промышленной продукции для железнодорожного транспорта.
13. Производство электробытовых приборов.
14. Производство электронного и оптического оборудования и компонентной базы.
15. Промышленность строительных материалов (в том числе производство цемента и стекла).
16. Станкостроение.

17. Фармацевтическая отрасль.
18. Химическая и нефтехимическая промышленность.
19. Энергетическое машиностроение.

*В.А. Васин*

При поступлении молодого специалиста на работу у нас срок адаптации – от 2 месяцев до года. Большой отрыв вузов от производства. Сейчас почти все вузы подведомственны Минобрнауки РФ, которое признало очень много вузов, в том числе ведущих, не эффективными. Вопрос: может быть, само ведомство является не эффективным? Для сохранения вузов часть из них можно передать другим отраслям и ведомствам. Сейчас ведомственные наука и образование фактически отсутствуют. Показали свою жизнеспособность общественные вузы, но их у нас всего несколько.

*Г.Б. Клейнер:*

Что такое общественный вуз?

*В.А. Васин:*

Вуз, принадлежащий общественной, профсоюзной или партийной организации.

Наша группа предлагает доверительное управление акцией «Госпредприятие – вузам». При таком нашем министерстве эта модель не эффективна. Ведущие вузы для продвижения новых моделей следует передать международным организациям: Союзу России и Беларуси, Организации международного сотрудничества и др.

*Г.Б. Клейнер:*

Многие вузы?

*В.А. Васин:*

Да. Это поднимет рейтинг и статус вузов на международный уровень. И поднимет соответствие учебных программ вузов.

По доверительному управлению у нас вышли книги.

*Г.Б. Клейнер:*

Я не понял, кому и что передается.

*В.А. Васин:*

Вузам нужно передать в доверительное управление акции профильных государственных предприятий.

Это будет несколько вузов, объединенных в университет, или ведущие вузы. Им передают часть пакетов акций разных профильных предприятий.

*Г.Б. Клейнер:*

Несмотря на то, что вуз никогда не занимался управлением акциями, он сможет эффективно это делать.

*В.А. Васин:*

Это даст рыночной системе хозяйствования формирование подшефного производства, как это было раньше в СССР, когда у каждого вуза были прикрепленные предприятия и опытные производства.

Наша модель удостоена премии правительства в области образования. Она жизнеспособна при данной форме хозяйствования.

*В.К. Копейкин*

Я категорически против приватизации. Нужно проводить одновременно реформирование экономики, может быть, даже с некоторым опережением. Мы сейчас нарушаем конституцию, где сказано, что есть власть исполнительная, законодательная и судебная, которые не зависимы друг от друга. А сейчас главная исполнительная власть, которая совмещает в себе функции исполнения и контроля. Это же не нормально. Народ нас не понимает. Если мы сейчас с этим не разберемся, у нас будут большие проблемы. Обязательно должно быть реформирование управления экономикой. А мы этого не делаем и даже не думаем делать. Концепция эта изложена в последнем сборнике. Пожалуйста, читайте, критикуйте. Мы это дело обсудим.

*Д.А. Плетнев*

Совершенно справедливо было отмечено, что для экономики не столь важно «кто делает», сколь важно – «что делает». И в этом контексте подход, основанный на режимах собственности, о котором говорил Виталий Леонидович (Тамбовцев), представляется перспективным. Однако существует еще один вопрос, на который современная экономическая теория не отвечает. Это вопрос: «зачем»? Пока мы на уровне общества, науки и отдельного предприятия, мы будем топтаться на месте, не решая тех важных проблем, о которых говорили сегодня.

Отвечая на вопрос «зачем», обычно говорят о норме прибыли, максимизации личного благосостояния и т.д. Но это всего лишь первая, эстетическая ступень развития человека, как говорил основатель экзистенциализма Кьеркегор. А есть ещё и этическая, и религиозная стадии.

Получается, что экономическая наука воспринимает человека, который топчется только на первой ступени. Существуют и другие ступени, и есть предприятия,

которые перешли на вторую, «этическую» ступень. Это и английская Scott Bader, и американская W.L. Gore, и бразильская Semco. Наш сегодняшний гость – Сергей Александрович Набатников, также поделился схожими идеями. В таких предприятиях целеполагание осуществляется иным образом, на основе признания важности и даже приоритетности «неэкономических» и даже «надэкономических» целей поведения. Вопрос для науки – подобрать новую когнитивную рамку, через которую можно было бы воспринимать поведение таких предприятий, отказавшись от традиционного подхода, основанного на повышении благосостояния и прибыли.

На слайде показано сравнение традиционной парадигмы западной экономики и буддистской экономики.

	Западная экономика	Буддистская экономика
Образное название	«Я-номика» («ego-nomics»)	Мы-номика («no-self-nomics»)
Цель субъектов (людей) в экономике	Максимизация прибыли и благосостояния	Минимизация страдания
Отношение к потребностям и желаниям	Поощряется их расширение	Поощряется их обуздание
«Рецепт» успеха	Максимизировать развитие рынков (то есть возможность проявлять личный интерес)	Минимизировать насилие в любых формах
Отношение к НТП и его результатам	Максимизировать	Минимизировать
Отношение к личному интересу	Требует наиболее полного удовлетворения	Игнорируется
Движущая сила поведения	Личный интерес	Щедрость и подлинная забота о ближнем
Модель поведения индивида	Ното economicus	Ното reciprocans
«Девиз»	«Больше – значит лучше»	«Лучше меньше, да лучше»

В конце приведён образный девиз, раскрывающий «дух» каждой модели: на Западе – больше, значит лучше, а в буддистской экономике – лучше меньше, да лучше.

Я не хочу абсолютизировать модель буддистской экономики. Просто есть работоспособная альтернатива, которую мы можем применить для наших экономических явлений и процессов. Возможен синтез этих моделей и поиск в будущем «российской модели» экономического поведения.

## СВЕДЕНИЯ О ДОКЛАДЧИКАХ КРУГЛОГО СТОЛА

**Андрианов Константин Николаевич** – к.э.н., доцент, МГИМО.

**Борзых Андрей Андреевич** – к.ф.-м.н., доцент, с.н.с., КИСО (филиал) Российского государственного социального университета.

**Васин Владимир Анатольевич** – к.т.н., доцент, директор НИИ Предельных технологий, доцент МГМУ «МАМИ» и МГТУ им. Циолковского.

**Клейнер Георгий Борисович** – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН.

**Копейкин Владимир Константинович** – инженер-экономист, индивидуальный предприниматель.

**Курбатов Анатолий Петрович** – д.э.н., ст.н.с.

**Ложкин Олег Борисович** – к.т.н., доцент.

**Макаров Валерий Леонидович** – академик, директор ЦЭМИ РАН.

**Масютин Святослав Анатольевич** – д.э.н., профессор, ООО «Русэлпром».

**Набатников Сергей Александрович** – генеральный директор «ПЛАСТМЕТАЛЛ».

**Патрушев Владимир Иванович** – д.с.н., профессор, РАНХиГС.

**Петренко Ирина Всеволодовна** – н.с. ЦЭМИ РАН.

**Плетнев Дмитрий Александрович** – к.э.н., доцент, ЧелГУ.

**Тамбовцев Валерий Леонидович** – д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова.

**Фролов Игорь Эдуардович** – д.э.н., зав. лаб., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН.

ISBN 978-5-8211-0659-9



Заказ № 13

Объем 5,6 п.л.

Тираж 300 экз.

---

ЦЭМИ РАН