

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

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

Пятнадцатый всероссийский симпозиум

**«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

Москва, 15–16 апреля 2014 г.

Сборник пленарных докладов
и материалов Круглого стола

МОСКВА
2015

Стратегическое планирование и развитие предприятий / Пленарные доклады и материалы Круглого стола Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15–16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – 138 с.

Strategic Planning and Evolution of Enterprises / Plenary reports and materials of the Round table. Fifteenth Russian Symposium. Moscow, April 15–16, 2014. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, SEMI RAS, 2015. – 138 p.

Компьютерная верстка: В.А. Валуева, О.А. Плетененко.

ISBN 978-5-8211-0688-9

© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 2015 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 «Объединенные 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

ОТКРЫТИЕ СИМПОЗИУМА	4
<i>Клейнер Г.Б.</i>	4
ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ	5
<i>Королев О.П.</i> Становление кооперативов и народных предприятий как фактор обеспечения социального мира (прибыль для всех).....	5
<i>Клейнер Г.Б.</i> Системно-ориентированное моделирование предприятия (системная микроэкономика).....	16
<i>Ильин В.А.</i> Проблемы эффективности государственного управления	24
<i>Трачук А.В.</i> Реализации стратегии ФГУП «Гознак» по выходу на мировой рынок в контексте концепции динамических способностей.....	36
<i>Фролов И.Э.</i> Формирование транснационального сектора российской экономики и варианты стратегического позиционирования предприятий	43
<i>Платонов В.М.</i> Пути развития российской промышленности и повышение темпов экономического роста.....	57
<i>Бабкин А.В.</i> Управление инновационным потенциалом промышленного кластера	62
<i>Тамбовцев В.Л.</i> Внутренняя причина ошибок в стратегиях.....	69
<i>Петров Ю.А.</i> Деофшоризация российской экономики как задача стратегического планирования.....	73
Сведения о докладчиках пленарного заседания.....	89
Круглый стол «НОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ».....	90
<i>Макаров В.Л.</i>	90
<i>Устюжанина Е.В.</i> Новые формы развития бизнеса и строение государственных корпораций	91
<i>Котляров И.Д.</i>	97
<i>Масютин С.А.</i> Опыт и проблемы разработки и реализации стратегий предприятий в современных условиях (на примере концерна «Русэлпром»)	99
<i>Дементьев В.Е.</i>	104
<i>Зарнадзе А.А.</i>	106
<i>Чернавский С.Я.</i>	108
<i>Волконский В.А.</i>	109
<i>Соколов С.Н.</i> Влияние ФЗ № 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г. на деятельность государственных высокотехнологичных предприятий.....	111
<i>Томский В.С.</i> Катастрофа очень похожая на преступление	113
<i>Ложкин О.Б.</i> Что и как моделируется в одной из наиболее благоприятных для математического моделирования областей экономической теории	114
<i>Туганов В.Ф.</i> Естественнонаучный (физический) подход к экономике: эффективное преобразование инвестиций в рост выпуска и технология его ускорения.....	125
Сведения о докладчиках Круглого стола.....	138

ОТКРЫТИЕ СИМПОЗИУМА

*Г.Б. Клейнер,
сопредседатель Оргкомитета Симпозиума*

Дорогие коллеги!

Приветствую вас в стенах ЦЭМИ на ежегодном апрельском мероприятии, которое мы проводим пятнадцатый год. Это начиналось в 1999 г. Тогда тема симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий» выглядела экзотично. Планирование было под большим вопросом, как наследие старого режима. Предприятиям не уделялось внимания, считалось, что они должны подтянуться к новым условиям и автоматически стать эффективными и конкурентоспособными. Но мы начали этот проект, который, надеюсь, станет длительным процессом. С тех пор отношение к стратегии и предприятиям изменилось. На встрече с В.В. Путиным 19 февраля 2014 г. эти два вопроса стояли в качестве существенных и важным для подъема экономики России. Мы надеемся, что зерна, которые мы посеяли 15 лет назад, взойдут и дадут успешные плоды.

Стратегия, планирование и развитие сочетают в себе духовное и материальное, что уже стало девизом нашего Симпозиума. В лучших докладах нашего Симпозиума мы видим такой синтез, который имеется только в экономике, ни в одной другой науке его нет. Я хочу, чтобы чувство удивления перед красотой и могуществом экономики было бы присуще всем нам.

Спасибо за внимание.

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

О.П. Королев

СТАНОВЛЕНИЕ КООПЕРАТИВОВ И НАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО МИРА (прибыль для всех)

Вопрос собственности на средства производства на протяжении сотен лет является главным фактором социальной стабильности общества. Эволюционное развитие капиталистического производства привело к демократизации отношений собственности. В большинстве стран мира (Евросоюз, США, Китай, Япония и других) приняты законы, направленные на развитие коллективных форм хозяйствования и обеспечивающие возможность участия работников в управлении и владении собственностью.

Особую актуальность коллективные формы хозяйствования приобрели в период финансового кризиса, когда традиционные экономические модели оказались несостоятельными. Не случайно Нобелевской премии 2009 г. по экономике была удостоена американка Элинор Остром за труды в области управления коллективной собственностью. Основная идея ее работы – в том, что «спасение мировой экономики – не в глобализации и усилении частного капитала, а в развитии коллективных сообществ, гармонично сочетающих коммерческую выгоду и социальную ответственность».

Основанные на принципах самопомощи, самоуправления и самоответственности коллективные предприятия обеспечивают равное участие всех собственников в экономических и производственных процессах, справедливом распределении результатов труда. Объединение в статусе работника как трудящегося, так и собственника позволяет избежать эксплуатации со стороны посреднического капитала, создать основу для конкурентных преимуществ товаропроизводителей, сформировать заинтересованность в эффективности и качестве своей работы, и, как результат, повысить рентабельность производства.

В разных странах формы коллективных предприятий различны, но наибольшее распространение получили кооперативы и народные предприятия. По всему миру около миллиарда работников являются собственниками таких предприятий.

Хочу отметить, миллиард людей по всему миру не могут ошибаться.

Наиболее массовой формой коллективной модели хозяйствования является кооперация. Кооперативное движение имеет огромное значение для экономического развития сельских территорий и повышения доходов сельского населения. Значимость кооперации подтверждена повышенным вниманием к ней мирового сообщества – Генеральной Ассамблеей ООН 2012 г. был провозглашен Международным годом кооперативов под лозунгом «Кооперативные предприятия строят лучший мир».

Сегодня кооперативы ста стран мира насчитывают в своем составе более 800 млн членов, 300 наиболее крупных мировых кооперативов располагают оборотом в 2 трлн долл.

В процессе своего развития кооперативное движение многих стран из мелких разрозненных объединений трансформировалось в мощный сегмент национальных экономик, на его основе создаются и активно работают крупнейшие перерабатывающие холдинги.

Одним из успешных примеров кооперации является концерн Валио – лидер в области переработки и сбыта молока на рынке Финляндии. Сегодня Валио перерабатывает около 80% всего финского молока. Товарооборот концерна приближается к 2 млрд евро, оборот на внешнем рынке – 0,6 млрд евро. За период своего развития он объединил 11 тыс. фермеров-производителей молока в 22 кооператива, которые и стали владельцами компании. Бизнес-модель компании Валио, на первый взгляд, парадоксальна. Закупая молоко-сырье у своих членов по самым высоким ценам, концерн реализует готовую молочную продукцию по очень низким ценам, сведя прибыль к минимуму. И такая модель весьма эффективна – с одной стороны, высокая закупочная цена повышает доходность собственников, обеспечивает им возможность развития и поддержку высокого качества сырья, с другой, продовольственная инфляция остается на низком уровне.

Показателен опыт американского кооператива «Тайсон Фуд» – крупнейшего в мире производителя мяса птицы, членами которого являются свыше 6,5 тыс. фермеров. Кооператив обеспечивает фермеров полным комплексом услуг по выращиванию птицы – от обеспечения молодняком, полноценными комбикормами до сбыта готовой продукции. Такая схема кооперации обеспечивает стандартизацию и качество продукции, а также освобождает фермера от решения организационных вопросов, позволяя ему сосредоточиться непосредственно на процессе производства.

Кредитная кооперация является неотъемлемой частью национальной финансовой системы большинства зарубежных стран. Банковская группа «Райффайзен» (Германия) объединяет 2,5 тыс. сельскохозяйственных кооперативов. Кредитные кооперативы (кредитные товарищества), или, как их иначе называют, кооперативные банки, являются универсальными банковскими институтами для всего малого и среднего предпринимательства и в первую очередь – в сельской местности. Доля кооперативных банков в банковской системе Германии составляет 68%.

Наряду с кооперацией народные (коллективные) предприятия обеспечивают возможность участия работников предприятий в управлении и владении собственностью на средства производства, определяют социальную справедливость и стабильность в современных условиях развития общества, повышают мотивацию труда и широко распространено в мировой практике.

Сегодня под эгидой Евросоюза образована Европейская федерация работников-собственников, объединяющая ассоциации и союзы более 50 стран. Членам ЕС рекомендовано развивать программы участия работников в управлении производством и распределении результатов. По оценкам журнала «Экономист», сейчас в странах Запада каждый третий взрослый житель является акционером, причем именно того предприятия, на котором трудится. В Германии и Франции приняты законы о правовом регулировании акционерных обществ, использующих принцип совместных решений. Подобные законы действуют в Великобритании, Дании, Испании, Италии, Швеции и др.

В Китае с 1992 г. действует закон «О коллективных предприятиях в городе и коллективных предприятиях на селе», в соответствии с которым значительная часть государственных фабрик и заводов отдана в полное владение коллективам. Производственные «парламенты» решают все вопросы развития производства, распределения доходов, форм и видов оплаты труда.

В США в начале 1960-х гг. 1% граждан принадлежало свыше 75% собственности страны. В процессе развития гражданское общество и власть совместно пришли к выводу – эффективной такая экономика быть не может. Принято решение изменить производственные отношения так, чтобы работники стали «сособственниками», «совладельцами». В 1974 г. был принят Закон о гарантиях пенсионного обеспечения работников, предоставившего налоговые льготы компаниям, реализующим «Планы участия работников в акционерной собственности» (Employee Stock Ownership Plan – ESOP). Если до 1974 г. в США насчитывалось всего лишь несколько сотен компаний ESOP, то в 2010 г. было зарегистрировано уже более 10 тыс. таких фирм (10,3 млн работников – акционеров или 10% рабочей силы США). В 700 компаниях работникам принадлежит 100% акций.

Так, в числе крупнейших американских компаний, учредивших планы ESOP, можно назвать «Полароид», «Филипс Петролеум», «Шеврон», «Проктел энд Гэмбл», «МакдонелДуглас», «Крайслер» и другие. Произошло распространение собственности работников даже в крупных компаниях военно-промышленного комплекса. Среди них такие промышленные гиганты, как «Грумман» (доля собственности работников 31,5%), «Нортроп» (22%), «Роквел Интернэшнл» (25,8%), «Локхид» (20%), «Текстрон» (21,3%). Истинно народными являются 25–30% предприятий. Наряду с этим в США нет компаний, где одно лицо владеет пакетом акций в 50% и более, наиболее часто это 3–5%, все остальные – миллионы мелких вкладчиков. Например, акционерами американской корпорации Boeing являются 116 тысяч работников, каждый из которых располагает не более одним процентом акций.

Японская компания «Йокохама» – резидент особой экономической зоны «Липецк» – имеет десятки тысяч акционеров. Результат деятельности таких предприятий, это:

- высокий уровень развития, создание и внедрение в производство креативных передовых предложений;
- отсутствие неравенства, социальных конфликтов;
- заинтересованность работников в повышении производительности труда, сохранении собственности;
- повышение благосостояния работников.

В нашей стране экономические реформы 1990-х гг. нарушили привычный уклад хозяйствования. В результате приватизации значительная часть государственного имущества перешла в частную собственность и привела к незаслуженному резкому обогащению узкой группы лиц. Произошло слишком сильное и несправедливое экономическое расслоение населения. По данным экспертов, в России 1% населения владеет 70% национальных богатств. Сегодня в России назрела необходимость использования в управлении производством поиска новых форм, способных восстановить социальную справедливость в обществе. Такими формами могут стать кооперативы и закрытые акционерные общества работников (народные предприятия).

В Липецкой области для этого есть все предпосылки.

В результате интенсификация производства за последние 10 лет из крупного аграрного бизнеса высвободилось около 40% трудоспособного населения. Сегодня в сельских районах области незанято в экономике 8,2% трудоспособного населения, в отдельных районах (Воловском, Данковском, Долгоруковском, Елецком, Краснинском, Становлянском) от 10 до 16%. Такая экономическая ситуация вывела на особое место личные подсобные хозяйства, доходы от деятельности которых для многих являются одним из основных источников семейного бюджета. Сегодня личные подсобные хозяйства вносят существенный вклад в развитие сельскохозяйственного производства. Их доля в валовом производстве сельскохозяйственной продукции составляет 24% (16,1 млрд р.). Личные подсобные хозяйства являются основными производителями картофеля (82%), овощей (90%), плодов и ягод (45%), на треть обеспечивают область молоком.

Вместе с тем доля хозяйств, вовлеченных в экономическую деятельность, остается невысокой. Из 202 тыс. личных подсобных хозяйств только 16% заняты товарным производством. Вовлечение личных подсобных хозяйств в экономический оборот через развитие кооперации, обеспечение занятости и повышение доходов сельских жителей – это главное направление деятельности областной и муниципальной власти. Используя опыт стран Западной Европы, мы пришли к выводу, что кооперация более развита там, где активное участие принимает государство, муниципальные органы власти через глав сельских поселений, общественные объединения и инициативное сельское население, фермеры.

В Липецкой области за счет средств областного бюджета поддержка кооперации осуществляется с 2010 г. С 2013 г. реализуется комплексный подход развития кооперации, который включает финансовые, организационные механизмы, взаимодействие всех уровней власти. В области создана трехуровневая система управления кооперацией: «область-район-поселение». В каждом районе организованы координационные центры, в сельских поселениях определены ответственные координаторы – в основном, это главы поселений.

Каждое направление находится под патронажем исполнительных органов государственной власти. Сельскохозяйственную кооперацию курирует управление сельского хозяйства области, кредитную – управление по развитию малого и среднего бизнеса области, кооперативные рынки и логистические центры – управление потребительского рынка и ценовой политики области, аккумулирует деятельность всей системы кооперации – управление экономики администрации области. Сегодня в нашей области созданы практически все институты поддержки кооперации регионального уровня. У каждого из них свои функции, но одна задача – помочь кооперативам с первых шагов создания.

Фонд поддержки кооперативов на льготных условиях выдает кооперативам среднесрочные займы (до 3 млн р. сроком до 3-х лет, процентная ставка – 5%). В 2013 г. предоставлено 22 займа на сумму 9,4 млн р.

Центр развития кооперативов организует обучение кадрового состава кооперативов, осуществляет помощь по юридическим, финансовым, вопросам; предлагает типовые образцы первичных документов (уставы, положения).

Областной Союз сельскохозяйственных кооперативов тесно взаимодействует с органами власти всех уровней в целях объединения кооперативов для решения возникающих проблем.

Более трех лет работает Ревизионный союз «Липецкий». В его функции входит проведение ревизий и защита имущественных интересов кооперативов. Кооперативам предоставляется государственная поддержка из областного и федерального бюджетов в виде субсидий.

Поддержка направлена на формирование материально-технической базы кооперативов, на строительство и реконструкцию производственных, складских зданий, приобретение спецоборудования, транспортных средств, покупку материально-технических ресурсов, создание кооперативных рынков и торгово-распределительных центров, кооперативных торговых организаций, для кредитных кооперативов – на пополнение фонда финансовой взаимопомощи. В 2013 г. на поддержку кооперации направлено 182,5 млн р. или на треть больше, чем за последние три года.

Результатом применения комплексных мер стал рост количества кооперативов – в 1,5 раза (на начало 2014 г. зарегистрировано 533 сельскохозяйственных потребительских кооператива, в том числе снабженческо-сбытовых – 222, перерабатывающих – 45, кредитных – 266). По количеству кооперативов область лидирует в ЦФО и занимает третье место в России. Количество пайщиков кооперативов – членов ЛПХ за 2 года увеличилось в 5 раз (сейчас их 8,3 тыс.), доля работающих кооперативов составляет 77%.

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы дают возможность личным подсобным хозяйствам получить доступный заем в минимально короткие сроки для реализации своей предпринимательской инициативы. Кредитные кооперативы есть практически в каждом сельском поселении, объединяют более 7 тыс. жителей. За последние два года их количество увеличилось в 2 раза. Стимулом развития кредитной кооперации стала выделение средств областного и муниципального бюджетов на пополнения фондов финансовой взаимопомощи кооперативов (5 тыс. р. на каждого члена кооператива).

Более трех тысяч личных подсобных хозяйств воспользовались услугами кредитных кооперативов. Количество договоров займа за год увеличилось в 4 раза до 3 тыс., объем выданных займов – в 11 раз до 28 млн р. Главным показателем доверия кредитным кооперативам стало размещение населением своих личных сбережений. В 2013 г. сумма вкладов превысила 17 млн р. На экономику поселений уже работает более 40 млн р.

Наша задача на перспективу – это организация работы по укрупнению кредитных кооперативов, как за счет привлечения новых членов, так и в результате их объединения в кооперативы второго уровня, привлечение в кооперативы займов от своих пайщиков. Новацией в развитии кредитной кооперации станет участие Фонда поддержки кооперации, созданного в области, в деятельности наиболее крупных кредитных кооперативов в качестве ассоциированного члена. Это позволит увеличить их капитализацию, откроет для них доступ к льготным займам на пополнение фондов финансовой взаимопомощи, и, самое главное, станет первым шагом к созданию на территории области кооперативного банка.

Липецкая область готова стать пилотным регионом для апробации такого проекта. Благодаря государственной поддержке, направленной на модернизацию материально-

технической базы снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов, их количество за год увеличилось на 63% и составило 267 единиц. Количество личных подсобных хозяйств в составе пайщиков возросло в 1,6 раза (с 800 до 1300 единиц). Сбытовыми кооперативами закуплено сельскохозяйственной продукции на 4,1 млрд р. – это четверть произведенной личными подсобными хозяйствами продукции, почти на 40% к 2012 г. возросло производство продовольственных товаров перерабатывающими кооперативами (пищевой продукции произведено на сумму 3,2 млрд р.).

Однако разрозненность снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов не позволяет повысить их эффективность: пока сбыт кооперативной продукции осуществляется хаотично. Через кооперативы реализуется не более 1% излишков картофеля и 4% овощей. Небольшие объемы производства не интересны ни крупным торговым сетям, ни переработчикам. Одним из решений этой проблемы должно стать развитие собственной торговой сети. Сегодня такая работа ведется по четырем основным направлениям:

1) строительство сельскохозяйственных кооперативных рынков и оптово-распределительных центров (в Хлевенском, Усманском, Чаплыгинском районах);

2) открытие кооперативных магазинов и павильонов (в Данковском, Измалковском, Липецком и Усманском районах);

3) организация сельскохозяйственных ярмарок «Торговые ряды» (обустроено 16 площадок на территории г. Липецка, Измалковского, Задонского, Чаплыгинского, Лев-Толстовского районов).

4) организация взаимодействия с крупными логистическими центрами, которое обеспечит вход кооперативной продукции в сетевые компании.

Однозначно, успех развития снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов зависит от организации регулярных поставок кооперативной продукции на основе контрактов, соглашений, договоров на определенные объемы продукции.

Теперь – об основных моментах создания и деятельности народных предприятий. Закон № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» действует с 1998 г. Основные признаки народного предприятия следующие:

– закрытое акционерное общество, в котором 75% уставного капитала принадлежит работникам, каждый работник не может владеть более 5% акций;

– число акционеров – не менее 51 человека, но не более 5 тыс. человек;

– продажа акций на сторону не допускается. Работники-акционеры при увольнении не могут продать акции «на сторону», а обязаны продать предприятию по выкупной цене;

– ежегодно работники наделяются акциями дополнительного выпуска пропорционально суммам их зарплаты за прошедший финансовый год;

– количество работников-неакционеров не должно превышать 10% от числа занятых на предприятии;

– решения на общем собрании акционеров принимаются по принципу «один акционер – один голос», а не «одна акция – один голос», как в обычном акционерном обществе;

– размер оплаты труда генерального директора не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника;

– не допускается скупка акций генеральным директором, его заместителями и помощниками, членами наблюдательного совета и контрольной комиссии НП.

Вновь принятые работники наделяются акциями в зависимости от трудового вклада, не ранее чем через три месяца и не позднее двух лет после приема на работу.

Существует ряд ограничений при создании народных предприятий.

Во-первых – это несовершенство законодательной базы. Сегодня федеральный закон допускает единственный способ создания народных предприятий – путем преобразования коммерческой организации. Не могут быть преобразованы в народные предприятия: 1) некоммерческие организации; 2) государственные и муниципальные унитарные предприятия; 3) ОАО, работникам которых принадлежит менее 49% уставного капитала.

В России практика создания народных предприятий не получила широкого распространения. Почти все действующие НП были образованы вскоре после принятия федерального закона, т.е. в период массовой приватизации, когда доля акций трудового коллектива была значительной.

Во-вторых – отсутствие поддержки народных предприятий со стороны государства.

Кроме того, к сдерживающим факторам относится недостаточная информированность работников об особенностях народного предприятия, собственных прав и обязанностей, а также навыков управления – планирования деятельности, организации труда и занятости, распределения доходов. Люди не понимают, как эти механизмы работают и какие преимущества у них появляются, если они работают в народном предприятии.

В нашей области в рамках имеющихся полномочий в 2012 г. была утверждена программа «Развитие народных предприятий Липецкой области на 2012–2014 годы».

Стимулирование процесса создания и развития народных предприятий осуществляется в рамках программы. Предусмотрено предоставление субсидии из областного бюджета народным предприятиям на этапе их преобразования (затраты по правовой, консультативной и организационной поддержке), на организационные расходы, связанные с созданием народного предприятия, на приобретение основных средств, в размере 30% фактических затрат, но не более 15 млн р.

В связи с обращениями предприятий, принявших решение стать народными, но не имеющими возможности в связи с недостаточной численностью (не менее 51 человека), в 2013 г. меры поддержки были распространены на закрытые акционерные общества с численностью работающих от 20 до 50 человек, соответствующие критериям народных предприятий, т.е. коллективу ЗАО должно принадлежать 75% акций предприятия.

В 2013 г. от одного до трех видов субсидий из областного бюджета получили 5 народных предприятий в сумме 9,3 млн р. (в 2012 г. – 1 млн р.).

С 2014 г. меры господдержки расширены. Дополнительно предусмотрено предоставление субсидий на компенсацию затрат, связанных с уплатой первого лизингового платежа в размере не более 5 млн р. и предоставление займов до 5 млн р. на срок до трех лет через Ли-

пецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. Многие скептически относились к идее поддержки процесса создания народных предприятий, сомневались в том, что программа заработает. Но результат очевиден. За полтора года в области уже официально зарегистрированы семь народных предприятий и одно закрытое акционерное общество, соответствующее критериям НП.

В сфере жилищно-коммунального хозяйства зарегистрировано четыре предприятия: ЗАО работников «НП «Водоканал», ЗАО работников «НП «УК «Раненбургская», ЗАО работников «НП «Ремонтно – строительная компания», ЗАО работников «НП «Благоустройство».

В сфере пассажирских перевозок – два предприятия: ЗАО работников «НП «Экспресс – Липецк» и ЗАО «Л-Бус».

В сфере производства стройматериалов: ЗАО работников «НП «Данковская слобода».

В сфере общественного питания: ЗАО работников «НП «Лакомка».

Опыт работы наших народных предприятий еще невелик, но главный результат – это то, что работники почувствовали себя не только хозяевами, но и ответственными за принятие решений. Недаром на автобусах первого в области НП «Экспресс – Липецк» такой девиз – «Кто, если не мы?».

С 2014 г. государственная поддержка народных предприятий и кооперативов осуществляется в рамках государственной программы «Развитие кооперации и коллективных форм собственности в Липецкой области» до 2020 г. Она является единственной в России и предусматривает комплексный подход по четырем основным направлениям:

- создание и стимулирование развития на территории области кооперативов различной специализации (кредитной, в несельскохозяйственных сферах), формирование многоуровневой системы кооперации;

- развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов в отраслях растениеводства и животноводства;

- организация эффективной системы сбыта кооперативной сельскохозяйственной продукции;

- создание народных предприятий.

Ее финансирование из областного бюджета составит более 1 млрд р.

Чтобы коллективные формы хозяйствования стали мощным стимулом развития экономики, требуется совершенствование механизмов государственного регулирования и усиление мер поддержки на всех уровнях власти. Однако на федеральном уровне пока отсутствует четкая государственная политика, направленная на развитие этих социально ориентированных форм хозяйствования. Вопросы законодательного регулирования деятельности кооперативов и народных предприятий не соответствуют требованиям сегодняшнего дня, а существующие меры поддержки не позволяют им эффективно развиваться.

В Липецке 3 апреля 2014 г. состоялось заседание круглого стола на тему «Развитие коллективных форм хозяйствования в современной России», в котором приняли участие депутаты Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, члены Совета Федерации, ведущие российские ученые (заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент

РАН, д.э.н., профессор Г.Б. Клейнер, заместитель директора ЦЭМИ РАН, д.э.н., профессор В.Е. Дементьев, заместитель директора института США и Канады, д.э.н., профессор В.Б. Супян, вице-президент Вольного экономического общества России, член-корреспондент РАСХН, д.э.н., профессор М.А. Коробейников, директор ГНУ ВСТИСП Россельхозакадемии, д.э.н., профессор, академик РАН, член президиума РАН И.М. Куликов), представители средств массовой информации (главный редактор газеты «Советник Президента» В.Ю. Борев, руководитель аналитического центра еженедельника «Экономика и жизнь», к.э.н., профессор В.Э. Тарлавский), руководители кооперативов и народных предприятий области и регионов России (республик Удмуртия, Татарстан, Калужской и Архангельской областей). По результатам заседания круглого стола выработаны предложения, требующие решения на федеральном уровне.

В части развития кооперации на федеральном уровне необходимо следующее.

I. Предусмотреть внесение изменений в нормы гражданского законодательства в части придания особого статуса кооперации как социально значимой формы производственных отношений.

В Гражданском кодексе необходимо закрепить правовое устройство кооперативной системы как самостоятельного сектора экономики, что позволит привести к равенству условия деятельности кооперативов и иных организационно-правовых форм. Деление кооперативов на производственные и потребительские создает ограничения для построения единой вертикальной многоуровневой кооперативной системы. Имеющиеся разночтения в подходах к созданию имущества, распределению доходов и ответственности приводят к неравным условиям деятельности по сравнению с другими хозяйственными обществами.

II. Внести изменения в федеральное законодательство:

В федеральном законе № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» целесообразно расширить функции саморегулируемой организации ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов и предусмотреть порядок создания и деятельности страховых кооперативов.

2. В законодательство о банковской деятельности, рассмотрев возможность:

– применения особых (льготных) условий контроля и надзора за деятельностью сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, в том числе передачу полномочий по контролю и надзору за деятельностью таких кооперативов с численностью пайщиков менее 5 тыс. человек в саморегулируемые организации ревизионных союзов;

– распространения системы страхования вкладов физических лиц на взносы членов сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.

III. Разработать единый федеральный закон о кооперации, объединив в него все направления и виды кооперативов.

В большинстве европейских стран (Франция, Германия, Бельгия, Голландия, Австрия, Италия и др.) на протяжении более 150 лет правовое положение кооперативов регулируется единым законом. Все большее число стран принимает общее кооперативное законодательство, распространяющееся на все виды кооперативов.

В России ориентация правового регулирования по направлениям деятельности кооперативов свидетельствует об отсутствии целостной системы кооперативного движения. Это за-

трудняет комплексное развитие кооперации, создает препятствия для углубленной проработки положений по налоговому и ценовому регулированию.

IV. Расширить государственную поддержку для кооперативов, предусматрив:

– стартовую помощь вновь создаваемым кооперативам в отраслях растениеводства и животноводства в виде компенсации части затрат на приобретение основных средств;

– налоговые каникулы по налогу на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет, кооперативным перерабатывающим предприятиям, у которых доля произведенной сельхозпродукции членов кооператива составляет не менее 75%;

– понижение до 20% тарифов страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации.

V. Усилить поддержку сельскохозяйственной кредитной кооперации с целью формирования условий для создания региональных кооперативных банков.

Кооперативный банк, являясь формально коммерческим, но осуществляющий деятельность на кооперативных принципах, должен выполнять функции центра кооперативного кредита за счет привлечения в кооперацию ресурсов Центрального Банка РФ, рынка межбанковского кредитования, а также средств населения.

Сегодня к банкам предъявляются жесткие требования, выполнить которые кооперативы, как учредители, на данном этапе развития не в состоянии.

В связи с этим необходимо:

– внести изменения в Федеральный закон от 2 декабря 1990 года №395-1 «О банках и банковской деятельности» в части разработки условий и порядка регистрации кооперативного банка с долей участия государства в его уставном капитале;

– предусмотреть оказание государственной поддержки из федерального бюджета сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам в виде субсидий на пополнение фондов финансовой взаимопомощи.

В части создания и развития акционерных обществ работников (народных предприятий) необходимо следующее.

I. Внести изменения в Федеральный закон № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» в части:

1. Возможности преобразования в народное предприятие любой коммерческой организации, за исключением казенных предприятий.

2. Снятия ограничений на исходное количество акций (не менее 49%), которым должны обладать работники к моменту принятия решения о создании народного предприятия.

3. Снижения доли акций в собственности работников созданного народного предприятия до 51% (а не 75%, как установлено в настоящее время). Введение именно такого количественного показателя отвечает требованиям разумности и эффективности и соответствует мировому опыту.

4. Снижения необходимой среднесписочной численности работников предприятия с 51 человека до 10. Исключения ограничений по максимальной численности акционеров.

Кроме того, необходимо предусмотреть возможность организации акционерных обществ работников не только путем преобразования, но и создания новых народных предприятий «с нуля», а также уменьшить минимальный размер уставного капитала (100 тыс. р.) на момент их создания.

5. Снижения минимальной стоимости одной акции народного предприятия, определяемой общим собранием акционеров народного предприятия, до величины не более 5% от минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом, на момент расчета.

В результате это упростит процесс распределения акций между работниками предприятия пропорционально суммам оплаты их труда за прошедший финансовый год.

II. Внести изменения в Налоговый кодекс РФ в части:

1. Освобождения народных предприятий от уплаты налога на прибыль, подлежащего зачислению в федеральный бюджет, сроком на 5 лет с момента создания.

В результате появится возможность выкупа работниками в рассрочку и со скидкой акций предприятия.

2. Снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в размере денежных средств, направленных народными предприятиями:

- на развитие (модернизацию) предприятия или приобретение основных фондов;
- на выкуп акций для своих работников.

III. Внести изменения в федеральный закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» в части закрепления процедуры дополнительного выпуска акций для народных предприятий.

IV. Создать систему поддержки из федерального бюджета процесса преобразования предприятий в народные в качестве одного из приоритетных направлений повышения экономической эффективности, конкурентоспособности и социальной устойчивости российских предприятий (одной из форм поддержки могло бы стать предоставление федеральных субсидий в целях формирования фонда акционирования работников).

V. Разработать федеральную государственную программу развития коллективных форм хозяйствования – народных предприятий и кооперативов.

Сегодня, в условиях экономического кризиса, мировые лидеры ищут эффективные пути создания новых рабочих мест, повышения доходов граждан. Для нас такой возможностью может стать развитие коллективных форм хозяйствования. Сейчас важно принятие, а главное – претворение в жизнь этой идеи.

Построение четких ориентиров государственной политики в сфере поддержки и развития коллективных форм собственности позволит решить многие социально-экономические проблемы, обеспечить достойный уровень доходов населения, особенно на селе, сформировать производственные отношения, соответствующие современной исторической ситуации. Такая работа будет способствовать успешной модернизации экономики и послужит фундаментом построения социально ориентированного общества, гарантирующего высокое качество жизни для всех его членов.

СИСТЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (системная микроэкономика)

Системная экономика – новая теоретическая дисциплина, рассматривающая экономику через призму процессов создания, функционирования, реорганизации и ликвидации экономических систем. Именно системы – социально-экономические образования, включающие людей, технологии, институты, проекты, механизмы преемственности и т.п., считаются в этой теории основными самостоятельными акторами экономики. Системная экономика опирается на новую теорию экономических систем (Клейнер, 2011), согласно которой под системой понимается относительно обособленная и устойчивая (с точки зрения общества) часть окружающего мира, обладающая внешней целостностью и внутренним многообразием. Такое понимание, заметим, расширяет и делает более объемным представление о системах: если в классическом понимании внимание обращается на состав и соподчиненность *внутренних элементов* системы и связей между ними (Bertalanffy, 1950, Бераланфи, 1969), то в новом контексте понятие системы дополняется дуальным описанием ее как совокупности *внешних аспектов* (сторон) системы и связей между этими аспектами. В принципе два этих описания могут рассматриваться как эквивалентные, а в случаях недостаточности каждого из них как дополняющие. Можно также заметить, что в данном подходе гносеологические корни понятия системы («система – часть субъективной, точнее, общественной картины мира») сочетаются с онтологическими корнями («система – часть объективной реальности») (см. Агошкова, Ахлибининский, 1998).

Анализ развития системной экономической теории, сформировавшейся как самостоятельное направление в теории на перепутье XX и XXI вв. на базе системной парадигмы Я. Корнаи ((Kornai, 1998, Корнаи, 2002; Клейнер, 2002, 2007, 2013а), обзор см. в (Клейнер, 2013б)), в настоящее время позволяет говорить о дифференциации системной экономики в соответствии с общепринятым делением предметной сферы экономики по уровням: макроуровень, мезоуровень, микроуровень. Соответственно возникают такие дисциплины, как системная макроэкономика; системная мезоэкономика и системная микроэкономика. Элементы системной макроэкономики можно найти в статье (Клейнер, 2013в), системная мезоэкономика в региональном разрезе представлена в статье (Клейнер, 2014); в данной статье, подготовленной при финансовой поддержке РФФИ, проект № 14-06-00151, представлены промежуточные итоги становления и развития системной микроэкономики – применения методологии системной экономики к моделированию и исследованию деятельности российских предприятий. Приведены наиболее существенные отличия системной микроэкономики от неоклассической, получен параметрический вид производственной функции типового системного комплекса (тетрады), отражающей зависимость результативности тетрады от показателей мощности составляющих ее компонент.

Предприятие как институт в российской экономике играет особую роль. Следующие тезисы качественно определяют место предприятия в экономике.

1. Предприятие – основное звено экономики, системообразующая ячейка гражданского общества, важнейший инструмент бизнеса, опорная точка влияния государства на общество, экономику и бизнес.

2. Конкурентоспособность экономики определяется конкурентоспособностью и эффективностью деятельности отечественных предприятий.

3. Предприятия способны стать цементирующими элементом социума, сыграть роль скрепов, препятствующих распаду и расслоению общества. От состояния внутрифирменной среды зависит моральный уровень общества.

4. Состояние предприятий определяет привлекательность экономики для инвестиций.

5. Предприятие может сыграть роль стабилизирующего, а при необходимости – мобилизирующего института.

Представление о сегодняшнем состоянии промышленных предприятий дают следующие данные, полученные ЦЭМИ РАН в результате дистанционного обследования предприятий по выборке Российского экономического барометра (характеристика выборки приведена в Аукуционек, Демина, 2014).

Доля предприятий, находящихся, по мнению их руководителей:

- в нестабильном положении – 42%,
- в тяжелом положении – 13%,
- в устойчивом положении – 44%,
- на подъеме – 2%.

Таким образом, половина предприятий опасается за свое ближайшее будущее. Неудивительно, что Доля руководителей предприятий, не понимающих экономическую политику государства за 3–4 месяца – 35%, доля руководителей, одобряющих эту политику – 13%.

По данным Росстата:

- доля убыточных организаций в 2001-2011 гг. колебалась около 34%, покрывая диапазон от 43,5% в 2002 г. до 25,5% в 2007 г.
- доля предприятий с убывающим портфелем заказов – 58%.
- доля предприятий малого и среднего бизнеса, осуществляющих инновационную деятельность – 2%.

В чем причина такого явно неудовлетворительного состояния отечественных предприятий? Если рассматривать экономические явления в общенаучном контексте с точки зрения влияния на них теории, политики и практики, то применительно к предприятиям следует признать влияние на состояние предприятий таких мегафакторов, как:

- микроэкономическая теория;
- экономическая политика в сфере микроэкономики;
- сложившаяся в этой сфере хозяйственная практика (рис. 1).

Теоретические представления общества относительно сущности, целях, факторах и результатах деятельности предприятия так или иначе лежат в основе стратегических решений, принимаемых на разных уровнях управления экономикой и составляющих экономическую политику, которая в том или ином виде претворяется в хозяйственную практику, которая, в свою

очередь, оказывает воздействие на теорию, и т.д. По нашему мнению, в данный период развития экономики в России «корень зла» в отношении предприятий находится в сфере ложных теоретических базовых концепций, трактующих природу и назначение предприятий (Клейнер, 2013г).

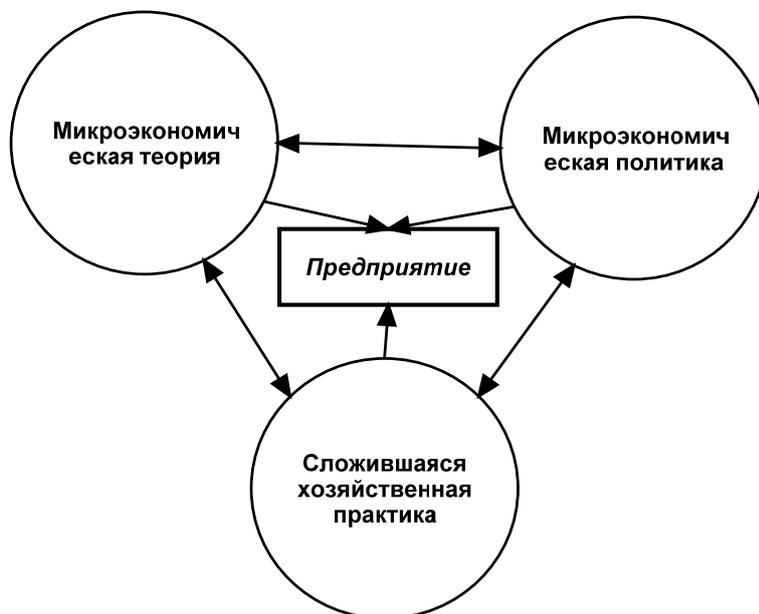


Рис. 1. Группировка основных факторов, определяющих текущее состояние предприятий

Известные к настоящему времени концептуальные подходы к факторам успеха/неуспеха предприятия могут быть структурированы следующим образом.

1. Теория ресурсов фирмы (RBV, Wernerfelt, 1984; Barney, 1991).
2. Теория способностей фирмы (Penrose, 1959; Teece et al., 1997).
3. Ресурсно-компетентностная теория предприятия (стремление к соответствию ресурсов и способностей фирмы как основной мотив ее деятельности, Клейнер, 2013г).
4. Теория положения фирмы в отрасли (Porter, 1980).
5. Теория системного микроокружения фирмы («системная микроэкономика», представлена в данной статье).

Содержание каждого из направлений можно в упрощенном виде представить с помощью девизов, определяющих направление усилий предприятия для достижения успеха и отсылающих к названию одной из популярных в 1970–1980-е гг. телепередачи.

1. «Алло, мы ищем ресурсы!».
2. «Алло, мы ищем таланты!».
3. «Алло, мы ищем балансы!».
4. «Алло, мы ищем рыночные ниши!».
5. «Алло, мы ищем друзей!».

Последний слоган, относящийся к системной теории фирмы, акцентирует внимание на роли системных факторов в деятельности предприятия.

Переход от частичного к системному видению объектов микроэкономики имеет ряд особенностей. Они связаны, во-первых, с использованием системного мышления как средства

адаптации реальности в эпистемологических целях, и, во-вторых, с применением аппарата системной теории (Клейнер, 2013д) для аналитических целей. Системно-ориентированное моделирование в этом контексте отражает использование системных конструкций одновременно и как объекта, и как аппарата исследования. Следует отметить значительный опыт ЦЭМИ в системном моделировании. В первую очередь здесь известны работы таких авторов, как Ю.Н. Гаврилец, В.И. Данилов-Данильян, Е.З. Майминас, В.Л. Макаров, Б.Н. Михалевский, В.Н. Лившиц, Н.Я. Петраков, Н.П. Федоренко, Ю.И. Черняк и др. Среди наиболее крупных достижений в данной сфере:

- система моделей (1980-е гг.).
- агенто-ориентированное моделирование (2000-е гг.).
- «Социальный кластеризм», проектная экономика (2010-е гг.).
- Исследовательская программа общего социального анализа (2010-е гг.).

Необходимость ревизии экономической теории в последние десятилетия многократно подчеркивалась (Полтерович, Кругман, Стиглиц, Лукас и др.). Обращение к системному подходу обусловлено, в том числе, тем, что для построения законченной теории нужен более высокий уровень обобщения (абстракции), чем в неоклассической экономике. Основные объекты неоклассической экономики не аддитивны относительно операции соединения: соединение агентов не есть агент, объединение цен не есть цена, объединение акций не есть акция. Между тем в системной экономике: объединение систем есть система; объединение объектов – объект, проектов – проект, процессов – процесс, сред – среда.

Перечислим основные положения системной экономики.

1. Базис популяции участников системной экономики составляют системы четырех типов: «объекты», «проекты/события», «процессы» и «среды».

2. Производство, распределение, потребление и обмен как ключевые экономические функции реализуются этими системами. Каждая базисная система реализует в качестве активных две такие функции, одну как основную, другую как дополнительную (сл. слайд).

3. Такая специализация систем определяет особую структуру взаимодействия между системами: самоорганизация систем приводит их к группировке в относительно устойчивые комплексы из четырех систем различных типов (тетрады). Взаимодействие между членами тетрады происходит по периметру квадрата «объект – среда – процесс – проект – объект» (рис. 2).

4. Рассматриваемый круг отношений: между экономическими системами включает как конкуренцию вплоть до идиосинкразии, так и кооперацию вплоть до симбиоза.

Системная микроэкономика в методологическом плане представляет собой спецификацию системной экономики применительно к микроуровню и противостоит в определенном смысле неоклассической микроэкономике. Системный подход в этой сфере обеспечивает единый подход и теоретическую базу согласования таких дисциплин, как:

- организационный менеджмент (управление объектными системами);
- медиа-менеджмент, в том числе PR-менеджмент, GR-менеджмент, ИКТ-менеджмент, логистика, управление транзакциями и др. в стратегической зоне хозяйствования (управление средовыми системами);

- управление бизнес-процессами, процессинг (управление процессными системами);
- event-менеджмент (управление проектными системами).

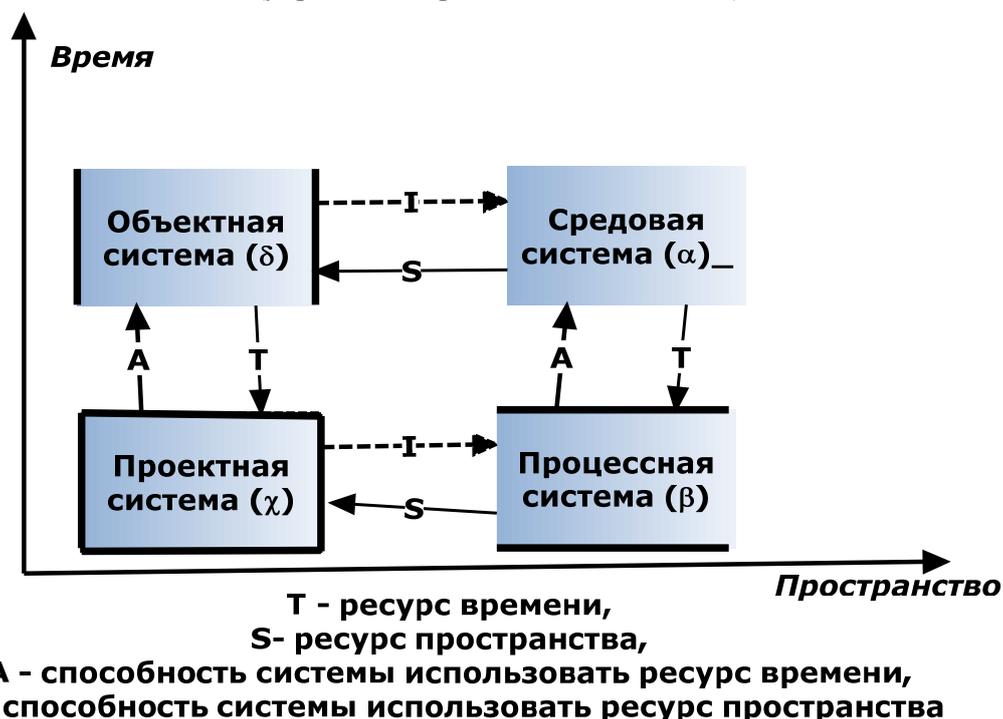


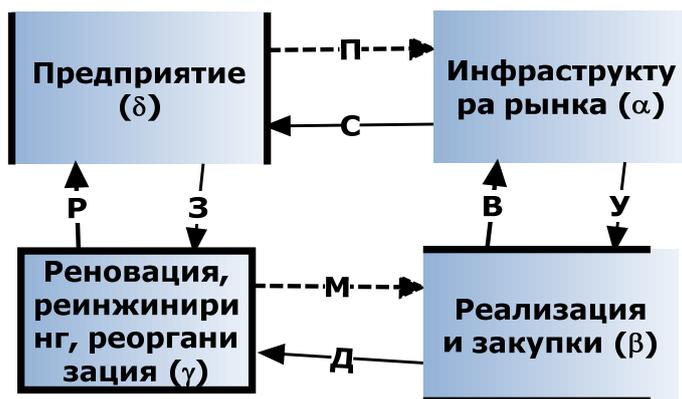
Рис. 2. Тетрада – основная конфигурация функциональной группировки экономических систем

Таким образом, менеджмент, маркетинг, управление цепями поставок, управление проектами рассматриваются совместно. Согласование этих функций управления трактуется как организация взаимоотношений между объектной, средовой, процессной и объектной системами в рамках тетрады.

Системная модель микроокружения предприятия (микроэкономическая тетрада) представлена на рис. 3.

Многоаспектное сравнение системной и неоклассической микроэкономики представлено в таблице.

В заключение остановимся на одном результате системно-ориентированного микроэкономического моделирования, относящемся к проблеме построения производственной функции типового микроэкономического комплекса – тетрады. Задача состоит в определении параметрического вида функции, выражающей объем полезного результата функционирования тетрады (как единого целого) в зависимости от «производственной мощности» ее четырех компонент. Примем следующие предпосылки.



П - пролуция ,
С - сырье,
У - условия реализации и закупок,
В - воспроизводство рыночной инфраструктуры,
Д - средства от реализации, направляемые на обновление производства,
М - проекты обновления маркетинга,
Р - проекты реструктуризации предприятия,
З - задания на разработку проектов реновации.

Рис. 3. Системная модель непосредственного микроокружения предприятия

1. Результативность функционирования тетрады может характеризоваться скалярным показателем Y . Конкретный выбор зависит от целей моделирования и определяется экзогенно.

2. Средовая, процессная, проектная и объектная составляющие тетрады могут быть с точки зрения их функциональной мощности охарактеризованы с помощью четырех показателей: $X_\alpha, X_\beta, X_\gamma, X_\delta$.

3. Существует зависимость между показателем результативности тетрады Y и показателями «мощности» подсистем в виде

$$Y = F(X_\alpha, X_\beta, X_\gamma, X_\delta),$$

где F – дважды непрерывно дифференцируемая функция.

Частные эластичности замещения в смысле Аллена–Узавы показателей $X_\alpha, X_\beta, X_\gamma, X_\delta$ в функции F являются постоянными, т.е. F принадлежит к классу CES (Клейнер, 1986).

В этих условиях параметрический вид функции F определяется следующим образом. Согласно теореме Х. Узавы (Uzawa, 1962), множество переменных многофакторной функции CES может быть представлено в виде объединения нескольких непересекающихся подмножеств, внутри которых частные эластичности замещения между парами факторов постоянны и не равны 1, в то время как частные эластичности замещения между переменными из разных групп равны 1. Согласно теории тетрад (Клейнер, 2011), функциональная замещаемость между средовой и проектной системами, а также между объектной и процессной системами в тетраде отсутствует, и, следовательно, эластичности замещения между показателями мощностей объектной и процессной подсистем $\sigma_{\delta\beta}$, а также между показателями уровня мощностей средовой и проектной систем $\sigma_{\alpha\gamma}$ равны нулю.

Сравнение основных особенностей системной и неоклассической микроэкономики

№ п/п	Перечень аспектов сравнения	Неоклассическая микроэкономика	Системная микроэкономика
1.	Основная единица анализа	Экономический агент	Экономическая система микроуровня
2.	Классификация единиц анализа	Агенты-производители, агенты-потребители	Микроэкономические системы: объекты (предприятия); микросреды; бизнес-процессы (ценообразование, логистика; и др.); бизнес-проекты (реорганизация, реинжиниринг, реновация).
3.	Мотивация агентов («теория фирмы»)	Принятие индивидуальных решений, направленных на максимизацию индивидуальной прибыли агента	Принятие групповых решений, направленных на сохранения жизнедеятельности тетрады, включающей данного агента
4.	Характер отношений «производитель – покупатель»	Главным образом, непосредственные взаимоотношения	Опосредованные отношения через средовые и процессные системы
5.	Ключевые решения агентов	Определение объемов и структуры производства, выбор поставщиков и потребителей	Определение структуры и характера взаимоотношений между микроэкономическими системами – объектом (товаропроизводителем), микросредой (инфраструктура), процессом (транзакционный процесс), проектом (реструктуризация объекта)
6.	Отношений между агентами	Конкуренция на товарных, технологических, трудовых рынках	Конкуренция, кооперация, симбиоз, избегание
7.	Отношения «производитель – покупатель»	Главным образом, непосредственный	Опосредованный, через средовые и процессные системы
8.	Понятие равновесия	Объемно-ценовое равновесие	Равновесие во взаимоотношениях между основными видами микроэкономических систем
9.	Производственная функция	Производственная функция агента-производителя: $Y = F(K, L)$	Производственные функции объекта, среды, процесса и проекта ПФ тетрады $Y = F(X_\alpha, X_\beta, X_\gamma, X_\delta)$

Существует только одно разбиение множества переменных $\{X_\alpha, X_\beta, X_\gamma, X_\delta\}$ на подмножества, удовлетворяющее сформулированным требованиям, а именно, $\{X_\alpha, X_\beta, X_\gamma, X_\delta\} = \{X_\alpha, X_\gamma\} \cup \{X_\beta, X_\delta\}$. Отсюда вытекает, что производственная функция тетрады имеет вид:

$$Y = a_0 \min(c X_\alpha, (1 - c) X_\gamma)^a \min(d X_\beta, (1 - d) X_\delta)^b,$$

где $a_0 > 0$, $a > 0$, $b > 0$, $c > 0$, $d > 0$ – постоянные параметры.

Мы видим, что четырехфакторная производственная функция тетрады ады в соответствии с принятыми предпосылками принимает форму композиции функции Леонтьева и функции Кобба–Дугласа. В таком виде она может использоваться для дальнейшей декомпозиции аргументов или, наоборот, для агрегирования производственных функций различных микроэкономических тетрад и построения мезо- и макроэкономических производственных функций.

Основные выводы работы формулируются следующим образом.

1. Предприятие и его микроокружение следует рассматривать как системную тетраду. Это дает возможность в едином ключе рассматривать менеджмент, маркетинг, процессинг и event-менеджмент как процессы регулирования функционирования компонент тетрады.

2. Эффективность деятельности предприятия следует рассматривать в контексте эффективности функционирования его микроокружения (тетрады).

3. Производственная функция тетрады в классе функций с постоянной эластичностью Узавы имеет вид композиции двухфакторной функции Кобба-Дугласа и двухфакторной функции Леонтьева.

4. Развитие системной микроэкономики может решить проблему неполноты и фрагментарности неоклассической микроэкономической теории, связать теорию фирмы с теориями управления цепочками поставок, маркетингом взаимоотношений, проектным анализом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Агошкова Е.Б., Ахлибинский Б.В.* Эволюция понятия системы // Вопросы философии. 1998. № 7.
- Аукуционек С., Демина Н.* Описание опросов РЭБ и пояснения к статистическим рядам // Российский Экономический Барометр: квартальный бюллетень. 2014. № 1.
- Берталанфи Л. фон.* Общая теория систем — обзор проблем и результатов // Системные исследования. Ежегодник. М.: «Наука», 1969.
- Клейнер Г.Б.* Производственные функции: теория, методы, применение. М.: Финансы и статистике, 1986.
- Клейнер Г.* Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10.
- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. 2007. №№ 2, 3.
- Клейнер Г.Б.* Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник РАН. 2011. № 9.
- Клейнер Г.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013а. № 6.
- Клейнер Г.Б.* Системная экономика и системно-ориентированное моделирование // Экономико-математические и инструментальные методы на службе модернизации народного хозяйства / Сборник докладов и сообщений Всероссийской научной конференции. 28 ноября 2013 г. Т. 1. / Под ред. В.Л. Макарова и Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2013б.
- Клейнер Г.* Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. 2013в. № 10.
- Клейнер Г.Б.* Теория фирмы – стратегия предприятия – микроэкономическая политика государства // Вестник РГНФ. 2013г. № 4 (73).
- Клейнер Г.Б.* Системная экономика и системно-ориентированное моделирование // Экономика и математические методы. 2013д. № 3.
- Клейнер Г.Б.* Какая мезоэкономика нужна России? (региональный разрез в свете системной экономической теории) // Вестник Финансового университета. 2014. № 4.
- Корнаи Я.* Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4.
- Barney J.B.* Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. № 17. P. 99–120.
- Bertalanffy L. von.* An outline of General System Theory // British Journal for Philosophy of Science. 1950. Vol. 1. № 2.
- Kornai J.* The System Paradigm. William Davidson Institute Working Papers Series 278, William Davidson Institute at the University of Michigan, 1998.
- Penrose E.* Theory of the growth of the firm. N.Y.: John Wiley and Sons, 1959.
- Porter M.E.* Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: Free Press, 1980.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A.* Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. № 7. P. 509–533.
- Uzawa H.* Production Functions with Constant Elasticities of Substitution // The Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29. October. P. 91–99.
- Wernerfelt B.* A resource-based view of the firm // Strategic Management Journal. 1984. № 5.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Осмысление природы наступившей в 2013 г. рецессии российской экономики требует подведения итогов политики радикальных реформ, проводившейся с 1992 г. Результаты выполненного ИСЭРТ РАН анализа эффективности государственного управления в *период первой волны* рыночных трансформаций 1992–1999 гг. позволяют сделать следующие выводы:

1. Реформы методом «шоковой терапии» привели к игнорированию задач развития экономики страны, необоснованному снижению государственного регулирования, разбазариванию крупной общенародной собственности, разрушению отечественного производства и укреплению сырьевой модели российской экономики.

2. В ходе саморазрушения экономической системы и нелегитимной приватизации сформировалась прослойка элитарного олигархического корпоративизма, сконцентрировавшая значительную часть государственной собственности и распространяющая свое влияние на политику законодательной и исполнительной власти.

3. Наиболее негативным итогом первого этапа рыночных преобразований стала социальная катастрофа, долгосрочными последствиями которой явились: депопуляция и отсутствие условий для нормального воспроизводства населения; обесценение сбережений и резкий рост дифференциации граждан по уровню денежных доходов; высокая потребительская инфляция; сокращение бюджетных расходов на выполнение социальных функций государства. По данным Росстата, общее превышение числа умерших над числом родившихся за 22 года реформ оценивается в 13,4 млн чел., из них 6 млн чел. – за 1992–1999 гг.

Вместо рывка вперед страна получила спад во всех сферах экономической и социальной жизни, о чем красноречиво говорят данные табл. 1.

Вторая волна либеральных реформ в РФ началась в марте 2000 г. с приходом на вершину российской власти В.В. Путина.

Как видно из данных табл. 2, за 2000–2012 гг. экономика России пережила впечатляющие изменения: среднегодовые темпы роста преимущественно на базе высоких цен на энергоресурсы составили 5,2% против 3% мира в целом; устойчивый характер приобрели темпы роста инвестиций, промышленного, сельскохозяйственного производства, финансово-бюджетной системы. Высокие темпы потребительского спроса поддерживались ростом реальных располагаемых доходов населения, составившим в среднем 11% в год.

Улучшилось качество жизни россиян. Результаты мониторинга общественного мнения Вологодской области, например, свидетельствуют о том, что доля граждан, приобретающих продовольственные товары больше, чем прежде возросла с 6% в 2000 г. до 10,4% в 2012 г., а недовольственных – с 6,5 до 9,6%.

Вместе с тем в российской экономике сохранялись серьезные диспропорции, составляющие главные вызовы долгосрочного экономического развития страны: низкая диверсификация экономики и зависимость доходов бюджета от конъюнктуры сырьевых рынков; несба-

лансированность структуры экспорта; недостаточная конкурентоспособность российских товаров; высокая степень дифференциации населения по уровню денежных доходов.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития России в 1990–1999 гг.

Показатели	1990	1995	1995 к 1990, %	1999	1999 к 1990, %
Численность населения, млн чел.	147,7	147,9	100,1	146,3	99,1
Естественный прирост, убыль (–) населения, тыс. чел.	333	–840	×	–930	110,7
Коэффициент смертности, умершие на 1000 чел.	11,2	14,9	133,0	14,8	132,1
Индекс потребительских цен, % к 1990	100,0	4654	×	15 836	×
Строительство жилья, млн м ²	61,7	41,0	66,5	32,0	51,9
Производство:					
нефти, млн т	516	307	59,5	305	59,1
электроэнергии, млрд кВт·ч	1082	860	79,5	846	78,2
стали, млн т	89,6	51,6	57,6	51,5	57,5
металлорежущих станков, тыс. шт.	74,2	18,0	24,3	7,9	10,6
Доля убыточных организаций, % от общего числа	15,0	34,2	+19,2 п.п.	40,8	+25,8 п.п.
Рентабельность организаций, %	12,0	5,3	–6,7 п.п.	5,0	–7,0 п.п.
Уровень безработицы, %	0	9,5	+9,5 п.п.	12,6	+12,6 п.п.
Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения	4,4	13,5	в 3,1 р.	14,1	в 3,2 р.
Доходы государственного бюджета, % к ВВП	42,8	34,5	–8,3 п.п.	34,1	–8,7 п.п.

Источники: данные Росстата; расчеты ИСЭРТ РАН.

Таблица 2

Среднегодовые темпы роста основных социально-экономических показателей Российской Федерации в 1990–2012 гг., %

Показатели	1990–1999	2000–2012
ВВП	97,6	105,2
Промышленное производство	92,7	104,4
В том числе обрабатывающие производства	91,5	107,7
Производства продукции сельского хозяйства	94,5	103,3
Инвестиций в основной капитал	87,0	110,2
Оборот розничной торговли	99,98	109,5
Удельный вес убыточных организаций, %	45,8	34,3
Размер профицита, дефицита (–) федерального бюджета, млрд р.	–92,0	373,7
Объем государственного долга, % к ВВП	19,7	6,3
Объем и темпы роста золотовалютных резервов, млрд долл. / %	11,9 / 130,0	281,5 / 140,0
Размер и темпы роста профицита платежного баланса, млрд долл. / %	7,4 / 110,5	65,0 / 116,3
Реальные располагаемые денежные доходы населения	86,0	108,0

Источники: данные Росстата; Банка России; Минфина РФ; законы о федеральном бюджете на 1992–1999 гг.; расчеты ИСЭРТ РАН.

Все это позволяет оценить политику экономического роста в 2000–2012 гг. как преимущественно экстенсивную, опирающуюся в основном на рост объемов экспортных доходов, что в конечном итоге закрепило сырьевую ориентацию российской экономики и стало решающим внутренним фактором системной рецессии в 2013 г.

Наиболее отличительными особенностями экономической рецессии 2013 г., на наш взгляд, являются:

1. Высокие экспортные цены на нефтегазовые ресурсы перестали быть фактором роста – при среднегодовых мировых ценах на нефть в 110 долларов за баррель ВВП увеличился всего на 1,3% при средних темпах роста за 2000–2012 г. 5,2%. Недопустимо низкие темпы экономического роста свидетельствуют о неспособности Правительства РФ проводить активную экономическую политику.

2. Промышленность утрачивает роль основного столпа российской экономики – основную долю производства ВВП обеспечили субъекты финансовой деятельности – 14,6%. Доля обрабатывающих отраслей составила 12,8%, добывающей промышленности – 9,4%.

3. Обвальное падение прибыли во всех отраслях экономики, в том числе: в сельском хозяйстве на 44%, строительстве – на 32%, обрабатывающей промышленности – на 29%, транспорте – на 22%.

4. Неприемлемый прирост ВВП повлек за собой заметное падение уровня жизни населения – реальные темпы роста заработной платы и доходов россиян составили соответственно 5,2 и 3,3% против 8,4 и 4,4% в 2012 г. Снизилась покупательная способность граждан. Минимальный прирост ВВП, позволяющий не ухудшать уровень жизни населения, должен составлять не менее 2%.

5. Интенсифицировался процесс оттока капитала. В 2013 г. из страны ушло более 2 трлн. р. (в 2012 г. – 1,7 трлн. р.). Эти средства могли бы почти полностью решить проблему источников финансового обеспечения мероприятий по реализации указов Президента РФ от 7 мая 2012 г.

В табл. 3 приводится ряд данных, характеризующих нынешнюю экономическую рецессию в макроэкономическом плане.

Таблица 3

***Динамика основных макроэкономических показателей в 2008–2013 гг.,
% к предыдущему году в сопоставимых ценах***

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3
Индекс промышленного производства	100,6	90,7	108,2	104,7	102,6	100,4
Инвестиции в основной капитал	109,5	86,5	106,3	110,8	106,6	99,8
Индекс потребительских цен	113,3	108,8	108,8	106,1	106,6	106,5
Оборот розничной торговли	113,6	94,9	106,5	107,1	106,3	103,9
Прибыль организаций	85,7	107,4	123,7	114,6	109,9	87,2
Экспорт	134,6	63,7	132,1	131,2	102,4	99,1
Располагаемые денежные доходы населения	102,4	103,1	105,9	100,5	104,4	103,3
Заработная плата	111,6	96,5	105,2	102,8	108,4	105,2
Соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума, %	336,5	321,9	312,2	327,1	348,0	335,7
Чистый вывоз капитала, трлн. р.	3,9	1,7	0,9	2,6	1,7	2,1

Источники: данные Росстата; Банка России.

Системный кризис 2013 г. – закономерный итог либеральных реформ, породивших экспортно-сырьевую модель экономики и компрадорскую дезинтегрированную форму собственности.

Наиболее яркое отражение неэффективности государственного управления – бюджетный кризис. Данные на этот счет обобщенно представлены в табл. 4.

В 2013 г. доходы консолидированного бюджета РФ росли медленнее, чем ВВП. Это указывает на то, что экономика, создающая добавленную стоимость, больше не может обеспечивать увеличение наполняемости бюджета.

Крайне низкие темпы роста, составившие 3,2%, демонстрировали налоговые и неналоговые (собственные) доходы территориальных бюджетов. В 14 регионах, преимущественно в крупнейших индустриальных центрах Уральского и Сибирского федеральных округов, произошел спад поступлений собственных доходов на 4–25%. Сокращение налоговых и неналоговых доходов коснулось также и четырех субъектов Северо-Запада РФ, в том числе и Вологодской области.

Таблица 4

Доходы консолидированного бюджета РФ в 2011–2013 гг.

Наименование	2011		2012		2013	
	млрд р.	% к 2010	млрд р.	% к 2011	млрд р.	% к 2012
ВВП	55 644	104,3	61 811	103,4	66 689	101,3
Консолидированный бюджет РФ	19 010	128,1	20 919	110,0	21 153	101,1
в том числе						
Федеральный бюджет	11 368	136,9	12 855	113,1	12 988	101,0
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	7644	116,9	8064	105,5	8165	101,2
из них						
налоговые и неналоговые доходы	5827	117,0	6385	109,6	6588	103,2
межбюджетные трансферты	1617	117,8	1593	98,5	1470	92,3

Источники: данные Федерального казначейства; расчеты ИСЭРТ РАН.

Одним из принципов межбюджетной политики, проводимой Министерством финансов РФ в последние годы, стало сворачивание безвозмездной финансовой помощи и увеличение государственных социальных обязательств, перекладываемых на финансирование из региональных бюджетов без адекватного подкрепления финансовыми ресурсами. За 2011–2013 гг. объем межбюджетных трансфертов субъектам РФ уменьшился на 150 млрд р., или на 10%.

Падение поступлений налога на прибыль – ключевой фактор низких темпов роста собственных доходов бюджетов регионов РФ.

В результате обвального падения прибыли налогоплательщиков сборы налога на прибыль в территориальные бюджеты сократились на 260 млрд р., или более чем на 13%, а в ряде субъектов еще в более высоких относительных размерах (табл. 5).

Сильный спад платежей по налогу на прибыль демонстрировали регионы – доноры федерального бюджета, что является тревожной тенденцией, свидетельствующей о нарастании кризисной ситуации в бюджетных системах. Только 15 из 83 субъектов РФ имели положительную динамику мобилизации налога на прибыль, причем это преимущественно менее развитые регионы, в бюджетах которых его поступления невелики.

Сокращение доходных источников спровоцировало беспрецедентный рост дефицита бюджетов регионов, который по итогам 2013 г. достиг 670 млрд р. Даже в кризисном 2009 г.

бюджетный дефицит был меньше как в абсолютном объеме, так и по отношению к собственным доходным источникам.

Таблица 5

**Поступления налога на прибыль в консолидированные бюджеты субъектов РФ
в 2011–2013 гг.**

Субъект	2011		2012		2013		
	млрд р.	% к 2010	млрд р.	% к 2011	млрд р.	% к 2011	% к 2012
г. Москва	566,9	128,3	545,9	96,3	485,7	85,7	89,0
Челябинская область	20,8	109,0	19,6	94,2	17,5	83,8	88,9
Оренбургская область	23,0	132,4	24,8	107,9	21,7	94,5	87,6
Республика Татарстан	48,8	129,6	59,5	121,9	51,2	104,8	86,0
Приморский край	12,2	106,3	14,6	119,0	12,3	100,3	84,3
Краснодарский край	36,1	132,0	43,2	119,5	36,3	100,4	84,1
Свердловская область	47,3	128,5	55,6	117,6	46,4	98,1	83,4
Красноярский край	69,0	97,8	52,5	75,1	42,6	61,7	81,1
Иркутская область	30,1	172,0	40,0	132,9	29,1	96,9	72,9
Ханты-Мансийский АО	76,6	145,3	74,4	97,2	53,6	70,0	72,0
Белгородская область	25,6	185,3	19,2	75,0	13,6	53,0	70,8
Республика Коми	16,2	129,7	17,7	109,2	12,2	75,1	68,8
Тюменская область	108,6	151,9	105,9	97,5	66,0	60,7	62,3
Кемеровская область	35,9	160,2	24,6	68,4	15,1	42,1	61,6
Ямало-Ненецкий АО	47,1	135,6	46,3	98,3	27,3	57,9	58,9
Вологодская область	12,0	111,5	10,9	91,0	5,96	49,6	54,5
Республика Карелия	6,3	157,3	5,3	84,3	2,2	35,1	41,7
Российская Федерация	1927,9	126,9	1979,9	102,7	1719,7	89,2	86,9

Источники: данные Федерального казначейства; расчеты ИСЭРТ РАН.

Практически все субъекты РФ (77 из 83) имели отрицательный бюджетный баланс. При этом в 34 регионах размер дефицита превысил 15% собственных доходов бюджета. В подавляющем большинстве территорий дефицит увеличился более чем в два раза.

Растущий бюджетный дефицит, на наш взгляд, нельзя считать экономически оправданным, поскольку он обусловлен не увеличением расходов на инвестиционные программы, а главным образом необходимостью бюджетирования текущих расходов, связанных с повышением оплаты труда работников бюджетной сферы. Неснижающиеся социальные обязательства подавляющего большинства территорий финансируются за счет секвестирования расходов на экономику и инфраструктуру. Эта тревожная тенденция будет иметь долгосрочные негативные последствия для экономического развития российских регионов.

Необходимость финансирования дефицита бюджетных ресурсов привела к стремительному росту государственного долга региональных бюджетных систем. В течение 2008–2013 гг. закредитованность субфедеральных бюджетов выросла в пять раз, а объем государственного долга в три раза – с 0,6 до 1,7 трлн. р., на погашение которого регионы вынуждены будут направить в следующем бюджетном цикле (2014–2016 гг.) более трети собственных бюджетных ресурсов.

На начало 2014 г. количество регионов, в которых объем государственного долга превысил объем собственных доходов регионального бюджета, увеличилось с двух до семи. Еще

в семи субъектах долговая нагрузка приближается к критической (годом ранее в двух субъектах), а в тринадцати она составила 70–90% (в 2012 г. – в девяти субъектах).

Высокий уровень долга сочетается с быстрыми темпами его наращивания, что усиливает риски новых заимствований, сокращения расходов по направлениям социально-экономического развития регионов и создает угрозу дефолта. Субъекты РФ с максимальной долговой нагрузкой представлены в табл. 6.

Таблица 6

Субъекты РФ с максимальной долговой нагрузкой региональных бюджетов

Субъект*	2011		2012		2013		2013, % к	
	млн р.	%**	млн р.	%**	млн р.	%**	2011	2012
Республика Мордовия	19 814	175,2	24 248	179,7	26 703	172,1	134,8	110,3
Чукотский АО	2325	21,7	4909	55,0	13 362	123,0	5,7 р.	272,2
Белгородская область	19 675	42,6	34 773	84,2	42 876	110,3	2,2 р.	123,3
Республика Ингушетия	59,3	2,5	944	33,7	2384	108,0	40,2 р.	252,4
Вологодская область	25 777	89,6	29 052	92,2	31 875	105,3	123,7	109,7
Республика Северная Осетия	6436	118,4	6731	108,0	7454	103,2	115,8	110,7
Саратовская область	30 486	79,1	37 915	88,6	44 322	102,3	145,4	116,9
Смоленская область	11 749	70,3	15 018	75,2	20 380	97,3	173,5	135,7
Костромская область	9045	96,9	9713	82,9	11 758	96,1	130,0	121,1
Рязанская область	15 029	75,3	21 012	91,1	24 913	96,0	165,8	118,6
Псковская область	4697	43,5	7133	58,8	11 587	92,8	2,5 р.	163,4
Республика Карелия	7975	43,8	10 597	60,3	13 761	90,7	172,6	129,8
Краснодарский край	39 908	39,3	73 884	58,5	119 186	90,4	3 р.	161,3
Республика Марий Эл	5895	69,2	7577	78,5	8945	90,1	151,7	118,0
РФ, млрд р.	1171,8	25,1	1351,4	26,1	1737,5	33,0	148,3	128,6

* Субъекты РФ проранжированы по уровню долговой нагрузки за 2013 г.

** Государственный долг в % к собственным доходам регионального бюджета.

Источники: данные Федерального казначейства; расчеты ИСЭРТ РАН.

Один из основных факторов низкой наполняемости государственного бюджета – неэффективное управление государственной собственностью.

В 2008–2012 гг. доля вложений бюджетных средств в акционерные общества с государственным участием составила почти 60% общего объема бюджетных инвестиций. При этом доходы, поступившие в федеральный бюджет в виде прибыли и дивидендов на пакеты акций в госкорпорациях, а также от приватизации были в пять раз меньше вложений государства в эти корпорации в форме взносов в уставные капиталы и субсидий.

Отсутствие надлежащего контроля за полнотой поступления доходов от управления пакетами акций государства привело к тому, что 80% учтенных в реестре федерального имущества акционерных обществ, не перечисляли дивиденды в федеральный бюджет.

О неэффективном управлении госсобственностью свидетельствует эскалация внешнего корпоративного долга, который за 2008–2013 гг. увеличился в 1,5 раза и составил 60% в общем объеме внешних обязательств страны.

Низкий уровень государственного регулирования в госкорпорациях, большинство из которых являются сырьевыми монополистами, способствует росту производственных издержек, прежде всего на заработную плату, и, соответственно, тарифов на коммунальные услуги и инфляции.

Чрезмерные издержки монопольных компаний следует рассматривать не чем иным, как одной из форм присвоения природной ренты, что стало возможным в результате отсутствия эффективных налоговых механизмов изъятия этой ренты в государственный бюджет. Отдельные показатели эффективности деятельности акционерных обществ с государственным участием представлены в табл. 7.

Таблица 7

Отдельные показатели эффективности деятельности акционерных обществ с государственным участием

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	В среднем за 2008–2012
Взносы в уставные капиталы и субсидии госкорпорациям, млрд р.	567,9	864,5	360,2	505,7	627,2	585,1
Доходы федерального бюджета по акциям, принадлежащим РФ, млрд р.	59,8	12,1	60,1	204,7	256,5	118,6
К взносам и субсидиям госкорпорациям, %	10,5	1,4	16,7	40,5	40,9	20,3
Количество акционерных обществ, не уплативших дивиденды в бюджет, % от общего количества учтенных АО	66,2	95,7	76,4	80,2	77,5	79,2
Заработная плата работников ТЭК, тыс. р.	39,1	41,6	46,3	51,6	57,2	47,2
К средней по РФ, раз	2,3	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
Внешний долг корпоративного сектора, млрд долл.	282	294	298	330	365	314

Источники: данные Росстата; Банка России; Федерального казначейства; расчеты ИСЭРТ РАН.

В результате неолиберального рыночного курса, проводимого российскими властями, в стране сложилась социально-экономическая система смешанного государственно-олигархического типа, основными проявлениями которой являются:

- формирование вследствие непродуманной политики приватизации компрадорской дезинтегрированной системы собственности, деиндустриализация и неспособность восстановить качество жизни населения и воспроизводство до значений дореформенного периода.
- ослабление контрольных функций государства в сфере управления государственной собственностью, преобладание бюрократических механизмов решения назревших проблем путем непрерывного внесения изменений в действующую социально-экономическую систему, причем изменений, не связанных с ее качественным обновлением;
- неэффективная бюджетно-налоговая политика, направленная на удовлетворение интересов крупных собственников, закономерным порождением которой стал масштабный отток капитала и кризис бюджетной системы.

Проделанный нами анализ деятельности металлургических корпораций выявил следующие причины снижения их вклада в формирование бюджетов всех уровней.

Первой причиной стала неэффективность выбранной советами директоров металлургических корпораций стратегии развития.

На приобретение иностранных производственных активов в 2004–2012 гг. ОАО «Северсталь» потратило 143 млрд р., а убытки составили 125 млрд р.

Затраты Магнитогорского (ММК) и Новолипецкого (НЛМК) холдингов на приобретение активов за рубежом были существенно ниже, чем на Северстали, поскольку они намного позднее начали осуществлять экспансию на мировые рынки и не в таких масштабах, как «Северсталь». Однако иностранный бизнес и этих корпораций оказался неэффективным, принося убытки.

Высокозатратные зарубежные подразделения холдингов требовали огромных финансовых ресурсов на свое содержание. По данным отчетности Северстали, только за 2008-2012 гг. из средств головного предприятия было вложено денежных ресурсов в уставные капиталы и предоставлено займов на общую сумму 240 млрд р. или почти ежегодно 50 млрд р. При этом почти половина финансовых вложений полностью обесценилась, а резерв, начисленный под их обесценение в сумме 68 млрд р., был отнесен на убытки Череповецкого металлургического комбината (ЧерМК).

В целом ущерб от этих действий характеризуют данные табл. 8.

На наш взгляд, неэффективные зарубежные структуры стали основной проблемой меткорпораций, а экспансию на мировые рынки следует рассматривать ни чем иным как средством вывода финансовых ресурсов, аккумулируемых на головных предприятиях в России и используемых впоследствии для финансирования сделок на рынках мирового капитала.

Таблица 8

Затраты металлургических корпораций на приобретение зарубежных компаний и финансовые результаты их деятельности, млрд р.

Показатели	Северсталь (2004–2012)	ММК (2007–2012)	НЛМК (2006–2012)	Итого
Затраты на приобретение, млрд р.	202,9	30,6	89,7	323,2
В том числе сталелитейных компаний	142,9	30,6	53,1	226,6
Выданные займы головным предприятием	70,4	н.д.	21,2	91,6
Финансовые вложения в иностранные компании	200,5	н.д.	н.д.	200,5
Чистый убыток зарубежных компаний	124,5	10,9	27,9	163,3
Доля себестоимости в выручке зарубежных компаний, %	97,3	110,7	102,3	103,4

Источники: годовые отчеты, консолидированная финансовая отчетность металлургических корпораций; расчеты ИСЭРТ РАН.

Второй причиной снижения прибыльности и налоговых платежей меткорпораций стало использование трейдерных схем при экспорте металлопродукции.

Продукция комбинатов черной металлургии экспортировалась через созданные на внешне законных основаниях и зарегистрированные в офшорных юрисдикциях трейдерные дочерние структуры по ценам, которые были на 20–35% ниже общемировых. В результате ориентировочная сумма недополученной выручки за 2008–2012 гг. составила 363 млрд р. Существующие диспропорции удельного веса экспортных продаж и полученной экспортной выручки также косвенно указывают на то, что определенная часть денежных потоков оставалась у трейдеров.

По расчетам ИСЭРТ РАН, дополнительно исчисленный с недополученной экспортной выручки налог на прибыль оценивается в 75,5 млрд р., или 15,1 млрд р. в год, в том числе:

- в федеральный бюджет – 10,6 млрд р. (2,1 млрд р. в год);

- в территориальные бюджеты – 64,9 млрд р., из них в бюджеты:
 - Вологодской области – 12,6 млрд р. (2,5 млрд р. в год);
 - Липецкой области – 26,5 млрд р. (5,3 млрд р. в год);
 - Челябинской области – 25,8 млрд р. (5,2 млрд р. в год).

Третья причина снижения прибыли и сборов налоговых платежей от меткорпораций – неконтролируемый рост расходов по внереализационной деятельности, прежде всего коммерческих, управленческих и процентных.

В результате расширения транснациональной деятельности в 2012 г. по сравнению с 2005 г. доля управленческих и коммерческих издержек в выручке от реализации продукции выросла на Череповецком металлургическом комбинате с 5 до 11,5%, на Магнитогорском – с 5 до 7%, на Новолипецком – с 4 до 11%.

Среднемесячное вознаграждение одного члена Совета директоров ОАО «Северсталь» в 2010–2012 гг. в сотни раз превышало среднемесячную заработную плату на Череповецком металлургическом комбинате (в ОАО «ММК» и «НЛМК» этот разрыв был в 5–8 раз меньше).

За 2010–2012 гг. задолженность по кредитам и, соответственно, процентные расходы металлургических комбинатов увеличилась в 2–5 раз по сравнению с 2005–2009 гг., что было обусловлено реализацией производственных проектов на ММК и НЛМК, а на ЧерМК – необходимостью финансирования дефицита собственных оборотных средств зарубежного дивизиона. В то время как другие комбинаты в 2012 г. начали сворачивать привлечение кредитов, ЧерМК увеличил заимствования в 2,4 раза, в результате чего объем долга на конец 2012 г. был сопоставим с 87% годового объема выручки (на ММК – 37%, НЛМК – 44%).

В 2010–2012 гг. растущие процентные платежи за обслуживание кредитов ежегодно уменьшали налогооблагаемую прибыль Череповецкого металлургического комбината на 10,7 млрд р. На Магнитогорском и Новолипецком комбинатах влияние расходов по уплате процентов на налогообложение было менее существенным (3,4–4,4 млрд р.).

Более 70% задолженности ЧерМК пришлось на внешний долг, что свидетельствует о высокой степени риска внешней долговой устойчивости (доля внешней задолженности ММК и НЛМК составила соответственно 40 и 58%).

В целях оптимизации внереализационных расходов крупных компаний ИСЭРТ РАН считает возможным высказать следующие рекомендации:

- внести в законодательство об акционерных обществах норму, предусматривающую раскрытие структуры коммерческих и управленческих затрат;
- при определении размера фиксированного вознаграждения ключевым руководящим работникам учитывать источники дохода, связанные с их членством в органах управления иных обществ, в том числе дочерних и зависимых;
- рассмотреть вопрос об установлении повышенной ставки налога на доходы физических лиц (20–25%) для налогообложения высоких доходов, получаемых топ-менеджерами;
- обеспечить полную прозрачность всех материальных выгод, предоставляемых членам совета директоров, правления в виде четкого разъяснения применяемых подходов и принципов, а также детального раскрытия в отчетности информации по персональным выплатам и

всем видам выплат, льгот и привилегий, предоставляемых руководящим работникам за выполнение своих обязанностей;

- ввести налогообложение заимствований, полученных из зарубежных источников.

В 2012–2013 г. мощнейшим средством, обедняющим бюджеты регионов, стало экспериментально не апробированное введение института консолидированной группы налогоплательщиков (КГН).

Консолидированное налогообложение допускает взаимозачет убытков участников группы. При этом ограничения на размер убытков, учитываемых при исчислении налоговой базы, не предусмотрены.

Режим КГН делает еще более непрозрачным и без того сложный и запутанный механизм определения налогооблагаемой базы. Так, две трети организаций, входящих в КГН ОАО «Северсталь» и ОАО «НЛМК», имеют статус обществ, не публикующих финансовую отчетность.

Миллиардные потери, которые несут российские регионы от недопоступлений налога на прибыль, указывают на то, что налоговое законодательство целенаправленно создает условия для минимизации налогооблагаемой базы стратегических налогоплательщиков.

На фоне обвала отчисляемых налогов руководство меткорпораций на внешне законных основаниях ежегодно предьявляет к возмещению из федерального бюджета порядка 30 млрд р. платежей по налогу на добавленную стоимость (НДС), внесенных при экспорте металлопродукции. В 2000–2012 гг. объемы возмещаемого НДС росли опережающими темпами по сравнению с объемами экспортных поставок.

Масштабы заявленного к возврату НДС, которые оцениваются порядка 70–100% фактически уплаченных платежей в бюджетную систему РФ, позволяют говорить о появлении своеобразного бизнеса, основанного на получении доходов от бюджетного возмещения налогов. Из-за возвратов НДС отрасль черной металлургии фактически не вносит налоги в федеральный бюджет, наоборот, бюджет платит компаниям этой отрасли.

ИСЭРТ РАН, разделяя мнение многих экспертов, предлагает полностью отменить возмещение из федерального бюджета НДС, уплаченного крупными сырьевыми экспортерами, а также рассмотреть возможность перераспределения данного налога между региональными бюджетами. Действующая система налогообложения крупных хозяйствующих субъектов не позволяет увязывать размер реальной налоговой нагрузки с объемами прибыли и доходов, получаемых собственниками.

За 2008–2012 гг. среднегодовой размер состояния владельцев крупнейших российских корпораций черной металлургии вырос в два–три раза, а налоговая нагрузка Магнитогорского и Новолипецкого металлургических комбинатов, наоборот, уменьшилась на эту величину. Налоговые изъятия из выручки Череповецкого металлургического комбината во все уровни бюджетной системы сократились почти в пять раз.

Прирост налоговых доходов бюджетов Липецкой и Челябинской областей, где расположены головные предприятия меткорпораций, был несопоставим с приростом состояния собственников этих корпораций, а сбор налоговых доходов в консолидированный бюджет Воло-

годской области и вовсе уменьшился. Но при этом состояние владельцев металлургических корпораций в 2008–2012 гг. оставалось весьма внушительным, что видно из данных табл. 9.

Таблица 9

Состояние владельцев металлургических корпораций в 2008–2012 гг.*

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2008, раз
ОАО «Северсталь»						
Рыночная цена акций, р.	122	256	518	365	369	+3,0
Капитализация, млрд р.	123,1	257,2	521,6	367,9	309,4	+2,5
Состояние владельца, млрд р.	126,3	299,4	563,9	492,7	388,7	+3,1
Налоговые доходы бюджета Вологодской области	42,7	25,4	33,7	37,3	40,1	-1,1
Налоговая нагрузка ЧерМК, % к выручке	11,1	2,8	4,4	3,4	2,4	-4,6
ОАО «ММК»						
Рыночная цена акций, р.	5,72	25,11	32,66	12,28	10,45	+1,8
Капитализация, млрд р.	63,9	280,6	364,9	137,2	116,7	+1,8
Состояние владельца, млрд р.	73,5	296,4	341,4	180,3	127,6	+1,7
Налоговые доходы бюджета Челябинской области	79,7	50,6	74,5	83,7	97,1	+1,2
Налоговая нагрузка ММК, % к выручке	7,7	3,7	4,3	6,5	3,0	-2,6
ОАО «НЛМК»						
Рыночная цена акций, р.	22,23	82,81	142,4	62,9	60,9	+2,7
Капитализация, млрд р.	133,2	496,3	853,2	377,0	365,0	+2,7
Состояние владельца, млрд р.	152,8	477,8	731,5	512,0	428,2	+2,8
Налоговые доходы бюджета Липецкой области	30,5	23,3	26,8	30,0	34,1	+1,1
Налоговая нагрузка НЛМК, % к выручке	11,6	5,5	6,5	6,7	5,5	-2,1

* По методике «Forbes» в состояние предпринимателя включается стоимость принадлежащих ему активов: акций компаний, земельных участков, объектов недвижимости, а также личного имущества и др. Все публичные компании оцениваются по рыночной капитализации.

Источники: данные журнала «Forbes». URL: <http://www.forbes.ru/rating/bogateishie>; годовых отчетов меткорпораций; отчетности Федерального казначейства; расчеты ИСЭРТ РАН.

Недопустимо низкие темпы экономического роста будут являться основным риском устойчивости бюджетной системы.

По долгосрочному прогнозу развития страны до 2030 года наиболее вероятным будет худший, консервативный вариант со среднегодовыми темпами роста ВВП 2,5%, что вдвое меньше, чем в 2000–2013 гг. и ниже ожидаемого роста мировой экономики.

Прогноз Правительства РФ не предполагает поиск путей преломления сложившейся ситуации, о чем убедительно свидетельствует сохранение вплоть до 2030 г. инерционных трендов промышленного и сельскохозяйственного производства, инвестиций, потребительского спроса, экспорта.

Между тем повышение темпов экономического роста является основой для увеличения доходного потенциала бюджетов.

Выступая на заседании Президиума РАН 19 февраля 2014 г., А.Н. Клепач сказал о том, что «продолжение политики бюджетной консолидации загонит российскую экономику в рестрикционный цикл, когда снижение госрасходов влечет за собой снижение экономической активности, что, в свою очередь, приводит к сокращению доходов бюджета. Мы считаем, что более предпочтительна политика роста, когда мы сознательно идем на увеличение госрасходов, направленных на долгосрочное развитие, пусть ценой появления бюджетного дефицита.

Чтобы профинансировать необходимые расходы на здравоохранение, образование, науку и транспортную инфраструктуру, дефицит федерального бюджета, по нашей оценке, должен составить от 1,5 до 2% ВВП. Потребуется также модификация нынешней сверхжесткой версии «бюджетного правила», снижение планки накопления Резервного фонда с 7 до 5% ВВП».

Правительством РФ проигнорированы неоднократные рекомендации Счетной палаты о необходимости подготовки комплекса конкретных мер, направленных на развитие доходного потенциала бюджетной системы страны.

В течение 2013 г. В.В. Путин неоднократно указывал федеральным министрам на «ничтожное качество работы», критиковал за то, что «по бумажкам получается хорошо, а на деле – форменное разгильдяйство... Такой подход дискредитирует всю нашу с вами работу».

В послании Федеральному Собранию 12 декабря 2013 г. В.В. Путин констатировал: «С издания указов прошло полтора года. Вы знаете, что я отмечаю? То ли делается так, что это вызывает негативную реакцию в обществе, то ли вообще ничего не делается. Конечно, при такой работе мы не достигнем поставленных целей».

В апреле 2013 г. Президиум РАН представил Президенту РФ доклад российских экономистов «Россия на пути к современной, динамичной и эффективной экономике».

19 февраля 2014 г. Президент РФ обсудил представленный доклад с учеными-экономистами Российской академии наук.

В докладе ученых РАН обоснованно отмечается:

«Российское общество, несомненно, ориентировано на подъем уровня и качества жизни, мощной силой которого должна стать модернизация экономики страны. Большая часть наших сограждан не считает оправданным распределение выгод и издержек, связанных с проведенными в стране рыночными реформами, рассчитывает на формирование более справедливой экономической системы».

Главный вывод, сделанный учеными, состоит в том, что при должной активной модернизации экономики страны возможен выход на траекторию устойчивого развития с темпом экономического роста на уровне 6–8%.

РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ФГУП «ГОЗНАК» ПО ВЫХОДУ НА МИРОВОЙ РЫНОК В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ ДИНАМИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ

В центре внимания доклада будут как опыт разработки и реализации стратегии предприятия на внешний рынок, так и методы операционализации концепции динамических способностей на примере предприятия.

Концепция динамических способностей организации, являясь ответвлением ресурсной концепции фирмы, как известно, фокусирует внимание в первую очередь на приоритете организационных способностей фирмы (нематериального ресурса, который практически не может быть объектом купли-продажи) как источника конкурентного преимущества (Катькало, 2008, с. 354). Кроме того, она дополняет традиционное для ресурсной концепции понимание, что источником экономического результата фирмы наряду с рикардорианской рентой является и шумпетерианская рента, т.е. управление изменениями настолько же значимо, как аллокация ресурсов.

В табл. 1 продемонстрировано, что взгляды ученых на определение динамических способностей строятся на интерпретации таких понятий, как ресурсы, компетенции, способности. Несмотря на то, что концепция сформировалась уже более четверти века назад, необходимо отметить, что до настоящего времени существуют заметные различия в этих определениях.

Таблица 1

Взгляды исследователей на определение динамических способностей

Автор, определение	Единица анализа	Ключевая идея	Источник формирования
Тис, Пизано, Шуен: потенциал фирмы в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстро изменяющейся среде	Способность фирмы вести себя проактивно	Вызовы внешней среды и поиск новых и инновационных форм конкурентного преимущества	Не рассматривается
Уинтер: способности, воздействующие на распространение, модификацию и формирование простых способностей	Рутины более высокого порядка (higher-order routines)	Высоко структурированная и дорогостоящая деятельность, нуждающаяся в особых радикальных усилиях	Не рассматривается
Эйзенхардт и Мартин: организационные и стратегические рутины, с помощью которых фирмы достигают новых конфигураций ресурсов, в то время как рынки появляются, сталкиваются, дробятся, развиваются и умирают	Организационные и стратегические рутины	Проактивное поведение как проявление динамических способностей	Рассмотрены некоторые элементы
Золло и Уинтер: являющийся результатом организационного обучения и стабильный способ коллективной деятельности, посредством которого организация систематически генерирует и модифицирует свои операционные рутины в стремлении к повышению управленческой эффективности	Способ коллективной деятельности	Эволюция динамических способностей путем совместного развития механизмов обучения	Обучение как механизм, формирующий динамические способности

Источник: (Андреева, Чайка, 2006).

Полагаем необходимым уточнить трактовки этих понятий, основываясь на иерархическом подходе к классификации способностей (Collins et al., 2013) и анализе, проведенном другими авторами (Каткало, 2008):

- *ресурсы* – большинство исследователей рассматривает как источник способностей или объект приложения способностей;
- *компетенции, рутины или ординарные (простые) способности* – способности, необходимые для обеспечения текущей деятельности, как правило, не влияющие на стратегическую позицию фирмы (Андреева, Чайка, 2006);
- *способности или ключевые способности* – источник конкурентного преимущества,
- *динамические способности* – способности более высокого порядка, позволяющие обновлять способности более низких уровней иерархии или, иными словами, реконфигурировать компетенции и ключевые способности.

Большинство исследователей сходятся в том, что концепция динамических способностей оставляет пока нерешенными несколько существенных вопросов, среди которых:

- «размытость» ключевых понятий концепции: «способность» и «рутина» (следовательно, попытки наблюдения и исследования будут сталкиваться с необходимостью каждый раз оговаривать те или иные подходы);
- определение границы между простыми, ключевыми и динамическими способностями в иерархии способностей;
- определение необходимой и достаточной взаимосвязи между динамическими способностями и изменениями;
- не вполне очевидная операционализация концепции (источники, развитие и поддержание, влияние на результаты деятельности фирмы).

В этой связи интерес представляют ответы на следующие вопросы:

Что нужно делать?

Как нужно делать?

Когда нужно делать?

для того чтобы исследуемая компания развила в себе динамические способности.

В докладе хотелось бы проанализировать в контексте концепции динамических способностей конкретный пример (кейс) деятельности российской компании (Гознак), которая за последнее десятилетие из национального лидера достаточно специфической отрасли защищенной полиграфии трансформировалась в одного из лидеров международного рынка. Задачей является выявление динамических способностей компании, которые при равенстве изначальных возможностей Гознака и других компаний, работающих в данной отрасли, позволили российскому предприятию занять значимое положение на высокотехнологичном рынке, потеснив несколько крупных игроков отрасли.

К началу 2000-х гг. Гознак, являясь лидером российского рынка защищенной печати, практически полностью потерял внешний рынок, отказавшись от самостоятельного ведения внешнеэкономической деятельности. В конкуренции с молодыми бизнесориентированными компаниями, имеющими лицензии на производство защищенной полиграфической продукции,

компания теряла позиции также и на внутреннем рынке. Оборот компании в 2001 г. составлял около 10,5 млрд р. При этом около 60% всей выручки приходилось на единственного заказчика – Банк России, потребности которого значительно колебались год от года. Производительность труда на предприятии составляла около 30% от аналогичных зарубежных компаний.

При этом Гознак сохранял ряд ключевых компетенций и организационных рутин, которыми должно обладать предприятие отрасли защищенной полиграфии:

- *способности функционального уровня* – предприятие могло обеспечивать функционирование «как есть». Технологическая модернизация компании (конец 1990-х гг.) – производственные мощности в 1,5–1,8 раза превышали среднегодовые потребности ключевых заказчиков;

- *компетенции по созданию новых продуктов* – в защищенной полиграфии для каждого заказчика продукты модифицируются;

- *сохранялись элементы создания продуктовых инноваций*, впрочем, существовавшие вне контекста изменений внешней среды;

- *сохранялся человеческий потенциал*, который обеспечивал аккумуляцию опыта и отчасти артикуляцию знаний в рамках существовавших процедур.

Стратегическая цель: выход на международный рынок банкнотной бумаги, готовых изделий и технологий и получение 10%-й доли на рынке банкнот. В первую очередь за счет предложения рынку продуктов, основанных на собственных решениях.

Международный рынок по продукции Гознака состоит из четырех основных частей: банкнотная бумага, непосредственно банкноты, защитные технологии и материалы и монеты. Продукция каждого из направлений имеет различную степень передела: монеты и банкнотная бумага наименее технологически сложные, а банкноты являются самой технологически сложной продукцией с наибольшей добавленной стоимостью.

Поскольку наша задача – понять принципы операционализации концепции динамических способностей, то, безусловно, в рассуждениях о динамических способностях, нам не обойтись без понимания того, что является микрооснованием для возникновения и формирования динамических способностей.

По мнению Тиса (Теесе, 2007), к таким микрооснованиям могут быть отнесены:

- *Sensing* – осмысливать и определять возможности и угрозы, видеть предпринимательские возможности;

- *Seizing* – удерживать, заинтересовывать и использовать возможности;

- *Transforming* – развивать, защищать и рекомбинировать материальные и нематериальные активы фирмы, менять бизнес-модель.

Впрочем, принятие таких микрооснований мало что объясняет. Как, например, и фраза «предпринимательский подход является необходимым для формирования динамических способностей».

Сошлемся на работу В.Л. Тамбовцева (Тамбовцев, 2010), где он на основе ряда других работ показывает, что в качестве микрооснований динамических способностей (в частности) следует говорить о действиях и взаимодействиях отдельных индивидуумов.

Прежде всего, была осуществлена кропотливая работа по подбору людей и разработка процедур и рутин, но в центре внимания были:

- реализация предпринимательского видения через ценностный подход и бизнес-модели, разрабатываемые для каждой группы клиентов;
- проактивное поведение с учетом траектории развития компетенций (траекторные зависимости). Так, в частности, учитывались, как быстро могут быть развиты те или иные компетенции;
- формирование новых способностей и компетенций в разработке продуктов и в производстве (скорость, одновременное производство, патентование за рубежом и т.п.).

Это должно было обеспечить выявление предпринимательских возможностей, создать условия для их реализации и обеспечить реконфигурацию ресурсов и способностей.

Методологически были использованы предложенные Тисом (Теесе, 1997) направления организационных и управленческих изменений для формирования следующих динамических способностей.

Координация и интеграция – система управления и горизонтальных связей, реагирующая на требования рыночной среды.

Обучение – обеспечение организационного обучения для идентификации новых производственных возможностей.

Реконфигурация и трансформация – готовность и способность к трансформации организационной системы для реагирования на вызовы.

Как это было сделано?

- *Sensing* (координация; обучение): разработана система организации продаж и коммерческого представительства. В 2002 г. был создан отдел экспорта.
- *Seizing* (координация; реконфигурация): использована концепция бизнес-модели во взаимоотношениях с различными клиентскими группами для выявления ценностного предложения для каждой группы и адаптировано поведение компании для каждой группы.
- *Transforming* (обучение, реконфигурация):
 - освоены компетенции по оперативной разработке, принятию решения об исполнении заказа и постановке на производство новых изделий, исходя из требований заказчика по скорости;
 - создана система сбора информации и обучения через участие в международных отраслевых мероприятиях;
 - изменены рутинные по управлению исследовательской деятельностью, позволяющие, получая информацию о тенденциях на рынке трансформировать их в задачи научно-исследовательских подразделений.

Безусловно, за каждой из упомянутых и неупомянутых задач стояли обучение и поиск людей, а также формирование коллективов, способных выполнить эту задачу.

В соответствии с концепцией динамических способностей фирма «представляет собой нечто значительно большее, чем просто сумма составных частей или коллектив, члены которого связаны друг с другом контрактами». Предложенный кейс демонстрирует потенциал данной

концепции при принятии управленческих решений. В контексте деятельности такого предприятия, как Гознак, простое наращивание активов и технологий не позволило бы обеспечить выход на международный рынок. В мире есть примеры компаний (Печатная фабрика Казахстана, Болгарская печатная фабрика, Украинская печатная фабрика и пр.), которые обладали всем необходимым набором активов, технологий и свободных мощностей и, несмотря на предпринимаемые усилия, так и не смогли (пока) стать значимыми игроками на международном рынке. Эти компании не обладали набором динамических способностей для реализации своего потенциала. В то же время мы видим пример польской PWPW, которая, используя (возможно, неосознанно) свои динамические способности, постепенно выходит на важные роли в области производства защищенной печатной продукции, и ее путь во многом напоминает тот, который проделал Гознак на протяжении последнего десятилетия.

Обратимся к результатам преобразований. Итак, к 2013 г. оборот Гознака вырос в 4,5 раза до 46 млрд р. Параллельно с этим за период с 2002 по 2013 г. экспорт Гознака вырос в 15 раз с цифры примерно 5 млн до 75 млн евро (рис. 1).

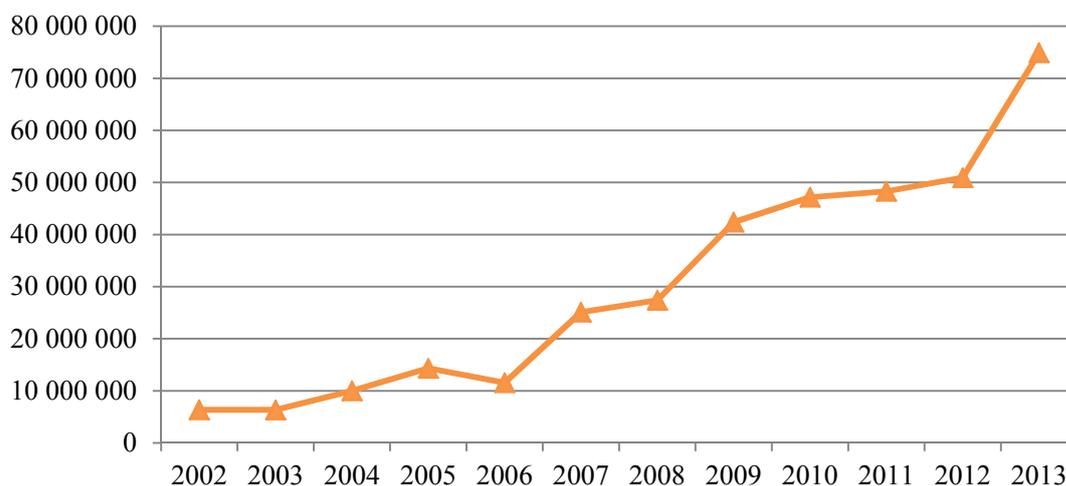


Рис. 1. Общая динамика экспорта Гознака представлена на графике.

Источник: собственная разработка автора на основании корпоративных показателей.

Динамика экспорта по видам продукции представлена на гистограмме (рис. 2).

При анализе материалов видно, что выход на международный рынок начался с технологически наиболее простой продукции – банкнотной бумаги. Затем с получением опыта работы на рынке, формированием внутренних рутин и компетенций начал развиваться экспорт более технологически сложной продукции – готовых банкнот. Ныне идет развитие других направлений: экспорт монет, технологий и материалов.

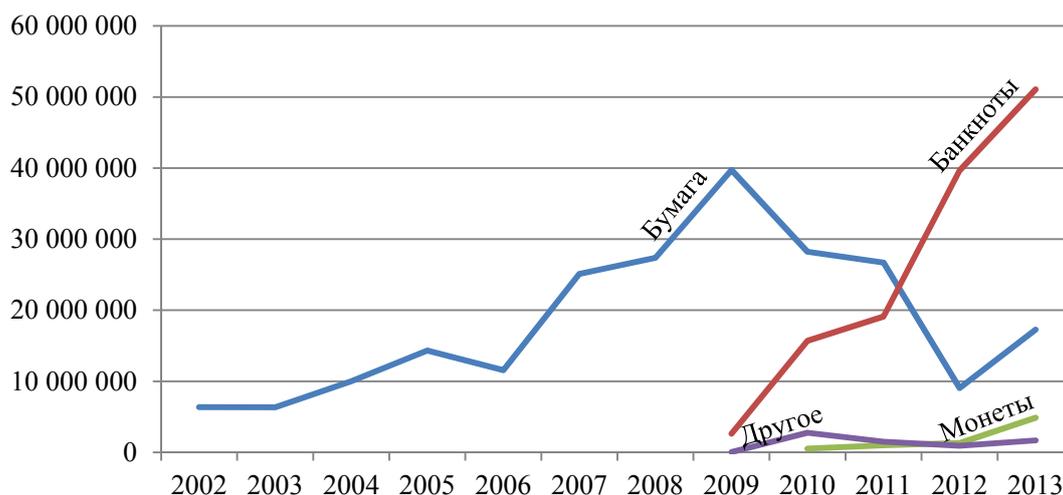


Рис. 2. Динамика экспорта по видам продукции

Источник: собственная разработка автора на основании корпоративных показателей.

Наблюдения.

1. Отрасль защищенной полиграфии (производства банкнот, в частности) интересна для анализа, так как предприятия отрасли имеют сходный набор материальных и некоторых нематериальных ресурсов и компетенций.

Использование концепции динамических способностей позволяет выделить факторы, обеспечивающие устойчивость развития отдельных компаний.

2. Точка зрения Д. Тиса: «Установление динамических способностей требует предпринимательского менеджмента», – получила достаточные подтверждения. Автор особо подчеркивает фундаментальную взаимосвязь между предпринимательством и динамическими способностями фирмы.

3. Стратегическую цель удалось реализовать. Гознак выполнил задачу по доведению доли на международном рынке банкнот до 10%. При этом рост этой доли произошел не за счет роста самого рынка (который оценивается примерно в 5% в год), а за счет сокращения доли ведущих компаний отрасли. При этом конкурентами являются компании из таких стран, как Германия, Великобритания, Франция, Голландия, Швеция, обладающие высокой организацией производства.

Операционализация концепции динамических способностей:

Что делать?

Обеспечивать ментальный сдвиг на всех уровнях принятия решения. Направление сдвига – предпринимательство и правильное ценностное предложение заказчику, множественность бизнес-моделей.

Как делать?

Привнесение новых знаний (люди и обучение); формирование новых горизонтальных и вертикальных связей; целенаправленное создание новых процедур и рутин.

Интересной представляется аналогия: структурная пластичность мозга или нейрогенез. Когда под воздействием новых условий или травмы образуются новые связи между существующими нейронами, образуя новые сетевые структуры.

Вопросы для дальнейшего исследования.

1. В операционализации, кроме вопросов что? и как? важно также ответить на вопрос когда? Когда фирма должна озаботиться формированием динамических способностей или, иными словами, обладает ли стартап динамическими способностями?

2. Следует ли увязать ответ на это вопрос, например, с жизненным циклом организации?

3. Любая компания, существующая на рынке относительно длительное время, формирует собственные компетенции и рутины, в определенных условиях приносившие успех. Безусловно, этот опыт и коллективная память – большие ценности, которые многократно ускоряют принятие решений, но и не меньшая опасность создается для адаптивных изменений. Существуют ли какие-либо операционные показатели, которые способны выявить попадание организации в «Ловушку компетенций»?

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Андреева Т.Е., Чайка В.А.* Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? Научные доклады № 2R–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006.
- Каткало В.С.* Эволюция теории стратегического управления. 2-е изд. СПб: Изд-во СПбГУ, 2008.
- Тамбовцев В.Л.* Базовые понятия стратегического менеджмента: проблема микрооснований // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 4. С. 3–30.
- Collins J., Malmgren M., Sandber E.* Strategic Change through Dynamic Capabilities // 360° the Ashridge Journal. 2013. Summer.
- Teece J.D.* Dynamic Capabilities and Strategic Management (with Gary Pisano and Amy Shuen) // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. № 7. P. 509–533.
- Teece J.D.* Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance // Strategic Management Journal. 2007. Vol. 28. № 13. P. 1319–1350.

ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ВАРИАНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Уважаемый председатель, уважаемые коллеги!

Выступить на эту тему меня подтолкнуло то, что, решая частные проблемы в рамках тематики нашего подразделения, приходится постоянно сталкиваться с существенно более общими теоретическими проблемами, которые не разрешимы в рамках устоявшихся парадигм и привычных схем решения прикладных задач, существующих в настоящее время.

Итак, в чем главный вопрос доклада? За последние несколько лет мы сталкиваемся с исследованиями процессов, динамика которых наталкивает нас на идею о том, что их нельзя объяснить в рамках существующей старой парадигмы описания экономической реальности.

Логика изложения доклада будет построена следующим образом: я начну с общеизвестного, то есть с «земли», потом мы попробуем подняться в некоторые теоретические выси, но опять-таки не очень высоко, не улетая совсем в космос, а затем обогащенные новыми теоретическими положениями попытаемся снова приблизиться к земле, и сформулировать ряд уже относительно конкретных выводов, которые так или иначе могут быть соотнесены с существующим положением дел.

В таблице представлена динамика, как мировой экономики, так и ряда ведущих стран, включая Россию.

Из данных таблицы виден простой эмпирический факт, что с 2011 г. динамика мировой экономики сильно замедлилась. Замечу, что все прогнозы, как МВФ, так и других международных организаций, которые каждый год снова и снова заявляют, что в следующем году эта тенденция торможения будет прервана, и экономика начнет расти быстрее, регулярно проваливаются. На мой взгляд, третий год подряд наблюдающееся замедление темпов роста (после посткризисного «отскока») в развивающихся экономиках на фоне продолжения бюджетной консолидации в развитых странах не дает оснований надеяться на существенное ускорение роста мировой экономики и в 2014 г., а совсем наоборот.

При этом для России характерно:

- стагнация промышленного производства (0,3% в 2013 г., против 2,6% в 2012 г.);
- падение инвестиций в основной капитал, увеличение внешнего долга (до 732 млрд долл. в 2013 г.);
- ускорение чистого вывоза капитала частным сектором (за 2013 г. 59,7 млрд долл., а за I кв. 2014 г. – 50,6 млрд долл.).

Темпы роста мировой экономики в 2007–2013 гг., %

Страны	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Развитые страны	2,74	0,10	-3,44	3,04	1,72	1,42	1,3
США	1,79	-0,29	-2,80/-3,1*	2,51	1,85	2,8/2,2*	1,9/1,6*
ЕС-17	2,99	0,38	-4,43	1,96	1,59	-0,68	-0,5
ЕС	3,41	0,59	-4,42	1,98	1,71	-0,30	0,2
Великобритания	3,43	-0,77	-5,17	1,66	1,12	0,25	1,8
Италия	1,68	-1,16	-5,49	1,72	0,45	-2,37	-1,9
Франция	2,29	-0,08	-3,15	1,73	2,03	0,01	0,3
ФРГ	3,39	0,81	-5,09	3,86	3,40	0,90	0,5
Япония	2,19	-1,04	-5,53	4,65	-0,45	1,45	1,5
Развивающиеся страны	8,70	5,87	3,11	7,52	6,27	5,05	4,7
Россия	8,54	5,25	-7,80	4,50	4,30	3,40	1,3
Бразилия	6,10	5,17	-0,33	7,53	2,73	1,03	2,3
Индия	9,80	3,89	8,48	10,26	6,64	4,74	4,4
КНР	14,16	9,64	9,21	10,45	9,3	7,65	7,7
Весь мир (PPP)	5,35	2,71	-0,39	5,18	3,94	3,22	3,0

* данные прироста для США в СНС 2008/СНС 1993.

Источник: World Economic Outlook Database, April 2014, IMF. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.

Анализируя данную ситуацию, мы сталкиваемся с некоторой двойной проблемой: с одной стороны, официальная статистика все же показывает нам некоторый рост в развитых странах, и достаточно высокий рост, например, в Китае (см. таблицу), но, с другой стороны, общаясь с представителями международных экспертных кругов и бизнеса, приходишь к выводу, что в действительности мировая экономика находится в фазе стагнации, а то и медленного падения. Причем сильный рост наблюдается, в основном, в финансовом секторе, а вот с ростом в реальном секторе в развитых странах сильные проблемы. Это серьезное противоречие, которое приводит к множеству мнений, и по этому поводу идет серьезная дискуссия. Как один из вариантов ответа обсуждается тезис о том, что статистические органы, включая Росстат, как-то неправильно считают конечный продукт, сильно занижая, например, отраслевые дефляторы и индекс инфляции, и, соответственно, ВВП многих стран уже не растут, а падают. Другой ответ: это может быть, в том числе, и связано с переходом подсчета ВВП от системы национальных счетов 1993 г. (СНС 1993) к системе 2008 г. (СНС 2008), в который добавлены новые быстро растущие компоненты (НИОКР, интеллектуальная собственность и пр.). Как иллюстрация, США перешли к СНС 2008 в августе 2013 г. и сразу же получили прибавку к росту своего ВВП: вместо 1,6% роста в старой системе, а в новой СНС получилось 1,9%, да и падение в кризис 2009 г. стало как бы меньше (см. таблицу). По-другому говоря, мы понимаем, что статистические оценки реальных экономических процессов в разных методиках счета дают разные темпы прироста и это серьезная проблема. Ее надо обсуждать не только с точки зрения корректности учета тех или иных компонентов хозяйственной деятельности, но и почему почти любое совершенствование СНС прибавляет динамику ВВП.

Мне бы не хотелось вдаваться в дискуссию по статистическим проблемам, потому что, во-первых, там много тонких дискуссионных моментов, а во-вторых, на мой взгляд, про-

блема здесь намного более фундаментальная, чем измерение статистических эффектов. Ключевой вопрос здесь таков: действительно ли изменение показателя ВВП эквивалентно изменению глобальной экономики? Ответ, на мой взгляд, может быть прояснен, при определении стоимости как одного из типов богатства.

Посмотрим на следующий слайд. Исходный пункт рассуждений заключается в следующем: вся статистика неявно построена на утверждении о том, что она оценивает все экономические процессы как однородные с точки зрения единого типа богатства. Этот тип богатства – *стоимость*, и такая точка зрения максимально универсальна. С такой позиции все результаты хозяйственной деятельности мы сводим к рыночной стоимости и поэтому можем и легко сравнивать их друг с другом, в том числе ретроспективно на много веков назад, так и на неопределенное будущее. В качестве иллюстративного примера, показывающего, что это не так, хочется привести типичный случай из повседневной практики, происшедший в 1980-е гг. в одной из семей в Германской демократической республике, который наблюдал советский студент. Случай таков: младший брат попросил старшего дать ему сигарету, старший отдал, а младший в ответ заплатил ему монетой в пять пфеннигов. Для советского человека это очень непривычно, у нас даже на улице незнакомцы стреляют папиросы бесплатно и это нормально, а в Европе даже в как бы соцстране эти отношения уже были коммерциализированы и капитализированы. К чему эта иллюстрация? Это иллюстрация о том, что в действительности существует разнокачественные хозяйственные отношения и разные типы богатств. Исторически изначально богатством была не стоимость. Архаичное богатство в меновом хозяйстве было в натуральной форме, например, земля, скот, оружие, рабы, драгметаллы, жены, и прочее. По-другому говоря, базовый тип отношений – это хозяйство. Хозяйство воспроизводит материальные условия жизни общества (продукты), но не воспроизводит стоимость, а воспроизводство меновой стоимости в меновом хозяйстве носит подчиненный характер. Потом все эти архаичные формы богатства в процессе исторического развития коммерциализируются, то есть превращаются в товары, а в последствии включаются и в более сложную объективацию – производительный капитал, обеспечивающий расширенное воспроизводство стоимости, то есть объективирующий экономику.

Все это относительно хорошо известно, за исключением одного принципиального факта – капитал – это не просто новый тип богатства, но и общественная объективация, которая порождает новый тип власти и ломает сословные барьеры средневекового общества. А поскольку такие социальные барьеры ломаются, то при исчезновении привычных связей возникает ощущение свободы и, соответственно, ощущение свободных, конкурентных рынков и т.д. и т.п.

Так вот капитал как новый тип общественной объективации становится ядром нового типа стоимости (уже не рыночной, а капитализированной), который для нас за несколько веков стал привычным и который мы сегодня привыкли называть просто стоимостью. Собственно, становление этой новой эпохи и называется историками – эпохой модерна (XVI в. и далее).

Так вот есть сильное ощущение того, что мы оказались современниками завершения этой великой эпохи, в завершении которой начинает возникать новый, еще более универсаль-

ный тип богатства, который базируется уже не на производительном капитале, а на воспроизводстве финансовых активов.

И здесь возникает открытый вопрос, который в настоящий момент не решен: совершенно не ясно, находится ли этот новый тип богатства в процессе становления или он уже объективировался. Если такой новый тип богатства же объективировался, то тогда у этой новой объективации должна появиться собственная автономность, собственная динамика и собственные локальные законы развития. Интерес представляет и как бы промежуточная объективация – финансы, суть которой в производстве денежных средств с одновременным производством долговых обязательств в денежной форме. Иначе говоря, рост экономики в эпоху модерна с необходимостью предполагает все большее расширение денежной массы, но она уже давно не привязана к ценным металлам, а растет в рамках собственной динамики. А эту динамику обеспечивает финансово-банковская система с одной стороны, а с другой, – мир все больше погружается в долги, которые растут пропорционально, но быстрее роста денежной массы.

Выводы из выше изложенного:

- глобальная экономика представляет собой сложный синтез различных типов общественных объективаций, среди которых желательно выделять: локальные хозяйства, местные экономики, включенные в страновые экономики, которые, в свою очередь, погружены в международную экономику. По совокупности это и есть, собственно, мировая экономика, а также надстройка в виде объективации финансов и финансовых активов;

- с 2008–2009 гг. глобальная экономика переживает этап сложной трансформации, где кризисные явления лишь частный случай;

- возможно, в настоящее время происходит становление нового типа богатства, связанного с объективированием расширенного воспроизводства финансовых активов, что создаст новый, еще более универсальный тип богатства. При этом возникнут новые типы финансово-экономических отношений, конституирующие «новую» экономику, которая включит в себя компоненты «старой» экономики.

Возможен и альтернативный сценарий, когда более универсальный тип богатства не сможет объективироваться.

В чем заключается ключевая гипотеза доклада? Она заключается в том, что когда мы говорим о мировом финансово-экономическом кризисе 2007–2009 гг., то это не просто очередной циклический кризис, который вот-вот закончится и всем станет легче. Нет, это определенный рубеж начала глобальной трансформации существующих финансово-экономических отношений. Вот это можно по-разному интерпретировать в разных парадигмах: можно говорить о трансформации глобальной экономики, если мы представляем экономику как органически целое, а можно говорить о становлении качественно новой экономики, которая будет развиваться по новым законам. Это пока вопрос открытый.

Теперь дадим предварительный ответ по поводу измерения такого показателя как ВВП. Когда близкий к нему показатель валового национального продукта вводился в статистический учет в 1950–1960-е гг., то его основной целью было измерение экономического ро-

ста. Но по мере совершенствования системы национальных счетов в него стали добавляться компоненты, которые стали учитывать не только экономическое богатство, но и богатство финансовых активов. Так, например, в СНС 2008 пытаются учесть результаты деятельности с производными финансовыми инструментами. Одним из промежуточных выводов доклада является то, что ВВП перестал показывать чисто экономическую динамику, а показывает *динамичу смешанную*: то есть и экономический рост и одновременно, не разделяя, частично и рост финансовых активов. Для экономической политики с системной точки зрения это очень опасно, так как рост, например, фондового рынка совсем не обязательно сопровождается ростом реального сектора.

С точки зрения экономики рост финансовых типов богатства является паразитным, но с точки зрения владельцев финансовых активов все наоборот – активы представляют собой более прогрессивный тип богатства, а владельцы этого типа богатства и являются будущими «хозяевами жизни».

Какие из вышесказанного вытекают выводы? В-первых, если мы наблюдаем только становление этого нового типа богатства, то тогда дела обстоят не так уж и плохо: глобальная экономика пройдет через череду новых кризисов в чем-то схожих с кризисами, аналогичными Великой депрессии 1930-х гг., при этом погибнет часть рынков производных форм финансовых активов типа деривативов, но потом где-то к началу – середине 2020-х гг. экономическая динамика восстановится, возникнет временная эпоха нового процветания – «проспери» – и мы сможем в эти 1920–1930-е гг. еще более-менее устойчиво жить, а экономисты продолжат использовать существующий теоретический багаж и наработанные методы. Гораздо печальнее может обстоять ситуация, если становление нового типа богатства уже практически произошло. Тогда это новая общественная объективация подчинит себе движение капитала и сделает его собственным моментом и в 2020–2030-е гг. глобальная экономика вступит в принципиально новую эпоху – эпоху роста нового типа богатства, но не роста «старого» богатства, которое продуцируется производительным капиталом. В этой ситуации производительный капитал будет присваиваться и проедаться, как сейчас безвозвратно проедаются природные ископаемые. А это чревато сильными социальными потрясениями, серьезным изменением мирового соотношения сил, войнами, исчезновением ряда государств... в общем мало никому не покажется.

К чему я клоню? Перед экономической теорией стоит глобальная проблема попытаться уловить ростки нового, становящегося будущего, которое не ловится существующим методическим и теоретическим инструментарием. Почему эта проблема актуальна уже сейчас? Дело в том, что наука развивается достаточно медленно. От более-менее ясной постановки проблемы до ее решения могут пройти даже не годы, а десятилетия. Это означает, что для того чтобы ответить на те проблемы и вызовы, которые будут существовать во второй половине 2020-х гг., исследования надо начинать уже сейчас. Иначе наука будет также бессильна ответить на вопросы тогдашнего периода, как и сейчас экономисты не могут объяснить, почему экономика никак не может выйти из кризиса который вроде как закончился еще в 2009 г.

Еще раз подчеркну, что фундаментальная наука не должна отвечать на вопросы практики, которые возникают здесь и сейчас. На конкретные вопросы здесь и сейчас отвечают ана-

литики, эксперты, представители бизнеса, государственные руководители и т.д., то есть люди, включенные в непосредственную практику, связанную с решением конкретных актуальных экономических проблем. Фундаментальная же наука должна отвечать на вопросы, которые еще не поставлены текущей практикой. Это потому, что когда они встанут в полный рост, то наука, если ее заранее не развивать, не будет иметь достаточного научного задела, и, соответственно, ничего не сможет ответить, как не смогла ответить экономическая наука в 1930-годы на вопрос, благодаря чему и как возник мощнейший кризис того времени. При этом представляется, что масштабы экономических разрушений могут быть существенно большими, чем во время Великой депрессии и затронут более широкий круг стран. Всего этого хотелось бы избежать.

Настало время возвращаться с теоретических высот к «земле». Теперь поговорим более конкретно о прикладном аспекте исследований российской экономики. Прежде всего, и это видно по слайду, нам нужно затронуть вопрос технологический и институциональной неоднородности российской экономики. Что такое неоднородность экономики?

Это проблема была поставлена еще в 1990-е гг., когда ряд экономистов обратили внимание на то, что с точки зрения макроусловий российская экономика распалась на два крупных сектора: экспортно-ориентированный, производство которого ориентировано на мировой рынок, а движение капитала в этом секторе подчинено движению международных капиталов, и внутри-ориентированный сектор. Экспортно-ориентированный сектор достаточно бурно рос в 1990-е гг. даже во времена трансформационного спада. Для справки термин «трансформационный спад» ввел выдающийся венгерский экономист Я. Корнай. И, соответственно, второй – внутри-ориентированный сектор, сфокусированный на внутренний рынок, который деградировал до 1997 г., а потом после завершения азиатского кризиса 1997–1998 гг. вплоть до середины 2000-х гг. относительно быстро восстанавливался.

Эти оба сектора помимо разных финансово-экономических условий имеют различные технологические и институциональные условия. С точки зрения макропроцессов это обуславливает разный уровень издержек при выпуске технологически однородной продукции, например, просто за счет того факта, что если ваше предприятие работает на мировой рынок, то банки будут вам выдавать кредиты под наиболее выгодный процент, а на внутренне-ориентированном рынке банки представляют кредиты под значительно более высокую ставку. Это опосредованно заставляет вас выбирать технологии, которые можно сохранять и развивать с учетом разных издержек, а также формирует разные правовые режимы. По сути, такая разница в финансово-экономических, институциональных и технологических условий создает *барьер* между двумя этими секторами, а через финансовую систему, которая функционирует как бы над этим барьером, происходит перераспределение стоимости из внутреннего сектора во внешний. Иначе говоря, внутренняя экономика дотирует внешнюю, и помогает ей развиваться.

Резюмируем – российская экономика в новейшей истории прошла ряд этапов развития.

Во-первых, трансформационный кризис 1990-х гг. сформировал три основных сектора российской экономики:

- экспортно-ориентированный сектор (ТЭК, металлургия и некоторые другие экспортно-ориентированные отрасли), интегрированный в мировую экономику и подчиненный функционированию международных капиталов;
- внутренне-ориентированный сектор, как совокупность региональных экономических анклавов, где воспроизводятся местные ФПП, поддерживаемые региональными властями;
- сектор инфраструктурных монополий типа «Газпрома», «Транснефти» и ОАО «РЖД».

Во-вторых, примерно с 2004–2006 гг. начал формироваться внутренний интегрированный («федеральный») транснациональный сектор, целью которого была ликвидация региональных барьеров. В новейшей политической истории – это трактуется как борьба против «суверенитета» отдельных субъектов Федерации. На мой взгляд, такое развитие российской экономики не является случайным. Подобные явления наблюдаются не только в России. Исторически мировая система, позволяющая развивать определенные сектора мировой экономики за счет деградации и увеличения нормы эксплуатации внутренней экономики развивающихся стран, возникает предположительно, примерно в конце XIX – начале XX вв., когда объективируется современная мировая финансово-банковская система. С этого времени, по сути, как бы единая мировая экономика начала представлять собой дифференцированную совокупность «ядра» из развитых стран и стран развивающихся, представляющих собой периферию и полупериферию мировой экономики. Такое устройство глобальной экономики описано в различных концепциях миро-системных теорий. Соответственно, практически ни одна страна, находящаяся на периферии, так и не догнала в развитии передовые страны. Исключения – это Япония и Германия, но они обе вошли в клуб лидеров только благодаря войне с СССР. Понятно, что у России такой возможности нет. В этой ситуации российская экономика в своей новейшей истории повторяет путь развивающихся экономик, который они прошли еще в XIX – первой половине XX вв., и по степени своего развития отнюдь не является экономикой XXI в. Это косвенно подтверждается тем, что реакция на кризис российской экономики другая, чем развитых стран. Наша экономика упала значительно сильнее, чем экономика развитых стран, да и структура выхода из кризиса тоже была другой. График спада и выхода из кризиса 2008–2009 гг. российской экономики очень напоминает кризисную динамику страновых экономик XIX в.

Вернемся к тому, что ситуация стала несколько меняться с середины 2000-х гг. Что стало происходить в этот период? Инфраструктурные корпорации типа «Газпрома» и «Роснефти» и ряд других компаний, в том числе и высокотехнологичных, которые изначально были ориентированы на получение прибыли на внешних рынках, с этого периода стали вкладывать значительную часть этой прибыли во внутренние проекты, что стало порождать новую ситуацию и новый сектор экономики. При этом инвестирование доходов, полученных на внешних рынках, иногда стали вкладывать и высокотехнологичные проекты. Например, НК «Роснефть» финансирует создание новых судостроительных мощностей на Дальнем Востоке России. Это явление достаточно уникально в новейшей истории нашей страны, поскольку структура власти и национального капитала у нас несколько отличается от структуры власти и

капитала не только в развитых странах, но и наших ближайших соседей. Часто в этой связи поминается такой сосед как Украина, где олигархи разграбили цветущую страну. Превалирует мнение о том, то у нас тоже существует нечто похожее на олигархат, но, на мой взгляд, исторически более правильной аналогией будет термин «тикунат», связанный с системой отношений власть-экономика, близкой к той, что существовала в феодальной Японии. Такая система отношений власть-капитала существенно более устойчива.

Теперь перейдем к результатам создания этого транснационального сектора. Начинаясь он с создания так называемых «интегрированных структур» (ИС) и госкорпораций (ГК). В период их активного создания 2007–2008 гг. первоначальная идея была в том, что ГК создадут внутри себя новую кооперацию, снизят издержки, повысят капитализацию и прочие, а затем ГК по частям успешно приватизируют, и их история на этом закончится. Побочным эффектом всего этого является то, что результатами практики деятельности ГК и ИС является формирование внутри них новых институциональных отношений, то есть новой институционально-однородной среды. А это означает, что даже если ГК будут ликвидированы, а эти новые институциональные отношения сохранятся, то в России будет наконец-то сформирован относительно интегрированный внутренний рынок, вместо маленьких региональных анклавов, которые образовались в 1990-е гг. Это явно прогрессивное развитие российской экономики, так как создание единого внутреннего рынка уменьшает транзакционные издержки. Но, с другой стороны, надо помнить и о таком неприятном эффекте, которые заключается в том, что региональные анклавы не только мешают распространению нового типа капитала, но и спасают местные локальные рынки от вторжения транснациональных корпораций, давая возможность работать людям на производствах, которые после вторжения ТНК станут неконкурентоспособными.

Тем не менее, жизнь развивается достаточно стремительно и нам надо ввести некоторые коррективы в выше сделанный промежуточный вывод. Это связано с последствиями так называемой Русской весны 2014 г. Что мы наблюдаем? Вплоть до конца прошлого года можно было с большой долей уверенности утверждать, что российский капитал легализуется и легитимируется в основном за границей. При этом полученный доход конвертируется в иностранную валюту и инвестируется либо за рубежные проекты, либо обратно в Россию, но уже в виде иностранных инвестиций, например, из Швейцарии. Иначе говоря, созданный капитал должен обязательно пройти процедуру легитимации в исторических центрах создания капитала на Западе. Но вот с весны 2014 г. впервые появляется тенденция, которая заключается в том, что российское руководство, в рамках системы «тикуната», предпринимает усилия для создания нового центра легитимации созданных капиталов, но уже на базе нового межстранового сотрудничества – Евразийского экономического союза (ЕЭС), договор о создании которого обязательно будет подписан в конце мая. Подчеркну еще раз – это качественно новое явление. Оно означает, что уже в среднесрочной, хотя более реально в долгосрочной перспективе, должны будут сократиться относительные масштабы утечки капитала на Запад. Понятно, что это будет при условии создания системы легитимации капитала внутри евразийского пространства, при-

знанного в мировом сообществе. Это качественно увеличит эффективность капитала и улучшит экономическую динамику.

Возможно, этот новый тип легитимации богатства будет создан в партнерстве с КНР, но это отдельная тема, ее не хотелось бы обсуждать, потому что это слишком большой пласт новых вопросов.

Посмотрим, а можно ли что-то выше сказанное как-то численно проверить? Обратимся к рис. 1. На нем показаны изменения доли экспортно-ориентированного сектора в ВВП РФ.

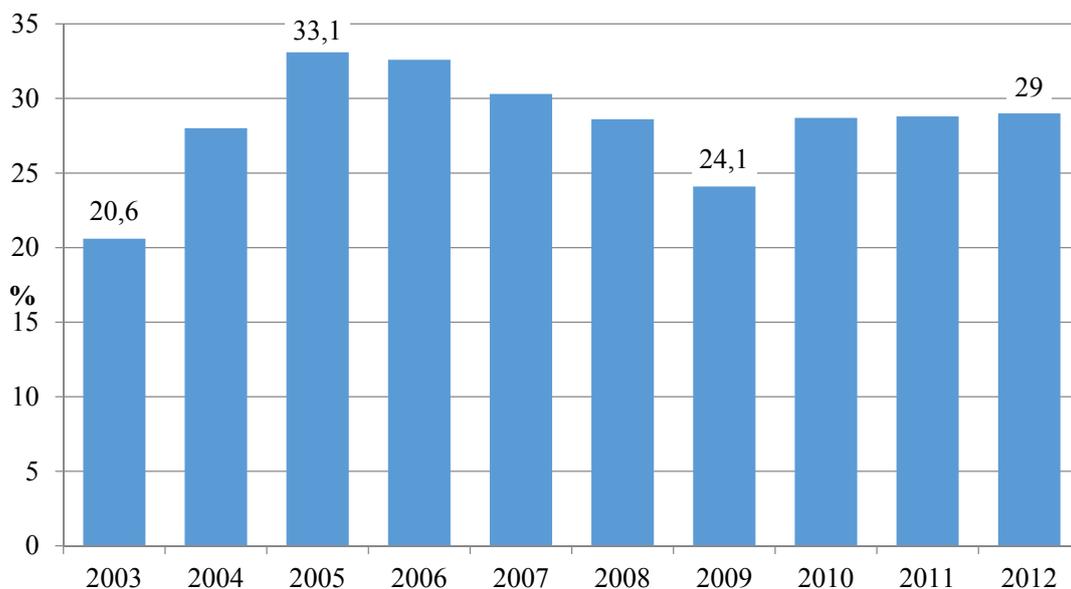


Рис. 1. Доля экспортно-ориентированного сектора в ВВП РФ в 2003–2012 гг., %

Объемы этого сектора считались следующим образом: сначала вычислялась сумма добавленной стоимости валовых объемов экспортно-ориентированных отраслей (нефте- и газодобыча, нефтепереработка, металлургия, химическое производство и деревообработка). Понятно, что рост производства в этих секторах порождал доходы, которые в дальнейшем перераспределялись и формировали спрос. Через методику расчетов мультипликативных эффектов учитывались три основных канала распространения такого спроса: рост инвестиций в основной капитал, на основе прибыли генерируемой в экспортно-ориентированных отраслях экономики, рост государственного потребления на основе налоговых поступлений и рост потребления населения на базе роста заработной платы и других выплат персоналу. При этом не учитывался вклад транспорта (трубопроводного, железнодорожного, воздушного и морского), торговля (в части сбытовых и розничных подразделений вертикально-интегрированных компаний), финансовая деятельность (в части обеспечения финансовых операций экспортеров). С учетом этих отраслей вклад сырьевого экспорта в экономический рост реально будет еще бóльшим.

Как мы видим на слайде, пик экспортно-ориентированного сектора прошел примерно в середине 2000-х гг. (более 33%) и с тех пор эта доля постепенно сокращается. При этом внутри-ориентированный сектор до середины 2000-х гг. он развивался существенно медленнее, а фактически деградировал. Теперь посмотрим, можно ли было оценить новый транснациональный сектор.

Я заранее прошу прощения, что численные оценки пока еще носят предварительный характер. Тем не менее, на основе этих оценок (см. рис. 2), полученных на базе анализа выбранных, примерно, 150 компаний, которые отнесены к транснациональному сектору, видна его динамика существенно более высокая, чем динамика остальной экономики.

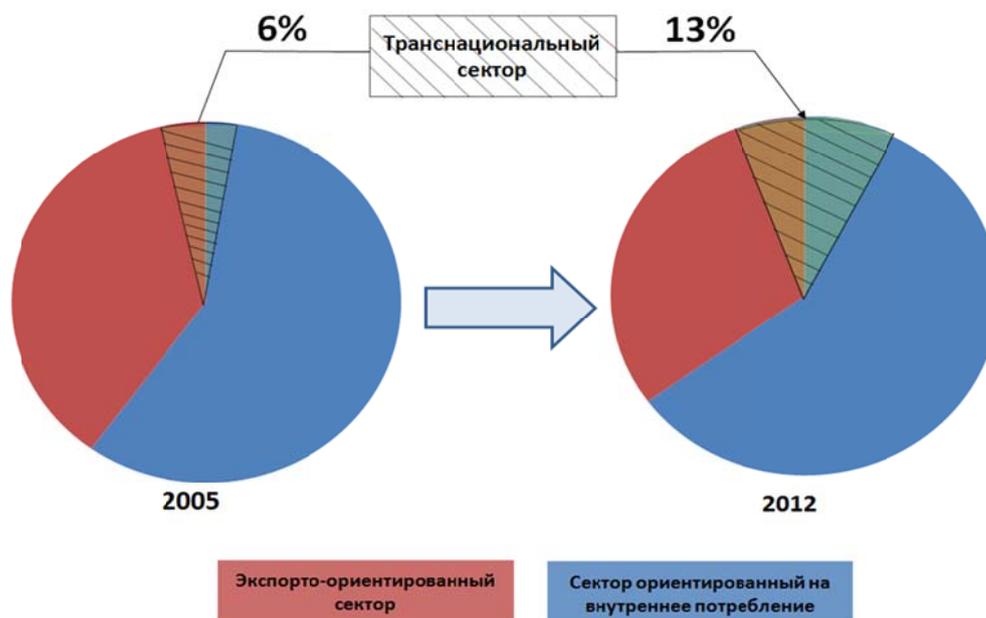


Рис. 2. Доля транснационального сектора в российской экономике в 2005 и 2012 гг., %

Оценки объемов добавленной стоимости этого сектора проводилась путем суммирования стоимости добавленной обработкой крупнейших российских компаний, которые подбирались по следующим критериям:

- продукция компании должна быть устойчиво конкурентоспособной на мировом и внутреннем рынке;
- компания должна инвестировать не только в развитие собственных экспортно-ориентированных производств, но и во внутри-ориентированные, включая инвестиции в смежные отрасли, продукция которых востребована на внутреннем рынке и способствует импортозамещению.

В итоговый список 2005 г. попали в основном машиностроительные компании, а из инфраструктурных – только «Газпром». В 2012 г. компаний было уже больше, включая химическую и металлургическую отрасль. Из перечня были исключены транспортные, логистические и торгово-посреднические компании, а также банковский и строительный сектора.

Из рис. 2 видно, что транснациональный сектор растет существенно быстрее странового ВВП. В постоянных ценах ВВП России вырос в 2012 г. по сравнению с 2005 г. – в 1,284 раза, а доля транснационального сектора в нем – в 1,78 раза.

В условиях предполагаемого развертывания в мировой экономике нового витка кризисных явлений экспортно-ориентированный сектор в среднесрочной перспективе будет как минимум стагнировать, а внутри-ориентированный – сокращаться. При этом шансы на рост

есть только у компаний транснационального сектора, но они будут развиваться как за счет экспортно- так и внутренне-ориентированных отраслей экономики.

Следовательно, экономическая политика российского правительства должна быть серьезно селективной и сфокусирована на поддержку транснационального сектора, который в долгосрочной перспективе будет способствовать модернизации российской экономики.

Это достаточно оптимистический сценарий.

Теперь спустимся на уровень предприятий. В случае реализации первого сценария, когда у нас наблюдается стагнация мировой экономики, соответственно, нет большой разницы является ли предприятие в экспортно-ориентированном или во внутренне-ориентированном секторе. В любом случае рыночные условия неблагоприятные и стратегия может быть ориентирована только на выживание. А вот другой сценарий предполагает даже при неблагоприятных внешних условиях сориентироваться на переход в транснациональный сектор, который растет значительно быстрее, чем внутренний, и внешний сектора экономики России. Соответственно, если нашему предприятию удастся встроиться в отношения кооперационные или иные отношения с предприятиями этого транснационального сектора, то тогда стратегическое позиционирование предприятий может быть значительно более благоприятным.

И перед заключением моего доклада я хотел бы сделать небольшую ремарку по поводу идеи нашего первого докладчика, которая касается собственников предприятия и, в частности, увеличения мелких акционеров за счет хорошо зарабатывающей части наемных работников предприятия. Если память мне не изменяет, то подобная идея обсуждалась еще в конце XIX в., в социал-демократических кругах.

Тогда после кризисов середины 1990-х гг. у капиталистов родилась мысль о том, что надо поделиться частью прибыли с так называемой рабочей аристократией, и это расширит социальную базу, что, в общем-то, правильно. Однако ситуация с конца XIX в. все-таки сильно изменилась. Дело в том, что в настоящее время критически важным является не только контроль над средствами производства предприятия (ее основными фондами), но и контроль над ее финансовыми потоками. Уточним, вы можете не являться номинальным владельцем акций предприятия, а быть внешним инвестором, который в определенных условиях имеет собственность на будущую прибыль предприятия без номинального владения акциями этого предприятия.

Конечно, теперь можно поделиться с рабочим классом частью акций предприятия, они при этом определенную долю своей заработной платы будут инвестировать в акции предприятия и через это пополнять оборотные средства и, следовательно, будут увеличивать общую рентабельность бизнеса, и тем самым – косвенно будут обогащать и сторонних инвесторов, которые имеют контроль над будущей прибылью – отличная идея!

По-другому говоря, в современных условиях реализация подобных идей – это *новый способ увеличения эксплуатации наемных работников*.

Благодарю за внимание. Какие будут вопросы?

Г.Б. Клейнер:

Игорь Эдуардович, у меня вопрос такой: «Что же все-таки такое этот новый тип богатства?».

И.Э. Фролов:

Если исследовать концепт «богатство», то первый признак собственника богатства – это то, что чем он владеет, можно воспроизводить с некоторым *избытком*, не нужным для текущего потребления. При этом регулярно воспроизводящийся излишек вы можете использовать либо для возрастания вашего богатства, либо для его демонстрации с другими целями. Например, вы можете его подарить или использовать для возрастания вашей власти. Простая иллюстрация: король дарит землю своим вассалам, потому что он богат землей. Военный вождь дарит своим сподвижникам избыток золота, добытый в походах, потому что он богат, т.е. имеет избыток золота и т.д.

С точки зрения экономики богатством является *стоимость*, ядром которой является капитал. Капитал возрастает и, имея возрастающий капитал, вы считаетесь богатым человеком в том или ином социальном слое. Так вот я утверждаю, что-то, что в настоящее время называется финансовыми активами, является предтечей принципиально нового типа богатства и этот новый тип богатства не будет какой-либо формой капитала. Вероятнее это новое включит в свое воспроизводство капитал как один из моментов, то есть как подчиненную объективацию. В свое время капитал также включил в свое воспроизводство предыдущие типы богатства как подчиненные компоненты – землю, товары, деньги.

Почему так можно думать? Дело в том, что мы наблюдаем следующий феномен: обычно кто-то работает на финансовых рынках, чтобы в конечном итоге вернуть заработанные деньги в экономику, где он может купить товары необходимые для своей жизнедеятельности. Но совершенно точным является факт, что вы *не можете принципиально вывести все денежные средства*, участвующие в функционировании финансовых рынков. Несмотря на мультипликационные эффекты или количество денежных средств на всех финансовых рынках существенно превосходит стоимость мирового ВВП. Это косвенно означает, что все долги предприятий этому финансовому сектору никогда не будут погашены. По-другому говоря, стоимость акций и других ценных бумаг финансового сектора уже никогда не сможет быть редуцирована, т.е. сведена к стоимости капитала.

Получается, что-то, что воспроизводится в форме финансовых активов, не является формой капитала и не может быть стоимостью, но вот что это такое – это пока еще является для меня открытым вопросом.

Я предполагаю, что это невозможно пока объяснить именно потому, что новый тип богатства находится в настоящее время в процессе становления, и еще не объективировался. Поскольку наука может познавать только устойчиво воспроизводящиеся объективации, то на этом вопрос однозначного ответа получить пока нельзя.

Вопрос из зала:

А чем вам не нравится понятие капитал и почему нельзя его использовать для нового типа богатства?

И.Э. Фролов:

Формально конечно можно. Взять категорию «капитал» и прибавлять к нему какие-либо предикаты социальный капитал, финансовый капитал, креативный капитал и т.д. т.п.

Но проблема заключается в том, что капитал как некоторая категориальная структура имеет определенное исторически устойчивое семантическое «гнездо», которое связано с двумя коннотациями: во-первых, капитал – это возрастающий тип богатства. Например, этимология слова нас соотнесет к Древнему Риму, где словом «капитал» именовался бык. Вопрос, почему? Потому, что бык помимо непосредственно деятельности по вспашке поля в свободное от этого дела времени оплодотворял телок и тем самым производил новых быков. Иначе говоря, бык сам увеличивает свое потомство, которое затем становится условием производства нового потомства и т.д., т.е. бык как богатство как бы самовозрастает – это важная характеристика.

Вторая коннотация связана с тем, что результаты капитала могут быть материализованы, например, в виде товаров. Здесь возникает проблема: являются ли результаты деятельности воспроизводства сектора финансовых активов условиями его нового возрастания? Являются ли результаты превращенных форм воспроизводства долгов материализованным продуктом? На мой взгляд, нет. Когда результатом производства является товар, то вы его приобретаете для материального потребления в буквальном смысле, и тем самым воспроизводите собственную жизнь. А вот потребление какой-либо формы долговых обязательств не является воспроизводством материальных условий вашей жизни.

Вопрос из зала:

Все, что вы говорили больше относится к методологии экономической науки, но как это соотносится с кризисами?

И.Э. Фролов:

Я постараюсь ответить на вопрос кратко. Я, конечно, не утверждаю, что я уже создал что-то принципиально новое. Просто потому, что это изложение пока еще предварительной гипотезы. Предстоит еще очень большая работа по выяснению массы дополнительного материала. Его надо бы не только концептуализировать, но теоретизировать. Затем это нужно определенным образом операционализировать и формализовать с использованием какого-либо математического инструментария.

Что касается вашего второго вопроса по поводу цикличности кризисов, то с изложенной сейчас позиции очень сложно говорить о циклах. Дело в том, что циклы можно вычислить в лучшем случае на периоде несколько десятилетий. А здесь мы имеем дело с принципиальным изменением глобальной экономики, которая случается может быть раз в несколько столетий. Если брать какие-либо исторические аналогии, то, наверное, можно привести два примера: это распад Римской империи, когда распалась та система хозяйства, которая у нас называется античной экономикой. Но об этом периоде мало что известно, за исключением того, что темные века длились якобы, примерно, 400 лет. И второй пример – это крах так называемого раннего капитализма в 1340-х гг. – это ситуация гораздо лучше исследована. Этот кризис был тоже локально-европейским, но крах того раннего капитализма погрузил Западную Европу примерно на 100 лет в хаос. Тогдашнее производство сократилось существенным образом, население сократилось примерно на 30%, возникли опустошительные эпидемии, чума и прочие «приятные моменты».

Так вот, на мой взгляд, мы подходим к рубежу исчерпания той объективации, которая пришла на смену средневекового типа экономики, а какие будут последствия в 2040–2050 гг., если мы доживем, то посмотрим.

Теперь к вопросу об альтернативах я как раз считаю, что какая-то возможность, может быть очень слабая, но тем не менее возможность избежать глобального краха все-таки существует. Вопрос на какой основе и с использованием каких ресурсов. Вот на прошлой неделе в субботу я был на одной конференции, которую организовывали марксисты и где обсуждался вопрос такой альтернативы. Согласно одному из докладов – будущим источником развития будет служить творческая деятельность в свободное время. Иначе говоря, есть такой ресурс как свободное время, который пока еще не капитализирован. В рамках развития капитала его можно капитализировать, и вы за использование свободного времени будите платить. Но капитал имеет предел развития и это лишь отдалит крах существующей экономической объективации, но не предотвратит его. Как альтернатива рассматривалась ситуация того, что творческий труд становится новым источником роста. С большой теплотой отношусь к идеям использования на блага человека творческого труда, но глубоко сомневаюсь, что какие-либо креативные идеи можно непосредственно использовать для материализации средств жизни.

Спасибо за внимание!

ПУТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПОВЫШЕНИЕ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Уважаемые коллеги!

Российская экономика в последние годы демонстрирует затухающие темпы роста внутреннего валового продукта. Некоторый подъем экономики, промышленности после мирового кризиса 2008–2009 гг. сменился снижением и даже спадом промышленного производства в начале текущего года.

Принятое в 2013 г. государственной программой Российской Федерации развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности пока не привели к перелому этих негативных тенденций.

Следует напомнить, что Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин в Послании Федеральному собранию в декабре прошлого года отметил, что причины спада обусловлены не внешними, а внутренними причинами.

Что же мешает стабильному поступательному развитию нашей экономике? Эти вопросы волнуют не только аналитиков, но и экспертов, государственных служащих и ученых. Этим обеспокоены собственники и менеджеры предприятий, специалисты и работники, испытывающие на себе удары экономических кризисов, спада и застоя производства.

Исследованиям этих проблем посвящена и наша конференция «Пути развития российской промышленности и повышения темпов экономического роста». Ее организаторами выступают: комитеты ТПП РФ, комитеты ГД ФС РФ, Общественный совет при Министерстве промышленности и торговли РФ.

По мнению многих ученых и специалистов, российская экономика исчерпала потенциал экспортно-ориентированной модели сырьевого роста, которая преимущественно зависит от конъюнктуры мировых цен на энергоносители и усиливает угрозу закрепления за Россией роли сырьевого придатка развитого мира. Мы разделяем эту оценку и считаем, что резервы роста российской экономики лежат преимущественно в обрабатывающих отраслях. По крупному счету нашей экономике нужна новая индустриализация России сопоставимая по масштабу и с периодом индустриализации СССР в годы первых пятилеток.

Комитет по промышленности ТПП РФ на своих заседаниях неоднократно рассматривал проблему развития обрабатывающих отраслей, защиту отечественных производителей в связи с присоединением России к ВТО, актуальные вопросы конкурентоспособности и безопасности бизнеса.

К обсуждению вносятся предложения и ряд мер, направленных на создание организационно-экономических механизмов и условий активизации экономического роста в стране.

Как известно, Закон о стратегическом планировании прошел первое чтение. На весеннюю сессию запланировано второе. Закон о промышленной политике после бурных дискуссий о целесообразности в настоящее время обсуждается на рабочей группе, созданной в Министерстве промышленности и торговли РФ. По заявлению министра Дениса Валентиновича

Мантурова планируется внести проект закона в мае в Правительство Российской Федерации, а июне текущего года в Государственную Думу. Уже сам факт обсуждения этих проектов свидетельствует о серьезном пересмотре государственной политике в области промышленности.

Как отмечается в докладе Института экономики Российской академии наук, новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики в период рыночных трансформаций экономический рост в нашей стране в значительной мере фокусировался на не промышленных секторах экономики: строительстве, торговле, связи, риэлтерских и финансовых услугах в то время, как собственная промышленность развивалась скромными темпами. Поэтому Россия сегодня может похвастаться гипертрофированным развитием торгово-посреднической деятельности, что, по сути, является деиндустриализацией экономики.

Проводимая нелиберальная политика на фоне деградации национального промышленного потенциала, практически изолировала инновации от поддержки традиционных отраслей промышленности, полагая, что государство не должно вмешиваться в экономику, а все расставит по нужным местам свободный рынок.

В настоящий момент, по нашему мнению, особое внимание должно быть уделено поддержке отечественного производства, в частности, закупки товаров и услуг на конкурсной основе для государственных и муниципальных нужд должны иметь преференции для производителей из стран, входящих в Евразийское экономическое сообщество. Следует активнее применять защитные меры от импорта промышленной продукции подавляющее отечественное производство, как это и предусмотрено правилами Всемирной торговой организации.

Этот механизм используется еще недостаточно. Развитию промышленного производства будет способствовать также увеличение доли локализации для иностранных инвесторов при строительстве сборочных заводов в России.

Важную роль в российской экономике занимает предприятие оборонно-промышленного комплекса. В настоящее время они полностью загружены оборонными заказами, имеют возможность обновить основные фонды и провести техническое перевооружение. Нельзя допустить, чтобы они оказались переразмеренными на производство специальной техники, гражданская продукция, товары народного потребления, отвечающие современным требованиям, должны сбалансировать и повысить роль предприятий ОПК в развитии экономике.

Хочу особо остановиться на роли оборонно-промышленного комплекса. Оно занимает особое место в экономике страны. Это объясняется многими обстоятельствами.

Во-первых, в нем представлены предприятия, обладающие наиболее передовой технологией и выпускающей продукцию мирового класса, но, в основном, военного назначения.

Во-вторых. Предприятия оборонно-промышленного комплекса в большей степени, чем другие отрасли объединены в госкорпорации и вертикальные интегрированные структуры. Они в большей мере пользуются поддержкой государства и правительственных структур. Поэтому, на наш взгляд, общество вправе ожидать большего влияния предприятий ОПК на гражданские отрасли особенно в период стагнации экономики.

Советский опыт вовлечения предприятий ОПК в производство товаров народного потребления довольно противоречивый. С одной стороны, оружейные заводы выпускали очень технологичную продукцию. Например, легковые автомобили, телевизоры и видеомагнитофоны, с другой стороны, ракетные заводы производители сковородки, хотя и хорошие сковородки нужны. К сожалению, в настоящий момент на рынке практически нет отечественных столовых приборов, посуды, радиоприемников, часов и многих других товаров, выпускаемых ранее многими предприятиями оборонно-промышленного комплекса. Причин сложившегося положения несколько: это и потеря рынков, и неэффективность производства, неумение работать в рыночных условиях и многие другие. Но есть и такая, связанная напрямую с оборонным заказом и государственной программой вооружения.

Что я имею в виду? Появление в стране ГПВ-2015 и особенно ГПВ-2020 вдохнуло новую жизнь в оборонные отрасли. После почти десятилетнего застоя, безденежья и банкротства значительного числа оборонных предприятий появились стабильные своевременно оплачиваемые оборонные заказы. Причем, темпы ежегодного роста исчисляются десятками, а иногда и более процентами. Поэтому вполне понятно, что многие руководители в таких условиях гражданскую продукцию отодвинули на второй план или совсем отказались от ее производства. Это коснулось производства автомобилей, мотоциклов, холодильников, электронных приборов и т.д. Нам думается, что это опасная тенденция. Она ведет к монопродукту и неизбежно проявится в будущем с отрицательной стороны.

Можно ли совместить рост оборонного заказа и развитие высокотехнологичной гражданской продукции? Я думаю, что возможно. Об этом, например, свидетельствует опыт корпорации «Уралвагонзавод»?

В ОАО «Уралвагонзавод» входит более 30 промышленных предприятий, конструкторских и проектных организаций, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Тагиле, Омске, Нижнем Новгороде, Челябинске и других городах. Как и на многих предприятиях оборонного комплекса рост оборонного заказа в последние годы значительный. Например, на «Уралвагонзаводе» в 2013 г. выручка от реализации спецпродукции возросла более, чем в два раза. Тем не менее, именно сейчас руководство корпорации особое внимание стал уделять гражданской продукции.

На четвертом Международном железнодорожном салоне техники и технологий «ЭКСПО-1520» в прошлом году в Щербинке «Уралвагонзавода» предоставил самую масштабную экспозицию. Это семь натуральных образцов инновационных вагонов, новейшие разработки. Большой интерес вызвал вагон из композиционных материалов, не имеющих аналогов в мире: легкий, прочный, с увеличенной нагрузкой на ось. Все его показатели на 35% выше, чем у стандартного выпускаемого сегодня вагона. Имея тележку повышенной грузоподъемности, вагон везет на 10 т груза больше, чем нынешний аналог.

На Екатеринбургском заводе «Уралтрансмаш» значительно выросли заказы на самоходную артиллерийскую установку «Мста-С», тем не менее, в числе приоритетных задач здесь является разработка и освоение первого в России полностью низкопольного трамвая моде-

ли 71409. Это принципиально новый трехсекционный вагон. В настоящее время он прошел испытание в г. Екатеринбурге.

Примеры можно продолжить, но они подтверждают возможность и необходимость иметь в производстве специальной техники гражданскую высокотехнологичную продукцию.

Отдельно хочу остановиться на важности работы предприятий оборонно-промышленного комплекса и малых предприятий. Отношения здесь складываются очень не просто. Уместно напомнить, что наш Президент В.В. Путин определяет новую экономику России как экономику дифференцированную, где малый бизнес должен представить не менее половины рабочих мест в экономике.

В составе нашего Комитета по промышленному развитию участвует руководитель малого предприятия производственной компании «Пластметалл» С.А. Набатников. Инициативный творческий работник он создал прекрасный коллектив из 80 человек. Приобрел самое современное металлорежущее оборудование. Это предприятие способно делать такие детали, которые сегодня не под силу специализированным производствам. В настоящее время предприятие выполняет заказы для оборонно-промышленного комплекса, в частности, заключены договора с Научно-производственным объединением Лианозовский электромеханический завод, Научно-производственным объединением «Фиррит» Санкт-Петербурга, Открытым акционерным обществом Ковылкинский электромеханический завод и другими. Имея незначительные накладные расходы, это малое предприятие выпускает не только высокотехнологичную продукцию, но и высококонкурентную по затратам. Таких примеров уже немало, однако, отношение к ним со стороны предприятий ОПК весьма прохладное. Было бы правильно подумывать о формировании таких структур предприятиями ОПК, выводя на аутсорсинг некоторые цехи. Это может быть важным резервом снижения затрат на производство, повышение производительности труда и способствовать росту специализации и кооперации производства, что очень необходимо в настоящее время нашей экономики.

Положительное влияние на развитие экономики, на наш взгляд, окажет совершенствование системы оплаты труда на промышленных предприятиях. Привязка оплаты труда топ-менеджеров компаний к уровню зарплаты рядовых работников не только сократит неравенство в доходах в промышленном секторе, но и поднимет заинтересованность работников в конечных результатах. Этим целям будет способствовать повышение минимального размера оплаты труда выше прожиточного минимума, а также введение прогрессивного налогообложения доходов физических лиц.

Особо хочу остановиться на роли профессиональных кадров. В последние годы повсеместное распространение получила практика подбора кадров по принципу личной преданности, а не профессиональной пригодности. Причин здесь несколько: это и недостаток инженерных кадров, слабая защищенность бизнеса, ошибочное представление в управлении производством, как процессом контроля за движением денежных средств и подобные причины. Многие проблемы и, как это печально, катастрофы в промышленности и энергетике вызваны не профессиональным управлением. С древних времен известно, что ничего хорошего не следует ожидать, если «пирожное будет печь сапожник, а сапоги будет тачать пирожник».

В этом деле следует повысить роль, как государственных структур, так и возможности саморегулируемых организаций. Кстати, такой опыт у нас есть уже, например, в банковской деятельности.

Благодарю за внимание.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

В последнее десятилетие в политике экономического развития стран увеличился интерес к кластерному подходу. Как показывает мировой опыт, экономка, основанная на кластерном подходе, является конкурентоспособной и инвестиционно-привлекательной, обеспечивая высокий уровень жизни населения и вовлекая в процесс производства не только крупные предприятия, но и средний и малый бизнес, а также образовательные, научно-исследовательские, инфраструктурные и прочие организации региона (Бабкин, Ноговицына, 2012; Бабкин, Хватова, 2010; Васильев, Диденко, 2011; Никитская, 2012; и др.).

Отраслевые и межотраслевые кластеры – это объекты регулирования в новом направлении экономической политики. Такая сегментация экономики эффективна как для управленческих целей, так и для статистического анализа. Кластерный подход в развитии экономики закреплен в принятых нормативных документах.

«Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная 17 ноября 2008 г., предполагает рост экономики России как в традиционных, так и в новых, наукоемких и высокотехнологичных отраслях. В рамках перехода к инновационной экономике важная роль отводится кластерному подходу.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная Распоряжением правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р, в качестве одной из приоритетных задач рассматривает развитие инновационных кластеров посредством осуществления региональной инновационной политики, проводимой органами государственной власти субъектов РФ и муниципальными образованиями.

В 2012 г. Министерство экономического развития РФ запустило первую национальную программу поддержки кластеров, в рамках которой было отобрано 25 пилотных инновационных территориальных кластера, которые планируется комплексно поддерживать в ближайшие пять лет.

Инвестиции в рамках поддержки и развития регионов, осуществляемые на базе кластеров, предоставляют возможность субъектам Российской Федерации создать условия для высоких темпов экономического роста за счет модернизации и диверсификации региональных экономик и развить конкурентоспособные на мировом рынке кластеры.

Однако, несмотря на предполагаемую существенную роль кластерного подхода в экономике России, замечено сильное отставание отечественной теории, и что самое главное – практики, от зарубежной. Одной из причин данного пробела является отсутствие навыков анализа, формирования кластеров, оценки их инновационного потенциала и управления им, что является основой кластерной политики экономических систем для повышения конкурентоспособности и устойчивого роста национальной экономики. В соответствии с изложенным можно отметить, что решение перечисленных выше проблем представляет собой актуальную задачу.

Постановка задачи. На основе определения понятия, сущности и особенностей кластеров рассмотреть подходы, методы, этапы и принципы оценки и управления инновационным потенциалом промышленного кластера для повышения конкурентоспособности и устойчивого роста экономических систем.

Кластер (в экономике) (англ. cluster) — размещенная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом (Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, Бахмутская и др., 2012).

Под промышленным кластером понимается экономическая система созданных в непосредственной близости друг от друга и взаимодействующих между собой, как правило, научных и промышленных предприятий. Тесная взаимосвязь научных и промышленных предприятий позволяет быстрее выводить инновационную продукцию на рынок (Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, Бахмутская и др., 2012; Бабкин, Уткина, 2012). Примеры промышленных кластеров можно обнаружить в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (сборка автомобилей), Пермской области (химическая промышленность), Тюменской области (добыча нефти и газа), Свердловской и Челябинской областях (металлургия), Татарии (нефтехимия), Белгородской области (производство продуктов питания), Новосибирской области (информационные технологии) и др. (Высочин, 2011; Никитская, 2012; и др.).

Создание промышленного кластера позволяет распределять затраты между предприятиями; ускорять перемещение товаров и услуг между предприятиями, входящими в промышленный кластер; распространять неявные знания.

Можно выделить следующие характерные признаки промышленного кластера (Артерчук, Гузьяева, 2012; Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, Ноговицына, 2012; Бабкин, Бахмутская и др., 2012; Бабкин, Уткина, 2012):

- максимальная географическая близость;
- родство технологий;
- общность сырьевой базы;
- наличие инновационной составляющей.

Для определения степени инновационного развития промышленного кластера, а также для нахождения путей инновационного развития необходимо оценивать инновационный потенциал промышленного кластера.

Под инновационным потенциалом будем понимать совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные ресурсы, наличие и уровень развития которых необходим и достаточен для осуществления эффективной инновационной деятельности.

Инновационный потенциал кластера можно определить через инновационный потенциал предприятий, входящих в ее состав.

В настоящее время в литературе достаточно обширно представлен анализ сущности инновационного потенциала предприятия, методы и способы его оценки и управления (Артерчук, Гузняева, 2012; Бабкин, Уткина, 2012; Бабкин, Новиков, 2008; Цацулин, Бабкин, 2012; и др.).

Рассмотрим основные взгляды на понятие инновационного потенциала предприятия.

Уровень инновационного потенциала промышленного кластера обусловлен его реальными инновационными возможностями, которые появляются вследствие использования всего многообразия ресурсов предприятий. Важно правильно и эффективно использовать все имеющиеся у предприятий, входящих в состав промышленного кластера, ресурсы для инновационного развития. Важной и актуальной задачей является оценка инновационного потенциала кластера.

Несмотря на значительное количество исследований в этом направлении, до настоящего времени не выработаны унифицированные критерии объективной оценки величины инновационного потенциала предприятия и промышленного кластера. Отсутствие единого взгляда на сущность и содержание инновационного потенциала является причиной нечеткости критериев и показателей (общих и частных) для его оценки (Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, 2013; Бабкин, Новиков, 2008).

Проведенный анализ (Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, Ноговицына, 2012; Бабкин, Бахмутская и др., 2012; Бабкин, 2013; Бабкин, Мошков, 2013; Бабкин, Новиков, 2008) позволил выделить три основных подхода к оценке инновационного потенциала промышленного кластера.

1. Функциональный подход.

Оценка происходит через функциональные составляющие кластера: финансовая, кадровая, материально-техническая, информационная, организационно-управленческая, рыночная, инновационная.

2. Структурный подход.

Оценивается инновационный потенциал каждого предприятия, входящего в состав кластера. Затем выводится интегральный показатель инновационного потенциала кластера в целом.

3. Проектный подход.

Некоторые авторы придерживаются мнения о том, что состояние интегрального инновационного потенциала промышленного кластера определяется положением совокупности потенциалов проектов. Состояние потенциала каждого проекта зависит от выполнения по объему, качеству, своевременности и экономичности всех производственных и управленческих функций, а каждая функция зависит от состояния всех требуемых ресурсов. Таким образом, согласно этой концепции инновационный потенциал кластера определяется успешностью освоения отдельных инновационных проектов (Попов, Плотников, 2012; Бабкин, 2013).

Исследования, проведенные авторами, позволили выделить следующие основные группы методов оценки инновационного потенциала: количественные, качественные, комбинированные.

Исходя из анализа подходов и методов оценки инновационного потенциала (Артерчук, Гузняява, 2012; Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, Ноговицына, 2012; Бабкин, Хватова, 2010; и др.), уровень инновационного потенциала промышленного кластера предлагается рассчитывать как сумму интегральных показателей инновационного потенциала предприятий, входящих в его состав. Причем суммировать эти интегральные показатели необходимо с учетом весов, присвоенных каждому предприятию в зависимости от их роли в промышленном кластере (Артерчук, Гузняява, 2012; Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, Ноговицына, 2012; Бабкин, Бахмутская и др., 2012; Бабкин, 2013; Бабкин, Новиков, 2008; и др.).

Предлагаются следующие этапы оценки инновационного потенциала промышленного кластера.

1. Выбор показателей оценки инновационного потенциала.
2. Группировка показателей.
3. Исключение из рассмотрения показателей, находящихся в тесной функциональной зависимости.
4. Проведение корреляционно-регрессионного анализа.
5. Формирование значимых показателей.
6. Сбор данных об исследуемом предприятии.
7. Сбор данных о базовом предприятии.
8. Определение веса показателей и веса групп показателей методом экспертной оценки.
9. Присвоение весов предприятиям, входящим в промышленный кластер.
10. Оценка исследуемого предприятия по значимым показателям.
11. Оценка базового предприятия по значимым показателям.
12. Определение относительных показателей путем расчета отношений значений исследуемого предприятия к базовому по каждому показателю.
13. Расчет интегрального показателя по каждой группе показателей.
14. Расчет интегрального показателя инновационного потенциала предприятия.
15. Расчет интегрального показателя инновационного потенциала промышленного кластера.
16. Табличное и графическое представление полученных результатов, их интерпретация и анализ.
17. Разработка предложений по повышению инновационного потенциала научно-производственного предприятия.

В результате проведенного анализа были сформированы следующие группы показателей оценки инновационного потенциала предприятий, входящих в состав промышленного кластера (Бабкин, Мошков и др., 2012; Бабкин, 2013):

- а) финансовые показатели;
- б) показатели трудовых ресурсов;
- в) показатели материально-технического обеспечения;
- г) показатели информационных ресурсов;
- д) организационно-управленческие показатели;

- е) показатели рыночного положения;
- ж) показатели инновационной деятельности предприятия.

По данным группам показателей была сформирована система значимых показателей. Для того, чтобы величина того или иного показателя оценки инновационного потенциала предприятия оказывала реальное влияние на величину интегрального показателя группы, а он, в свою очередь, на итоговый интегральный показатель инновационного потенциала, не рекомендуется использование дублирующихся по смыслу, коррелирующих показателей. Для того чтобы оставить только значимые показатели используется корреляционно-регрессионный анализ.

На основе представленных подходов и методов оценки инновационного потенциала промышленного кластера авторами разработана методика, использующая комбинированные методы оценки. Данная методика позволяет не только оценить инновационный потенциал промышленного кластера, но и определить, какие элементы, входящие в его состав, необходимо улучшать, а также сравнить инновационный потенциал и его элементы с показателями конкурентов.

Для промышленного кластера важно управлять инновационным потенциалом во всех ее областях: научные разработки, сбыт, производство. Также важно выбрать наиболее эффективный вариант управления.

Процесс управления развитием промышленного кластера, который возможно осуществить на основе оценки инновационного потенциала, подразумевает выявление плановых показателей, оценку отставания фактических показателей от этих плановых показателей, применение мер по повышению уровня инновационного потенциала, контроль и анализ результатов, корректировка применяемых мер (Бабкин, Ноговицына, 2012; Васильев, Диденко, 2011; Волкова, 2013).

Рассмотрим этапы управления инновационным потенциалом промышленного кластера.

1. Необходимо определить цели управления инновационным потенциалом (оперативные и стратегические).
2. Оценка инновационного потенциала.
3. Оценка степени соответствия уровня фактического инновационного потенциала требуемому.
4. Принятие мер по повышению уровня инновационного потенциала.
5. Анализ и контроль результатов.
6. Выводы и принятие решений о дальнейших шагах по мониторингу или повышению уровня инновационного потенциала (зависит от результатов принятых мер по повышению инновационного потенциала).

Целью управления инновационным потенциалом является максимальное его использование и развитие. В процессе управления инновационным потенциалом кластера необходимо устранить все преграды, препятствующие наискорейшему введению новшеств на предприятиях, входящих в состав структуры. Также необходимо выявить возможности для создания как можно более позитивного инновационного климата во всех аспектах деятельности предприятий кластера.

Процесс управления инновационным потенциалом является непрерывным. Единичные мероприятия, направленные на повышение инновационного потенциала кластера, малоэффективны по сравнению с комплексным подходом к данному вопросу, который подразумевает систематический мониторинг уровня инновационного потенциала и принятие мер по его постоянному повышению (Коршунова, Ильичева, 2012; Бабкин, Мошков, 2013).

При управлении инновационным потенциалом промышленного кластера необходимо учитывать несколько важных принципов и аспектов деятельности (Бабкин, Мошков, 2013).

1. Принцип специализации предполагает, что за каждым предприятием внутри кластера закрепляются определенные профильные виды инновационной активности, это отражается при оценке инновационного потенциала каждого предприятия при помощи изменения весов показателей и групп показателей оценки инновационного потенциала. Таким образом, для более эффективного управления инновационным потенциалом каждого предприятия внутри кластера необходимо учитывать характер специализации каждого предприятия.

2. Необходимо обеспечивать пропорциональное распределение ресурсов, необходимых для инновационной деятельности, между всеми предприятиями внутри кластера в достаточном для равномерного развития для инновационного развития объеме. Каждое из предприятий может нуждаться в увеличении объема или качества не по всем ресурсам, эти ресурсы могут быть в избытке у другого предприятия внутри кластера. После мониторинга ситуации и оценки инновационного потенциала данных предприятий можно принимать решение о переводе части ресурсов от одного предприятия другому.

3. Принцип параллельности подразумевает возможность осуществления одновременно различных инновационных процессов внутри промышленного кластера. Необходимо также обеспечить наиболее быстрое принятие решений по управлению инновационным потенциалом, максимально сократив время между получением информации и принятием решений. Также нужно стремиться к уменьшению времени по созданию новшеств и внедрению инноваций. Желательно соблюдать выполнение инновационных процессов равномерно во времени.

4. При управлении инновационным потенциалом важны преемственность стратегического и текущего планов, ранжирование предприятий внутри кластера по их важности, адекватность плановых показателей, учет факторов внешней среды, вариативность плана, его сбалансированность, экономическая обоснованность, обеспеченность системы планирования обратной связью. Также приветствуется автоматизация системы управления.

Выводы.

1. Рыночная конкурентная среда обуславливает активное формирование интегрированных структур, в том числе промышленных кластеров.

2. Авторами проведен анализ сущности инновационного потенциала предприятия, на основе которого сформулировано понятие инновационного потенциала промышленного кластера.

3. Проведен анализ показателей и их применимости для оценки инновационного потенциала предприятия, а также на основе проведенного исследования представлены подходы и методы оценки инновационного потенциала промышленного кластера.

4. Показано, что управление развитием кластера возможно на основе оценки его инновационного потенциала. Представлены этапы и принципы управления инновационным потенциалом кластера.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Артерчук В.Д., Гузняева М.Ю.* Управление инновационным потенциалом предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 46. С. 45–45.
- Бабкин А.В.* Методы оценки экономического потенциала промышленного предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2013. № 1–2 (163). С. 138–148.
- Бабкин А.В., Бахмутская А.В., Кудрявцева Т.Ю.* Кластерная политика государства: идентификация объекта управления // Экономическое возрождение России. 2012. № 2 (32). С. 51–60.
- Бабкин А.В., Мошков А.А.* Управление инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур // Известия СПбГУЭФ. 2013. № 6 (84).
- Бабкин А.В., Мошков А.А., Новиков А.О.* Анализ методов и моделей оценки инновационного потенциала промышленного кластера // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2012. № 4 (151). С. 84–90.
- Бабкин А.В., Новиков А.О.* Инновационная система предприятия: состояние и перспективы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2008. № 4 (61). С. 208–219.
- Бабкин А.В., Ноговицына О.С.* Научно-методологические аспекты оценки эффективности инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2012. № 1. С. 56–62.
- Бабкин А.В., Уткина С.А.* Формирование инновационно-промышленного кластера на основе виртуального предприятия // Российский научный журнал. Экономика и управление. 2012. № 10 (84). С. 48–51.
- Бабкин А.В., Хватова Т.Ю.* Модель национальной инновационной системы на основе экономики знаний // Экономика и управление. 2010. № 12 (62). С. 170–176.
- Бодрунова А.Д.* Innovative potential as a factor in the implementation of innovative business strategy // Экономическое возрождение России. 2010. Т. 26. № 4. С. 98–102.
- Васильев Ю.С., Диденко Н.И.* Инновации и глобальная экономика // Геополитика и безопасность. 2011. № 1 (13). С. 65–73.
- Волкова Г.Л.* Подход к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 28. С. 83–87.
- Высочин А.Л.* Инновационный потенциал российской промышленности и проблема его оценки // Известия СПбГУЭФ. 2011. № 6. С. 67а–69.
- Глухова Л.В., Глухова А.А.* Управление формированием и развитием инновационного потенциала предприятий в условиях кризиса // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2009. № 17. С. 107–112.
- Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю.* Теоретические аспекты оценки эффективности бюджетных расходов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2009. № 3 (79). С. 255–262.
- Заглумина Н.А.* Управление инновационными процессами на предприятии на основе оценки совокупного инновационного потенциала // Инновации. 2010. № 2. С. 109–113.
- Коришнуова Е.Д., Ильичева Е.С.* Управление инновационным потенциалом промышленного предприятия: концептуальные основы, этапы управления, метод оценки // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 81. С. 852–861.
- Кушбокова Р.Х., Шамурзаев З.С., Мисаков В.С.* Некоторые подходы к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 4–3. С. 123–125.
- Ле Ван Тхань.* Анализ и оценка состояния инновационного потенциала промышленных предприятий // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2008. № 6 (68).
- Михаленко Д.Г., Афоничкина Е.А.* Формирование вектора развития интегрированной экономической системы // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2012. Т. 5. № 156. С. 78–84.
- Никитская Е.Ф.* Индикативное управление инновационным потенциалом России // Транспортное дело России. 2012. № 6–1. С. 53–59.
- Овчаренко Н.А.* Методологические подходы к созданию и развитию конкурентной среды в промышленности России // Известия СПбГУЭФ. 2012. № 4. С. 20–24.
- Попов А.И., Плотников В.А.* Инновационно-креативный потенциал – основа наукоемкой экономики // СПбГУЭФ. 2012. № 4. С. 134–137.
- Цацулин А.Н., Бабкин А.В.* Экономический анализ комплексной инновационной активности: сущность и подходы // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2012. № 4 (151). С. 132–144.

ВНУТРЕННЯЯ ПРИЧИНА ОШИБОК В СТРАТЕГИЯХ

Вопрос о причинах неисполнения стратегий, – начиная от уровня фирмы и кончая уровнем государств и межгосударственных альянсов, – привлекает умеренное внимание исследователей. Понятно, почему он не обсуждается публично самими стратегами: провал стратегии – это ущерб для репутации политика или менеджера. Для исследователей же изучение причин провалов стратегий сопряжено со значительными трудностями с получением информации, что очевидно не способствует привлекательности этой темы. Однако наиболее проницательные аналитики подчеркивают важность изучения ошибок (Powell, Arregle, 2007), мотивируя это тем, что конкуренция между фирмами происходит как бы в двух измерениях: одно из них связано с конкурентными преимуществами, т.е. неимитируемыми и ценными ресурсами и способностями, а второе – с ошибками, которые «доступны» всем фирмам. Соответственно, могут возникать различия в эффективности фирм, которые невозможно связать с конкурентными преимуществами, что требует тщательного разграничения этих причин упомянутых различий.

Не отрицая важности этих аргументов, хочу также подчеркнуть, что с ростом взаимосвязанности субъектов как в экономике, так и в политике, цена ошибки резко возрастает. Особенно значительными становятся *внешние эффекты* ошибок, т.е. последствия для людей (и стран), никак не участвовавших в разработке и реализации стратегий. С моей точки, эти обстоятельства еще более повышают актуальность исследования причин неисполнения стратегий.

В теоретическом плане в области изучения ошибок в стратегиях фирм первым, вероятно, было исследование 1978 г. Р. Майлса и Ч. Сноу, где было введено разграничение четырех типов (моделей) формирования стратегий, названных авторами проспективной, защитной, анализирующей и реагирующей, – в соответствии с отношением организации к изменениям в ее внешней среде (Miles, Snow, 1978). С их точки зрения, последняя модель не может не вести к стратегическим ошибкам.

Основные публикации, посвященные проблеме неисполнения стратегий, относятся к 1980–1990-м гг. Так, по оценкам У. Кичеля, лишь около 10% хорошо сформулированных стратегий фирм было успешно реализовано (Kiechel, 1982, p. 38). Р. Чаран и Дж. Колвин оценили, что в 70% случаев проблемы компаний связаны не с плохими стратегиями, а с их плохим исполнением (Charan, Colvin, 1999). Р. Хоффман и Э. Макроберт, говоря о причинах неудач с исполнением стратегий, полагают, что 1% можно связать с несчастливым стечением обстоятельств, 15% – с внутренними трудностями, обусловленными внешними факторами, а 52% – с внутренними проблемами компаний, находящимися в сфере контроля менеджеров (Hoffman, McRobert, 1999). Обобщая эти и другие оценки, Р. Каплан и Д. Нортон заключают: «Способность реализовать стратегию может быть более важной, чем сама стратегия» (Kaplan, Norton, 2001, p. 1). В наиболее яркой форме эта позиция выражена в заголовке статьи И. Бодэна: «Провал стратегии. Все дело в исполнении» (Beaudan, 2001).

Одно из немногих исключений – недавняя книга Р. Рамелта, специально посвященная проблеме «хороших» и «плохих» стратегий (Rumelt, 2011). Действительно, еще в далеком 1978 г. Г. Минцберг отмечал: «Стратегия – это не фиксированный план, она также и не должна изменяться систематически, исключительно по воле менеджмента. Дихотомия между формулированием стратегии и ее исполнением является ложной при достаточно общих условиях, поскольку она игнорирует обучение, которое должно сопровождать концепцию намеренной стратегии» (Mintzberg, 1978, p. 947). Поэтому афористичный заголовок статьи Ф. Окумуса и Э. Роупера «Замечательная стратегия, позорное исполнение» («Great strategy, shame about implementation») ((Okumus, Roper, 1998), то же относится и к другому «программному» заголовку: «Почему хорошие стратегии проваливаются?» (Wery, Wako, 2004)), с моей точки зрения, лишен оснований: действительно *хорошая* стратегия не может быть *плохо* выполненной.

Иными словами, хорошая стратегия должна включать в себя стимулы к ее реализации для всех основных ее исполнителей. Поскольку реализация практически любой стратегии предполагает изменения в привычном образе действий для некоторого количества членов организации, что сопряжено с издержками для них, исполняться будет такая стратегия, в которой *выгоды* для «ключевых игроков» будут превышать их *издержки*. Если это условие не выполнено, стратегию ждет провал. Поскольку выявление действенных стимулов – процесс сам по себе сложный и трудоемкий, важен механизм формирования стратегии, который позволял бы решить эту задачу *вместе и одновременно* с задачей создания стратегии.

Принято различать два основных подхода к формированию стратегий: централизованный, восходящий к идеям А. Чендлера (Chandler, 1962), и децентрализованный, важность которого была подчеркнута Г. Минцбергом (Mintzberg, 1978). В рамках первого стратегии формулируются высшим руководством и передаются для исполнения «вниз». В рамках второго стратегии возникают там, «... где у людей есть способность обучаться и ресурсы, чтобы поддержать эту способность. Такие стратегии становятся организационными, когда они становятся коллективными, т.е. когда они обеспечивают руководство организацией в целом» (Mintzberg, 1987, p. 70). Значительным шагом в направлении их синтеза стала процессная модель Боуэра-Бургельмана (Burgelman, 1983).

Основываясь на разработках в области процессного подхода к анализу и формированию стратегий, с одной стороны, и на контрактном подходе в рамках новой институциональной экономической теории, с другой стороны, я разработал и предложил контрактную модель стратегии фирмы (Тамбовцев, 2000). В соответствии с ней, «стратегия предприятия может быть вкратце описана как *отношенческий* контракт между владельцами тех *специфических* для фирмы ресурсов, формы и направления которых могут быть изменены с целью повышения эффективности их использования, в котором обещанные *доли* этих владельцев в *ожидаемом эффекте* обмениваются на их *добровольные ограничения оппортунистического использования* упомянутых ресурсов» (Там же, с. 51).

Такой контракт *должен* быть результатом *явного переговорного процесса* между владельцами (или распорядителями) специфических для фирмы ресурсов (ВСФР), в ходе которого и вырабатываются как новые направления использования этих ресурсов, так и одновременно

стимулы для осуществления таких изменений, связанные с ожидаемыми приростами выгод. В основу переговоров должна быть положена *новая бизнес-идея* (Gavetti, Rivkin, 2007), как та отправная точка, которая определяет и новую конфигурацию специфических ресурсов, и новые выгоды для ВСФР. В рамках переговорного процесса уточняются ее детали (на основе *некодируемых знаний* ВСФР) и формируется распределение выгод, стимулирующее осуществление необходимых изменений. Соответственно, эти изменения становятся *выгодными* для ВСФР, и потому осуществляются*. Очевидно, если исходная бизнес-идея *не обладает* потенциалом выгод, достаточным для компенсаций издержек изменений для ВСФР (или этот потенциал не осознан в силу ограниченной рациональности), соответствующая стратегия не возникает. Если же она будет диктоваться сверху, без учета интересов ВСФР, она не будет исполнена.

Мои личные наблюдения экспериментального использования бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), в правительстве РФ в 2004–2006 гг. показали, что министерства и ведомства выбирали для реализации лишь те цели и задачи из общей их системы, разработанной в аппарате правительства, которые практически не требовали от них каких-либо дополнительных усилий.

Анализ «программы Грефа», проведенный в рамках работы группы СИГМА (Коалиции для будущего, 2007), показал, что были выполнены лишь те из множества сформулированных в ней задач, которые оказались выгодными руководству тех или иных министерств и ведомств.

Сформулированные выводы подтверждаются исследованиями Д. Калфи (Calfee, 2006), который, впрочем, связывает продуктивность «включенного» подхода не с возможностями использования некодируемых знаний ВСФР, а с возникновением «чувства владения» (feeling of ownership). Р. Гакуре и др. (Gakure et al., 2012) находят, что включенность «низовых» менеджеров и работников в формирование стратегий является одной из важных тенденций в современном бизнесе.

Таким образом, общей *процедурной* причиной неисполнения стратегий является, с моей точки зрения, неэффективная организация процесса их разработки. В результате того, что ВСФР не включаются в переговоры по поводу стратегии, а их некодируемые знания и интересы не учитываются в ее содержании, специфические ресурсы начинают использоваться оппортунистически, и стратегия терпит крах по *внутренним* причинам, а не вследствие непредвидимых внешних шоков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Коалиции для будущего. Стратегии развития России. М.: Промышленник России, 2007.
- Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000.
- Beaudan E. The failure of strategy. It's all in the execution // Ivey Business Journal. 2001. Vol. 65. № 3. P. 64–68.
- Burgelman R.A. A process model of internal corporate venturing in the diversified maker firm // Administrative Science Quarterly. 1983. Vol. 28. № 2. P. 223–244.
- Calfee D. Getting Engaged: an inclusive approach to strategy development // Handbook of Business Strategy. 2006. Vol. 7. Is. 1. P. 229–234.

* Конечно, новая бизнес-идея может потребовать изменений в составе специфических для фирмы ресурсов. В этом случае изменяется и состав ВСФР, и в переговоры включаются новые индивиды.

- Chandler A.D.* Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press, 1962.
- Charan R., Colvin G.* Why CEO's fail // *Fortune*. 1999. 21 June.
- Gakure R., Keraro V., Okari H., Kiambati K.* Emerging Trends Shaping Contemporary Business Strategy // *Prime Journal of Business Administration and Management (BAM)*. 2012. Vol. 2. № 9. P. 673–679.
- Gavetti G. and Rivkin J.W.* On the Origin of Strategy: Action and Cognition over Time // *Organization Science*. 2007. Vol. 18. No. 3. P.420-439
- Hoffman R., McRobert A.* Corporate Collapse. An Early Warning System for Leaders, Investors and Suppliers. N.Y.: McGraw-Hill, 1999.
- Kaplan R.S., Norton D.P.* The Strategy Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive. Harvard: Harvard Business School Press, 2001.
- Kiechel W.* Corporate Strategists under Fire // *Fortune*. 1982. 27 December.
- Miles R.E., Snow C.C.* Organizational Strategy, Structure, and Process. N.Y.: McGraw-Hill, 1978.
- Mintzberg H.* Crafting Strategy // *Harvard Business Review*. 1987. July–August.
- Mintzberg H.* Patterns in strategy formation // *Management Science*. 1978. Vol. 24. № 9. P. 934–948.
- Okumus F., Roper A.* Great Strategy, Shame about Implementation! Proceeding of 7th Annual Hospitality Research Conference (CHME). Glasgow, Scotland. 14–16 April, 1998. P. 218–236.
- Powell T.C., Arregle J.-L.* Firm Performance and the Axis of Errors // *Journal of Management Research*. 2007. Vol. 7. № 2. P. 59–77.
- Rumelt R.* Good Strategy, Bad Strategy. L.; N.Y.: Profile Books, 2011.
- Wery R., Wako M.* Why Good Strategies Fail? // *Handbook of Business Strategy*. 2004. Is. 1. P. 153–157.

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ЗАДАЧА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В Послании Федеральному собранию от 12 декабря 2012 г. Президент России В.В. Путин, приведя оценки распространенности «бегства от юрисдикции» крупных российских компаний, заявил: «Нам нужна целая система мер по деофшоризации нашей экономики» и поручил Правительству «внести соответствующие комплексные предложения по этому вопросу». Новизна данного поручения отражается в использовании терминов «система», «деофшоризация» и «комплексные предложения».

О необходимости противодействия использованию офшоров российскими юридическими и физическими лицами (далее – Лицами) В.В. Путин говорил и ранее. Более того, в Указе от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» Правительству РФ уже поручалось «обеспечить до конца декабря 2012 г. реализацию мер, направленных на повышение прозрачности финансовой деятельности хозяйственных обществ, включая противодействие уклонению от налогообложения в Российской Федерации с помощью офшорных компаний и фирм-однодневок». Однако выполнить такое поручение, вообще говоря, несложно: достаточно реализовать, как минимум, две меры, направленные на решение вышеперечисленных задач, причем без достижения каких-либо результатов, например, в виде повышения величин налоговых поступлений. Понятие же «система мер» означает совокупность тесно взаимосвязанных мер, обеспечивающих выполнение функции системы (в данном случае – деофшоризации экономики России). То есть предлагаемые правительством меры должны быть достаточны для решения поставленной задачи, непротиворечивы, взаимосвязаны логически, согласованы во времени, взаимно увязаны по ресурсным ограничениям и т.д.

Далее, новшеством является сама задача деофшоризации экономики, обеспечить которую должна искомая система мер. Решение этой в высшей степени сложной задачи представляет собой, по сути, революцию в экономической и правовой системе РФ.

И, наконец, термин «комплексные» означает «всесторонние», т.е. правительство должно представить набор предложений, включающий все меры¹, которые необходимы и достаточны для выполнения задачи деофшоризации экономики РФ. При этом набор таких мер может быть неединственным, причем разные наборы мер могут пересекаться. Соответственно, возможно несколько альтернативных (и, скорее всего, пересекающихся) вариантов требуемых комплексных предложений. Выбор между такими альтернативами – прерогатива президента РФ, как главы государства и гаранта Конституции. Ведь эти варианты могут предполагать различные изменения в законодательстве, реализующем систему конституционных прав и обязанностей российских и иностранных граждан и юридических лиц.

Как видим, правительство получило весьма непростое поручение, выполнить которое полностью за год было сложно. Тем не менее, хотя бы один вариант указанных «комплексных

¹ Вообще говоря, кроме предложений о мерах по деофшоризации, могут быть и иные предложения, например, процедурного характера.

предложений» оно внести могло бы, поскольку речь шла не о реализации мер по деофшоризации, а лишь о подготовке соответствующего документа (например, в форме проекта Президентской программы). Однако в следующем Послании В.В. Путин оценил результаты выполнения этого поручения правительством следующим образом: «Прямо скажу, результаты пока мало заметны». Далее он еще раз отметил, что «...ничего как следует в этой сфере не сделано за год...» и сформулировал ряд новых предложений по данному вопросу.

Одной из причин невыполнения прямого и публично озвученного в столь важном документе поручения президента может быть недостаточный уровень исполнительской дисциплины в правительстве РФ. Однако несомненно имеются и иные причины такого явного провала. Первой такой причиной является научно-теоретическая неразработанность самого понятия «деофшоризация» и отсутствие соответствующих теоретико-методологических основ и методического инструментария проведения политики деофшоризации. Второй причиной указанного выше провала в работе правительства является отсутствие стратегического подхода при проведении такой политики. Дело в том, что выполнение поставленной президентом РФ задачи деофшоризации экономики означает возвращение российских компаний в российскую юрисдикцию со всеми вытекающими из этого последствиями. Во-первых, им придется регистрировать права собственности и сделки в РФ в соответствии с российским законодательством и в сфере досягаемости регулирующих, контролирующих, правоохранительных и судебных органов РФ. Это несомненно ограничит их «свободу рук» при осуществлении хозяйственной деятельности. Но любое дополнительное значительное ограничение области допустимых решений приводит, как правило, к существенному снижению значения целевой функции лица, принимающего решения (ЛПР). К числу таких ЛПР относятся руководители и бенефициары российских офшоризованных бизнес-групп (ОБГ). Во-вторых, при переходе компаний из офшорных (классических или транзитных) юрисдикций в российскую, возрастают налоговые платежи ОБГ при соответствующем уменьшении ее суммарной посленалоговой прибыли. Таким образом, процесс деофшоризации в первом приближении можно описать в терминах антагонистической игры (игра с нулевой суммой) двух групп акторов²: органов государственного управления (ОГУ) и ОБГ. При этом важно наличие не только конфликта интересов ОГУ и ОБГ, но и способность всех акторов (включая стейкхолдеров и бенефициаров компаний, входящих в ОБГ) свободно выбирать различные варианты своего поведения в зависимости от поведения других акторов. Например, при повышении государством налоговых ставок может увеличиться вывоз капитала частными акторами с целью уклонения от уплаты налогов, но одновременно он может уменьшиться вследствие уменьшения совокупной величины посленалоговой прибыли этих акторов.

² *Актор* (от лат. actor – деятель) – субъект политики или, иначе, действующий субъект (индивидуальный или коллективный); индивид, социальная группа, организация, институт, общность людей, совершающих действия, направленные на других, например, государство является главным политическим актором на поле политики и ведущим социальным актором в обществе. Здесь и далее использованы определения терминов, приведенные на сайте dic.academic.ru/.

Из сказанного выше следует, что интересы сообщества ОБГ³ и государства если не диаметрально противоположны, то уж точно противоречат друг другу. Следовательно, разработка предложений по деофшоризационным мерам обязательно должна вестись с учетом не только системы противоречащих друг другу интересов различных акторов, но и их возможностей по противодействию попыткам других акторов достичь своих целей путем ухудшения положения первых акторов. А это типичная ситуация, в которой целесообразно применение стратегического планирования.

Остановимся подробнее на обосновании самой возможности переноса понятийного аппарата и принципов стратегического планирования с микроуровня на уровень национальной и международной экономики (далее – макроуровень⁴).

Прежде всего, необходимо отграничить понятие стратегического планирования на макроуровне от других видов макропланирования (например, от долгосрочного планирования социально-экономического развития или от индикативного планирования⁵). Очевидно, стратегическое планирование есть разновидность планирования, основанная на разработке стратегий. Интуитивно ясно, что стратегия есть способ ведения войны, обеспечивающий достижение победы над противником.

Общепринятого определения термина «стратегия» в общем (невоенном) случае не существует. Широко распространены бессодержательные определения наподобие «стратегия экономическая – долговременные, наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения правительства, администрации регионов, руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, капиталовложений, цен, социальной защиты» (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 1999).

Наиболее распространены определения *стратегии* как военной науки или искусства ведения войны, а в обобщенном виде как искусства руководить действиями какого-нибудь коллектива для достижения общих, главных целей в его борьбе с противником (Голковский словарь..., 1935–1940). Такое определение некорректно, так как не удовлетворяет простому «правилу подстановки». Например, если в выражениях «стратегия молниеносной войны» или «стратегия измора противника» заменить слово «стратегия» его вышеприведенным определением, получится бессмыслица (стратегия блицкрига – военная наука о блицкриге). В действительности следует разграничивать понятие стратегического искусства (раздела военной науки), как искусства ведения войны с целью победы (или, как минимум, избежания поражения или территориальных потерь), и собственно *стратегию*, как систему действий (последовательных или параллельных), обеспечивающих различную степень реализации интересов полководца⁶

³ Основным «артикулятором» их интересов выступает, как представляется автору, РСПП.

⁴ Наднациональный (интеграционный) и глобальный уровни также представляют интерес при решении задачи деофшоризации, однако в данной работе предполагается, что учет действий соответствующих акторов (например, Еврокомиссии) можно осуществить в рамках парадигмы макроуровня, без выделения более высоких уровней, которые условно можно назвать интегрально-экономическим и глобально-экономическим.

⁵ Подробный анализ понятия индикативного планирования см. в (Дудкин, Петров, 1998).

⁶ То есть система действий (например, последовательность ходов в карточной игре), гарантированно приводящая к проигрышу, по определению не является приемлемой стратегией.

(задаваемых критерием оптимальности, иначе функционалом или целевой функцией) при всех возможных вариантах действий противника⁷. Такое определение стратегии представляется операциональным. Очевидно, что оно верно для всех конфликтных ситуаций, описываемых теорией игр.

Определение оптимальных стратегий игроков зависит от их критериев оптимальности. Среди множества допустимых стратегий игроков можно найти, хотя и не для всех игр, доминирующие чистые стратегии или оптимальные смешанные стратегии игроков, равновесные стратегии и цену игры. При этом, наряду со стратегией в конкретной игре, можно определить стратегию-шаблон (стереотипную систему действий), единую для всех игр определенного типа, как, например, *стратегия блицкрига*. Данный пример ценен, так как дает возможность сделать ряд весьма важных методологических выводов.

Во-первых, понятие стратегии не обязательно связано с какими-либо долгосрочными действиями, хотя результаты реализации стратегии (победа в молниеносной войне), как правило, имеют долгосрочные и даже необратимые последствия.

Во-вторых, стратегия, как правило, включает ряд тактик (способов победы в конкретных боестолкновениях). Однако стратегия включает и небоевые компоненты (накопление сил в нужных местах, проведение разведывательных и дезинформационных мероприятий, создание победоносных коалиций и разрушение вражеских коалиций, в том числе дипломатическим и экономическим путем. Например, Австрия в 1856 г. «убедила» Россию признать свое поражение в Крымской войне, просто сосредоточив на границе огромную армию и угрожая вступить в войну на стороне Турции, Англии и Франции.

В-третьих, использование понятия «стратегия» осмысленно лишь при наличии угроз благополучию организации (государства) со стороны иных акторов. Для компаний это может быть конкуренция (честная и нечестная). Для государства – это тоже конкуренция (например, налоговая). Последняя также может быть честной и нечестной. Разновидностью нечестной налоговой конкуренции является вредоносная налоговая практика (перевод термина *harmful tax practice*, используемого в документах ОЭСР по данной проблематике), т.е. налоговая политика некоторой страны, направленная на содействие уходу от уплаты налогов нерезидентами в соответствующих юрисдикциях.

Эти выводы имеют большое методологическое значение применительно к политике деофшоризации. Например, в настоящее время при проведении политики деофшоризации акцент делается на улучшении инвестиционного климата в РФ, для чего потребуются не одно десятилетие. В то же время игнорируются возможности использования молниеносной (в течение одного-двух лет) стратегии деофшоризации, основанной на проведении реформы международного налогообложения в РФ. Она должна обеспечить закрытие «налоговых дыр» путем расторжения соглашений об избежании двойного налогообложения со странами (юрисдикциями), использующими вредоносные налоговые практики (ЮВНП). К ЮВНП относятся не только классические офшоры, но и неклассические офшоры (например, Кипр), не регистриру-

⁷ Стратегия – это план ведения игры при любом возможном ходе другого игрока (других игроков) (Политика..., 2001).

ющие компании международного бизнеса, но предоставляющие нерезидентам ряд льгот, позволяющих им, например, переводить через неклассический офшор прибыль из оншорной страны (например, России) в классический офшор (например, Багамы или Бермуды). Кроме того, к ЮВНП относятся и страны с низкими налогами, как, например, Ирландия, в которой действует аномально низкая ставка налога на прибыль в 12,5%.

Таким образом, в игре под названием «офшоризация» участвует еще одна группа игроков (акторов), а именно, ЮВНП. Очевидно, что отношения между ОБГ и ЮВНП напоминают союзнические, а интересы ОГУ России противоречат интересам двух предыдущих групп акторов. Аналогичные группы акторов играют в игру под названием «деофшоризация». Различие игр заключается в том, какой актор ее начал. Офшоризация экономики России началась в конце существования СССР, благо офшорная инфраструктура уже была весьма развита. Деофшоризация продекларирована совсем недавно. Неудивительно, что ее результаты пока что незаметны, особенно на фоне продолжающейся офшоризации. Для перелома долговременных негативных тенденций офшоризации экономики России государство, для начала, должно недвусмысленно и открыто признать наличие антагонистического противоречия между ним и связкой ОБГ-ЮВНП⁸. Продолжение использования бессубъектно-бесконфликтной модели взаимоотношений государства и бизнеса может приводить к принятию не только бесполезных для общества, но и весьма вредных решений. Например, в прошедшем два чтения в Госдуме законопроекте о стратегическом планировании можно безболезненно убрать прилагательное «стратегическое» перед словом «планирование» и смысл его не изменится. В этом законопроекте у государства вообще не просматриваются конфликты с кем бы то ни было.

На самом деле понятие *стратегического планирования на макроуровне* имеет право на существование. Оно имеет ценность для описания особенностей государственного планирования социально-экономического развития в условиях торговой или валютной войны, жесткой конкуренции, экономической вражды с санкциями.

Стратегическое планирование вообще имеет смысл в условиях соперничества между акторами, взаимодействующими друг с другом в борьбе за место под солнцем и рефлексирующих действия и интересы друг друга. Это очевидно для фирм-конкурентов. Но точно также, даже при очень дружественных отношениях с иностранными государствами и другими экономическими акторами, стратегический подход в макропланировании вполне уместен. Ведь, как говорится, «дружба дружбой, а табачок врозь». Руководители российских союзников (Белоруссии и Казахстана) в отношениях с Россией руководствуются именно собственными национальными интересами. А с основными нашими экономическими контрагентами отношения всегда были конфронтационны. А теперь очевидно наступает долгосрочное охлаждение отношений с Западом. Будет и постепенная эскалация экономических санкций, главным образом неявных. Произойдет ухудшение внешнеэкономических условий и сокращение налоговой базы.

⁸ Следует отметить, что по многим другим вопросам противоречие интересов между государством и бизнесом гораздо менее острое, а во многих случаях их интересы даже могут быть однонаправленными, как, например, в вопросе о внешнеэкономическом протекционизме. Речь идет, разумеется, об интересах российских товаропроизводителей.

А следовательно, повышение эффективности налогового администрирования станет императивным требованием. А это в первую очередь усилит конфронтацию государства с налогоплательщиками.

Итак, при решении проблемы деофшоризации российскому государству придется вступить в очень серьезные конфликты.

Во-первых, с собственными офшоризованными бизнес-группами. И не случайно при недавней встрече В.В. Путина с правлением РСПП он не получил одобрительного отклика на призыв полностью платить налоги в российский бюджет в обмен на улучшение инвестиционного климата.

Во-вторых, с офшорными юрисдикциями, включая офшоросодержащие оншоры. В первую очередь – с Джерси, Гернси, Мэн, Гибралтаром, Багамами, Бермудами, БВО, Кипром, Люксембургом, Нидерландами, Швейцарией и т.д. И, между прочим, с Великобританией и США. Они, конечно, сами прессингуют офшоры для увеличения поступлений налогов в свои бюджеты. Но попытки России вернуть капиталы из офшоров на родину и прекратить практику двойного необложения налогами будут блокировать.

В-третьих, с лоббистами интересов бизнес-групп в правительственных и парламентских кругах, в СМИ и научно-аналитическом сообществе. Значительная часть этих лиц коррумпирована, а часть препятствует усилению государственного регулирования «из принципа», руководствуясь либертарианскими идеологизированными догмами.

Наличие столь мощных противников, возможно, образующих коалиции, может полностью выхолостить любые планы деофшоризации. При этом на каждое действие руководства страны они совершают контрдействия. Логично было бы и руководству страны, если оно действительно хочет добиться деофшоризации, поступать аналогичным образом, то есть «играть в игру многих лиц с противоречащими интересами».

В чем специфика целеполагания при стратегическом планировании применительно к задаче деофшоризации?

Важнейшим элементом планирования является целеполагание. При стратегическом планировании возникает специфика этого явления.

Во-первых, специфика целеполагания при стратегическом планировании в том, что цели (не первого уровня) могут изменяться в зависимости от действий противников. Более или менее постоянны только интересы (задающие критерии успешности развития) и исходные величины ресурсов. При офшоризации / деофшоризации ОБГ специально маскируют свои офшорные элементы, финансовые и товарные потоки, проходящие через них, используют современные методы коммуникаций и конспирации. Соответственно, и ОГУ должны действовать не архаичными методами в стиле «медленно ползет улитка по склону горы Фудзи», а методами, используемыми спецслужбами для борьбы с организованными преступными группами.

Во-вторых, корректировка целей – не спонтанные реакции, а деятельность, подчиняющаяся планам. Без плана можно придумать и реализовать только простую стратегию, реализуемую одним или несколькими людьми. Но офшоризация – проблема огромного масштаба.

Решение задачи деофшоризации займет десятилетия и потребует усилий множества людей, органов управления и предприятий, что немаловажно. Без развернутых и научно обоснованных планов не обойтись.

Что может заставить ОГУ РФ совершить такой переход? Очевидно, что в условиях долговременной стагнации спроса на товары российского экспорта со стороны развитых стран, наличия перманентной угрозы падения цен на нефть и возникшей конфронтации со странами ЕС и США обеспечить приемлемые темпы роста благосостояния граждан, инвестиций в развитие производства и оборонных расходов на основе «экспортно-сырьевой» модели экономики не удастся. Поэтому развитие экономики на основе высокотехнологичной модернизации высоко-обрабатывающих отраслей или «новая индустриализация» – единственно шанс избавиться от «ресурсной зависимости» и создать нормальную экономику. То есть экономику, экспортирующую машины, потребительские товары и комплектующие к ним, услуги и технологии.

Но для этого требуется радикально увеличить норму накопления в ВВП. Так в прошлом году доля «наблюдаемых» инвестиций в основной капитал в ВВП составила 14%, в том числе в производство резиновых и пластмассовых изделий 0,06%; в производство готовых металлических изделий 0,06%; в машиностроение – 0,43%, а в строительство 0,26%. А поскольку приходится вкладывать огромные средства в олимпийские объекты, добычу сырья, строительство жилья и дорог, прокладку трубопроводов по дну морей, надо увеличивать норму накопления в ВВП.

Для этого, во-первых, компании должны больше инвестировать средств из прибыли. Внешний долг уже очень велик, а наращивать его теперь будет затруднительно.

Во-вторых, должны резко увеличиться и государственные инвестиции в развитие. Что в условиях стагнации сделать непросто.

«Очевидная идея» – увеличить ставки налогов – не очень продуктивна.

Поэтому наиболее логичный путь решения проблемы недостаточности доходов бюджета – повышение эффективности налогового администрирования, то есть увеличение налоговых поступлений без повышения нормативных налоговых ставок.

Для этого надо решить две проблемы.

Во-первых, – обеспечить высокую (более 95–98%) *собираемость налогов*, то есть соотношения налоговых поступлений и налоговых обязательств налогоплательщиков. В настоящее время Федеральная налоговая служба России этот показатель не рассчитывает. Взамен используется показатель видимой собираемости налогов – соотношение налоговых поступлений и видимых суммарных налоговых обязательств налогоплательщиков. В последних не учитываются налоговые обязательства законопослушных налогоплательщиков⁹.

Во-вторых, надо положить конец применению «агрессивного налогового планирования», то есть уменьшению налогоплательщиками налоговых обязательств путем нарушения

⁹ То есть тех, что не предоставляют налоговую отчетность, скрывают доходы, завышают расходы или вообще не зарегистрированы. Что не удивительно, так как ФНС – не правоохранительный орган и не может осуществлять оперативно-розыскные мероприятия. А другим – не дает, так как был принят закон, что правоохранители не вправе инициировать возбуждение налоговых уголовных дел без обращения ФНС. В результате принятия такой нормы возник паралич правоприменительной деятельности в налоговой сфере.

норм законодательства, а также – легального использования любых дефектов законодательства, включая «налоговые лазейки».

Благодаря юрисдикциям с вредоносными налоговыми практиками офшоризованные бизнес-группы могут осуществлять широкомасштабное агрессивное налоговое планирование вполне легально. А что делает ФНС? По неизвестным причинам она даже не показывает потери налоговых доходов вследствие существования такого СИДН с Кипром. И вообще не показывает потери налоговых доходов вследствие агрессивного налогового планирования. Увы. А министр финансов России заявляет, что у России нет СИДН с «черными» (не сотрудничающими с ОЭСР) офшорами. То есть Кипр при запросах сообщает налоговым органам России налоговые сведения. Но это не спасает от легального АНП.

Российские власти до недавнего времени вообще не участвовали в антиофшорном наступлении. Однако нехватка доходов, ставшая серьезной проблемой после начала мирового кризиса, привела к началу борьбы с офшоризацией страны. Сначала – декларативной. На первых этапах российской антиофшорной компании акцент делался на борьбу с офшоризацией экономики, когда офшоры используются для:

- 1) коррупции и отмывания незаконно полученных доходов;
- 2) деятельности финансово-экономической и организованной преступности, в том числе осуществляемой с использованием фирм-однодневок.

Однако теперь наступил черед противодействию «применению наносящих ущерб налоговых практик и агрессивного налогового планирования», осуществляемому российскими и иностранными бизнес-группами с использованием офшорной инфраструктуры. Нехватка бюджетных средств становится все острее. Уже дело дошло до секвестрирования расходов, названного урезанием расходов.

При этом нет даже ясности в вопросе о собираемости налогов и эффективности налогового администрирования. Соответственно, нет оценок резервов повышения налоговых доходов без увеличения налоговых ставок.

Сейчас Минфин считает, что собираемость налогов составляет более 90%. Но это в принципе невозможно в условиях, когда доля скрытой оплаты труда и смешанных доходов, по данным Росстата, устойчиво превышает четверть оплаты труда (включая социальные взносы)¹⁰. Доля скрытой оплаты труда и смешанных доходов в ВВП в 2011 г. составила 14,1%. В 2012 г. она возросла до 14,4%.

В целом, по расчетам автора, потери доходов бюджетной системы вследствие «внутреннего затенения» ВВП составили в 2012 г. 4184 млрд р. (6,7% ВВП).

К сожалению, пока что у правительственных ведомств нет понимания тесной взаимосвязи офшоризации, АНП и незаконного вывода денежных средств (утечки капитала) из России. Ее показателем служит сумма двух величин. Первая – это статья «Чистые ошибки и пропуски», составившая в 2012 г. 10,3 млрд долл. Вторая – статья платежного баланса «Сомнительные операции» (38,8 млрд долл.). Итого утечка составила, как минимум 49,1 млрд долл.

¹⁰ При этом очевидно, что в скрытой оплате никаких налогов не содержится. Поэтому доля скрытой оплаты труда в посленалоговой оплате труда значительно выше трети оплаты труда.

Утечка капитала – часть более общей проблемы вывоза резидентного капитала (в российских условиях это, в основном, утечка) с частичной компенсацией (на макроуровне, а иногда – на микроуровне) легальным ввозом нерезидентного капитала, в основном – в форме краткосрочных кредитов.

Потери доходов бюджетной системы вследствие утечки капитала составили в 2012 г. 839 млрд р. (1,3% ВВП).

В целом потери доходов бюджетной системы вследствие «затенения» ВВП и утечки капитала составили в 2012 г. 5023 млрд р. (8,0% ВВП).

Кроме указанных потерь, следует добавить огромные потери налоговых поступлений вследствие офшоризации экономики России. В частности, эффекта «двойного необложения налогами» доходов, переправляемых предприятиями и гражданами в офшоры.

Дело в том, что утечка капитала не только лишает предприятия ресурсов для накопления капитала и поддержания темпов экономического роста на уровне 10% в год¹¹. Взамен им приходится наращивать внешний долг, достигший уже 649 млрд долл, причем этот долг сильно офшоризирован, т.е. приходится на классические и транзитные офшоры. В результате уменьшаются будущие доходы предприятий, их собственников и работников в России, и растут выплаты доходов от инвестиций, в основном, не облагаемые налогами в полной мере.

Наращивание внешнего долга приводит к росту доходов от инвестиций, выплаченных нерезидентам, увеличивая нагрузку на платежный баланс в будущем. И это «будущее» уже наступило. Российские же инвестиции за рубеж доходов почти не приносят. Да и те в основном получают от размещения международных резервов Банком России под крайне низкие проценты.

К сожалению, данные о страновой структуре внешних долговых активов не публикуются. Однако имеются такие данные по прямым иностранным инвестициям. Судя по ним масштабы офшоризации российской экономики огромны. Так, примерно четыре пятых накопленных прямых иностранных инвестиций в Россию и из нее приходится на офшоры, как классические, так и неклассические..

При этом ввоз капитала из офшоров превышает его вывоз в офшоры.

Однако с учетом несанкционированного вывоза капитала (утечки) даже по минимальной оценке (сумме статей платежного баланса «сомнительные операции» и «чистые ошибки и пропуски», которые ЦБ включает в агрегат «Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором» (ЧВКЧС) результат изменяется на прямо противоположный: вывоз капитала в офшоры превышает его ввоз на 499 млрд долл. Аналогичные выводы можно сделать относительно потоков (операций, по терминологии ЦБР) прямых иностранных инвестиций в России.

При этом дисбаланс доходов от инвестиций огромен и складывается не в пользу России.

Однако в настоящее время статистическая база для оценки таких потерь отсутствует, поскольку ФНС не публикует объемы уплачиваемых и получаемых предприятиями-

¹¹ То есть удвоения за 7 лет.

резидентами процентов, роялти и дивидендов, списываемых на издержки пеней, штрафов и непогашенной дебиторской задолженности нерезидентов, а также особо подозрительных с точки зрения скрытой утечки капитала (например, с использованием трансфертных цен) в разрезе «отношения с российскими резидентами и нерезидентами» и т.п.

Поэтому начинать проведение политики реальной а не декларативной деофшоризации надо с информационно-статистического и аналитического ее обеспечения.

Итак, офшоризация российской экономики, по сути, блокирует поступательное ее развитие. Необходимо развернуть борьбу с незаконным выводом капиталов в офшоры, а также с использованием российскими и иностранными бизнес-группами «наносящих ущерб практик налогообложения» офшорными и т.п. юрисдикциями, а также «агрессивного налогового планирования»¹².

Поэтому Президент России В.В. Путин поручил правительству внести комплексные предложения по вопросу о целой системе мер по деофшоризации экономики России вполне обоснованно.

Профильные ведомства сосредоточились на выполнении отдельных поручений главы государства по данному вопросу. Но соответствующий программный документ до сих пор отсутствует. Существующие документы (План действий Правительства Российской Федерации по борьбе с офшоризацией российской экономики и Национальный план по противодействию уклонению от уплаты налогов и сокрытию бенефициарных владельцев компаний) следует объединить и дополнить с тем, чтобы он соответствовал предложенному Президентом России названию «Национальный план по борьбе с отмыванием денег, уклонением от уплаты налогов и деофшоризацией».

Содержащиеся в нем меры должны отвечать понятию система, то есть обеспечивать выполнение поставленной цели (системе целей). В Национальном плане должны содержаться:

- 1) критерии успешности социально-экономического развития;
- 2) анализ причин и последствий офшоризации экономики, оценки наносимого ею ущерба, постановка проблемы деофшоризации экономики;
- 3) разработка и обоснование индикаторов офшоризации и офшоризованности экономики, наносимого ими ущерба, эффекта деофшоризации (увеличения налоговых доходов, со-

¹² Понятие агрессивное налоговое планирование включает два явления, вызывающие озабоченность налоговых органов:

- 1) планирование, создающее налоговый статус, который легален, но приводит к непредусмотренным и неожиданным последствиям для налоговых поступлений. Налоговые органы беспокоятся в связи с риском того, что налоговое законодательство может обходиться для достижения результатов, которые не предвидели законодатели. Это усугубляется как правило длительным промежутком между моментом создания налоговых схем и моментом их обнаружения налоговыми органами с принятием корректирующих изменений в законодательстве;
- 2) получение налогового статуса, выгодного налогоплательщику, без прямого заявления о том, что имеется неопределенность относительно того, согласуются ли существенные факты в налоговой декларации с законодательством. Налоговые органы озабочены в связи с риском того, что налогоплательщик не раскроет его мнение по поводу наличия такой неопределенности либо с риском, связанным с попаданием в «серую зону» закона (иногда налоговые органы могут не согласиться с тем, что нормы закона неоднозначны).

кращения утечки капитала, снижения офшоризованности операций и капитала российских компаний и т.д.) и порядка проведения мониторинга их изменения;

4) цели политики деофшоризации, условия и временные рамки их достижения, ресурсное обеспечение решения проблемы деофшоризации и конкретные задачи деофшоризации в увязке с задачами социально-экономической политики в целом;

5) система мер, обеспечивающих решение задач деофшоризации;

6) этапы и графики достижения целевых показателей (таргетов) деофшоризации и порядок контроля их выполнения.

Главный акцент при этом должен быть сделан на устранении возможностей получения как российскими, так и иностранными бизнес-группами (а не только российскими бенефициарами) налоговой выгоды благодаря применению «наносящих ущерб практик налогообложения» (то есть возможностей офшорной инфраструктуры) и «агрессивного налогового планирования».

Не претендуя на полноту охвата таких возможных мер, приведем некоторые меры по пресечению незаконного вывоза капитала и противодействию агрессивному налоговому планированию, которые позволят закрыть наиболее крупные и опасные «лазейки», а точнее, «дыры» в системе государственного регулирования РФ.

Некоторые меры по пресечению незаконного вывоза капитала и противодействию агрессивному налоговому планированию

1. Предоставление налоговым и таможенным органам статуса органа валютного контроля. Сейчас они агенты валютного контроля, что не позволяет им даже (1) выдавать предписания об устранении выявленных нарушений норм валютного регулирования и (2) применять установленные меры ответственности за нарушение таких норм. В условиях либерализации валютных операций движения капитала система валютного регулирования и валютного контроля должна работать в первую очередь на обеспечение полной собираемости налогов.

В том числе, необходимо ввести порядок обязательного уведомления таможенными органами и банками налоговых органов о всех осуществляемых физическими и юридическими лицами внешнеэкономических и валютных операциях. К их числу относятся все операции трансграничного движения капитала, операции по получению и выплате доходов от оплаты труда и инвестиций, внешнеэкономические операции, особенно приводящие к возникновению непогашенной дебиторской задолженности нерезидентов, то есть утечке капитала. Операции с банками по внесению и получению иностранной валюты в банках в крупных объемах также должны быть известны налоговым органам (особенно операций иностранцев).

В настоящее время лица, даже вообще официально не получающие доходов, могут вывозить за рубеж любые величины денежных средств и валютных ценностей. Более того, официально «несуществующие» миллионы иностранных работников и предпринимателей ежегодно пересылают за рубеж десятки миллиардов долларов полученных в России доходов, с которых не уплачены налоги.

2. Введение недискриминационного порядка уплаты НДС импортерами, осуществляющими предоплату поставок товаров и услуг нерезидентами, в момент осуществления платежа (например, путем банковского перевода). Это обеспечит выравнивание условий конкуренции при приобретении товаров у российских предприятий и у нерезидентов, что особенно актуально после вступления России в ВТО. Учитывая, что многие такие фирмы являются «однодневками», исчезающими после перевода крупных средств за рубеж, взимание НДС при перечислении средств за рубеж приведет к снижению эффективности этой схемы незаконного вывоза капитала и обеспечит поступление в бюджет дополнительных средств.

3. Прекращение практики включения во внереализационные расходы (уменьшающие налогооблагаемую прибыль) безнадежных долгов российским предприятиям со стороны нерезидентов. Если российский импортер или экспортер не обеспечил гарантированного исполнения сделки партнером-нерезидентом либо возмещения ущерба при непогашении импортного аванса нерезидентом, он должен списывать убытки за счет уменьшения капитала, а обязательство по уплате налога на прибыль уменьшаться не должно. При этом государство вправе предъявлять иск к управляющему компанией о возмещении вреда его предприятию, нанесенного в результате его действий или бездействия (например, неистребования у нерезидента возврата непогашенных импортных авансов в судебном порядке). В первую очередь предлагаемые меры следует применить к операциям с офшорными компаниями.

4. Ужесточение административной и уголовной ответственности за незаконный вывоз капитала с территории государств-членов Таможенного союза, в том числе под видом неоплаченной покупателями-нерезидентами продукции, непогашенных импортных авансов, непогашенных заемщиками-нерезидентами кредитов, уплаты завышенных процентов по иностранным кредитам, а также за просрочку зачисления и полное незачисление валютной выручки на банковские счета при внешнеторговой деятельности.

5. Ревизия всех соглашений об избежании двойного налогообложения, особенно с офшорными юрисдикциями, с тем, чтобы они не могли быть использованы для уменьшения налоговых обязательств предприятий-резидентов. В частности, перейти к принципу обложения налогами доходов (дивидендов, процентов по кредитам, роялти и т.п.) в стране их фактического создания с зачетом уплаченных налогов в стране происхождения капитала. При таком подходе вывод капитала в офшоры станет гораздо менее выгодным.

Заклучить соглашения об обмене налоговой информацией с офшорами, денонсировать имеющиеся соглашения с ними об избежании двойного налогообложения, включая Кипр и Люксембург, являющиеся транзитными офшорами.

Законодательно запретить перевод активов в офшорные юрисдикции, с которыми не заключены соглашения об обмене налоговой информацией по модели транспарентности, выработанной ОЭСР.

Определить единый перечень офшоров, в том числе, находящихся внутри оншоров, объединив перечни Минфина России и ЦБ России.

6. Ужесточение административной и уголовной ответственности за расхищение имущества (капитала, прибыли) предприятия их собственниками и управляющими. Все схемы ми-

нимизации налоговых платежей и незаконного вывоза капитала так или иначе связаны с функционированием групп аффилированных лиц, налогоплательщиков и налоговых агентов (ГАЛН) – резидентов различных юрисдикций, использующих трансфертные цены, притворные сделки (купли-продажи, займа, аренды и т.д.) для минимизации налоговых платежей в бюджеты государств-членов Таможенного союза.

Поскольку организация (предприятие), его владелец и управляющие – разные лица, то перенос прибыли (profit shifting) в офшорные компании из аффилированных с ними российских предприятий его стейкхолдерами невозможен без совершения последними ряда правонарушений, в том числе преступлений. Поэтому правоохранительные органы должны быть вправе самостоятельно обращаться в суд с ходатайством о возбуждении уголовного дела.

Поскольку разработка и использование схем минимизации налоговых платежей предполагают создание организованной преступной группы и должны рассматриваться как крайне опасные для общественной безопасности деяния. *Снисходительное отношение к незаконному вывозу капитала и уклонению от уплаты налогов пора прекратить.*

7. Введение комплекса мер, снижающих налоговые потери от несанкционированного вывоза капитала, таких как 1) авансовое взимание НДС на экспортируемые товары при их таможенном оформлении с последующим возмещением полного объема НДС экспортерам налоговыми органами только после поступления экспортной выручки, как это было предусмотрено ранее; 2) взимание авансовых платежей по НДС уполномоченными банками при перечислении поставщикам-нерезидентам импортных авансов (см. выше); 3) введение штрафов за просроченную дебиторскую задолженность по импортным контрактам.

8. Введение высоких штрафов при непоступлении экспортной выручки, нерепатриации непогашенных импортных авансов в размере всей величины непоступившей выручки и непогашенных авансов, а также при других видах незаконного вывоза капитала в размере вывезенной величины капитала. При этом уплаченный авансом НДС не должен возвращаться импортеру, его следует в необходимом объеме засчитывать в уплату штрафа.

9. Введение налога на чистый вывоз капитала. При этом вывозом капитала надо считать не только операции с финансовыми инструментами с участием нерезидентов, но и текущие операции, связанные с предоставлением резидентами нерезидентам торговых кредитов до момента их погашения. К сожалению, слишком часто подобные операции потом приходится переклассифицировать в статью «сомнительные операции», отражающую утечку капитала.

10. Улучшение информационно-статистической основы противодействия офшоризации экономики, утечке капитала и минимизации налогов: 1) налаживание мониторинга потерь налоговых поступлений в «офшорных» странах вследствие операций их компаний и физических лиц с офшорами; 2) получение данных о платежном балансе и международной инвестиционной позиции от всех офшоров в страновом разрезе (под эгидой МВФ); 3) оценивание использования налогового потенциала с учетом утечки капитала; 4) корректировка величины показателя ВВП на величину чистого экспорта товаров и услуг и других элементов ВВП и не облагаемых налогами при оценке налоговой нагрузки на экономику по доле налогов в ВВП; 5) мониторинг собираемости налогов в узком и широком смысле слова, а также средней эф-

фактивной ставки налога на прибыль, НДФЛ, НДС и других налогов, причем в разрезах по «видимому» и неформальному секторам и с акцентом на выгоды и потери от международного налогообложения внешней торговли, трансграничного движения капитала и трансграничных потоков доходов от инвестиций и оплаты труда.

11. Введение в законодательство понятия «национальная компания», удовлетворяющего требованиям: регистрации, налогового резидентства и ведения основной деятельности в России, принадлежности российским гражданам и национальным компаниям, не имеющим аффилированности с иностранными лицами и юрисдикциями. Только национальным компаниям и российским гражданам-резидентам следует предоставлять доступ к недрам и другим природным ресурсам, госзаказам, госпрограммам, госсубсидиям и госкредитам, рефинансируемым ЦБ кредитам, концессиям, к собственности и управлению недвижимостью, к жилищному и инфраструктурному строительству и управлению, к операциям со сбережениями населения, а также к другим стратегически важным для государства и чувствительным для общества видам деятельности.

12. Введение обязательной регистрации прав собственности конечных владельцев на акции российских системообразующих предприятий в российских регистраторах. Создание центрального депозитария для учета прав собственности на все акции российских предприятий. Нормативное закрепление обязательности первичных размещений акций и облигаций российских эмитентов на российских торговых площадках.

13. Введение в отношении офшорных компаний, принадлежащих российским резидентам, требования по соблюдению российского законодательства о раскрытии информации об участниках компании (акционеры, вкладчики, выгодоприобретатели), а также о раскрытии налоговой информации для целей налогообложения в России всех доходов, получаемых от российских источников под угрозой установления 30%-ого налога на все операции с «несотрудничающими» офшорами.

14. Формирование «черного списка» зарубежных компаний, не выполняющих требования российского законодательства и договорных обязательств перед российскими гражданами и предприятиями, а также участвующих в сомнительных финансовых операциях с российскими компаниями и банками, а также банков, проводящих их операции, отнеся все операции с ними к разряду сомнительных.

15. Введение разрешительного порядка офшорных операций для российских компаний с государственным участием.

16. Для пресечения незаконных операций по вывозу капитала, сопровождающихся уклонением от уплаты налогов, создать единую информационную систему валютного и налогового контроля, включающую электронное декларирование паспортов сделок с передачей их в базы данных всех органов валютного и налогового контроля, введение норм ответственности руководителей предприятий, допускающих накопление просроченной дебиторской задолженности по экспортно-импортным операциям.

17. Прекращение дискриминации отечественных заемщиков и эмитентов перед иностранными (при расчете показателей ликвидности, достаточности капитала и др.), ЦБ не дол-

жен считать обязательства нерезидентов и иностранных государств более надежными и ликвидными, чем аналогичные обязательства резидентов и российского государства). Введение отечественных стандартов деятельности рейтинговых агентств и отказ от использования оценок иностранных рейтинговых агентств в государственном регулировании.

18. Введение ограничений на объемы забалансовых зарубежных активов и обязательств перед нерезидентами по дериватам российских организаций, ограничение вложения средств российских предприятий в иностранные ценные бумаги, включая государственные облигации США и других иностранных государств с высоким дефицитом бюджета или государственного долга.

19. Повышение резервных требований к российским банкам по операциям в иностранной валюте; установление ограничений на увеличение валютной позиции коммерческих банков.

20. В целях увеличения потенциала и безопасности российской денежной системы и упрочения ее положения в мировой экономике, придания рублю функций международной резервной валюты и формирования московского финансового центра стимулировать переход во взаимных расчетах со странами СНГ на рубли, в расчетах с ЕС – на рубли и евро, с Китаем – на рубли и юани. Рекомендовать хозяйствующим субъектам переходить на расчеты в рублях за экспортируемые и импортируемые товары и услуги. При этом предусматривать выделение связанных рублевых кредитов государствам-импортерам российской продукции для поддержания товарооборота, использовать в этих целях кредитно-валютные СВОПы.

21. Создание платежно-расчетной системы в национальных валютах государств-членов ЕврАзЭС. Разработать и внедрить собственную независимую систему международных расчетов, которая могла бы устранить критическую зависимость от подконтрольной США системы SWIFT. Включить в нее банки России и государств-членов Таможенного союза и СНГ, а также Китая, Индии и других традиционных партнеров.

22. Осуществление Банком России рефинансирования коммерческих банков под рублевое кредитование экспортно-импортных операций, а также учитывание в основных направлениях денежно-кредитной политики дополнительного спроса на рубли в связи с расширением внешнеторгового оборота в рублях и формированием зарубежных рублевых резервов иностранных государств и банков.

23. Организация биржевой торговли нефтью, нефтепродуктами, лесом, минеральными удобрениями, металлами, другими сырьевыми товарами в рублях в целях обеспечения рыночного ценообразования и предотвращения использования трансфертных цен для уклонения от налогообложения. Введение обязательной продажи производителями биржевых товаров через зарегистрированные Правительством России биржи не менее половины своей продукции, в том числе поставляемой на экспорт.

24. Ограничение заимствования контролируемых государством корпораций за рубежом. Постепенное замещение инвалютных займов контролируемых государством компаний рублевыми кредитами государственных коммерческих банков за счет их целевого рефинансирования со стороны Банка России под соответствующий процент.

25. Прекращение предоставления гарантий по вкладам граждан в иностранных валютах в рамках системы страхования вкладов с введением требования на поддержание длинной валютной позиции для банков, открывающих вклады в иностранных валютах и с повышением нормативов обязательных резервов по вкладам в иностранной валюте.

* * *

Все приведенные выше рекомендации могут и должны быть детализированы при практической реализации предлагаемых налоговых инноваций. Решение задач деофшоризации, противодействия минимизации налогов на основе системного и инновационного подходов к государственному регулированию экономики – это социоинжиниринговый проект огромной сложности и его реализация должна осуществляться на основе программно-целевого метода с выделением больших ассигнований на разработку и обоснование комплекса мер государственного регулирования экономики. В данном материале они сформулированы лишь в общем и предварительном виде.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Дудкин В.Е., Петров Ю.А.* Индикативное планирование – механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой // Российский экономический журнал. 1998. № 6. С. 38–58; № 7–8. С. 43–71.
- Политика. Толковый словарь / Общ. ред. д.э.н. И.М. Осадчая. М.: ИНФРА-М; Весь Мир, 2001.
- Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999.
- Толковый словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. М.: Государственный институт «Советская энциклопедия»; ОГИЗ (т. 1); Государственное издательство иностранных и национальных словарей (т. 2-4), 1935–1940.

СВЕДЕНИЯ О ДОКЛАДЧИКАХ ПЛЕНАРНОГО ЗАСЕДАНИЯ

Бабкин Александр Васильевич – д.э.н., профессор, директор Департамента научных исследований СПбГПУ.

Ильин Владимир Александрович – д.э.н., директор ИСЭРТ РАН.

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

Королев Олег Петрович – Глава Администрации Липецкой области.

Петров Юрий Александрович – к.э.н., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН.

Платонов Валерий Михайлович – д.э.н., председатель Комитета ТПП РФ по промышленному развитию, заместитель генерального директора ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод».

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

Трачук Аркадий Владимирович – д.э.н., Генеральный директор ФГУП «Гознак».

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

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«НОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ»

В.Л. Макаров

Сейчас острейший период развития российской экономики. Все говорят о том, что разговоры о малом бизнесе только идут, а малый бизнес как не развивался нормально, так и не развивается. Мы находимся на распутье, когда непонятно, что дальше делать. Каждый предлагает свои пути развития. Эти пути очень разные.

Хочу озвучить один способ. Мне кажется, если бы его выбрали, то Россия продолжала бы быть великой державой, и ее место в мире было бы гораздо выше, чем сейчас. Это гигантский проект с условным названием «Трансконтинентальный пояс развития». Нужно создать инфраструктуру, которая бы привела к бурному развитию России и близлежащих стран. Под инфраструктурой понимаются высокоскоростные дороги, соответствующая связь и т.д. Чтобы эта инфраструктура покрыло всю территорию России, Казахстана, Китая и т.д. Уже имеются некоторые транспортные проекты.

В данном случае речь идет о другом. О том, что это только инфраструктура. Однако главное – насытить ее людьми, промышленностью, сельским хозяйством и т.д. Одна из задач проекта – переселить людей в деревни, чтобы там жить было комфортнее, чем в мегаполисе, чтобы пошел обратный процесс, иначе люди не поедут из Москвы в деревню. Инфраструктура должна быть так устроена, чтобы там, в деревне жить было лучше, особенно самому разнообразному малому бизнесу. Примитивное понимание этого проекта такое: есть скоростная дорога, от которой отходят хорошие дороги, там строятся дома по новым технологиям, куда люди с удовольствием переселятся. Это не будет далеко от больших городов, но люди будут жить в нормальных городских условиях.

Еще одна задача состоит в том, чтобы сохранить территорию, которую наша империя создавала в течение многих веков. Единственный способ это сделать – населить ее нормальными людьми, не обязательно россиянами, это может быть международное общество.

Этот проект серьезно прорабатывается. На недавнем заседании президиума Академии наук три товарища делали доклады на эту тему. Это были В.И. Якунин, Ю.С. Осипов и В.А. Садовничий. Эти трое, объединившись, представили такой проект. После этого выступил китаец, который проект этот поддержал, сославшись на мнение вышестоящих товарищей. Китаю хочется сделать дорогу, которая бы от них шла на Аляску. Тогда по этому пути китайские товары пойдут напрямиком в Америку.

В проекте много различных деталей и нюансов, но он может воодушевить не только Россию, но и половину населения планеты. Такой проект повышает независимость России, потому что сельское хозяйство будет внутри страны, продовольствия своего будет хватать на всех. Думаю, что через какое-то время появятся серьезные научные публикации по этому про-

екту. Если говорить о теме нашего Круглого стола, согласитесь, что это новый проектный способ организовать бизнес, в котором разнообразный малый бизнес найдет свое место.

Е.В. Устюжанина

НОВЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И СТРОЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Неоклассическая институциональная теория (О. Уильямсон) выделяет три основные формы организации бизнеса: унитарную (U-форма), холдинговую (H-форма) и мультидивизиональную (M-форма). Под унитарной формой организации бизнеса О. Уильямсон понимал традиционную организацию фирмы по функциональному признаку. Холдинговая форма подразумевала объединение нескольких организаций на основе владения холдинговой компанией контрольными пакетами акций дочерних предприятий. Мультидивизиональная форма отождествлялась с созданием внутри корпорации полуавтономных подразделений, сформированных по рыночному (товарному или территориальному) признаку и наделенных определенной степенью хозяйственной самостоятельности.

Понятно, что на одном полюсе стоит единая унитарная компания, на другом – группа компаний (холдинговая структура), а промежуточное положение занимает мультидивизиональная структура – еще вроде бы одно юридическое лицо, но уже построенное по федеративному признаку.

Однако в описании Уильямсона и его последователей прослеживается некоторое внутреннее противоречие. Основное отличие мультидивизиональной структуры от холдинговой заключается, по их мнению, в степени влияния штаб-квартиры на деятельность дивизионов: сильному в рамках M-формы и слабому в рамках H-формы. И тут мы сталкиваемся с неким смешением юридического и управленческого или организационного критерия. Потому что сила влияния штаб-квартиры на деятельность дивизионов определяется не только правовыми основаниями их отношений, но и способом организации внутрикорпоративной экономики. В рамках холдинговых схем владения отдельные дочерние общества могут быть превращены в производственные цеха – центры затрат. А в рамках единого юридического лица дивизионам может быть предоставлена значительная самостоятельность.

По нашему мнению, в настоящее время можно выделить следующие идеальные, в Веберовском смысле, конструкции организационных форм:

- унитарная;
- дивизиональная;
- адхократическая;
- модульная;
- сетевая.

Унитарная форма – это организация, основанная на непосредственном или опосредованном подчинении всех служб и работников компании вышестоящим органам.

Такая структура не исключает наличия специальных функциональных служб управления, возможность применения матричных схем организации деятельности, внедрения проектных или процессных методов управления.

Но определяющими чертами этой структуры являются:

- 1) четкие границы фирмы;
- 2) доминирование стратегической вершины (центра) управления;
- 3) сквозной характера подчинения.

Дивизиональная форма – это организация бизнеса, основанная на предоставлении хозяйственной автономии подразделениям (дивизионам) корпорации. Характеризуется четким разделением компетенций между штаб-квартирой и руководством дивизионов.

Форма организационной иерархии – система вассалитета. Основное отличие системы вассалитета от свойственной унитарной структуре пирамиды полномочий – отсутствие сквозного подчинения и четкое разделение компетенций (вассал моего вассала – не мой вассал).

На рис. 1 представлена типичная дивизиональная структура транснациональной корпорации EADS. Как видим, в нее входит 4 дивизиона: Airbus (гражданское самолетостроение), Eurocopter (вертолетостроение), EADS Astrium (космические корабли и спутниковая связь) и Cassidian (военный сектор).

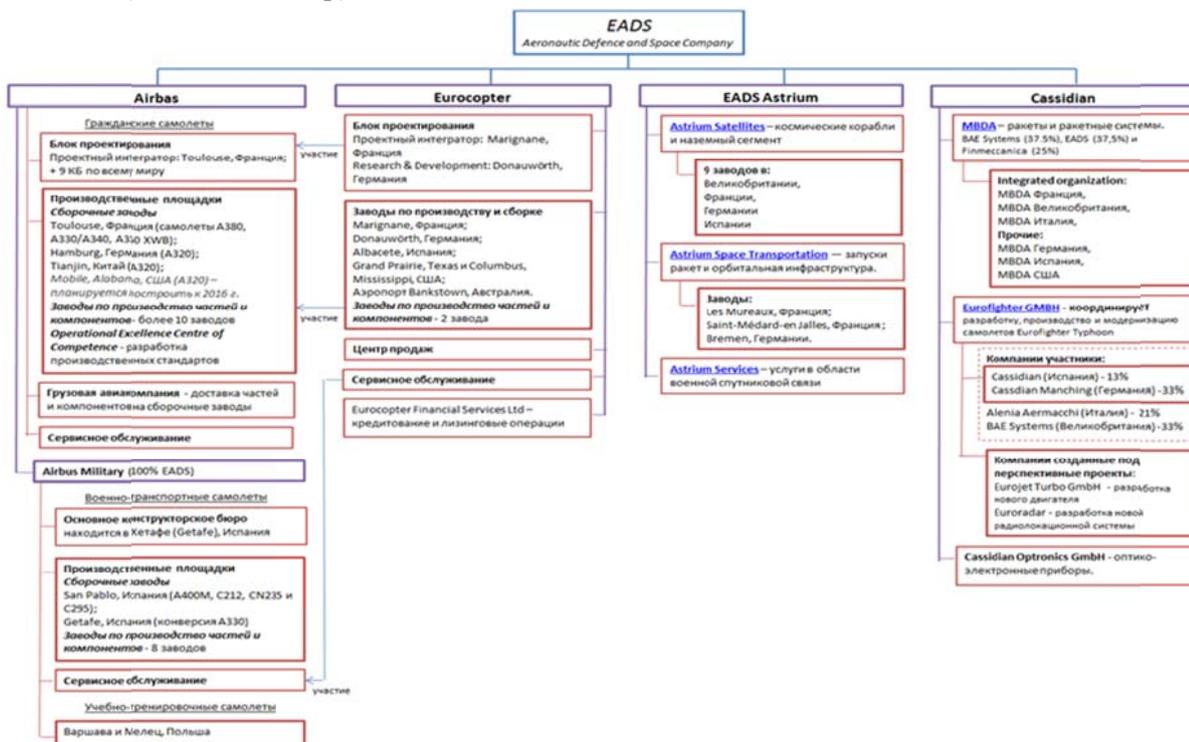


Рис. 1. Типичная дивизиональная структура (EADS)

Адхократическая форма организации бизнеса характеризуется размытостью границ как самой компании, так и ее структурных единиц. Размытость границы компании связана с тем, что значительная часть работников привлекается по договорам подряда на выполнение

конкретного проекта. Большинство занятых – портфельные специалисты, не связывающие себя одним местом работы.

Размытость внутренней структуры определяется временным характером существования организационных единиц, создаваемых под реализацию конкретного проекта, выполнение конкретной работы. Большинство работников выполняет свои обязанности в составе временной целевой бригады (творческого коллектива), которая распускается после выполнения поставленной задачи (реализации проекта). На рис. 2 представлен общий абрис адхократической структуры.

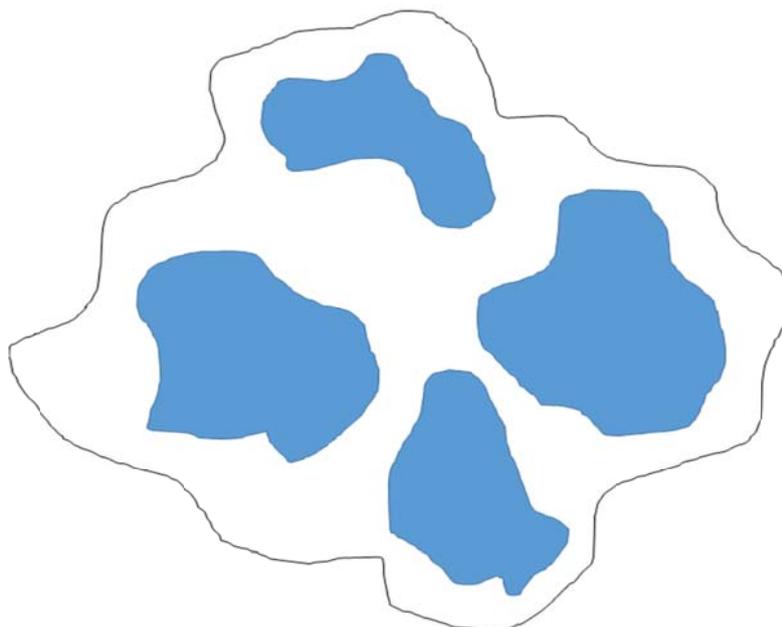


Рис. 2

Общий абрис. Наиболее очевидные примеры: проектные организации; кинопроизводство; консультационные и инжиниринговые фирмы, привлекающие специалистов на временной основе.

Модульная форма организации бизнеса, также как и адхократия, использует внешние по отношению к компании ресурсы для расширения своих возможностей и усиления своих позиций. Однако в этом случае отношения устанавливаются не с отдельными специалистами, а с формально независимыми фирмами.

Формируется устойчивая группа компаний, объединенных между собой кооперационными связями, центральным звеном которой выступает компания – интегратор. Эта компания передает значительную часть направлений работы над совместным проектом самостоятельным фирмам и координирует их деятельность из своей штаб-квартиры.

Пионерами в области модульной формы организации бизнеса считаются автомобилестроительные компании Toyota и General Motors, которые активно использовали кооперационные связи с целью усиления своей рыночной позиции и экономии ресурсов. Корпорация «Boeing» в проекте 787 использовала опыт японцев: в качестве поставщиков и субподрядчиков Боинга выступают более 3500 фирм, расположенных в 45 штатах и 70 странах.

Модульная структура предполагает, что фирмы-партнеры разрабатывают, производят и поставляют полуфабрикаты, комплектующие, готовые узлы и модули, изготовленные специально для конкретного проекта. Для этого они должны осуществлять существенные вложения в проектирование, приобретение специфических активов, отладку технологий. В результате мы имеем классическую форму гибридного соглашения, соединяющего в себе рыночный и иерархический способы координации деятельности – согласование интересов на основе долгосрочных соглашений о сотрудничестве.

Общая схема взаимодействия в рамках модульной формы представлена на рис. 3.

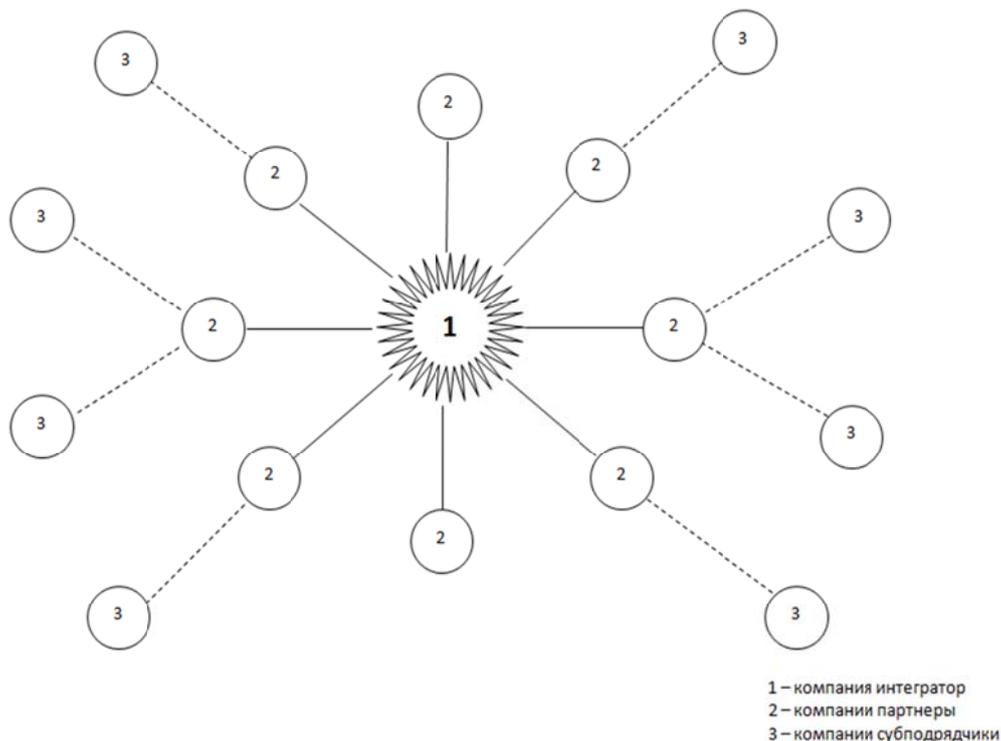


Рис. 3. Модульная форма

Сетевая форма (N-форма) ведения бизнеса представляет собой группу компаний, объединенных общностью экономических интересов, но не имеющих единого центра управления совместной деятельностью. Это структура, состоящая из множества взаимодействующих организаций, связанных между собой выгодностью сотрудничества, долговременными кооперационными и информационными связями.

Данная форма характеризуется наличием множества самостоятельных центров принятия решений (в различных областях совместной деятельности) и центров координации взаимодействия. В качестве примера сетевой формы организации бизнеса можно привести первоначальное объединение европейских авиастроительных компаний на основе добровольной интеграции – зарождение корпорации Airbus.

На рис. 4 представлена схема взаимодействия в рамках сетевых форм.

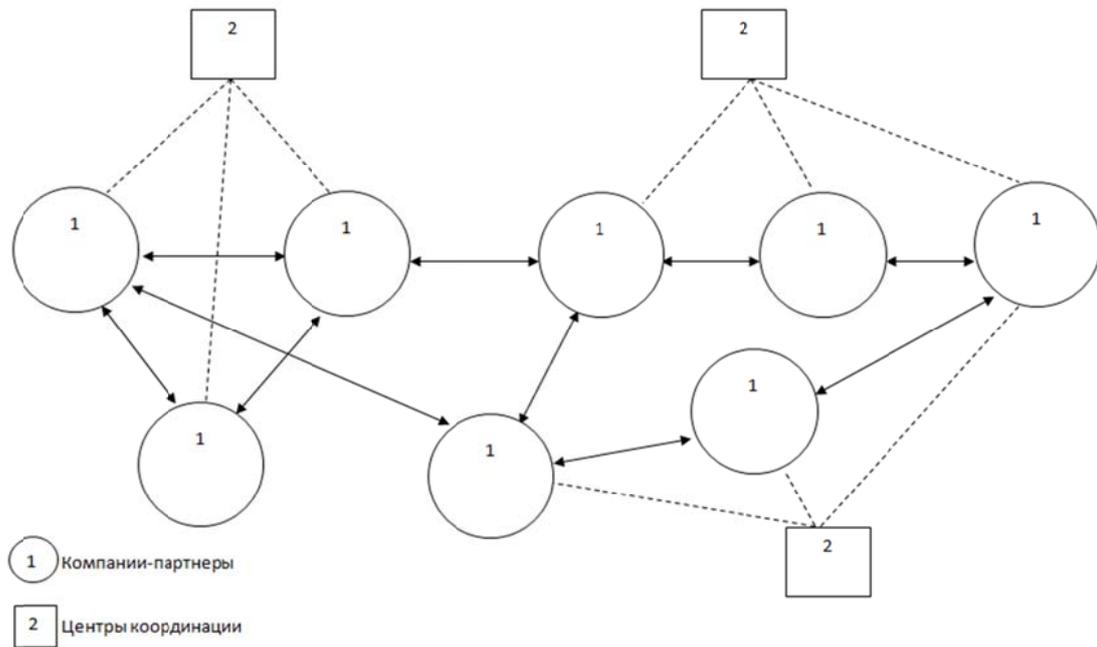


Рис. 4. Сетевая форма

А на рис. 5 представлено типичное многоярусное строение российской государственной корпорации.

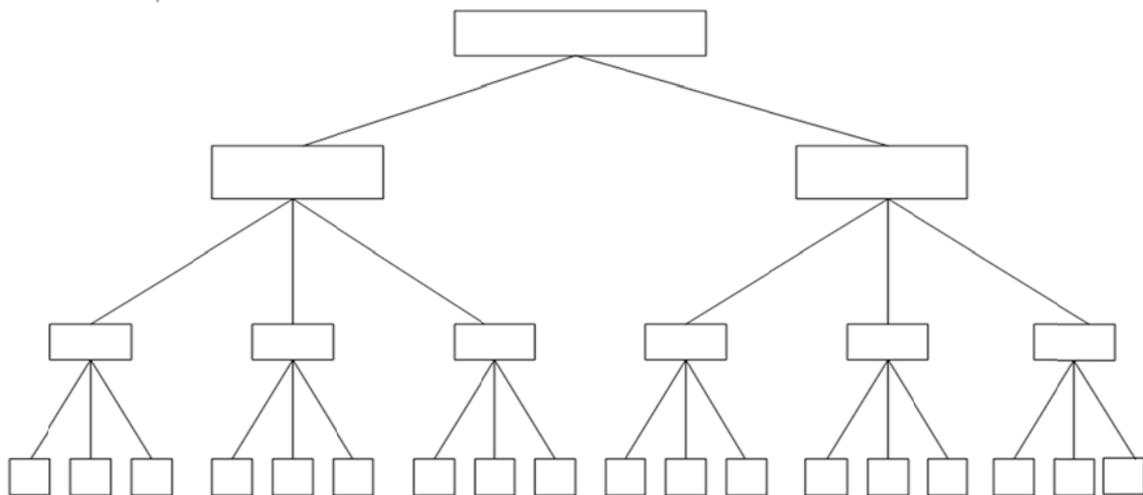


Рис. 5. Пирамидальное строение типичной государственной корпорации

Например, ГК «Ростехнологии» владеет 100% акций ОАО «Оборонпром», которое владеет 100% акций ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» и ОАО «Вертолеты России». ОАО «Вертолеты России» владеет контрольным пакетом акций ОАО «Казанский вертолетный завод». Но у КВЗ тоже есть дочки. Это многоярусные мультидивизиональные структуры, основанные на (1) владельческом контроле, (2) бюрократической форме управления и (3) бюджетном планировании. Государственное финансирование создаваемых пирамидальных структур обычно осуществляется через головной холдинг. Зачастую головной холдинг (субхолдинг) выступает и в роли поставщика продукции (работ, услуг) по контрактам. Все это является серьезным институциональным барьером для создания и внедрения иннова-

ций, препятствием на пути не только опережающего, но и догоняющего технологического развития.

Между тем наша страна имеет позитивный опыт управления интегрированными структурами – организация военно-промышленного комплекса Советского Союза. В его основе лежали следующие принципы:

а) непосредственное подчинение КБ и серийных заводов единому управляющему центру – отраслевому министерству;

б) конкуренция конструкторских коллективов на стадии разработки и создания опытных образцов новой техники;

в) назначение по результатам конкурса ответственного исполнителя нового проекта;

г) маневрирование имеющимися производственными мощностями, в том числе строительство новых;

д) создание кооперационных цепочек (юбок кооперации) под каждый новый проект.

То есть, существовало классическое сочетание проектного подхода на стадии разработки и организации серийного производства новой техники и функционального управления на стадии серийного производства.

Предложения.

1. Отказаться от практики выстраивания «вертикали управления» объединениями наукоемких компаний. Минимизировать количество как уровней управления (не более 2 в трехуровневой структуре), так и дивизионов промежуточного уровня. При этом дивизиональное деление на промежуточном (втором) уровне, в случае его необходимости, должно быть организовано исключительно по рыночному признаку.

2. Разделить для трехуровневых структур функции владельческого контроля и управления. Ввести правило, что контролируемые государством пакеты акций компаний, входящих в одну мегакорпорацию, принадлежат головной компании корпорации. Определить, что головные компании дивизионов являются исключительно управляющими организациями.

3. Сохранить формальную самостоятельность КБ, отказавшись от идеи объединения существующих КБ как с серийными заводами, так и друг с другом. Это позволит сохранить еще оставшиеся научные школы, увеличить гибкость управления и обеспечить альтернативные возможности будущего развития.

4. Возродить систему внутренней конкуренции на стадии создания проектов новой техники за счет включения в разработку конкурирующих КБ.

5. Ввести практику проектного управления созданием и организацией производства новой техники на основе назначения специальной компании – оператора проекта и возможности включения в реализацию проектов компаний (как КБ, так и серийных заводов), относящихся к разным дивизионам.

6. Привлекать к разработке и последующей поставке специальных полуфабрикатов и комплектующих компании частного сектора на условиях долевого участия государства в финансировании новых разработок. В целях стимулирования участия частного сектора в разработке наукоемкой продукции можно использовать применяющуюся в США схему, когда раз-

работчику передаются права интеллектуальной собственности либо в форме патента, либо в форме лицензии на использование принадлежащего государству патента.

Спасибо за внимание.

Г.Б. Клейнер

Есть ли вопросы?

В.А. Невелев

Как Вы предлагаете совершенствовать существующие структуры управления с участием частного сектора экономики?

Е.В. Устюжанина

Сейчас в 99% случаев из 100 бизнес просто заставляют участвовать в проектах. В итоге почти нет конкуренции. Я считаю, что нужно дать бизнесу реальные шансы участия в проектах.

И.Д. Котляров

В современных условиях широкое распространение приобретают смешанные (сочетающие в себе элементы разных механизмов регулирования и координации деятельности участников) формы организации хозяйственной деятельности, при этом процесс перехода к смешанным формам затронул как межфирменное взаимодействие, так и взаимодействие фирмы со своими сотрудниками. Достоинством смешанных структур (для их обозначения используются такие термины, как гибриды или сетевые предприятия) является их большая гибкость по сравнению с традиционными иерархическими фирмами в сочетании с возможностью долгосрочного сотрудничества, затрудненного при чисто рыночном механизме регулирования.

Однако в настоящее время наблюдаются две проблемы.

1. Очень широкая трактовка гибридных (сетевых) структур, к которым де-факто относят все долгосрочные формы сотрудничества предприятий.

2. Недостаточно внимания уделяется проблемам, связанным с использованием гибридных форм ведения бизнеса.

В предлагаемой работе мы вкратце коснемся обеих проблем.

По нашему мнению, к сетевым структурам следует относить такие объединения участников хозяйственной деятельности, в которых представлены все три типа регулирования взаимодействия между ними:

- иерархическое администрирование;
- рыночное регулирование;
- сетевая координация.

К сожалению, нередко возникают ситуации, когда сетевая координация отсутствует или ее роль в регулировании отношений между сотрудничающими фирмами мала. Для таких ситуаций типична проблема злоупотребления одним из участников партнерства своей перего-

ворной силой, навязывания им своей воли партнерам в сочетании с отказом от предоставления им гарантий сотрудничества. Возникающую таким образом структуру сложно считать сетевой в строгом смысле слова, скорее, она представляет собой вырожденную разновидность сетевой структуры, направленную не на совместное создание ценности, а на эксплуатацию одного из партнеров.

Примером такой модели могут быть отношения российских нефтедобывающих компаний с отечественными нефтесервисными предприятиями. Нефтесервисные компании отбираются заказчиками по критерию наименьшей цены (т.е. в соответствии с рыночным механизмом), и затем они встраиваются в производственный процесс заказчика (чему соответствует высокая роль иерархического администрирования). Однако сетевая составляющая отсутствует. Контракты с нефтесервисными операторами заключаются на короткие сроки (один год), при этом нефтедобывающие компании оказывают на них давление с целью добиться минимальных цен и наибольшей отсрочки оплаты за свои услуги. В этих условиях нефтесервисные предприятия лишены возможности инвестировать в свое развитие, т.е. в специфические активы и технологии, которые позволили бы им выполнять более сложные заказы, и тем самым повысить свою привлекательность для нефтедобывающих фирм (благодаря чему их сотрудничество могло бы трансформироваться в полноценное сетевое). При этом их активы, хотя и недостаточно передовые, все равно являются специфическими, т.е. ориентированными на обслуживание нефтедобычи, и не могут быть перенастроены на потребности другой отрасли, вследствие чего нефтесервисные операторы вынуждены подчиняться диктату нефтедобычи (иначе они просто останутся без заказов). В результате отечественные нефтесервисные предприятия попадают в порочный круг: не обладая передовыми технологиями (иначе говоря, их активы не являются в должной мере специфическими), они не представляют интереса для нефтедобывающих компаний с точки зрения долгосрочного сотрудничества (они выполняют стандартные заказы, не способны существенно нарастить эффективность нефтедобывающих предприятий и им легко найти замену). Отсутствие гарантий долгосрочного сотрудничества, малый объем заказов (обусловленный малым размером нефтесервисных операторов) и невыгодные условия оплаты лишают нефтесервисные компании возможности инвестировать в свое развитие, вследствие чего их привлекательность для заказчиков уменьшается, что ведет к сохранению невыгодных условий сотрудничества. Они даже лишены возможности повысить цены на свои услуги чтобы застраховать себя от разрыва контракта – наличие конкурентов и высокая переговорная сила нефтедобывающих компаний не позволяет им сделать это.

Нефтедобывающие компании такая модель устраивает, поскольку она позволяет им минимизировать издержки и гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Однако сетевой (или гибридной) ее в полном смысле слова считать нельзя – это вырожденная гибридная (сетевая) модель, направленная на эксплуатацию нефтесервисных предприятий. Со стороны нефтесервисных компаний можно говорить о наличии сетевой составляющей (поскольку они стремятся проявить свою лояльность, чтобы повысить свои шансы на долгосрочное сотрудничество с заказчиком), но со стороны нефтедобывающих компаний сетевая составляющая отсутствует, они стремятся лишь к максимизации своей выгоды.

Сходные проблемы возникают и в области трудовых отношений. Наряду с примерами полноценных сетевых форм сотрудничества между работником и работодателем (можно упомянуть свободных агентов), возникают и вырожденные рыночно-иерархические формы, направленные на усиление эксплуатации работников. Примером может служить взаимодействие автобусных парков с водителями маршрутных такси. Водители, работая по установленному графику автопарка и полностью подчиняясь его регламенту (т.е. находясь с автопарком в иерархических, а по сути дела – в трудовых отношениях), не получают гарантированной заработной платы, а берут автобусы в аренду (т.е. находятся с автопарком в рыночных отношениях), их доход складывается из разницы между выручкой и арендной платой. При этом у них нет никаких легальных рычагов для увеличения своего дохода (маршрут поездки и график движения заданы автопарком). Речь идет о переносе предпринимательских рисков автопарка на водителей, о росте эксплуатации под видом сетевого сотрудничества водителя и автопарка.

Таким образом, можно отметить, что не все виды долгосрочного сотрудничества можно отнести к полноценному сетевому партнерству, и что расширительное толкование сетевых структур ведет к тому, что этот термин применяется к принципиально разным по своей природе формам сотрудничества. Кроме того, некорректное внедрение сетевой модели (некорректность состоит в изъятии из нее сетевой составляющей при сохранении рыночного регулирования и иерархического администрирования) ведет не к совместному созданию ценности, а к эксплуатации одного участника партнерства другим.

С.А. Масютин

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (на примере концерна «Русэлпром»)

Уважаемые коллеги!

На симпозиумах 2010, 2011 и 2012 годов я ознакомил вас с опытом разработки и реализации стратегии повышения энергоэффективности предприятий (Масютин, 2011), стратегии модернизации предприятий (Масютин, 2012) и стратегии предприятий для реализации отраслевых стратегий на примере концерна «Русэлпром» (Масютин, 2013). Опыт и проблемы разработки и реализации стратегий предприятий в современных условиях, по уже сложившейся традиции, на примере концерна «Русэлпром» – тема сегодняшнего выступления.

1. Стратегия инновационного лидерства.

С 2008 г. российский электротехнический концерн «Русэлпром» реализует стратегию инновационного лидерства. Вот несколько примеров ее успешной реализации.

В 2012 г. Российско-белорусский автобус «Витовт» А-420 стал лауреатом ежегодной профессиональной премии «ПРОдвижение» в номинации «Лучший городской автобус (средний класс)». В 2010 г. концерн «Русэлпром» стал лауреатом премии «Компания года» в номи-

нации «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 список 50 лучших инновационных проектов крупнейших российских компаний, составленный РА «Эксперт».

В 2009 г. трактор «Беларус 3023», оснащенный энергоэффективной трансмиссией концерна «Русэлпром», 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.

Некоторые данные о гибридном пассажирском автобусе.

Эффект от внедрения:

- снижение расхода топлива на 40–50%;
- снижение в 10–12 раз выбросов вредных веществ в окружающую среду;
- способность рекуперировать энергию для повторного использования;
- снижение мощности двигателя внутреннего сгорания на 25–30% при сохранении крутящего момента;
- повышение комфортности автобуса (шум, вибрация, управляемость);
- надежность и увеличенный ресурс работы автобуса.

Результаты: Созданы промышленные образцы гибридных автобусов совместно с ЛиАЗ, ЛуАЗ (Украина), Белкоммунмаш (Белоруссия), Волжанин. В настоящий момент заканчивается сертификация автобусов «Богдан-А70522 (ЛуАЗ) и автобуса Витовт-А420 (Белкоммунмаш).

Кроме того, Российский электротехнический концерн «РУСЭЛПРОМ» разработал предложения по внедрению комплектов тягового электро-оборудования для городских гибридных автобусов на газомоторном топливе (CNG Hybrid Bus).

2. Стратегия повышения энергоэффективности.

Мы рассматриваем повышение энергоэффективности как ключевое направление модернизации российской экономики. Объем выработанной в стране в 2013 г. электроэнергии около 1044,9 млрд кВт·ч (105,6% к 2009г.), при этом более 70% потребляемой энергии приходится на сферу производства и услуг: строительство, транспорт, ЖКХ, промышленность, сельское хозяйство. Большинство отечественных предприятий оснащено устаревшим оборудованием, произведенным в 1960–1980-х гг., потребляющим огромное количество энергии, что ставит Россию в число стран с наиболее энергоемким ВВП.

Львиную долю в стоимости жизненного цикла эксплуатируемого асинхронного электродвигателя (АЭД) составляет потребляемая электроэнергия. Применение энергоэффективных электродвигателей 7AVE позволило достичь таких показателей потенциала экономии электроэнергии (при стоимости 1 кВт·ч – 0,1 долл.): на 100 тыс. двигателей – 13 млн долл. в год.

Энергосберегающий эффект от внедрения асинхронных электродвигателей 7А с частотным регулированием в объекты ЖКХ позволяет сэкономить до 50% электроэнергии, расходуемой на тепло-, водоснабжении.

В связи со значительным ресурсом экономии электроэнергии в ходе эксплуатации лифтов, снижение затрат на электроэнергию в эксплуатационных расходах на каждые 10 тыс. лифтов составляет 149 млн р. (42%). Срок службы лифтов без капитального ремонта с новым частотно-регулируемым безредукторным приводом увеличен до 25 лет.

3. Стратегия роста.

С 2004 г. наш концерн входит в ежегодный рейтинг «Эксперт-400» крупнейших компаний России по объему реализации продукции рейтингового агентства «Эксперт РА».

Суммарный оборот компаний рейтинга по объему реализации продукции в 2012 г. превысил 1,4 трлн р., темп прироста составил 10,4%. Темп прироста выручки от реализации концерна «Русэлпром» составил 15,1%.

В табл. 1 приведена отраслевая структура рейтинга «Эксперт-400» по объему реализации (выборочно). В табл. 2 показаны данные о 10 крупнейших российских компаний по объему реализации продукции.

Таблица 1

Отраслевая структура рейтинга «Эксперт-400» по объему реализации

Отрасль	Количество компаний в рейтинге «Эксперт-400»	Объем реализации в 2012 г., млн р.	Доля в суммарном объеме реализации рейтинга «Эксперт-400», %	Темп прироста, % (сред. знач.)	Прибыль до налогообложения в 2012 г., млн р.
Промышленность, всего	165	27 242 885,4	60,1	6,6	4 329 414,7
Нефтяная и нефтегазовая промышленность	18	14 133 545,6	31,2	7,8	3 242 627,1
Машиностроение	44	3 082 362,7	6,8	18,8	223 568,6
Черная металлургия	12	2 700 279,8	6	-2,3	115 393,0
Электроэнергетика	21	2 666 192,9	5,9	-1,6	52 642,9
Транспорт	28	3 621 361,2	8	10,6	486 810,9
Банки	28	3 350 103,8	7,4	30,8	797 684,9
Розничная торговля	42	3 335 443,6	7,4	20,4	139 912,9

Таблица 2

10 крупнейших российских компаний по объему реализации продукции.

2013 г.	2012 г.	Компания	Объем реализации в 2012 г., млн р.	Объем реализации в 2011 г., млн р.
1	1	«Газпром»	4 764 411	4 637 090
2	2	Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	3 615 691	3 275 015
3	3	Нефтяная компания «Роснефть»	2 098 000	1 873 000
4	4	РЖД	1 540 323	1 478 537
5	6	Сбербанк России	1 346 500	1 002 500
6	5	ТНК-ВР Холдинг	1 241 000	1 139 000
7	7	АФК «Система»	1 064 199	968 132
8	8	«Сургутнефтегаз»	849 575	795 196
9	9	АК «Транснефть»	732 375	670 270
10	10	Холдинг МРСК («Российские сети»)	621 633	634 608

Анализируя вклад отраслей в совокупную выручку компаний, вошедших в рейтинг, нужно отметить, что доля промышленности в выручке крупнейших компаний России уменьшается.

При разработке стратегий мы учитываем факторы неопределенности внешней среды. Основные факторы внешней среды, влияющие на разработку стратегии предприятий в современных условиях:

- продолжающийся мировой финансовый кризис (2007г. – н/в), в том числе кризис корпоративного управления;
- присоединение России к ВТО;
- государственная политика;
- ограниченный доступ к финансированию (высокие процентные ставки по кредитам, высокие залоговые требования к заемщикам, преобладание краткосрочных займов);
- региональные особенности факторов неопределенности внешней среды.

Все основные факторы внешней среды, кроме фактора «государственная политика», их влияние на стратегии предприятий рассмотрены ранее (Масютин, Животовская, 2014).

Рассмотрим фактор – государственная политика. Государственная промышленная политика в РФ (2009–2014 гг.) базируется на следующих основополагающих документах:

1. Послание Президента РФ Д. Медведева Федеральному Собранию от 12 ноября 2009 г.

2. Государственная Программа РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» (утв. Распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 2446-р)*.

3. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной политике».

4. План деятельности Министерства промышленности и торговли на 2013–2018 гг. (материалы Совещания Президента РФ с членами Правительства РФ 19 марта 2014 г.).

Хорошим дополнением к ним является выступление Президента РФ В. Путина на съезде РСПП (20 марта 2014 г.). Я, как и мои коллеги, – участники съезда РСПП, достаточно оптимистически восприняли выступление Президента РФ В. Путина в той части, где говорится о необходимости развития промышленности.

«Наша с вами общая задача – обеспечить новое качество экономики, развитие отечественной промышленности. Это мотор долгосрочного экономического роста, научного прогресса, решения социальных проблем. Это новые рабочие места, а значит – возможность для самореализации и достойного заработка миллионов наших граждан. Это создание новых точек опережающего роста, комплексное развитие наших территорий на всем огромном пространстве нашей страны».

* Постановлением Правительства РФ от 6 июня 2013 г. № 479 заменена на подпрограмму государственной Программы «Энергоэффективность и развитие энергетики».

Правильные, хотя и несколько запоздалые меры поддержки отраслей промышленности через создание отраслевых фондов, высказал в своем выступлении на съезде и Министр промышленности и торговли РФ – Д. Мантуров.

«Один из таких фондов мы предложили сформировать на базе Внешэкономбанка. Главная цель фонда – обеспечить процентную ставку для предприятий не выше 4,5–5%. Второе направление, которое мы предлагаем, это специальные инвестиционные контракты. Соглашение заключается между инвестором, федеральной и региональной властью. При этом инвестор будет брать на себя обязательства социально-экономического характера – это запуск нового производства, это привлечение, создание новых высокопроизводительных рабочих мест и, естественно, выпуск новой инновационной продукции. В свою очередь, органы власти будут брать на себя обязательства по сохранению и неизменению условий ведения бизнеса и обеспечат поддержку в виде льготного предоставления госимущества, преференций отраслевого характера».

Неопределенность внешней среды представляет собой функцию количества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора, а также функцию уверенности в этой информации. В условиях неопределенности внешней среды, в отсутствие Закона РФ «О промышленной политике» и Закона РФ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», разработка стратегии развития предприятия весьма затруднена. Это одна из основных проблем, снижающая достоверность стратегического планирования, влияющая на качество разработки и реализации стратегий не только на уровне предприятий.

Благодарю за внимание (*аплодисменты*).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Масютин С.А.* Стратегия повышения энергоэффективности предприятий / Пленарные доклады Одиннадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 13–14 апреля 2010 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2011.
- Масютин С.А.* Стратегия модернизации предприятия: с чего начать? / Пленарные доклады Двенадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 12–13 апреля 2011 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2012.
- Масютин С.А.* Опыт разработки стратегии предприятия для реализации отраслевых стратегий (на примере концерна «Русэлпром») / Пленарные доклады Тринадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 10–11 апреля 2012 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2013.
- Масютин С.А., Животовская А.Г.* Особенности разработки стратегии развития частных и государственных машиностроительных предприятий в условиях неопределенности внешней среды / Пленарные доклады Четырнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 9–10 апреля 2013 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.

Г.Б. Клейнер

Спасибо. Есть ли вопросы?

А.А. Зарнадзе

Почему корпорации убегают от новшеств и не хотят заниматься инновационной политикой?

С.А. Масютин

Причин несколько. Одна из них – ограниченный доступ к источникам финансирования, другая – отсутствие инновационных идей и самое главное – отсутствие инновационной среды в компании, инноваторов, генераторов идей, инновационных лидеров. Что касается концерна «Русэлпром», то в своем выступлении я привел примеры его высокой инновационной активности.

Г.Б. Клейнер

Есть ли еще вопросы?

Вопрос из зала

Сказалось ли на работе Вашего предприятия образование Таможенного союза?

С.А. Масютин

Да. За 2012 г. доля экспорта в выручке Концерна выросла до 30% в основном за счет увеличения поставок в Казахстан и Республику Беларусь. Мы ожидаем еще большего эффекта от снижения барьеров в торговле между странами – участницами Таможенного союза.

В.Е. Дементьев

Уважаемые коллеги!

Сейчас много внимания уделяется новым формам организации бизнеса. Скептическое отношение к крупным компаниям сочетается с уверенностью в возрастающей роли более мелких фирм и состоящих из них сетевых структур. История повторяется. В 1960–1970-е гг. тоже речь шла о закате крупных фирм. Такие выводы основывались на анализе тенденций развития американского бизнеса в период перехода от четвертой к пятой длинной волне. Происходило снижение доли работающих на крупных фирмах. Однако последующее развитие событий (в 1990-е гг.) показало, что такая тенденция имеет временный характер. Правомерен вывод о цикличности в развитии размерной структуры бизнеса.

Такую цикличность нужно учитывать. Здесь действует ряд факторов. Их пониманию способствуют разные подходы к исследованию предприятия, к факторам их успехов и неудач. Г.Б. Клейнером предложена образная систематизация этих подходов (теория ресурсов фирмы; теория способностей фирмы; теория соответствия способностей и ресурсов фирмы; теория положения фирмы в отрасли; теория системного микроокружения фирмы). Выделены те направления поисков, которые рассматриваются как ключ к успехам предприятия (ищем ресурсы; ищем таланты; ищем балансы; ищем рыночные ниши; ищем друзей). Можно высказать гипотезу, что отдельные подходы отвечают разным фазам длинной волны. Другими словами, актуальность каждого направления поисков зависит от фазы жизненного цикла технологии широкого применения, жизненного цикла использующих эту технологию отраслей.

Если следовать теории Г.Б. Клейнера, экономические успехи связаны со сбалансированностью четырех типов систем (объектная, средовая, проектная, процессная). Высказанная

гипотеза исходит из того, что каждой фазе жизненного цикла соответствует свое узкое место в балансировке таких систем.

Например, осуществление базисных инноваций сопровождается процессами созидательного разрушения. Наступает пора выстраивания новых технологических цепочек (пора поиска друзей). Происходит ревизия организации бизнеса. Распадается часть крупных корпоративных структур, охватывавших старые технологические цепочки. Новые кооперационные связи возникают между самостоятельными на первых порах предприятиями. Вместо крупных фирм на первый план выходят более мелкие фирмы, характер взаимоотношений которых позволяет говорить о сетевых и модульных структурах. Но насколько длителен этот период? Будут ли межфирменные отношения и в перспективе сохранять сетевой характер?

В фазе быстрого подъема длинной волны приходится сосредоточиться на поиске ресурсов, чтобы не оказаться аутсайдером в освоении новых рынков. Модульная форма, о которой говорила Е.В. Устюжанина, в условиях острой конкурентной борьбы дает шанс на опережение в завоевании крупной доли рынка даже при недостатке собственных ресурсов. Поиск ресурсов в определенной мере замещается поиском друзей.

Однако в результате может оказаться актуальной задача поиска балансов. Ее сложно решать при сетевом характере межфирменных связей. Иллюстрацией здесь могут быть трудности, которые испытывает Боинг, передав значительную часть операций по производству авиалайнеров мечты (Boeing-787 Dreamliner) на аутсорсинг. В этой связи обращает на себя организационная эволюция Эйрбас (Airbus) от сетевой структуры к более жесткому акционерному варианту интеграции.

В фазе зрелости длинной волны уже не все потребители довольствуются тем, что могут купить относительно дешевый массовый продукт. Спрос со стороны более взыскательных потребителей создает рыночные ниши и новые шансы для малого и среднего бизнесов.

Мне хотелось отреагировать на интересные и перспективные идеи Георгия Борисовича и Елены Владимировны.

Благодарю за внимание.

Г.Б. Клейнер

Спасибо. У меня небольшое пояснение. Компании на разных циклах необходимо иметь взаимоотношения со всеми субъектами, которые ей могут понадобиться. В экономической теории это часто упускают. Нужно с самого начала и до конца предусматривать взаимоотношения с этими сущностями, проектами. В нужный момент каждый из них потребует.

В.Е. Дементьев

Баланс четырех систем – лейтмотив успешной жизнедеятельности на всех фазах длинной волны.

Физический износ оборудования у нас достигает 75%. Государство рискует потерять государственность из-за потери своего производственного аппарата. Основная причина в бессистемности управления, его несбалансированности. В инновационной политике сегодня игнорируются все составляющие экономической системы. Необходимо все это поправлять. Надо менять методологическую основу экономической теории, которая должна стать более целостной и дать ответы на вопросы экологической среды и людей.

Есть ли у нас резервы в организационных формах управления? Их множество. Традиционные формы управления эту проблему решить не могут. Есть определенные наработки в области методологии системных исследований. Производителя и потребителя разъединяют рыночные отношения, которые имеют разные уровни развития. Если мы организационно соединим производителя продукции с потребителем, возникнут огромнейшие возможности создания новой инновационной политики. Можно привести пример из электроэнергетики (приводит пример). Там проблемы решаются потому, что в этой сфере множество исследовательских и проектных организаций, поэтому производители новой продукции непосредственно сливаются с потребителем. В результате схема имеет единую линию от народного хозяйства до региона.

Мы говорим о кластеризации. На региональном уровне это сближение производителя и потребителя, т.е. это новая организационная форма в регионах. Такая постановка вопроса имеет огромную перспективу.

Я согласен с тем, что выход из положения надо искать в инновационной политике именно в этом направлении. Речь идет о российской государственности, а на это мы смотрим сквозь пальцы.

Георгий Борисович, надо что-то делать, может быть, написать в правительство. Речь идет о развале государства через развал производственного аппарата.

Георгий Борисович, Вы знаете, что на нашей кафедре разработано и опубликовано теория целостности управления социально-экономическими системами. Критерием оценки эффективности функционирования и развития социально-экономических систем в этой теории выступает не максимизация текущей прибыли, а обеспечение жизнеспособности и устойчивого развития всей структуры и всех функций целостной системы управления. В основу такой оценки положителен синергетический социально-экономический эффект.

Позвольте коротко изложить выводы этой концепции.

Методология современной экономической науки находится в состоянии кризиса, она вошла в тупик, не может обеспечить гармоничное развитие общества. Она разъединяет людей, противопоставляет их друг другу, резко дифференцирует разные слои населения по доходам по всей территории страны, мира в целом.

Теория целостности позволяет выделить из состава системы общественных отношений объект управления «природа-общество-экономика», как единый организм, который имеет целостное содержание и неправомерным является попытки ученых и хозяйственников органи-

зывать изолированное управление его частей отдельно, вне связи с другими функциональными подсистемами.

Система «природа-общество-экономика» является целостной и ее эффективное управление возможно только в их взаимосвязи и взаимообусловленности, как единым целостным организмом.

Целостное видение позволяет обозначить верхний уровень системы управления, который задает ряд требований к системам нижнего уровня, определяет принципы их функционирования и развития. Принцип иерархического строения системы управления определяет приоритет иерархии верхнего уровня по отношению к нижним, от предприятия до уровня ноосферы, которая выступает как система высшего порядка.

Ноосфера как социально-экономическая система включает в своей структуре все уровни управления в составе триады «природа–общество–экономика вне зависимости от времени и пространства». На планетарном уровне такая триада трансформируется в систему «мировая природа – мировое общество – мировая экономика». Взаимосвязь элементов триады обеспечивается при помощи информационной связи между ее элементами. С ее помощью триада превращается в единую целостную систему в виде сферы, в которой каждое плечо триады входит информационные отношения с другим, и определяет целостное содержание триады. Это означает, что информационная сфера вокруг планеты, «земля» образует информационное кольцо, в котором все люди земли связаны между собой собственным разумом, психической энергией, энергией разума людей и триада превращается в живой организм с информационным содержанием, в котором совокупный, интегративный человек обеспечивает функционирование и развитие этой универсальной схемы.

До тех пор наука не могла занимать человека для изучения организации управления собственной жизни. Экономические условия стали преобладающими над социально-экономическими для решения проблем государственного устройства страны. Наука не смогла подсказать человеку приоритеты общественного развития. Общество наткнулось на рыночный фундаментализм и на своем знамени написало лозунг «Прирост прибыли здесь и сейчас». Человеческое достоинство затерялось в лабиринтах рыночной экономики.

Возникает вопрос: существуют ли общие причины развития мироздания, которые определяют динамику его развития. Существуют ли общие закономерности развития живых и не живых организмов, систем управления разного качества. На такой вопрос может быть дан положительный ответ. Целостное видение общественных процессов закрепляет приоритет общественной полезности перед рыночной полезности приоритет интересов общества перед корпорациями.

Такая постановка вопроса подразумевает идентификацию ноосферы с планетарной социально-экономической системой, биосоциальной системой, сохранение и устойчивое развитие которой должна стать целевой функцией мирового общественного развития, в структуре которой свою нишу находит человек, основная цель и средство развития этой системы.

Теория целостности опирается на точку зрения, что ноосфера, т.е. сфера разума, является окружающей средой для мировой социально-экономической системы. Такая точка зрения

близка творческим воззрениям таких выдающихся ученых, как акад. В.И. Вернадский, Н.Н. Моисеев и Д.С. Львов. Важно отметить, что интегративным качеством целостной экономической системы – ноосферы является самосохранение и развитие жизнеспособности всей биосоциальной системы планеты, что содержательно совпадает целостной общественной полезностью. Это ставит общественные интересы над интересами частными от мирового уровня до предприятия.

Совершенно очевидно, что ноосфера несет в себе все принципы, которые сохранили и сохраняют ее целостность. Триада «природа–общество–экономика» являются саморазвивающейся, самовоспроизводящейся системой, которая на любом уровне иерархии управления олицетворяет действие универсальных принципов управления, которые обеспечивают жизнеспособность всей ее структуры и функции.

Действующая методология экономической науки в своей основе имеет не сохранение сбалансированности общественного производства, а безграничное потребление природных ресурсов для извлечения дополнительной наживы. Миллионы людей в мире становятся лишними из-за несовместимостей безграничных потребностей в одних странах и невозможности прокормить себя и собственную семью в других странах, где господствует нищета, голод, болезни и другие «прелести» господствующих экономических отношений. Первопричиной нарушения сбалансированности является хищническое стремление хозяйствующих субъектов к наращиванию объемов потребляемых ресурсов. В свою очередь такое положение вызывает духовную деградацию мирового сообщества. Ноосфера становится жертвой бездуховности человеческого общества.

Целевой функцией развития общественной жизни должна фигурировать не воспроизводства капитала, а воспроизводство биосоциальной системы, в центре которой находится человек. Основная цель и основное средство воспроизводства триады «природа–общество–экономика».

Изложенное выше позволяет сделать не только обобщение методологического содержания, но позволяет идеологию целостности поставить в основу формирования новой парадигмы науки управления социально-экономическими системами, в которой будет главенствовать целостное видение процессов общественного развития.

С.Я. Чернавский

С точки зрения организационного управления доклад был построен правильно, но на каждый предмет можно взглянуть с разных точек зрения. Смену организационных структур нужно было дополнить взглядом экономиста. Во-первых, мы можем взглянуть на описанную Вами динамику с точки зрения движения организации промышленности от иерархического управления к конкурентному рынку. Динамика, о которой Вы рассказывали, касается все большего понимания роли человека в экономической деятельности и создания все более благоприятных условий для инициации и поддержания активности всех занятых в производстве, а

не только его руководителей. Стимулирование этой активности становится более плодотворным, если компания действует на конкурентном рынке. Конкуренция заставляет менеджеров компании задуматься над потенциалом, которым располагает компания в вопросе снижения издержек производства. В том числе и стимулирования активности, направленной на снижение издержек производства, у работников компании. При этом иерархическая система управления деятельностью компании эволюционирует в сторону большей децентрализации принятия решений, в том числе и делегированием полномочий по управлению на более низкие уровни иерархии. На этот аспект проблемы стоит обратить внимание.

Второй момент касается наблюдений за тем, как была устроена система управления в СССР. Централизованная система Госплана была очень сложно устроена. Если бы эта система была строго иерархической, СССР не продержался бы столько лет. Вся сила была в том, что в системе была организована жесткая конкурентность на всех уровнях, которая продлила существование системы. Этот вопрос очень важно исследовать. Но наличие этой конкуренции игнорировалось и не отражалось в экономической литературе. Люди полагают, что главным достоинством системы СССР была организация строго вертикальной структуры разработки решений, в которой вышестоящий уровень принимает решение, которое передается нижестоящему уровню. Нижестоящий уровень принимает полученное решение как команду, которую следует исполнить. Такое понимание искажает существовавшую в то время систему принятия решений. Дело не только в том, что в той или иной степени на многих уровнях плановой системы была организована конкуренция, которая помогала вышестоящему уровню выбирать лучшие решения. Наряду с этим, часть прав, которые были у вышестоящего уровня, делегировались вниз по вертикали. Это во многих ситуациях способствовало повышению эффективности работы всей системы производства. Этому аспекту, как мне кажется, следовало бы уделить больше внимания.

Очень интересен был доклад С.А. Масютина, в котором нам было сообщено о больших практических успехах. Но до конца осталось неясным, за счет каких факторов были достигнуты успехи

Была задача вопрос об основном противоречии инновационной политики. Я считаю, что оно состоит в том, что в реальном секторе отсутствует конкуренция, т.е. нет спроса на активность в инновационных сферах, следовательно, нет и инновационной политики. Правильное решение – везде, где это возможно, создавать конкурентный рынок.

В.А. Волконский

То, что здесь говорилось, касается определенного сектора – производства сложных изделий. Но в России не только проблемы развития этого сектора имеют ключевое значение. Положение и проблемы предприятий сильно различаются в разных отраслях экономики и производства и в разных странах. Одна из главных проблем российской экономики – у нас отбросили межотраслевое планирование. Рынок – отличная вещь для выявления эффективных и

неэффективных предприятий. Крупнейшие предприятия между собой не так конкурируют, как это описано в учебниках. Я хочу высказать логику, которая очень проста, но в учебниках обычно не представлена. Рынок хорошо действует внутри отрасли. Между отраслями он действует плохо. Плохо он действует также при решении задач долгосрочного прогнозирования, при выборе и реализации долгосрочных проектов.

Все экономические чудеса двадцатого века связаны с планированием. Есть масса инструментов, с помощью которых это планирование можно сделать более гибким, учитывающим интересы участников в разных отраслях. Цены у нас мало использовались. Гибкости в инструменте не было, а он должен использоваться гибким образом. Необходимо по-разному относиться к разным отраслям, устанавливать цены и способы финансирования не только рыночным способом. Все это должно разрабатываться для каждой крупной отрасли по-своему, чтобы нам побороть экспортно-сырьевую направленность нашей экономики. Для этого нужен самостоятельный орган – Госплан, который привлекает специалистов. Должны быть масштабные перераспределения финансовых ресурсов, но для этого нужна смена элиты.

Спасибо (*аплодисменты*).

Г.Б. Клейнер

Спасибо. Есть ли вопросы?

Вопрос из зала

Какова эффективность индикативного планирования, имея в виду, что оно имеет рекомендательный характер?

В.А. Волконский

Я читал материалы по индикативному планированию в других странах. Это не просто рекомендации, там центральный орган заключает контракты с предприятиями и союзами предприятий, которые стараются эти контракты выполнять.

Г.Б. Клейнер

У меня есть вопрос. Рынок не решает межотраслевые и межпериодные задачи?

В.А. Волконский

Плохо решает.

Г.Б. Клейнер

Но рынок не только отталкивает, но и соединяет отрасли между собой.

В.А. Волконский

Вы правы. Я считаю, что руководить развитием экономики должен некий орган, который отвечает перед страной, перед демографическим сообществом. Уровни цен должны согласовываться с программой, которую хочет иметь общество.

ВЛИЯНИЕ ФЗ № 223 «О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ» ОТ 18 ИЮЛЯ 2011 Г. НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Приведу цитату: «Что касается вводимых ограничений на поведение фирм с государственным участием, то они весьма сомнительны с правовой точки зрения. В соответствии с российским (и не только российским) законодательством имущество акционерного общества принадлежит на праве собственности ему самому, а не его акционерам (ст. 66 п. 1 ГК РФ). Поэтому характеристика компаний с государственным участием как «государственных компаний» представляется неправомерной, равно как и введение в отношении таких компаний специальных ограничений» (Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике / Под ред. А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. М., 2013).

ФЗ № 223, введенный в 2012 г., расширил круг субъектов, подпадающих под его действие, до предприятий с государственным участием – «дочки» [п. 2 ч. 2 ст. 1 ФЗ] и «внучки» [п. 3 ч. 2 ст. 1 ФЗ]. В сферу его действия попали, таким образом, также инновационные высокотехнологичные научно-производственные предприятия (НПП), фактически являющиеся самостоятельными хозяйственными обществами (ОАО), находящиеся в госсобственности или входящие в госкорпорации, что существенно ограничило возможности их эффективной деятельности. Такие компании, как правило, – это малые и средние предприятия, которым в силу специфики производственной деятельности не целесообразно ведение закупочных процедур, предусмотренных в соответствии с законом для госкорпораций, госкомпаний и крупных бюджетных организаций в соответствии с ФЗ № 223, поскольку для успешной работы в условиях рынка и отсутствия планового спроса необходимо оперативное выполнение заказов потребителей.

Например, типичное время поставки серийно производимых оптоэлектронных компонентов (например, лазерных диодов (ЛД)) после получения заказа не превышает обычно 2–4 недели, что меньше, чем предполагаемое время для процедуры закупок по ФЗ № 223.

Кроме того, из-за быстро изменяющегося спроса и конъюнктуры рынка невозможно заранее спланировать и осуществить закупки комплектующих и материалов для подготовки производства.

Формальное применение норм ФЗ № 223 ко всем предприятиям с государственным участием, не имеющим прямого бюджетного финансирования, например, по ФЦП или ГОЗ и не являющимся субъектами естественных монополий, ГУП, МУП – т.е. организациям, не осуществляющим регулируемые виды деятельности, а также не осуществляющим каких-либо закупок товаров по государственным и муниципальным заказам, в принципе неверно. Это обстоятельство дискриминирует их по сравнению с негосударственными коммерческими компаниями и «парализует» работу малых и средних инновационных НПП предприятий с государственным участием.

Сложная и длительная процедура закупок несовместима с требованием минимального времени реакции поставщика на запросы рынка, препятствует быстрому производству новых высокотехнологичных изделий, необходимому для успешной конкуренции.

Пример действия закона на НПП с численностью персонала – 160 чел., с объемом продаж ~ 150 млн р. (100% акций предприятия находятся в госсобственности). Внедрение в 2012 г. обязательных процедур закупок привело к увеличению штата на 2 ед. инженеров-экономистов и соответствующего увеличения фонда оплаты труда на 600 тыс. р. Дополнительные затраты по доработке и ведению веб-сайта, приобретению компьютерной техники составили ~ 100 тыс. р.

Требования п. 3. ст. 4 ФЗ № 223 о публикации перспективных планов закупок инновационной продукции компаниями также невыполнимы и не целесообразны для высокотехнологичных компаний. Формирование плана закупок инновационной продукции на длительный срок (в 2013–2014 гг. – на 3 года, с 1 января 2015 г. – на 5–7 лет) практически невозможно в быстро меняющемся высокотехнологичном секторе промышленности, поскольку инновационные процессы разработки новых изделий и обновления производственных технологий происходят постоянно и с большой скоростью. Нельзя точно спланировать процесс научных исследований, сроки получения положительных результатов, последующий выпуск инновационной продукции, закупку промышленных технологических установок для организации промышленного производства, т.к. все оценки экспертов носят только прогнозный характер.

Поэтому целесообразно исключить из ФЗ № 223 требование по раскрытию информации о номенклатуре закупаемой инновационной продукции. Для долгосрочного планирования (на 5–7 лет) целесообразно использовать понятие «приоритетные направления инновационного развития».

Кроме того, компании с госучастием должны иметь и регулярно обновлять программы инновационного развития (ПИР) и отчитываться об их выполнении перед профильными органами исполнительной власти (решение Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 г., протокол № 4). Представляется целесообразным законодательно закрепить возможность применять ПИР, как план инновационного развития компаний.

Основной целью акционерного общества является получение прибыли, поэтому стратегия минимизация затрат очевидно является основой деятельности такого предприятия, а ее исполнение контролируется собранием акционеров и исполнительной дирекцией. Для акционерных обществ, являющихся инновационными высокотехнологичными НПП – коммерческими организациями, работающими в реальной конкурентной рыночной среде, введение процедуры внешнего регулирования закупочных процедур действует негативно на эффективность экономической деятельности и не целесообразно. Поэтому необходима срочная корректировка соответствующих п.п. ФЗ № 223.

КАТАСТРОФА ОЧЕНЬ ПОХОЖАЯ НА ПРЕСТУПЛЕНИЕ

Основной докладчик прав, когда заметил, что разрушение военно-промышленного комплекса СССР более всего походило на катастрофический обвал всех отраслей народного хозяйства, связанных с машиностроительным и высокотехнологическим производством. Комплекс создавался на протяжении нескольких десятилетий усилиями ученых, инженеров и рабочих в труднейших условиях, имел уникальные свойства по мобилизационным и производственным возможностям. Разрушен был за несколько месяцев по воле малограмотных, бездарных или преступных реформаторов. По прошествии времени эта акция очень начинает походить на сознательное, спланированное преступление против страны и народа.

Почему получилось так, что страна, начавшая масштабное освоение Космоса, применение ядерных технологий в гражданских отраслях за считанные годы утратила лидерские позиции в этих отраслях, превратилась, по сути, в колониальную провинцию?

Ответ существует и состоит в том, что интересы человека не стояли в центре внимания при развитии производительных сил страны. В семидесятые и последующие годы в СССР был совершен ряд грубых ошибок по развитию производительных сил и их территориальному размещению. Очень часто оборонные предприятия строились не из экономической целесообразности и эффективности, а на основании кумовства или политических решений по развитию национальных окраин. Сразу после смерти С.П. Королева невиданный размах приобрела «конкуренция» за оборонный заказ, которая началась при его жизни и стала в известной степени причиной его раннего ухода из жизни. «Конкуренция» между главными конструкторами вела к распылению и неэффективному использованию ограниченных ресурсов, не приводила к росту высокотехнологичных товаров народного потребления, способствовала сговору между руководителями военной промышленности и заказчиками в лице Минобороны.

В отличие от СССР в США в конце 60-х годов было принято принципиальное решение по трансферу оборонных технологий в гражданские отрасли народного хозяйства и реализовано путем создания Федерального Консорциума по трансферу технологий. Технологии передавались частным компаниям при условии выплаты необременительных роялти в адрес бюджета федерального правительства, которые не только позволяли возратить средства, вложенные в их создания, но и получать немалый доход до тех пор, пока компания использует их в своей коммерческой деятельности.

Сложная система оборонного заказа в США не имеет почти ничего общего с конкуренцией и рыночными торгами при размещении заказов. Сложились давние традиционные военно-промышленные комплексы по разработке и производству техники для оборонных нужд. Попасть в этот элитный клуб новичкам очень трудно. Вся система оборонного заказа в США не имеет ничего общего с рыночной экономикой. За счет централизованных средств федерального бюджета разрабатывается военная техника, обновляется технологический облик крупнейших компаний и затем под контролем федерального консорциума новейшие технологии в плановом порядке передаются в рыночный сегмент экономики и средства от продаж возвра-

щаются в бюджет в виде роялти. Разрабатывать и производить военную технику в США выгодно всем и обществу и частным компаниям!

Вопрос о создании в России похожей схемы взаимоотношений между государством и бизнесом пока даже не поставлен на профессиональном уровне, что не позволяет эффективно использовать ресурсы гособоронзаказа, развивать высокотехнологические отрасли производства.

О.Б. Ложкин

ЧТО И КАК МОДЕЛИРУЕТСЯ В ОДНОЙ ИЗ НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ ДЛЯ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ОБЛАСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В докладе на методологическом уровне сделана попытка разъяснения того факта, что разрабатываемая автором фундаментальная теория анализа эффективности инвестиционных проектов является «метатеорией»¹ по отношению к уже существующей «теории» и к каким последствиям приводит анализ «теории» с позиций «метатеории».

1. Инвестиционный денежный поток и некоторые соображения по поводу его моделирования.

Теория оценки эффективности инвестиционных проектов, основанная на концепции Net Present Value, развивается уже более 110 лет и признана экспертным сообществом во всем мире. Назовем ее традиционной теорией, ТТ. Вместе с тем две очевидные ошибки ТТ видны еще невооруженным глазом. Во-первых, использование в ТТ в качестве критерия эффективности вложений размерной величины, показателя NPV. Во-вторых, широко распространенный для определенного типа денежных потоков вывод о приемлемости для инвестора заведомо убыточных проектов. С ТТ можно ознакомиться по широко известным источникам (Бриггем, Гапенски, 1999; Ван Хорн, Вахович, 2001; Виленский, Лившиц, Смоляк, 2001; Методические рекомендации, 2000; Damodaran, 2005) и многим другим.

В течение последних 10 лет в работах автора на основе другой концепции, концепции порождающей денежной сделки, разработаны «фундаментальные основы анализа инвестиционных денежных потоков». Эту теорию анализа инвестиционных денежных потоков назовем фундаментальной теорией, ФТ. С ФТ можно ознакомиться по публикациям (Ложкин, 2006, 2008, 2009, 2011, 2012, 2013, 2014) и другим работам автора.

Очень важным для дальнейших рассуждений является понятие расчетной схемы денежного потока, введенное в (Ложкин, 2014). В ФТ используется простейшая расчетная схема, регулярная расчетная схема. Без определения понятия расчетной схемы де-факто эта же расчетная схема используется и в подавляющем числе публикаций по ТТ, и, в частности, в обзоре истории развития ТТ (Damodaran, 2005).

¹ Высокая значимость пары понятий «теория» и «метатеория» отмечалась, в частности, в статье Г.Б. Клейнера (Клейнер, 2012).

Модель инвестиционного денежного потока реального инвестиционного проекта, приведенную к регулярной дискретной расчетной схеме, представим в виде (1):

$$CF_i, \quad i = \overline{0, m}; \quad CF_0 < 0, \quad (1)$$

где CF_i – параметр денежного потока в узле i ; $CF_i > 0$ – приток; $CF_i < 0$ – отток.

Эффективность вложений инвестора в инвестиционный проект определяется по параметрам инвестиционного денежного потока (1), генерируемого инвестору его проектом. Поэтому в анализе инвестиционных денежных потоков можно будет говорить о показателях эффективности именно денежного потока. Именно эти показатели денежного потока, и только они, определяют эффективность проекта в финансовом аспекте.

На стадии разработки проекта о параметрах его инвестиционного денежного потока можно рассуждать на основании огромного числа параметров проекта и прогнозирования поведения рынка. Центральная задача ФТ другая – по параметрам инвестиционного денежного потока сформулировать адекватную систему показателей, определяющих эффективность вложений инвестора в проект, генерирующий ему денежный поток. По плану проекта или по факту, по завершении проекта. Казалось бы, это очень простая задача. Но за более чем 110 лет своего развития ТТ с этой задачей не справилась.

Подчеркнем еще один очень важный момент. Модель эффективности инвестиционного денежного потока в ФТ выстраивается с учетом конструктивных достижений двух ранее известных моделей эффективности: модели эффективности бизнеса на одном периоде и модели эффективности многопериодного инвестиционного денежного потока в ТТ. То, как конкретно это делается, и является одной из целей пояснения настоящего доклада.

Чрезвычайно важным является еще один момент. Модели бывают дескриптивные (как есть) и нормативные (как надо или как будет в предполагаемом случае). С анализом дескриптивной модели связана постановка прямой задачи, а с анализом нормативной модели – постановка обратной задачи. Известно, что постановка и решение обратной задачи чаще всего вызывают гораздо больше трудностей, чем постановка и решение прямой задачи. Чаще всего обратные задачи являются некорректными и не имеют единственного решения. В случае ФТ обратная задача ставится корректно.

Инвестиционный денежный поток (1) – это всего лишь некоторая временная последовательность параметров в денежном выражении. Концепция порождающей денежной сделки, по сути, привязывает эту последовательность к долгосрочной кредитной сделке. А сама кредитная сделка есть некоторая социальная норма². А эту социальную норму, тщательно прописанную вербально и испытанную в течение тысячелетий можно рассматривать как явление. И остается разработать для этого явления адекватную математическую модель. Именно в процессе моделирования инвестиционных денежных потоков в ФТ мы заметим, что порождающая денежная сделка в некоторых случаях является на самом деле не кредитной, а сделкой овердрафта.

² «Норма в обществе, так же как и стандарт, формируется достаточно медленно, пока не будет восприниматься большинством населения как нечто совершенно естественное» (Макаров, 2010, с. 43).

В любом моделировании, будь оно вербальным или математическим, можно выделить две компоненты – аксиоматику и дедукцию. Первоначально введенная при моделировании явления аксиоматика по мере развития модели методами дедукции и расширения области применения модели и выяснения новых обстоятельств нуждается в уточнении путем введения дополнительных предположений, дополнительной аксиоматики. Такого рода дополнительное предположение, как мы увидим, приходится сделать при введении показателя «эквивалентная процентная ставка».

Все эти и другие вопросы, возникающие при анализе инвестиционных денежных потоков, рассматриваются в предлагаемом докладе. При этом из огромного числа деталей для выяснения этих стратегических вопросов построения теории привлекаются только самые необходимые. Подробности можно найти в работах автора, ссылки на которые приводятся по ходу изложения материала.

2. Классы задач анализа эффективности инвестиционного денежного потока.

Определим точно координаты объекта исследования доклада. Теория инвестиционных денежных потоков используется как в оценке эффективности инвестиционных проектов, так и в оценке рыночной стоимости активов. В последнем случае широкое распространение получили модели с неограниченным горизонтом планирования, многопериодные денежные потоки с числом шагов, стремящихся к бесконечности.

Таблица 1

Четыре класса задач анализа инвестиционных денежных потоков

Финансирование всех оттоков инвестиционного денежного потока из одного источника		Смешанное финансирование хотя бы некоторых оттоков инвестиционного денежного потока	
$1 \leq m \leq M$	$m \rightarrow \infty$	$1 \leq m \leq M$	$m \rightarrow \infty$
M – любое целое положительное конечное число больше 1			
Класс задач ФТ.1-1	Класс задач ФТ.1-2	Класс задач ФТ.2-1	Класс задач ФТ.2-2

Кроме того необходимо различать собственное и заемное финансирование, отличать вложение собственных средств инвестора от использования во вложениях заемных средств целиком или частично. По этим двум признакам разделим задачи анализа инвестиционных денежных потоков на 4 класса (табл. 1). В докладе мы рассмотрим построение теории только в классе задач ФТ.1-1, начальном и основополагающем классе задач.

3. Концепция порождающей денежной сделки.

Главный квазистатистический показатель (2) денежного потока (1) определяет прибыль инвестора в проекте. При условии (3) проект является потенциально приемлемым.

$$NCF = \sum_{i=0}^m CF_i ; \quad (2)$$

$$NCF > 0 . \quad (3)$$

В соответствии с концепцией порождающей денежной сделки все показатели денежного потока (1) разделим на квазистатистические и временные. Эта идея наглядно пояснена в работе (Ложкин, 2006).

Финансовый механизм продуцирования прибыли в денежных сделках (Ложкин, 2006) позволяет сформулировать условие завершения денежной сделки, порождающей денежный поток (1) по одинаковой на всех ее шагах процентной ставке k (4):

$$\sum_{i=0}^m CF_i \times (1+k)^{m-i} = 0. \quad (4)$$

Уравнение (4) может иметь до m действительных корней (5):

$$k_j, j = \overline{1, n}; n \leq m, \quad (5)$$

где m – число шагов. Каждому корню k_j соответствует свое распределение активов по шагам порождающей денежный поток (1) по этому корню денежной сделки:

$$A_{ji}, j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m}. \quad (6)$$

Возникает вопрос: в случае нескольких действительных корней, какой из них соответствует смыслу рассматриваемой задачи? Подобный вопрос является типичным. Так, существуют задачи на собственные значения с бесконечным спектром собственных значений. Выбор одного из них производится на основании некоторых дополнительных условий.

4. Метод выбора смыслового корня уравнения (1). Внутренние процентные ставки по вкладу IRR и по овердрафту IRO . Краевой эффект.

В статьях (Ложкин, 2006, 2008) разработан универсальный подход к определению единственного смыслового корня k_1 из числа корней (5) и выяснению экономического смысла этого корня, как интегральной характеристики денежного потока (1) – его «внутренней процентной ставки», в зависимости от характера распределения активов по шагам порождающей денежной сделки. В случае (7) интегральной характеристикой денежного потока является «внутренняя процентная ставка по вкладу IRR » (8), если же хотя бы на одном шаге активы являются заимствованными (отрицательными), интегральной его характеристикой является «внутренняя процентная ставка по овердрафту IRO » (9).

$$A_{ii} > 0, i = \overline{1, m}; \quad (7)$$

$$k_1 = IRR; \quad (8)$$

$$k_1 = IRO. \quad (9)$$

Обе эти важнейшие интегральные характеристики денежных потоков можно определить по формуле (10):

$$IRR, IRO = NCF / \sum_{i=1}^m A_{ii}. \quad (10)$$

В дальнейшем на наглядном примере мы поясним процедуру выбора смыслового корня для денежных потоков с внутренней процентной ставкой по овердрафту IRO .

Таблица определения смысловых корней уравнения (4) в зависимости от типа инвестиционного денежного потока представлена в (Ложкин, 2009).

5. Эквивалентная процентная ставка по вкладу IRR^{EQ} .

Объективная интегральная характеристика денежных потоков с внутренней процентной ставкой по овердрафту, ставка IRO , мерой эффективности вложений не является. Вместе

с тем проекты, генерирующие денежные потоки такого типа, могут приносить инвестору прибыль при условии (3). Возникает вопрос об определении показателя эффективности вложений в проект, генерирующий денежный поток, у которого внутренняя процентная ставка не является ставкой по вкладу.

В обобщенном виде постановку такого рода задач можно сформулировать так. Имеется некоторая система³, «сложная» в том смысле, что мы не можем оценить некоторые, интересующие нас, ее характеристики. Но такого рода характеристики другой системы, системы той же самой природы, мы оценить можем. В этом смысле другая система является «простой». Установив соответствие параметров «сложной» и «простой» систем по критериям их эквивалентности по интересующим нас характеристикам, мы припишем эти характеристики эквивалентной «простой» системы исходной «сложной» системе.

Отметим, что такого рода разнообразные процедуры давно и широко применяются в самых разных областях науки. «Замена исходной системы системой такой же физической природы, но с меньшим числом элементов есть прием, широко применяемый в расчетах энергетических систем, где он получил название эквивалентирования» (Картелишвили и др., 1976, с. 188). Другим примером эффективного применения такого рода процедуры являются теории прочности в механике твердого деформируемого тела. В них переход материала в точку в предельное состояние при трехосном напряженном состоянии оценивается по критериям эквивалентности с одноосным напряженным состоянием (Горшков и др., 2003, с. 326).

В нашем случае исходной денежной сделке с внутренней процентной ставкой по овердрафту («сложной» системе) поставим в соответствие эквивалентную по эффективности сделку с внутренней процентной ставкой по вкладу («простую» систему), параметры которой выразим через параметры исходной сделки по формулам (11), (12), (13):

$$CF_0^{EQ} = CF_0; \quad (11)$$

$$NCF^{EQ} = NCF; \quad (12)$$

$$A_{li}^{EQ} = |A_{li}|, \quad i = \overline{1, m}. \quad (13)$$

Внутреннюю процентную ставку по вкладу эквивалентной исходной по эффективности денежной сделки определим, как эквивалентную процентную ставку по вкладу IRR^{EQ} :

$$IRR^{EQ} = NCF / \sum_{i=1}^m |A_{li}|. \quad (14)$$

Замечательно, что ставка IRR^{EQ} заведомо обладает следующими, необходимыми с точки зрения экономического смысла, свойствами:

- эквивалентная процентная ставка по вкладу IRR^{EQ} для денежных сделок с внутренней процентной ставкой по вкладу IRR тождественно совпадает с IRR по определению, $IRR^{EQ} = IRR$;

³ Будем исходить из замечательного тезиса: «Системой является все, что рассматривается как система».

- для заведомо неприемлемых денежных потоков с $NCF \leq 0$ условие неприемлемости в форме $IRR^{EQ} \leq k^R$ тождественно удовлетворяется при условии $k^R > 0$, k^R – требуемая инвестором от проекта норма доходности;

- для инвестиционных денежных потоков с внутренней процентной ставкой по овердрафту IRO эквивалентная процентная ставка по вкладу IRR^{EQ} всегда меньше IRO по определению, а при условии $NCF = 0$ совпадает с ней $IRR^{EQ} = IRO = 0$.

Рассмотрим тестовый методический пример, в котором за основу возьмем ключевую Задачу № 1 анализа инвестиционных денежных потоков (Ложкин, 2014). Поясним наглядно высказанные соображения на этом простом методическом примере. Рассмотрим совокупность инвестиционных денежных потоков (15) при изменении параметра CF_2 в выбранном из рассматриваемого контекста диапазоне значений.

$$-1,6; 10; CF_2. \tag{15}$$

Уравнение (4) для денежного потока (15) приобретает вид (16) и может иметь два действительных корня k_1 и k_2 , $k_1 \geq k_2$.

$$1,6 \times (1+k)^2 - 10 \times (1+k) + CF_2 = 0. \tag{16}$$

В табл. 2 представлен в сжатой форме необходимый для дальнейшего анализа материал. Типы денежных потоков указаны в соответствии с их классификацией (Ложкин, 2008, 2009).

Таблица 2

Характерные случаи поведения корней k_1 и k_2 уравнения (16) и экономический смысл этих корней в зависимости от значений параметра CF_2

№	CF_2	NCF	Внутренняя и эквивалентная процентные ставки	Тип денежного потока
1	$0 < CF_2 < \infty$	$8,4 < NCF < \infty$	$IRR = k_1, IRR^{EQ} = IRR$	Нормальные
2	$CF_2 = 0$	$NCF = 8,4$	$IRR = k_1, IRR^{EQ} = IRR$	
3	$-8,4 < CF_2 < 0$	$0 < NCF < 8,4$	$IRO = k_1, IRR^{EQ} < IRO$	Аномальные типа 2
4	$CF_2 = -8,4$	$NCF = 0$	$IRO = k_2 = 0, IRR^{EQ} = IRO$	
5	$-15,625 < CF_2 < -8,4$	$-7,225 < NCF < 0$	$IRO = k_2, IRR^{EQ} < IRO$	
6	$CF_2 = -15,625$	$NCF = -7,225$	$IRO = k_1 = k_2, IRR^{EQ} < IRO$	Аномальные типа 3
7	$CF_2 < -15,625$	$NCF < -7,225$	Не существуют	

С уменьшением CF_2 денежного потока (15) уменьшается его показатель NCF , определяющий прибыль инвестора в проекте, генерирующем ему этот денежный поток. При значениях $NCF \geq 8,4$ внутренней процентной ставкой денежного потока (15) является внутренняя процентная ставка по вкладу IRR , которая совпадает с эквивалентной процентной ставкой IRR^{EQ} . При значениях $0 < NCF < 8,4$ внутренней процентной ставкой становится внутренняя процентная ставка по овердрафту IRO , а эквивалентная процентная ставка по вкладу IRR^{EQ}

становится меньше IRO . До сих пор внутренняя процентная ставка совпадала с корнями k_1 уравнения (16). При значении $NCF = 0$ внутренняя процентная ставка IRO перепрыгивает с корня $k_1 = 4,25$ правой ветви кривой на корень $k_2 = IRO = 0$ левой ветви. Этот феномен автор определил, как «краевой эффект» (Ложкин, 2008, 2009). Это легко объяснимо, в терминах денежной сделки NCF есть проценты, а нулевые проценты генерирует только нулевая процентная ставка. При значениях $NCF < -7.225$ у уравнения (16) пропадают действительные корни, и внутренняя процентная ставка у денежного потока (15) не существует. Такие денежные потоки заведомо неприемлемы (Ложкин, 2008, 2009).

В частном случае $CF_2 = -10$ из совокупности (15) следует заведомо убыточный денежный поток, $NCF = -1.6$, признанный в рамках концепции Net Present Value выгодным для инвестора. Этот интересный феномен автор определил, как «парадокс выгоды вложений в заведомо убыточные инвестиционные проекты» (Ложкин, 2014). Четкое объяснение этого замечательного парадокса содержится в неопубликованной статье автора.

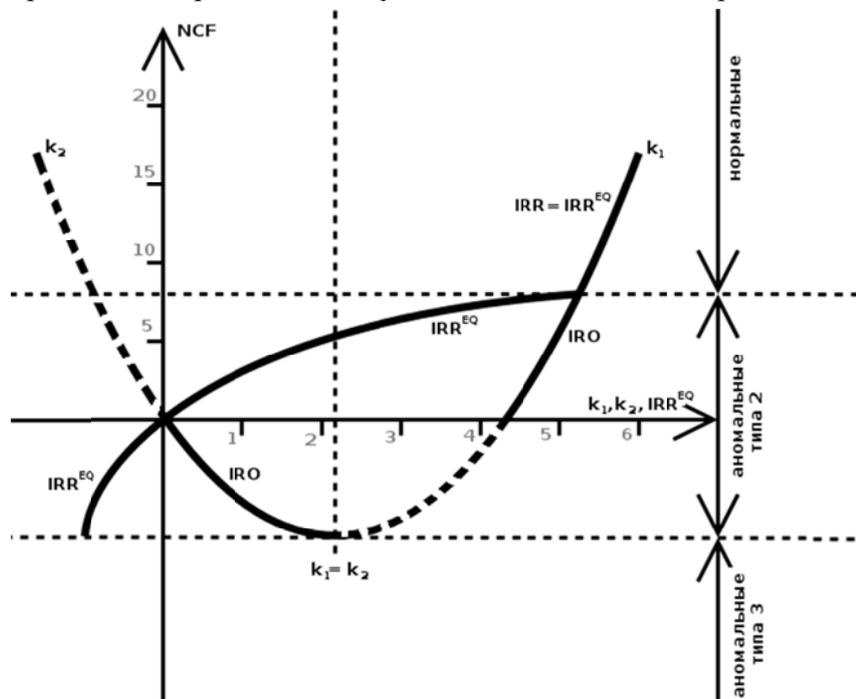


Рис. 1. Взаимозависимость показателя NCF и корней k_1 и k_2 , $k_1 \geq k_2$ уравнения (16) для денежного потока (15) при изменении его параметра CF_2 и выявленные на ее основе показатели IRR , IRO и IRR^{EQ}

В работах (Ложкин, 2008, 2009), установлены следующие факты: 1) если для инвестиционного денежного потока (1) уравнение (4) не имеет действительных корней, то такие денежные потоки заведомо неприемлемы, $NCF < 0$; 2) в случае если уравнение (4) имеет действительные корни, то один из них (установлено, какой) является интегральной характеристикой денежного потока (1), его «внутренней процентной ставкой»; 3) внутренняя процентная ставка может быть как «внутренней процентной ставкой по вкладу IRR », совпадающей с классической «внутренней нормой доходности IRR », так и «внутренней процентной ставкой

по овердрафту IRO »; 4) установлен факт возможности скачкообразного изменения ставки IRO – «краевой эффект» (на рис. 1 этот эффект пояснен наглядно); 5) поскольку процентная ставка IRO меру эффективности вложений не определяет, для таких денежных потоков введен эквивалент нормы доходности – «эквивалентная процентная ставка по вкладу IRR^{EQ} ». В данном докладе поясняется методологический подход к введению показателя IRR^{EQ} . Этот показатель является универсальным критерием эффективности вложений в том смысле, что известные ранее критерии «внутренняя норма доходности IRR » и «рентабельность капитала ROE » следуют из него в соответствующих частных случаях. На простом методическом примере установлен следующий факт (рис. 1): с убыванием прибыли проекта NCF , показатель IRR^{EQ} монотонно убывает.

Процентная ставка IRR^{EQ} является наиболее универсальным показателем эффективности вложений. В частном случае для многопериодных денежных потоков следует внутренняя процентная ставка по вкладу, внутренняя норма доходности IRR и для бизнеса на одном периоде показатель ROE . Условия приемлемости можно в соответствующих случаях записать:

$$IRR^{EQ} \geq k^R;$$

$$IRR^{EQ} = IRR, IRR \geq k^R;$$

$$IRR^{EQ} = ROE, ROE \geq k^R.$$

6. Классификация инвестиционных денежных потоков.

Основные моменты в более чем 100-летней истории показателя внутренняя норма доходности отражены на рис. 2.

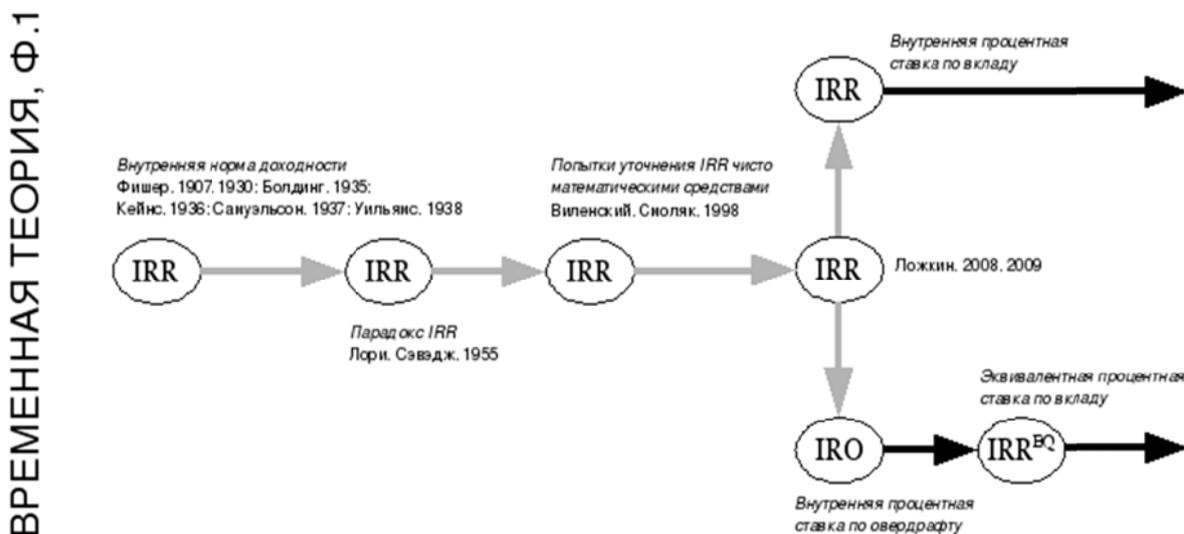


Рис. 2. Эволюция внутренней нормы доходности IRR со времен введения этого понятия в оборот экономических представлений до настоящего времени (Ложкин, 2011)

В табл. 3 представлена классификация инвестиционных денежных потоков (Ложкин, 2006, 2008, 2009) по двум признакам: потенциальной приемлемости – заведомой неприемлемости и типу внутренней процентной ставки. Отметим, что заведомо неприемлемые инвести-

ционные денежные потоки при условии $NCF = 0$ имеют нулевую внутреннюю процентную ставку.

Таблица 3

Классификация инвестиционных денежных потоков

№	Тип денежного потока	Знак NCF	Потенциальная приемлемость	Тип и знак внутренней процентной ставки	Условие приемлемости
1	Нормальные	$NCF > 0$	Потенциально приемлемые	$IRR > 0$	$IRR \geq k^R$
2		$NCF = 0$	Заведомо неприемлемые	$IRR = 0$	Заведомо неприемлемые
3	Аномальные типа 1	$NCF < 0$		$IRR < 0$	
4	Аномальные типа 2	$NCF > 0$	Потенциально приемлемые	$IRO > 0$	$IRR^{EO} \geq k^R$
5		$NCF = 0$		$IRO = 0$	Заведомо неприемлемые
6		$NCF < 0$	Заведомо неприемлемые	1. $IRO < 0$ 2. $IRO > 0$	
7	Аномальные типа 3	$NCF < 0$	Заведомо неприемлемые	Внутренняя процентная ставка отсутствует	Заведомо неприемлемые

7. Обратная задача анализа инвестиционного денежного потока.

В модели эффективности бизнеса на одном периоде понятие экономической прибыли было введено А. Маршалом в 1890 г. (Ложкин, 2006). Экономическая прибыль рассматривалась как разность фактической прибыли и прибыли, наработанной теми же активами по банковской процентной ставке. В той же работе автора экономическая прибыль рассматривалась как разность рыночной и фактической стоимости активов. При обобщении такой модели экономической прибыли на многопериодный денежный поток в постановке обратной задачи возникает очень важный вопрос. В обратной задаче мы должны использовать вместо внутренней процентной ставки рассматриваемого денежного потока рыночную ставку, которая становится внутренней процентной ставкой денежного потока альтернативного вложения. Простейшим способом изменения параметров исходного денежного потока таким образом, чтобы его внутренняя процентная ставка в измененном состоянии совпала с рыночной ставкой, является подбор величины оттока в нулевом узле при сохранении всех остальных его параметров при трансформации исходного денежного потока в денежный поток альтернативного вложения. Такая постановка обратной задачи является, с одной стороны, простейшей из множества возможных постановок; с другой стороны, именно такая постановка, и только она, обеспечивает предельный переход от ФТ к ТТ по вполне понятным причинам. Дело в том, что показатель PV в ТТ выстраивается точно таким способом.

Именно при такой постановке обратной задачи разность прибылей инвестора в исходном и альтернативном вложениях, как показывают простые математические выкладки, точно соответствует по величине показателю NPV.

Эволюция показателей при переходе от ТТ к ФТ наглядно показана на рисунке в работе (Ложкин, 2011).

8. Концепция Net Present Value.

Простая идея построения ТТ и очевидные ее противоречия вследствие такого построения на недостаточном основании пояснены в табл. 4.

Таблица 4

Логика введения двух ключевых показателей оценки эффективности долгосрочных инвестиционных проектов – показателей NPV и IRR

ПРОСТАЯ ИДЕЯ КОНЦЕПЦИИ Net Present Value	
<p>ИДЕЯ ПОКАЗАТЕЛЯ NPV: Показатель NPV формируется по параметрам денежного потока (1) и рыночной ставке k^R, что соответствует постановке ОБРАТНОЙ ЗАДАЧИ</p>	<p>ИДЕЯ ПОКАЗАТЕЛЯ IRR: Показатель IRR определяется как такая рыночная ставка $k^R = IRR$, при которой показатель NPV обращается в нуль: $NPV(k^R = IRR) = 0$. Показатель IRR соответствует ПРЯМОЙ ЗАДАЧЕ</p>
$NPV = \sum_{i=0}^m CF_i / (1 + k^R)^i. \quad (17)$	$\sum_{i=0}^m CF_i / (1 + IRR)^i = 0. \quad (19)$
<p>Условие приемлемости: $NPV \geq 0 \quad (18)$</p>	<p>Условие приемлемости: $IRR \geq k^R \quad (20)$</p>
<p>ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ КОНЦЕПЦИИ Net Present Value:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Экономический смысл показателей NPV и IRR не ясен; • Показатель прямой задачи IRR определяется из условия $NPV = 0$, в котором NPV является показателем обратной задачи, что противоестественно; • В случае наличия у уравнения (19) более одного действительного корня, $IRR_j, j = \overline{1, n} \leq m$, каких-либо оснований для выбора одного из них не существует. 	

9. Методологический аспект.

Объектом исследования двух теорий – ТТ и ФТ – является инвестиционный денежный поток (1). Предметом исследования является оценка эффективности инвестиционного денежного потока в финансовом аспекте, что и есть оценка эффективности инвестиционного проекта, генерирующего его инвестору рассматриваемый денежный поток. Задача теории оценки эффективности инвестиционных проектов заключается, прежде всего, в установлении показателей денежного потока, определяющих эффективность вложений инвестора в проект. При построении дескриптивной модели эти показатели должны быть выражены только через параметры денежного потока (1), и только. Важнейшим среди этих показателей является тот показатель, который является критерием эффективности вложений инвестора. На его основе формируется условие приемлемости проекта для инвестора – годовая процентная ставка инвестора в проекте должна быть не ниже доступной ему процентной ставки на рынке. На первый взгляд эта задача на фоне современных достижений науки может показаться простой. Но: за более 100 лет своего развития ТТ не смогла справиться с этой задачей. Поэтому она и зашла в тупик, поэтому многие ее построения на недостаточном фундаменте при анализе их с позиций ФТ рушатся, как карточные домики. Это легко объяснить на методологическом уровне.

10. Методологический аспект.

Объектом исследования двух теорий – ТТ и ФТ – является инвестиционный денежный поток (1). Предметом исследования является оценка эффективности инвестиционного де-

нежного потока в финансовом аспекте, что и есть оценка эффективности инвестиционного проекта, генерирующего его инвестору рассматриваемый денежный поток. Задача теории оценки эффективности инвестиционных проектов заключается, прежде всего, в установлении показателей денежного потока, определяющих эффективность вложений инвестора в проект. При построении дескриптивной модели эти показатели должны быть выражены только через параметры денежного потока (1), и только. Важнейшим среди этих показателей является тот показатель, который является критерием эффективности вложений инвестора. На его основе формируется условие приемлемости проекта для инвестора – годовая процентная ставка инвестора в проекте должна быть не ниже доступной ему процентной ставки на рынке. На первый взгляд эта задача на фоне современных достижений науки может показаться простой. Но: за более 100 лет своего развития ТТ не смогла справиться с этой задачей. Поэтому она и зашла в тупик, поэтому многие ее построения на недостаточном фундаменте при анализе их с позиций ФТ рушатся, как карточные домики. Это легко объяснить на методологическом уровне.

Конструкция модели эффективности многопериодного денежного потока в классе задач ФТ.1-1 (см. табл. 1) имеет точный предельный переход к двум ранее известным моделям эффективности. В дескриптивной модели (прямая задача) – к показателям эффективности модели эффективности бизнеса на одном периоде. В нормативной модели (обратная задача) – по способу формирования денежного потока альтернативного вложения – к модели эффективности многопериодного денежного потока в ТТ. ФТ можно рассматривать как «объяснительную теорию» по отношению к ТТ – «первичной теоретической конструкции», или как «метатеорию» по отношению к «теории» (табл. 5).

Именно поэтому с позиций метатеории – ФТ точно просматривается экономический смысл всех ее показателей, смысл которых изнутри самой ТТ выявить невозможно.

Таблица 5

О соотношении двух теорий – ТТ и ФТ – с методологической точки зрения

Традиционная теория (ТТ)	Фундаментальная теория (ФТ)
(В обсуждаемой ее части базируется на концепции Net Present Value)	(В классе задач ФТ.1-1 [№26, табл. 1] базируется на концепции порождающей денежной сделки)
ТТ – «ранняя теория», «первичная теоретическая конструкция»	ФТ – «объяснительная теория»
ТТ – «теория»	ФТ – «метатеория» по отношению к «теории» ТТ

Социальная норма – кредитная денежная сделка, испытанная в течение тысячелетий социальной практикой и точно вербально определенная – является идеальным объектом математического моделирования в экономической теории и служит надежным фундаментом анализа инвестиционных денежных потоков. Построенная на этом надежном фундаменте ФТ как «метатеория» по отношению к «первичной теоретической конструкции» ТТ впитывает ее конструктивные достижения и позволяет выявить все ее заблуждения и ошибки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бриггем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. Полный курс. Т. 1, 2. СПб.: Институт «Открытое общество», 1999.
- Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М. (мл.)*. Основы финансового менеджмента. М.: Вильямс, 2001.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Дело, 2001.
- Горшков А.Г., Тарлаковский Д.В., (ред.)*. Сборник задач по сопротивлению материалов. М.: Физматгиз, 2003.
- Заостровцев А.П.* Неоклассический мейнстрим: торжество научного метода или нищета философии? // Вестник удмуртского университета. Экономика и право. 2013. Вып. 2. С. 31–36.
- Картелишвили Н.А., Галактионов Ю.И.* Идеализация сложных динамических систем. М.: Наука, 1976.
- Клейнер Г.Б.* Миссия академического журнала: между фундаментальностью и актуальностью // Экономическая наука современной России. 2012. № 1. С. 7–10.
- Ложкин О.Б.* Фундаментальные основы анализа денежных потоков долгосрочных вложений. Часть 1. Теория внутренней процентной ставки // Аудит и финансовый анализ. 2006. № 5. С. 218–309.
- Ложкин О.Б.* Два основания теории временной стоимости денег // Финансовый бизнес. 2008. № 3. С. 73–80.
- Ложкин О.Б.* Экономический смысл двух процентных ставок и одного финансового явления // Финансовый бизнес. 2009. № 2. С. 57–67.
- Ложкин О.Б.* Эволюция понятий теории временной стоимости денег // Одиннадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 13–14 апреля 2010 г. Пленарное заседание и Круглый стол. М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 94–108.
- 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, 2012. С. 98–107.
- 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, 2013. С. 76–86.
- Ложкин О.Б.* Смена парадигмы в анализе инвестиционных денежных потоков: признаки, причины, последствия // Финансовый бизнес. 2014. № 5. С. 54–62.
- Макаров В.Л.* Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес-Атлас, 2010.
- Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Экономика, 2000.
- Полтерович В.М.* Кризис экономической теории // Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН «Неизвестная экономика». URL: http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/Crisis_Economic_Theory.pdf;
- 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.

В.Ф. Туганов

ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫЙ (ФИЗИЧЕСКИЙ) ПОДХОД К ЭКОНОМИКЕ: ЭФФЕКТИВНОЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РОСТ ВЫПУСКА И ТЕХНОЛОГИЯ ЕГО УСКОРЕНИЯ

«Управлять – поступать правильно: кто ж тогда посмеет неправильно поступать?»

Рост ВВП (ВРП), увеличение выпуска продукции предприятия – эти проблемы имеют давнюю историю, суть которой – конкуренция стран, регионов, предприятий. А если кризис, то это вообще задача № 1, причем для всех. И так как при этом всегда проблема с инвестициями, то существенна еще одна задача – эффективное преобразование инвестиций в рост выпуска

ка продукции или в рост ВВП (ВРП), если речь о территориях. По данным Росстата, доклада Д.А. Медведева в Давосе и записки Глазьева–Фетисова президенту В.В. Путину эластичность

$$E = \frac{\Delta Y/Y}{\Delta I/I} \quad (1)$$

ВВП Y по инвестициям I не превышает $1/2$. То есть КПД их преобразования в экономический рост $\leq 50\%$: на 1% прироста ВВП $\Delta Y/Y$ требуется 2% прироста инвестиций $\Delta I/I \dots$

Куда, кому и на что уходят остальные 50% их прироста?

Вопрос: *что делать с экономикой*, – прозвучал еще два года назад в поручении президента РФ Президиуму РАН. А менее чем за год до этого, в газете «Жэньминь жибао» появились «советы постороннего»: «Что делать Путину в новой и сложной России?». И поскольку «большое видится на расстоянии», а сами китайцы не пожелали бы никому «жить в эпоху перемен», то эти «письма издалека» о России, «беременной» пока реформой (не революцией), дорогого стоят: реформы действительно назрели.

В феврале 2014 г. появились два доклада, связанные с ускорением экономики и со стратегией выхода из кризиса. Это Доклад МВФ-2014 «Redistribution, Inequality and Growth» (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>) и Доклад РАН-2014 (<http://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=8723ae9d-383c-4404-b602-e17eab2c5b88>), представленный президенту РФ 19.02.2014. Но так как в президентском Послании-2014 остался *вопрос об ускорении экономики*, значит, изложенный в Докладе РАН материал: либо не является стратегией, либо доклад (и это куда важнее) – не доведен до... технологии: нет рецепта решения проблем. Доклад МВФ, наоборот, стратегию обозначил («*снижение неравенства, переход к политике перераспределения доходов*»), – но, будучи эмпирическим, не мог породить технологию.

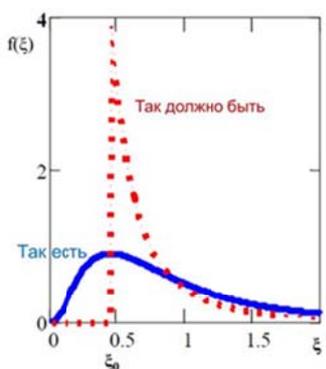


Рис. 1: Распределения Парето и Туганова-Цей

Методами физической кинетики многих частиц с неизвестным законом их взаимодействия (Туганов, 2014а) создан естественнонаучный подход к экономике (физическая экономия): выявлена и стратегия реформ, и технология ее достижения (Туганов, 2013а). Причем исследования Доклада МВФ, – эмпирически подтвердив *теоретическую концепцию* физической экономии, – по сути своей стратегии оказались адекватны физике (необходимым условиям) русского (ленинского) нэпа 1920-х гг. И это вовсе не миллионы крестьян и власть большевиков, – как считают до сих пор. Это уникальная «*нэповская*» функция

распределения доходов (распределение типа Парето): нет тех, чьи доходы ξ были бы меньше дохода с подушно наделенного участка земли ξ_0 (см. рис. 1). И доходы всех ($\xi > \xi_0$), кто имел отношение к земле, – 87% , что почти вся Россия, – были в каждом регионе близки друг к другу и к *среднему их значению* ($\xi \approx \xi_0 \rightarrow 1$ при *коэффициенте вариации доходов* $d \ll 1$).

К такому распределению (с $d < 1$) можно перейти и сегодня, реализуя Стратегию, следующую из Теории и Доклада МВФ-2014. *Снижение неравенства доходов* – это снижение их

вариации d , а политика их перераспределения – это не что иное, как борьба с бедностью, введение прогрессивного налогообложения и минимально достаточного прожиточного уровня ς (доходы $\xi > \varsigma$). И как результат, – переход от обычно-рыночного распределения доходов социума $f(\xi)$ к распределению типа Парето $f_p(\xi)$ (см. рис. 1).

Но чем определить при этом уровень предельного дохода ς ? Максимизирует ли равенство $\varsigma = \xi_0$, где ξ_0 – *наивероятный доход* распределения $f(\xi)$, рост экономики Y_p ? Все это, как и другой, чисто технологический вопрос реформы: что сначала, *снижение вариации доходов d* или их *перераспределение*, – может разрешить лишь теория.

Теория, выявив рост экономики $Y(d)$ как функцию *коэффициента вариации доходов d* , причем и для *обычно-рыночного* их распределения (*распределение Туганова–Цея*) (Туганов, 2013)

$$Y \sim I/Ad, \quad (2)$$

и для «нэповского»

$$Y_p \sim I/Ad^2, \quad (3)$$

объясняет небывало высокие темпы роста при нэпе (см. рис. 2), A – *амортизация* капитала. Действительно, в условиях $d \ll 1$ коэффициент увеличения роста $Y_p/Y \sim 1/d \gg 1$ – за 6 лет тогда утроили ВВП (рис. в <http://opesc.ru/1402325.html>).

И главное, теория показывает: русский нэп 1920-х гг. имеет непреходящее значение. Достаточно сформировать по имеющейся функции $f(\xi)$ соответствующее *Парето-распределение доходов $f_p(\xi)$* (см. рис. 1), и... можно получить более высокий рост экономики (см. рис. 2), из которого очевидна и вся технология реформы.

Здесь же и адекватный ответ на вопрос президента РФ: *что делать с экономикой?* Это нэп-XXI, – правда, без миллионов крестьян и большевиков. Хотя именно они и задали высочайшую планку управления страной: УТРОИВ потенциал страны всего за 6 лет (рис. в <http://opesc.ru/1402325.html>), – а это *20% среднегодовых*, – они «*поступили правильно...*».

Но как раз этого ждали и в 1991 г. – нэп-2, точнее нэп-3: первый был не в 1921 г., а в 1861 г. С так называемыми «упражнениями ельцина-чубайса-гайдара» – все ясно: вместо снижения неравенства его увеличили, темпы снизились до отрицательных значений, – по сути это был откровенный саботаж реформ.

А почему 1-я попытка нэпа в 1861 г. оказалась неудачной?

В этом смысле, и антикризисный план правительства, – а он сводится лишь к раздаче денег (2,3 трлн р.), – никак не стратегия реформ. И это при том, что *80% населения не знают заслуживающих доверия экономистов: «кризис экономической теории»* (http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/Crisis_Economic_Theory.pdf).

1. ФИЗИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ УСКОРЕННОГО РОСТА

«Важные проблемы, стоящие перед нами, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором они возникли».

А. Эйнштейн

При этом, однако, можно понять и тех, кто отвечает за *ускорение темпов*. Им нужны не размышления об усилении стратегического планирования: программ типа «2020», как и их «программистов», – «*выше крыши*», а экономика «*поехала*»... вместе с ней.

Правительству необходим рецепт (технология) проведения реформ. А это – удел соответствующей Теории, которой нет ни в докладе РАН, ни в докладе МВФ. Нет ее и в книге Т. Пикети «Capital in the Twenty-First Century», так же посвященной проблемам неравенства (<http://www.vestifinance.ru/articles/42564>). Хотя оба последних материала, равно как и выявленная физика (природа) нэпа, прекрасно подтверждают рассмотренную здесь теоретическую концепцию, восходящую, например, к (Туганов, 2007). Чему предшествовала работа (Туганов, 2002), которая, поставив и решив проблему адекватной линеаризации интегралов столкновений в кинетических уравнениях, довела ее до логического конца (Туганов, 2009, 2014б).

Физическая экономия (ФЭ) – естественнонаучный (физический) подход к экономике рассматривает ее субъектов как систему многих «частиц» с *неизвестным законом их взаимодействия*, испытывающих и «внешнее» воздействие *инвестиций I* (Туганов, 2013).

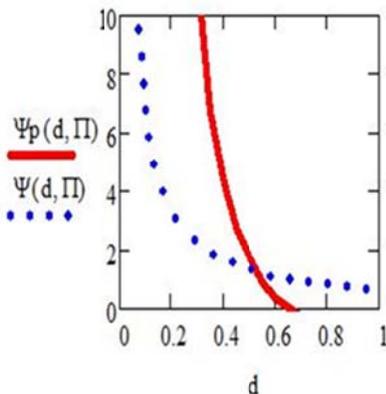


Рис. 2: Рост экономики при распределениях Туганова-Цея (Y) и Парето (Y_p)

Такая неизвестность – серьезное препятствие для применения и *теории многих частиц*, и *теории линейного* (в данном случае по I) *отклика*. Но эту проблему удалось преодолеть: закон взаимодействия «частиц» $V(\xi)$, как и формируемую им *равновесную функцию* (вероятность) *распределения* $f(\xi)$ «частиц» (субъектов) *по доходам* ξ можно определить по ее форме (Туганов, 2014а), эмпирически выявленной в (Scafetta, Picozzi, West) и достаточно очевидной. Действительно, вероятности встретить и очень бедных ($\xi \approx 0$), и сверх богатых ($\xi \approx \infty$) ничтожно малы ($f(0) \approx f(\infty) \approx 0$), а соединить оба эти нуля можно лишь кривой, имеющей хотя бы один максимум при $\xi = \xi_0$ – *наивероятный доход* (см. рис. 1).

Исходя из уравнения непрерывности для фазовой плотности распределения субъектов по доходам (аналог уравнения Лиувилля для негемильтоновых систем и его предтеча для гамильтоновых), найдена *равновесная функция распределения* $f(\xi) = f(\xi, d, \Pi)$ *доходов* ξ (*распределение Туганова-Цея*), где d – *коэффициент вариации (дисперсия) доходов*, а Π – *доля государства в экономике* («размер правительства»). С включением инвестиций $I = w t_1$, заданных *средней* (за $t_1 = 1$ год) *скоростью роста капитала* w , появляется *линейный* по w *отклик* (Туганов, 2013а). Это *прирост экономики*

$$Y(d, \Pi) = T(d, \Pi) \frac{w}{\gamma} \int_0^{\infty} \frac{\xi}{R(\xi, d, \Pi)} \left(-\frac{\partial f(\xi, d, \Pi)}{\partial \xi} \right) d\xi. \quad (4)$$

Здесь $R(\xi, d, \Pi)$ – известная функция, учитывающая «сопротивление» среды росту, γ – скорость амортизации капитала, а

$$T(d, \Pi) = \left(1 + \int_0^{\infty} \frac{V(\xi)/\gamma}{R(\xi, d, \Pi)} \frac{\partial f(\xi, d, \Pi)}{\partial \xi} d\xi \right)^{-1} \quad (5)$$

физический (некейнсов) мультипликатор инвестиций (этот результат не может быть получен ни одним из методов сегодняшней экономики). Он-то и задает инвестиционную привлекательность территории (Туганов, 2012, 2013б, 2014а; Туганов В.Ф., Туганова Е.В., 2012б, 2013).

Вот почему так существенна в (4) – через мультипликатор (5)

$$T(d) = T(d, \Pi)|_{\Pi=const} \propto 1/d \quad (6)$$

гиперболическая зависимость роста экономики от d

$$Y(d) = T(d)w/\gamma \propto I/Ad, \quad (7)$$

где I и $A = \gamma t_1$ – годовые инвестиции и амортизация капитала. Частный случай расчета $T(d) \propto 1/d$ (7) при $\Pi = 0$, когда $R(\xi, d, \Pi) = R(d) = 1 + d$ и $V(\xi) = \gamma \xi (\xi - R(d))$, очевиден из (5) (Туганов, 2012).

То есть, чем ближе экономика к состоянию с $d \rightarrow 0$, тем выше ее рост (7). Что полностью отвечает эмпирическим результатам Доклада МВФ: *меньше неравенство доходов, выше рост экономики* (Туганов, 2013а). Правда, при $d \rightarrow 0$ необходимо выйти за рамки линейного приближения и уточнить теорию, но это уже отдельная и непростая задача.

Из формулы (4) следуют несколько важных выводов.

Ошибочной оказалась логика «классиков»... Даже обладая монопольной властью – богатый всегда выигрывает, – статистически нельзя выигрывать всегда: *все, что выиграешь у более бедного, проиграешь при сделках с богатым*. Это правильно, но при одном условии: *равны вероятности обменов* и с тем бедным, и с этим богатым! Что возможно лишь при $\xi = \xi_0$, когда производная $\partial f/\partial \xi = 0$ (см. сплошную кривую рис. 1). Но для любого субъекта с доходом $\xi < \xi_0$ при цене обменов $\Delta \xi \ll \xi$ куда вероятнее встретить более богатого, чем бедного – производная $\partial f/\partial \xi > 0$ (см. сплошную кривую рис. 1). И «бедные», а это целый класс с доходами $\xi < \xi_0$, при этом действительно беднеют: их *совокупный рост дохода* (равно как и доход каждого) всегда, даже в растущей экономике ($Y > 0$) отрицателен ($Y_0 < 0$), так как в формуле (4) фактор $(-\partial f/\partial \xi) < 0$. А у «богатых» ($\xi > \xi_0$), – наоборот: фактор $(-\partial f/\partial \xi) > 0$, и их *прирост дохода* $Y - Y_0$ не просто больше нуля ($Y - Y_0 > 0$), но и превышает *рост дохода всего социума* Y

$$Y - Y_0 = Y + |Y_0| > Y > 0. \quad (8)$$

Это показывает, что бедность, снижая прирост ВВП, потенциально «преобразует» его в *рост неравенства доходов* (Туганов, 2012, 2013а, 2013б; Туганов В.Ф., Туганова Е.В., 2012, 2013; Туганов В.Ф., Туганов И.В., 2011). Отсюда и следует вывод о необходимости полного уничтожения бедности: перевод всех бедняков в состояния с $\xi > \xi_0$. И здесь не дань справедливости в распределении доходов, – а стратегия эффективности их производства. Максимально увеличивает экономический рост только распределение Парето с *предельным доходом* $\zeta = \xi_0$: лишь здесь зависимость (3) сменяет гиперболу (2). При $\zeta < \xi_0$ рост снизит оставшаяся часть

бедности (почему и не удался нэп 1861 г.), а при $\zeta > \xi_0$ не будет учтен положительный вклад тех, чьи доходы $\xi_0 < \xi < \zeta$ (отклоненная попытка «швейцарского коммунизма»). И все опять отвечает результатам Доклада МВФ-2014.

2. ФИЗИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И «СБЕРЕЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ»

«При дешевизне рабочей силы никакая техника не будет иметь преимущества перед деревенскими девками, не требующими амортизации».

А. Платонов

Формула (7) дает ответы и на остальные вопросы. Так, считая, что параметры Y , I и d могут меняться, получим связь для соответствующих изменений их величин

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta I}{I} - \left(\frac{\Delta d}{d} + \frac{\Delta A}{A} \right). \quad (9)$$

Откуда следует, что 100%-я эластичность роста экономики по инвестициям (1) возможна лишь при единственной стратегии

$$\frac{\Delta d}{d} = -\frac{\Delta A}{A} < 0, \quad (10)$$

которая компенсирует рост ($\frac{\Delta A}{A} > 0$) амортизации капитала – неизбежный при научно-техническом прогрессе (НТП) (парадокс НТП Петракова, «болезнь цен» Баумоля) – соответствующим снижением неравенства доходов. А он задан снижением их вариации (10) и эластичностью $\frac{d}{v} \frac{\partial v}{\partial d} > 0$ коэффициента фондов $v = v(d)$

$$\frac{\Delta v}{v} = \frac{d}{v} \frac{\partial v}{\partial d} \frac{\Delta d}{d} = -\frac{d}{v} \frac{\partial v}{\partial d} \frac{\Delta A}{A} < 0. \quad (11)$$

То есть, стратегия (10), формируя эволюционно-стабильную стратегию (ЭСС) развития, выстраивает еще и вектор эволюции каждой страны и мира в целом $\frac{\Delta v}{v} < 0$. Причем стратегия – и это важно – едина (см. (11)), а управление – регионально: рост амортизации $\frac{\Delta A}{A} > 0$ и эластичность $\frac{d}{v} \frac{\partial v}{\partial d} > 0$ – разные по каждой территории.

Но если $E \approx 1/2$, – куда и на что уходит вторая половина прироста $\frac{\Delta I}{I}$?

Ответ дает формула (9), где пренебрежем изменением A . Тогда, подставив в

$$\frac{\Delta Y}{Y} \approx \frac{\Delta I}{I} - \frac{\Delta d}{d} \quad (12)$$

значения, отвечающие эластичности $E \approx 1/2$ (см. (1)), получим, что прирост инвестиций, – а он, по всем директивам не менее 10% годовых, – более чем половиной своего значения

$$\frac{\Delta d}{d} \approx \frac{1}{2} \frac{\Delta I}{I} > 0 \quad (13)$$

«уходит» в рост НЕРАВЕНСТВА. То есть, – если вспомнить определение коэффициента фондов (неравенства) v , – в рост доходов самой богатой, 10-й децили.

Если с вас, не входящего в эту дециль, взимают такой в 50% ваших инвестиций «налог» (см. (13)), и его присваивает не государство, не весь социум, а группа частных лиц, причем самых богатых, – вы будете инвестировать «такую» экономику?

Вот и «бежит» капитал, а экономика не растет...

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Туганов В.Ф. Флуктуации и регулярный метод нахождения интегралов столкновений в линеаризованных кинетических уравнениях. Препринт ГНЦ РФ ТРИНИТИ № 0096-А, 2002 (26.02.2002).
- Туганов В.Ф. Физическая кинетика рынка: ВВП, его «удвоение» и борьба с неравенством и бедностью // ЭКОНОФИЗИКА. Современная физика в поисках экономической теории / Под ред. В.В. Харитонов, А.А. Ежова. М.: МИФИ, 2007. С. 471–507.
- Туганов В.Ф. Плазменное эхо и диагностика методов линеаризации интегралов столкновений в кинетических уравнениях // Международная конференция МСС-09 «Трансформация волн, когерентные структуры и турбулентность», 23–25 ноября 2009, Москва, ИКИ РАН. Сб. трудов. М.: ЛЕНАНД, 2009. С. 147–152.
- Туганов В.Ф. Физика в смежных науках: самосогласованное «поле» инвестиций и «судный день» Хайнца фон Ферстера // XLVIII Всероссийская конференция по проблемам физики частиц, физики плазмы и оптоэлектроники: Тезисы докладов. М.: РУДН, 2012. С. 133–136.
- Туганов В.Ф. Естественнаучная парадигма теории и практики управления структурами социума // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2013): Материалы Седьмой международной конференции, 30 сентября – 2 октября 2013 г., Москва: в 2 т. / Под общ. ред. С.Н. Васильева, А.Д. Цвиркуна. Т. 1: Пленарные доклады, секции 1–3. М.: ИПУ РАН, 2013а. С. 230–242.
- Туганов В.Ф. Естественнаучная парадигма новой экономической политики России XXI века (НЭП-XXI) // Евразийское пространство: приоритеты социально-экономического развития. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2013б. С. 86–95.
- Туганов В.Ф. Естественнаучный подход к экономике: степенные спектры и метод нахождения интегралов столкновений в системе многих частиц с неизвестным законом их взаимодействия // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. М.: ЦЭМИ РАН, 2014а. С. 114–119.
- Туганов В.Ф. Диэлектрическая проницаемость и форма интегралов столкновений в линеаризованных кинетических уравнениях плазмы // Международная конференция МСС-14 «Трансформация волн, когерентные структуры и турбулентность», 24–27 ноября 2014, Москва, ИКИ РАН. Сб. трудов. М.: ЛЕНАНД, 2014б. С. 94–99.
- Туганов В.Ф., Туганов И.В. Физико-экономический подход к проблеме бескризисного развития // ЭММ, 2011, том 47, № 2, с. 107–116. Режим доступа: http://www.rb.ru/skip/upload/users/files/619997/53832375_2011-11-19_10.43.04.pdf
- Туганов В.Ф., Туганова Е.В. Физическая экономия и системный подход к проблеме увеличения темпов экономического роста // Материалы Научно-практической конференции «Системный анализ в экономике». Финансовый университет при Правительстве РФ. Москва, 27–28 ноября 2012. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 189–194. Режим доступа: http://www.fa.ru/chair/sae/research/Documents/SAvE2012_sec1.pdf
- Туганов В.Ф., Туганова Е.В. Искоренение бедности – определяющий фактор социального государства: его роль в снижении неравенства доходов, в повышении темпов роста экономики и ее конкурентоспособности // Труды Межд. научно-практ. конф. 30–31 октября 2012. М.: ИНИОН РАН, 2013. С. 69–74.
- Scafetta N., Picozzi S., West B.J. An out-of-equilibrium model of the distributions of wealth. URL: <http://arxiv.org/pdf/cond-mat/0403045.pdf>, http://www.fel.duke.edu/~scafetta/pdf/qf4_3_010.pdf.

В.М. Черепанов

В сборнике, подготовленном оргкомитетом (с. 197), есть данные о докладчике. Там же (с. 191) указывается цель – объединить амортизационную политику, межотраслевые балансы и чрезвычайные ситуации (ЧС) в качестве меры экономического ущерба как ориентиров рисков

безопасности. Еще можно добавить глобальный ориентир: эскиз решения проблем комплексного развития промышленности.

Г.Б. Клейнер

Как объединить политику с балансами и предприятиями – это вопрос.

В.М. Черепанов

Рассмотрим ЧС в экономической расширенной трактовке, более широкой по сравнению с экстремальными воздействиями ЧС природного и техногенного характера (трактовка МЧС России). Например, экстремальные условия каскадного развития ЧС федерального уровня. В нашем случае ЧС «Чагино» (условное название крупной аварии в энергосистеме в Москве 25 мая 2005 г.) – результат каскадного развития ряда других аварий (других инцидентов), затрагивающих значительные ресурсы и во времени, и в пространстве. Причинами аварии (различными комиссиями, в основном) были названы износ оборудования (т.е. причины, порожденные проблемами амортизационной политики) и ошибки персонала операторов РАО ЕЭС. В 2002 г. в рамках реформы электроэнергетики была создана ФСК ЕЭС.

Сводная рабочая таблица вариантов актуализации оценок ущерба и динамика сопутствующих ориентиров дают следующие резко возрастающие величины вариантов ЭкУщЧС «Чагино»: от сотен тысяч рублей в 2005 г. → млн р. (конец 2005 г.) → 2,2 млрд р. (2006 г.) → 180 млн долл. (2007 г.) → до 50 млрд р. в 2008 г. Дополнительно заметим завершение урегулирования убытка путем осуществления окончательной страховой выплаты → 2,246 млрд р. (20 октября 2011 г.). Последний инцидент (пожар 2008 г.) начался во время испытательного пуска одного из шести новых трансформаторов в новом (реконструируемом) корпусе ПС «Чагино». Выгодоприобретателем по данному случаю является ОАО «ФСК ЕЭС», которое выступает заказчиком в отношении работ по реконструкции Чагинской подстанции.

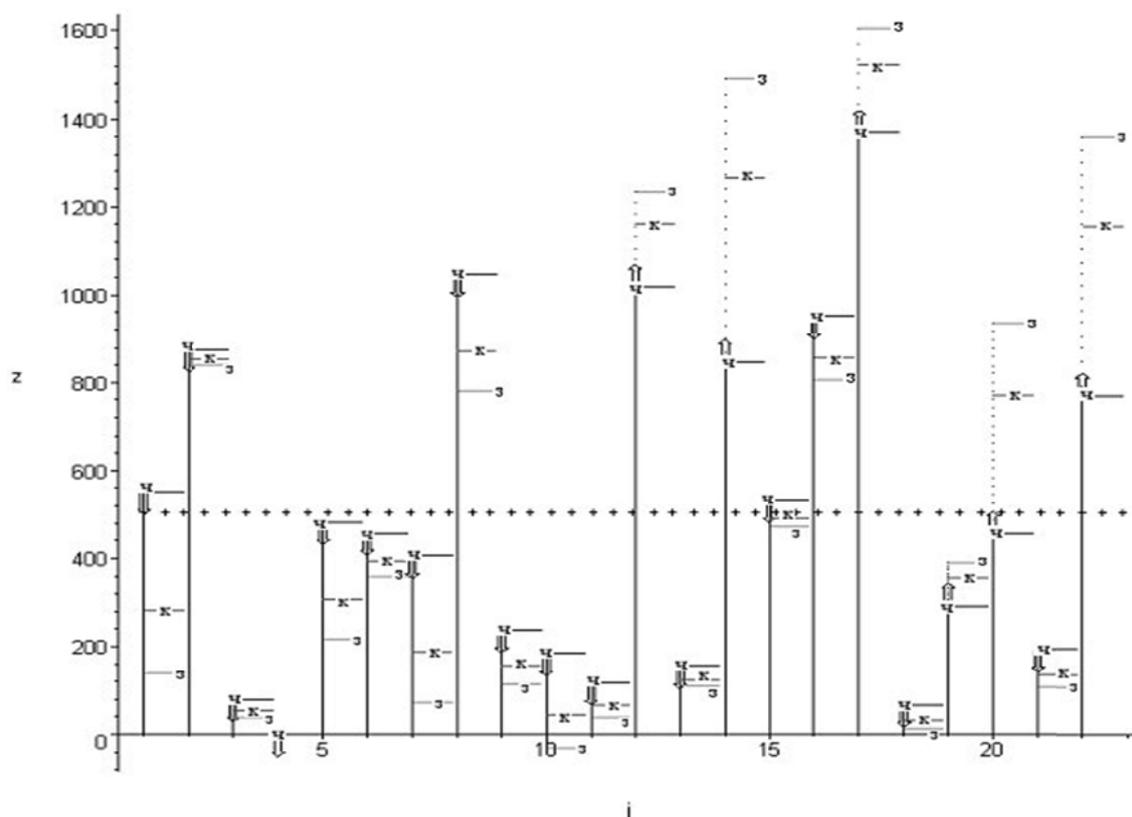
Таким образом, компенсация ущерба ЧС «Чагино» постепенно трансформировалась от поиска виновников ЧС к обсуждению параметров и условий участия РАО «ЕЭС» по поводу инвестиций (в форме капитальных вложений) в реконструкцию энергохозяйства города Москвы с учетом статистики роста энергопотребления. Если сгоревшему трансформатору на момент ЧС было 48 лет, он ждал замены с 2003 г., то по соглашению между РАО ЕЭС России и правительством Москвы, ФСК должна реконструировать в Москве четыре подстанции напряжением 500 кВ («Чагино», «Бескудниково», «Очакова», «Западная») и порядка 20 подстанций 220 кВ. Общий объем инвестиций – более 50 млрд р. Из них на «Чагино» потрачено около 10 млрд р. (без учета 2,246 млрд р. 2011 г.).

«Недоамортизация» выбывших по причине ЧС активов связана с важнейшим источником, в части собственных средств, будущих инвестиций.

Рассматривается развитие классического межотраслевого баланса (МОБ) в рыночных условиях с учетом новых результатов, полученных в этом направлении. Главные показатели МОБ – удельные коэффициенты прямых затрат $\{a_{ij}\} = A$ и удельные коэффициенты полных затрат $\{b_{ij}\} = B$. Наш модельный инструментариий базируется на новой связи прямых и полных за-

трат МОБ, выявленной на основе предложенной конструкции МОБ(α), использующей введенную нами матрицу α -сопряженных затрат.

Итоговый акцент новизны удобно иллюстрировать анимацией, которая отражает распределение одной и той же величины (для РФ 2003 г. примерно равной $11 = 23 - 12$ трлн р., Рис. 1) совокупных сопряженных затрат для всех значений «альфа», т.е. имеет место именно перераспределение инварианта затрат между видами деятельности. Если в классическом МОБ удельные $a_{ij} < b_{ij}$, то в МОБ(α) нет такой однозначной связи. Динамика перехода сопряженных затрат от матрицы прямых затрат ($\alpha = 0$) к матрице полных затрат ($\alpha = 1$) представлена в разрезе отраслей экономики и промышленности, разрабатывавшихся до 2004 г. в соответствии с Общесоюзным классификатором отраслей народного хозяйства (ОКОНХ).



Легенда:

- j — номер отрасли;
- z — совокупные (суммарные $i = 23$) α -сопряженные затраты;
- +
- ч — $\alpha = 0$;
- к— — стоп-кадр анимации, $\alpha = 2/3$;
- з — $\alpha = 1$

Рис. 1. Схема перераспределения промежуточного спроса (z -затрат, млрд р.) по 22 отраслям (j) в экономике России за 2003 г. (фрагмент, $\alpha = 2/3$)

Источник: анимация и расчет автора на основе системы таблиц «Затраты – Выпуск» России за 1996–2003 годы. Стат. сб. М.: Росстат, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

Пояснение к схеме (стоп-кадр анимации, фрагмент момента захвата с экрана соответствует $\alpha = 2/3$):

j – номер отрасли на горизонтальной оси абсцисс $j = 1 \dots 22$; отрасли разделены сплошными вертикальными линиями;

z – вертикальная ось ординат отражает распределение значений совокупных (суммарных, $i = 23$) α – сопряженных затрат (сумма по i продуктам) по каждой j отрасли; млрд р.;

$+$ – среднее значение совокупных сопряженных затрат, усредненное по всем 22 отраслям, (503,9 млрд р. $\approx 11086,57162/22$).

В пределах каждой отрасли (j столбец) три горизонтальных отрезка анимации имеют цвет (на схеме стоп-кадра анимации обозначения буквами):

Черный цвет(ч) – $\alpha = 0$; красный цвет(к) – $0 < \alpha < 1$; зеленый цвет(з) – $\alpha = 1$.

Отрезки черного(ч) и зеленого(з) цветов фиксированы для каждой j отрасли, а отрезок красного(к) цвета перемещается с соответствующей скоростью и в направлении, указанном вертикальной стрелкой (\downarrow / \uparrow). Это направление адекватно направлению изменения величины затрат: или уменьшению (\downarrow), или увеличению (\uparrow) значений суммарных α – сопряженных затрат.

Основания стрелочек прикреплены к отрезкам черного цвета.

На горизонтальной оси абсцисс (j) представлены номера упомянутых 22-х отраслей источника, а на вертикальной оси ординат (z) – распределение значений суммарных α – затрат по каждой j отрасли ($\sum_i d(\alpha)_{i,j} y_j$, млрд р.). В частности, захват с экрана анимации представ-

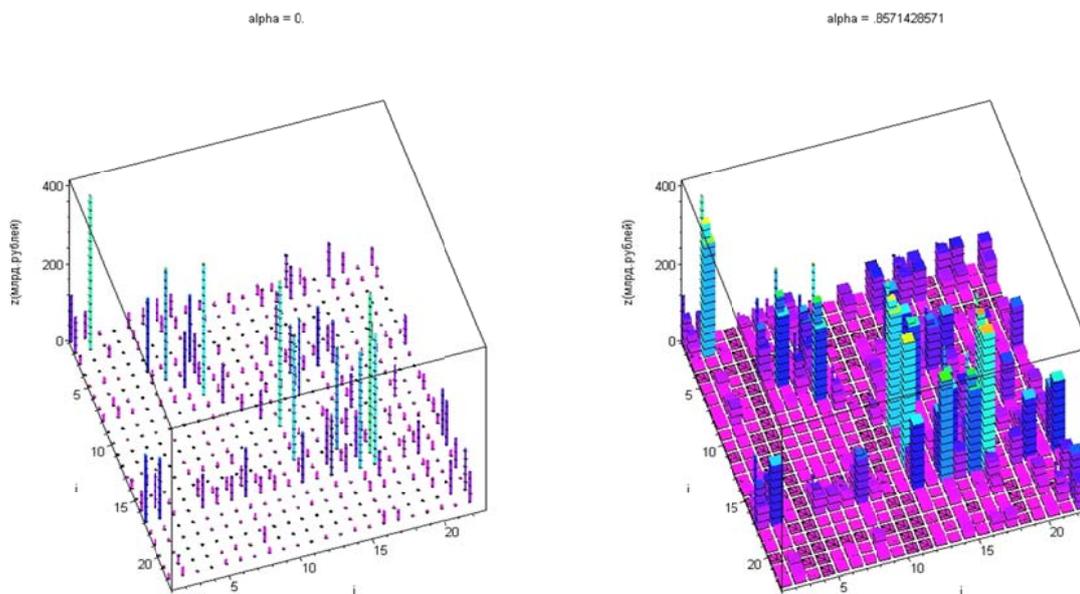
лен промежуточными значениями суммарных затрат отраслей, соответствующих $\alpha = 2/3$. Для каждой из 22 отраслей в процессе межотраслевого перераспределения промежуточного спроса (затрат) важны три существенных момента этих изменений (визуализация в пределах каждого столбика, соответствующего отрасли j): начальное положение (горизонтальный отрезок, $\alpha = 0$), конечное состояние (горизонтальный отрезок, $\alpha = 1$) и направление изменения (уменьшение / увеличение, вертикальная стрелка). Они показаны на диаграмме. В терминах классического МОБ прямые затраты промежуточного потребления (именуемые совокупный промежуточный спрос) представляют собой $e.Ax = 11086,57162$ млрд р. (где e вектор строка единиц). Полные затраты $e.By = 11086,7199381691$ млрд рублей. Оказывается, эти суммы практически совпадают, различаясь, в конечном итоге, только перераспределением суммарных затрат по отраслям, что отражается на вертикальной оси (z). При этом $0 < \alpha < 1$ соответствует динамике (отражает динамику) перераспределения α -сопряженных затрат промежуточного потребления между отраслями как по величине, так и по направлениям. На рис. 1 пунктирные вертикальные линии акцентируют внимание как на диапазоне, так и на №№ тех отраслей, для которых характерно именно увеличение сопряженных затрат при $\alpha \rightarrow 1$.

Предлагаемая нами схема идеи конструкции сопряженных затрат МОБ(α) связана с объединением балансовых связей прямых и полных затрат в виде их линейной комбинации, с сохранением (для всех $0 \leq \alpha \leq 1$) важнейших классических балансов: [затраты] + [потребление] = [выпуск]. Или в терминах предлагаемой идеи балансов сопряженных затрат:

$$[\alpha\text{-сопряженные затраты}] + [\text{совокупное конечное потребление}(y)] = [\text{валовой выпуск}(x)].$$

$$11 + 12 = 23 \text{ трлн р. (для России 2003 г.)}$$

Трудности визуализации идеи перераспределения прямых и полных затрат межотраслевого баланса ($22 * 22 * 2 = 986$ шт.) преодолены средствами анимации, два кадра (из 50-ти) которой представлены далее (Рис. 2).



$\alpha = 0$ (прямые сопряженные затраты)

$\alpha = 9/10$ (полные сопряженные затраты)

**Рис. 2. Балансы перераспределения прямых и полных сопряженных затрат России
МОБ(α), $t = 2003$**

Каждому элементу МОБ(α) поставлена в соответствие прямая квадратная призма (столбик), высота которой пропорциональна величине прямых и полных затрат. На боковых гранях призм нанесены горизонтальные штрихи. Промежуток между соседними штрихами соответствует масштабу 20 млрд р. Тонкие столбики соответствуют прямым сопряженным затратам. Они сохраняются в процессе всех кадров анимации. Для усиления эффекта восприятия изменений между прямыми и полными затратами стороны квадратов оснований призм увеличиваются (пропорционально величине «alpha»).

Таким образом, продукты и отрасли, для которых характерно выполнение неравенства «полные затраты больше прямых», визуально представляются как призмы увеличивающейся высоты, одновременно увеличивающейся площади основания и бесследно поглощающихся тонких столбиков. Наоборот, продукты и отрасли, для которых характерно выполнение противоположного неравенства «полные затраты меньше прямых», представляются как призмы с утонченной (ступенчатой) вершиной и широким (увеличивающейся площади) основанием. При этом, как было показано, суммарные затраты (сумма затрат по всем отраслям и продуктам, уже обсужденные 11 трлн р.) для фиксированного года совпадают (сохраняются) как относительно валового выпуска, так и относительно конечного потребления (называем инвариантностью суммарных α -сопряженных затрат).

В модели Леонтьева используются понятия прямые и полные затраты, требующие уточнения. Здесь показано, что часть отраслей имеет прямые затраты величиной большей, чем полные, а часть – наоборот. Реально идет перераспределение межотраслевых потоков одной и той же величины 11 трлн р. Есть отрасли, которые жирнеют, а есть, которые худеют (как правило, отрасли промышленности).

Г.Б. Клейнер

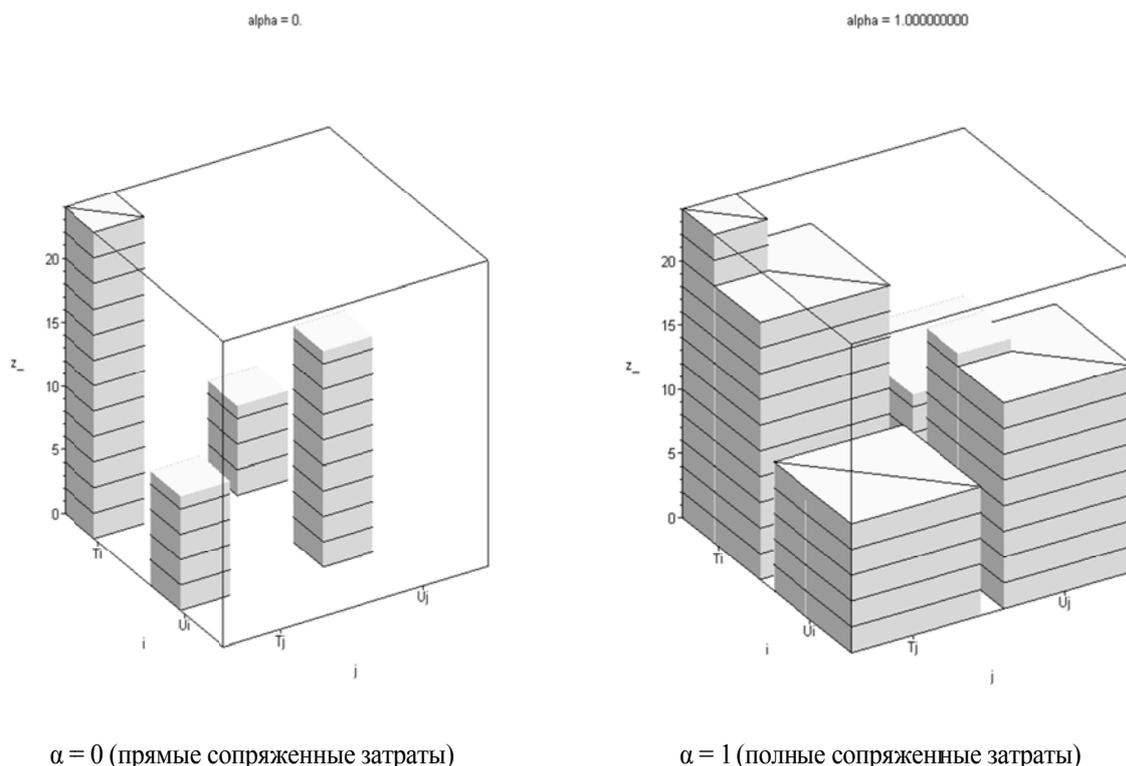
Там же еще оффшоры.

В.М. Черепанов

В России с 2004 г. нет публикаций о симметричных таблицах «затраты–выпуск». Выполнив распоряжение Правительства РФ от 14 февраля 2009 г. № 201-р., Росстат обещает официально опубликовать российские таблицы «затраты–выпуск» за 2011 г. в IV квартале 2015 г. Воспользуемся примером мировой экономики.

Рассмотрим 3D анимацию балансов перераспределения прямых и полных сопряженных затрат мировой двухагрегатной экономики, ($t = 2009$, Рис. 3). Пример строится в условиях отсутствия ЧС и в условиях гипотезы о сложившейся технологии производства на основе мировой базы данных (<http://www.wiod.org>) межотраслевых (межстрановых) потоков. Мировая база покрывает 27 стран-членов ЕС и 13 других крупнейших стран мира (итого 40 стран). Экономика каждой страны включает 35 отраслей (аналог ОКВЭД).

Инвариант: $57 + 57 = 114$ трлн. долларов для 2009 г. получен суммированием всех элементов (столбиков): $\Sigma (\alpha = 0) = \Sigma (\alpha = 1) = 57$ трлн долл.; расстояние между горизонтальными полосками на столбиках соответствует 2 трлн долл.



$\alpha = 0$ (прямые сопряженные затраты)

$\alpha = 1$ (полные сопряженные затраты)

Рис. 3 Балансы перераспределения прямых и полных сопряженных затрат мировой двух агрегатной экономики ($t = 2009$)

Источник: расчет автора по информации WIOD: Intercountry Input-Output Table for 2009, 40 countries, in current prices (industry-by-industry). URL: <http://www.wiod.org>.

Условные агрегаты (коды гармонизированы с ОКВЭД):

Т «товары» ($i, j = 1$) = $(A + B + C + D + E + F)$;

U «услуги» ($i, j = 2$) = $(G + H + I + J + K + L + M + N + O + P)$.

Рис. 3 иллюстрирует перераспределение прямых и полных сопряженных затрат от отраслей, производящих товары, в пользу отраслей, оказывающих услуги. Матрица 2×2 сопряженных затрат рассмотренного примера мировой двухагрегатной экономики имеет вид:

$$\begin{bmatrix} 24 - 4\alpha & 7 + 4\alpha \\ 9 + \alpha & 17 - \alpha \end{bmatrix}. \text{ Инвариант: } (33 - 3\alpha) + (24 + 3\alpha) = 57 \text{ трлн долл.}$$

Таким образом, отвечая на интересные замечания уважаемого Георгия Борисовича Клейнера, можно наметить контуры оценки α эффективности соответствующих сегментов мировой экономики.

Благодарю за внимание.

СВЕДЕНИЯ О ДОКЛАДЧИКАХ КРУГЛОГО СТОЛА

Волконский Виктор Александрович – д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ИНП РАН.

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

Зарнадзе Альберт Александрович – д.э.н., профессор, Заместитель заведующего кафедрой ГУУ.

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

Котляров Иван Дмитриевич – к.э.н., НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург).

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

Макаров Валерий Леонидович – академик, директор ЦЭМИ РАН.

Масютин Святослав Анатольевич – д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ, заместитель генерального директора концерна «Русэлпром», председатель Смоленского РО ООО «СоюзМаш России»

Соколов Сергей Николаевич – ОАО «Научно-производственное предприятие “Ижект”».

Томский Владимир Саввич – к.т.н., старший научный сотрудник.

Туганов Валерий Федорович – научный сотрудник, Институт космических исследований РАН, ГНЦ РФ ТРИНИТИ, Москва

Устюжанина Елена Владимировна – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН.

Черепанов Валерий Михайлович – к.э.н., доцент, ФБНУ «Институт макроэкономических исследований».

Чернавский Сергей Яковлевич – д.э.н., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН.

ИЗДАНИЯ ЦЭМИ РАН

2014 г.

Препринты

1. **Бабат Л.Г.** Овалированные алмазы и ϵ -оптимальные круглые бриллианты / Препринт # WP/2014/307. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 77 с. (Рус.)
2. **Горлов А.В.** Малый производственный бизнес: основные закономерности и факторы развития / Препринт # WP/2014/308. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 58 с. (Рус.)
3. **Клейнер В.Г.** Коррупция в России. Россия в коррупции. Есть ли выход? / Препринт # WP/2014/309. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 49 с. (Рус.)
4. **Белкин В.Д., Стороженко В.П.** Стагнация российской экономики и ее преодоление с помощью потребительского рынка / Препринт # WP/2014/310. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 39 с. (Рус.)
5. **Смоляк С.А.** Статистические и теоретические модели зависимости стоимости машин от возраста / Препринт # WP/2014/311. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 50 с. (Рус.)

Книги

1. **Стратегическое планирование и развитие предприятий.** В 5 т. / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15–16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 998 с.
2. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Сборник пленарных докладов и материалов круглого стола Тринадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 9–10 апреля 2013 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 90 с.
3. **Классификатор экономико-математических моделей планирования и управления в компании.** – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 107 с. (Рус.)
4. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 28. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 172 с. (Рус., англ.)
5. **Овсиенко Ю.В.** Институциональные системы и их взаимосвязи с социальными и экономическими процессами. В 2 ч. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 256 с. (Рус.)
6. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 29. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 170 с. (Рус., англ.)
7. **Теория и практика реформирования муниципальных образований** / Доклады Всероссийского научно-практического семинара. 27 июня 2014 г., г. Валдай. Под ред. М.В. Глазырина, М.П. Чемоданова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 110 с.
8. **Модели и методы инновационной экономики** / Сборник научных трудов под ред. К.А. Багриновского и Е.Ю. Хрусталёва. Вып. 6. – М.: ЦЭМИ РАН, МАОН, 2014. – 213 с. (Рус.)
9. **Молодая экономика: экономическая наука глазами молодых ученых** / Материалы научно-практической конференции. Москва, 10 декабря 2014 г. Под ред. Р.Н. Павлова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 143 с.
10. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 174 с. (Рус., англ.)

ISBN 978-5-8211-0688-9



9 785821 106889

Заказ № 7

Объем 8,6 п.л.

Тираж 250 экз.

ЦЭМИ РАН