

Oxford University Press. (2003). David Lane. *Russia's Asymmetric Capitalism in Comparative Perspective*. Paper presented in icsees VII World Congress, Berlin, July 2005.

7. David Lane. *Russia's Asymmetric Capitalism in Comparative Perspective*. Paper presented in icsees VII World Congress, Berlin, July 2005, p. 2.

8. Chitoshi Yanaga. Japanese Business Federations. In *Postwar Japan*. New York: Pantheon Books, 1973, p. 418.

9. Цитировано по Борох О.Н. Современная китайская экономическая мысль. М. Изд.фирма «Восточная литература» РАН. 1998, с.248.

10. Berle A., Means G. The modern corporation and private property. – New York: Macmillan, 1933, p. 356.

11. Eichner A. The macrodynamics of advanced market economies. – Armonk, New York: M.E. Sharpe, 1991; Lee F. Post Keynesian price theory. – Cambridge: Cambridge university press, 1998.

12. Lane D. Russia's Asymmetric capitalism in comparative Perspective / Paper presented at ICSEES VII World Congress. – Berlin, 2005, July, [http://www.sps.cam.ac.uk/~stafflist/Lane D/AsymmetricCap-ISCEES2005-ISCEES2005.doc](http://www.sps.cam.ac.uk/~stafflist/Lane%20D/AsymmetricCap-ISCEES2005-ISCEES2005.doc), accessed at 28.07.07.

13. Clarke T., Bostock R. 'International Corporate Governance: Convergence and Diversity' in T. Clarke and Monkhouse(eds), *Rethinking the Company*. 1994. London: Financial Times Pitman.

14. Albert M. Capitalism against capitalism. 1993, p. 112. London: Whurr Publishers.

15. Reishauer E. The Japanese. Tokyo: Charles E. Tuttle Company. 1982, p. 182-190.

16. Lane D. Russia's Asymmetric capitalism in comparative Perspective / Paper presented at ICSEES VII World Congress. – Berlin, 2005, July, [http://www.sps.cam.ac.uk/~stafflist/Lane D/AsymmetricCap-ISCEES2005-ISCEES2005.doc](http://www.sps.cam.ac.uk/~stafflist/Lane%20D/AsymmetricCap-ISCEES2005-ISCEES2005.doc), accessed at 28.07.07. P. 15-16.

17. Nolan P. China's Rise, Russia's Fall. – New York: St. Martin's Press, 1995.

18. Клейн Л. Что мы, экономисты, знаем о переходной рыночной экономике / Реформы глазами американских и российских ученых. Под ред. О. Богомолова. – М.: «Российский экономический журнал», Фонд «За экономическую грамотность», 1996, с. 33.

УДК 338.2+330.322(045)

ДЗАРАСОВ Р.С.,
ЦЭМИ РАН,
д.э.н., вед.н.с.

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА

Введение. Статья посвящена проблеме корпоративного управления и накопления капитала в крупном российском бизнесе. Актуальность данной темы определяется тем, что, несмотря на беспрецедентно благоприятные внешние условия экономического развития страны в 2000-е годы, инвестиции отечественных компаний оказались недостаточны по величине и слишком ущербны по своему качеству, чтобы обеспечить модернизацию производственного потенциала страны, преодолеть сырьевую ориентацию развития, обеспечить международную конкурентоспособность экономики и достойный уровень жизни людей. Этим была определена цель проведенного исследования – выявление институциональных препятствий на пути устойчивого, инновационного роста народного хозяйства нашей страны.

1. Загадка российского капитала

Независимые эксперты не разделяют оптимистическую картину роста инвестиций, создаваемую официальной статистикой. Величина эффективного (т.е. реально используемого для производства) основного капитала упала к 2002 г. в 2,6–2,7 раза в сравнении с дореформенным 1990-м г. [1]. В настоящее время коэффициент выбытия фондов превышает коэффициент их ввода в действие в 2,24 раза [2]. Ежегодно остаточная стоимость основного капитала, измеренная в восстановительных ценах, снижается на 2,75% [3]. Результаты некоторых опросов менеджмента предприятий свидетельствуют, что среди их участников доля компаний, предпринимавших какие-либо инвестиции в 1999–2009 гг., колебалась от 75 до 45%. Примечательно, что даже в 2008 г., т.е. на девятом году оживления экономики и еще до начала кризисного спада, более 30% опрошенных организаций не осуществляло никаких капиталовложений вообще [4]. В условиях выхода из кризиса в середине 2009 г. эта цифра достигла максимума за всё десятилетие, превысив 55%.

Не меньшее значение имеют качественные показатели инвестиций. В середине 2009 г. только 20% обследованных предприятий не требовалась модернизация производственных мощностей. Остальным было необходимо частичное или полное обновление основных фондов [5]. В тот же период лишь 6% обследованных предприятий делали инвестиции, позволяющие обеспечить полноценную модернизацию производства. Остальные осуществляли лишь частичное улучшение производственных мощностей (27%), сохраняли достигнутый уровень (48%) или же технологически деградировали (20%) [6]. Данные официальной статистики [7] предполагают, что в 2000-е гг. физический износ, а не отставание от передовых технологий, был главной причиной замены оборудования российскими компаниями. При этом неэффективная техника продолжала широко применяться. Большинство российских предприятий (87%) покупает отечественное новое и бывшее в

употреблении оборудование [8], которое менеджеры считают неконкурентоспособным в сравнении с импортным [9].

А. Корнев дает ключ к пониманию этой проблемы, показывая, что машиностроение приспособилось к падению спроса предприятий на свою продукцию, упрощая выпускаемую технику, переходя к более примитивным технологиям, предлагая рынку более дешевое, но менее эффективное оборудование и т.д. Такая стратегия позволяет отечественным фирмам снизить затраты на инвестиции [10]. Согласно некоторым исследованиям «дешевые» варианты требуют в два–три раза меньших затрат на единицу капиталовложений, чем стратегии, предполагающие новое капитальное строительство и расширение производственных мощностей предприятий [11]. Результатом ущербных инвестиционных стратегий российских компаний стало плачевное положение фонда основного капитала страны в целом.

Даже официальная статистика свидетельствует, что в российской промышленности доля нового оборудования возрастом до 5 лет не достигла уровня 1990 г. [12]. А. Аганбегян считает, что средняя продолжительность жизни машин и оборудования в нашей экономике в целом составляет 18-19 лет, вместо необходимых 7-8 [13]. Согласно расчетам А. Корнева, «в настоящее время средний срок жизни машин и оборудования в промышленности, в том числе инвестиционном машиностроении, составляет более 21-го года, что вдвое больше аналогичного показателя 1990 г. (10,8 лет). ... В 2007 г. доля машин и оборудования в составе основных фондов промышленности, в том числе инвестиционного машиностроения, составила: в возрасте свыше 20 лет 51,5%, 10-ти лет – 13,7, 15-ти лет – 25,9%» [14]. Эти оценки подтверждают В. Борисов и О. Почукаева, согласно подсчетам которых, доля технологического оборудования машиностроения в возрасте до 5 лет составляет 4,3% от всего парка отрасли, а в возрасте до 10 лет – всего лишь 7,1% [15].

Таким образом, эмпирическим фактом является то, что даже на восьмом году широко разрекламированного экономического «подъема», не говоря уже о периоде кризиса, *инвестиции российских компаний были недостаточны ни для приостановки сокращения величины фонда основного капитала страны, ни для замедления его технологической деградации.* Главной «загадкой российского капитала» является вопрос о том, почему ему выгодны ущербные инвестиции и не выгоден путь инноваций и модернизации страны.

2. Модель «мегакорпорации» Эйхнера

Одним из способов поиска ответа на этот вопрос является сравнительный анализ институциональной природы и инвестиционных стратегий российского и американского крупного капитала. На мой взгляд, большим эвристическим потенциалом в этом отношении обладает модель мегакорпорации американского посткейнсианца Альфреда Эйхнера.

Мегакорпорация это типичная, представительная корпорация обрабатывающей промышленности США в период послевоенного «золотого века» капитализма. Ее главными чертами являются: (а) отделение собственности от управления с закреплением последней функции за менеджментом; (б) фиксированные технические коэффициенты производства и (в) принадлежность к отраслевой олигополии. Эйхнер считал, что отделение собственности от управления приводит к максимизации долгосрочного роста, а не краткосрочной прибыли, как главной цели мегакорпорации. Это связано с тем, что благосостояние управленцев зависит не от величины дивидендов, а от долгосрочных позиций фирмы на рынке, определяющей оклады, влияние и не денежные привилегии менеджмента. В связи с этим, инвестиционная стратегия ложится в основу ценообразования корпораций. Рассмотрим рис. 1.

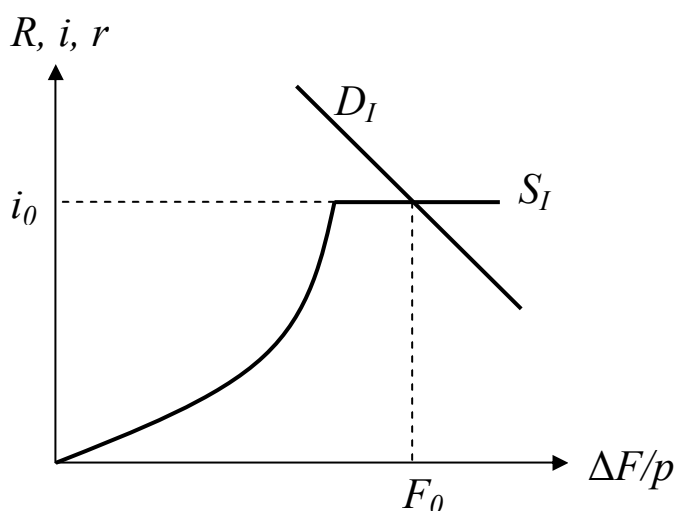


Рис. 1. Спрос и предложение инвестиционных фондов.

По вертикали отложены: имплицитная (внутренняя) ставка процента (R), внешняя (банковская) ставка процента (i) и ожидаемая доходность от инвестиций (r). По горизонтали: дополнительные фонды, накопленные в планируемый, ценовой период ($\Delta F/p$). Кривая S_I отражает функцию предложения инвестиционных фондов.

При этом, ее возрастающий участок соответствует внутреннему накоплению фондов за счет увеличения цены, а прямой луч – внешним заимствованиям. Функция D_I – отражает спрос на инвестиционные фонды.

Данная модель [16] рассматривает связь инвестиций и ценообразования в корпоративном секторе. Имплитная ставка процента (R) отражает дисконтированную величину ожидаемых потерь прибыли на единицу дополнительных фондов от повышения цены. Функция предложения инвестиционных фондов (S_I) увеличивается с ростом цены, отражаемым имплитной ставкой процента (R), пока последняя остается ниже, чем банковская ставка процента (i), когда происходит переход корпорации с внутреннего накопления фондов на внешние заимствования. Спрос на инвестиционные фонды (D_I) представляет собой портфель инвестиционных проектов, упорядоченных по убыванию ожидаемой доходности (r). *Важнейшей особенностью модели Эйхнера с точки зрения исследования российских проблем является то, что в ней зарплата, инвестиции и цена, т.е. распределение и цена, определяются одновременно.*

3. Российская модель корпоративного управления

В литературе по корпоративному управлению в современной России признается, что в нашей стране формальные права собственности невозможно реализовать, если они не подкреплены неформальным контролем над активами [17]. Собственность приносит выгоду только, если она «дает контроль над финансовыми потоками предприятия» [18]. Исследования внутреннего контроля в российских корпорациях показывают, что концентрация собственности стала важнейшей чертой российской модели корпоративного управления, поскольку доминирующий акционер либо сам является топ-менеджером, либо строго контролирует его деятельность [19]. В литературе по управлению лица, располагающие неформальным контролем над предприятиями, получили название крупных инсайдеров [20]. Появление нового термина связано с тем, что члены доминирующей в данном бизнесе группы могут вообще не являться его собственниками, если это государственное предприятие, или если они осуществляют контроль через подставных лиц.



Рис. 2. Инфраструктура инсайдерского контроля над активами [21]

В них можно выделить внешние и внутренние элементы. К первым относится запутанная схема владения активами через цепочку оффшорных фирм (облако оффшоров по выражению Я. Паппэ); связи с коррумпированным чиновничеством (лоббирование деловых интересов), и т.н. «крыши» - патронаж со стороны правоохранительных органов, частных охранных предприятий (ЧОПов) и криминальных структур. Главное

назначение внешних элементов инфраструктуры контроля – защита доминирующего положения крупных инсайдеров от покушений конкурентов. К внутренним элементам инфраструктуры относятся: высокая централизация принятия управленческих решений, намного превышающая стандарты развитых стран; раздутые контрольно-ревизионные органы; внутренние службы безопасности. Главное назначение этих институтов – подавление оппортунизма наемных работников и рабочего протеста, обеспечение надежного контроля крупных инсайдеров над финансовыми потоками предприятия.

Инфраструктура контроля крупных инсайдеров выражает специфику российской модели корпоративного управления, характеризующейся нераздельностью или слиянием прав собственности и функций управления. Инфраструктура контроля является набором инструментов, обеспечивающих силовое господство российского крупного капитала над наемным трудом. Таким образом, *для отечественного крупного бизнеса характерна опора на внеэкономическое принуждение.*

Преимущественно неформальный характер контроля над активами в России порождает фундаментальную нестабильность положения крупных инсайдеров. В самом деле, неформальные права невозможно закрепить законом и передавать по наследству, но всегда можно оспорить. Волны перераспределения «прав собственности» периодически прокатываются по экономике. Их главным инструментом являются враждебные поглощения, включая широкое применение рейдерства или квазинационализацию (по выражению Е. Устюжаниной). Неустойчивость положения крупных инсайдеров порождает краткосрочность временного горизонта их управленческих стратегий.

Краткосрочность временного горизонта определяет господствующий тип дохода, доминирующий в российском бизнесе. Его можно определить как *инсайдерскую ренту, т.е. доход доминирующей на предприятии группы, присваиваемый за счет контроля над его финансовыми потоками.* Ее надо отличать от предпринимательской прибыли, которая определяется разностью совокупных затрат и выручки. Инсайдерская рента может извлекаться как за счет источников прибыли, так и за счет некоторых статей затрат. Ее можно увеличить, урезая фонд оплаты труда и оклада менеджмента, сокращая инвестиции, избегая налогов, растрачивая амортизационные отчисления, не оплачивая поставки, расхищая кредиты и т.д. Инсайдерская рента выражает отношения эксплуатации наемного труда. Исторически она восходит к росту привилегий бюрократии в советской экономике, выражавших отношения неформального частного присвоения на базе государственной собственности. Эти неформальные отношения были закреплены в ходе приватизации.

Инсайдерская рента есть краткосрочная форма дохода, извлекаемая за счет нарушения долгосрочных интересов компании. Впрочем, краткосрочность имеет градации. Абсолютно близорукий крупный инсайдер будет выкачивать из предприятия все финансовые потоки целиком. Среднесрочно ориентированный собственник будет делать это в меньших масштабах, осуществляя некоторые инвестиции. Однако и он не достигнет долгосрочного временного горизонта управления мегакорпорации, несовместимого с извлечением инсайдерской ренты.

Понятие инсайдерской ренты все больше употребляется в отечественной литературе [22]. Особенностью данной работы является трактовка этого вида дохода как конкретной формы прибавочной стоимости, присущей современному российскому капитализму на нынешней стадии его исторического развития [23]. Будучи конкретной формой прибавочной стоимости, инсайдерская рента выражает основную цель отечественного крупного бизнеса, определяющую отношения труда и капитала, инвестиционные стратегии, структуру цен в экономике, межотраслевой перелив капитала, технологическую структуру народного хозяйства и многое другое. В результате, современный российский капитализм предстает как целостная экономическая система, как общественный строй, характеризующийся внутренней логикой и единством.

Извлечение инсайдерской ренты порождает целую систему социальных конфликтов на предприятии. Большинство российских акционерных обществ не платит никаких дивидендов своим акционерам вообще [24]. Различные другие формы нарушения прав мелких акционеров в России стали притчей во языцах. Извлечение инсайдерской ренты подорвало положение рабочих, вызвав: снижение их реальной заработной платы, повышение уравнительности в оплате труда, ликвидацию социальной инфраструктуры предприятий и т.д. [25]. Урезание окладов менеджмента представляет не меньшую проблему для отечественных предприятий. Кроме того, карьера управленцев определяется не столько их профессиональной подготовкой и деловыми качествами, сколько их принадлежностью к окружению крупных инсайдеров [26]. Результатом становится противопоставление интересов менеджеров и доминирующих на предприятиях групп. Эти конфликты интересов вызывают глубокое противостояние интересов различных социальных сил.

В ответ на многочисленные нарушения прав мелких акционеров рынок систематически недооценивает ценные бумаги отечественных компаний. Согласно исследованию Е.А. Дорофеева [27] финансовые инвесторы просто вычитают из стоимости акций величину предполагаемой инсайдерской ренты. Конфликт рабочих с доминирующими собственниками в отдельных случаях проявляется в виде открытого протеста [28], но чаще выражается в виде скрытых форм воровства, работы налево на оборудовании предприятия, низкой трудовой дисциплины и низкого качества работы и т.д. [29]. Управленцы стремятся повысить свое благосостояние путем организации хищений продукции предприятия или используемого им сырья; заключения за взятки невыгодных для предприятия контрактов с партнерами, например, на поставку сырья и оборудования по завышенным ценам; принятия инвестиционных проектов неэффективных для предприятия, но создающих условия для разворовывания выделенных на них средств и т.д. [30]. Описанные выше действия рабочих и менеджеров представляют собой присвоение доходов за счет контроля над частью финансовых потоков предприятия. Это

ни что иное, как деятельность мелких инсайдеров, извлекающих свою долю ренты за счет доходов доминирующей группы.

4. Инсайдерский контроль и инвестиции

Конфликт по поводу распределения дохода российских компаний позволяет проследить влияние инсайдерской ренты на цены и инвестиции корпоративного сектора российской экономики. Естественно, что сокращение финансовых потоков предприятия прямо подрывает предложение инвестиционных фондов. Здесь решающую роль играет временной горизонт крупных инсайдеров. Чем он короче, тем большая величина средств изымается с предприятия, вплоть до полного прекращения каких-либо инвестиций [31]. Затраты на инфраструктуру контроля также выступают важным ограничителем накопления соответствующих фондов. Чем острее внутрифирменные конфликты, тем больше средств надо выделить для усиления механизмов подавления противостоящих крупным инсайдерам социальных групп. Это прямой вычет средств из инвестиционных фондов. Извлечение инсайдерской ренты подрывает и спрос на инвестиции. Чем короче временной горизонт доминирующей группы, тем меньше устанавливаемые нормативы сроков самоокупаемости инвестиционных проектов, тем жестче ограничения по их стоимости и ожидаемой доходности [33]. Это означает, что значительная часть потенциально выгодных для компании проектов отвергается. Так происходит потому, что прибыль от подобных вложений ожидается за пределами временного горизонта крупных инсайдеров. Подрыв и предложения инвестиционных фондов, и спроса на них означает, что пересечение этих функций, определяющее величину и характер капиталовложений, происходит на уровне гораздо ниже объективно возможного. Кроме того, снижается и качество осуществляемых инвестиций, что предопределяется выбором в пользу их более краткосрочных вариантов. Рассмотрим рис. 3. [34].

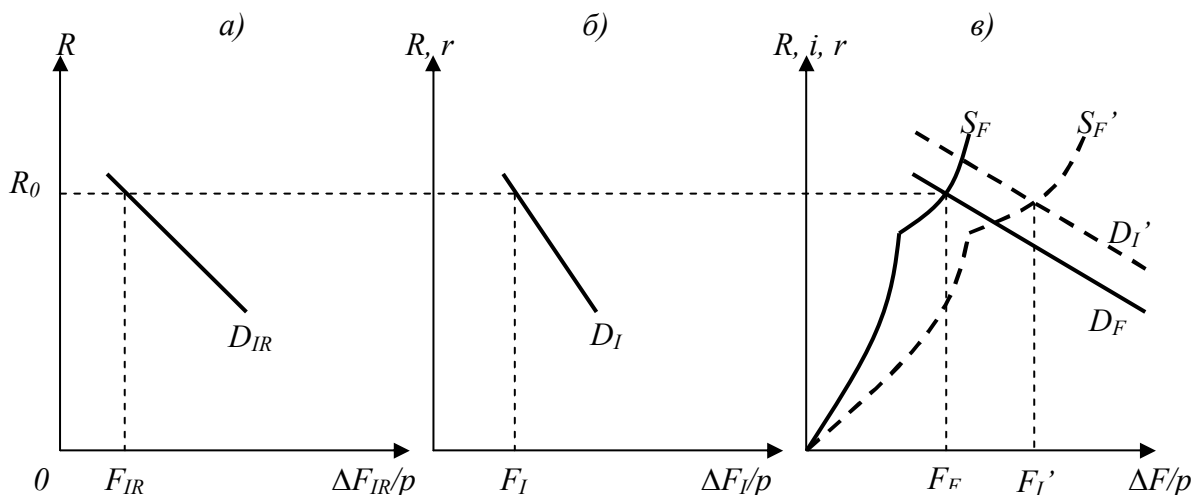


Рис. 3. Предложение фондов и спрос на них со стороны среднесрочно ориентированного крупного инсайдера и мегакорпорации Эйхнера [32]

По вертикали отложены имплицитная ставка процента (R), внешняя ставка процента (i) и ожидаемая доходность инвестиционных проектов (r). По оси абсцисс на рис. (а) и (б) отложены инсайдерская рента ($\Delta F_{IR}/p$) и инвестиционные фонды ($\Delta F_I/p$), а на рис. (в) – общая величина фондов ($\Delta F/p$). Рис. (а) изображает спрос на инсайдерскую ренту среднесрочно ориентированного крупного инсайдера (D_{IR}); рис. (б) – его спрос на инвестиционные фонды (D_I); а рис. (в) – общую величину спроса на фонды (D_F) и их предложения (S_F) со стороны российской компании и мегакорпорации Эйхнера.

Рисунок иллюстрирует тот факт, что при прочих равных условиях инвестиции отечественной корпорации существенно меньше, чем инвестиции мегакорпорации Эйхнера. Таким образом, происходит размен долгосрочного роста компании на краткосрочную ренту крупных инсайдеров. Все основные элементы модифицированной модели Эйхнера можно увидеть на примере Волгоградского ОАО «Химпром» [36]. Обратимся к рис. 4. Он отражает особенно ожесточенную борьбу за предприятие, сконцентрированную на установлении неформального контроля над позицией топ-менеджента. Эта борьба предотвратила отделение собственности от управления компанией. В 2001-2003 гг. Группировка крупных инсайдеров Савченко-Козлова оттеснила группировку Хайкина-Кутянина. Однако в 2004 г. Она сама была вытеснена командой Мазепина, впрочем, только для того, чтобы в 2005 г. уступить могущественному альянсу Левицкого-Вексельберга. Все три группировки, как следует из публикаций, опирались на поддержку влиятельных государственных чиновников и правоохранительных органов. Поскольку ни одна команда крупных инсайдеров не оказалась способна установить прочный контроль над предприятием, их доминирование было очень нестабильным. Это породило весьма краткосрочный временной горизонт управления, с интенсивным выводом ренты через: расхищение миллионов долларов государственных дотаций и иностранных займов на конверсию предприятия;

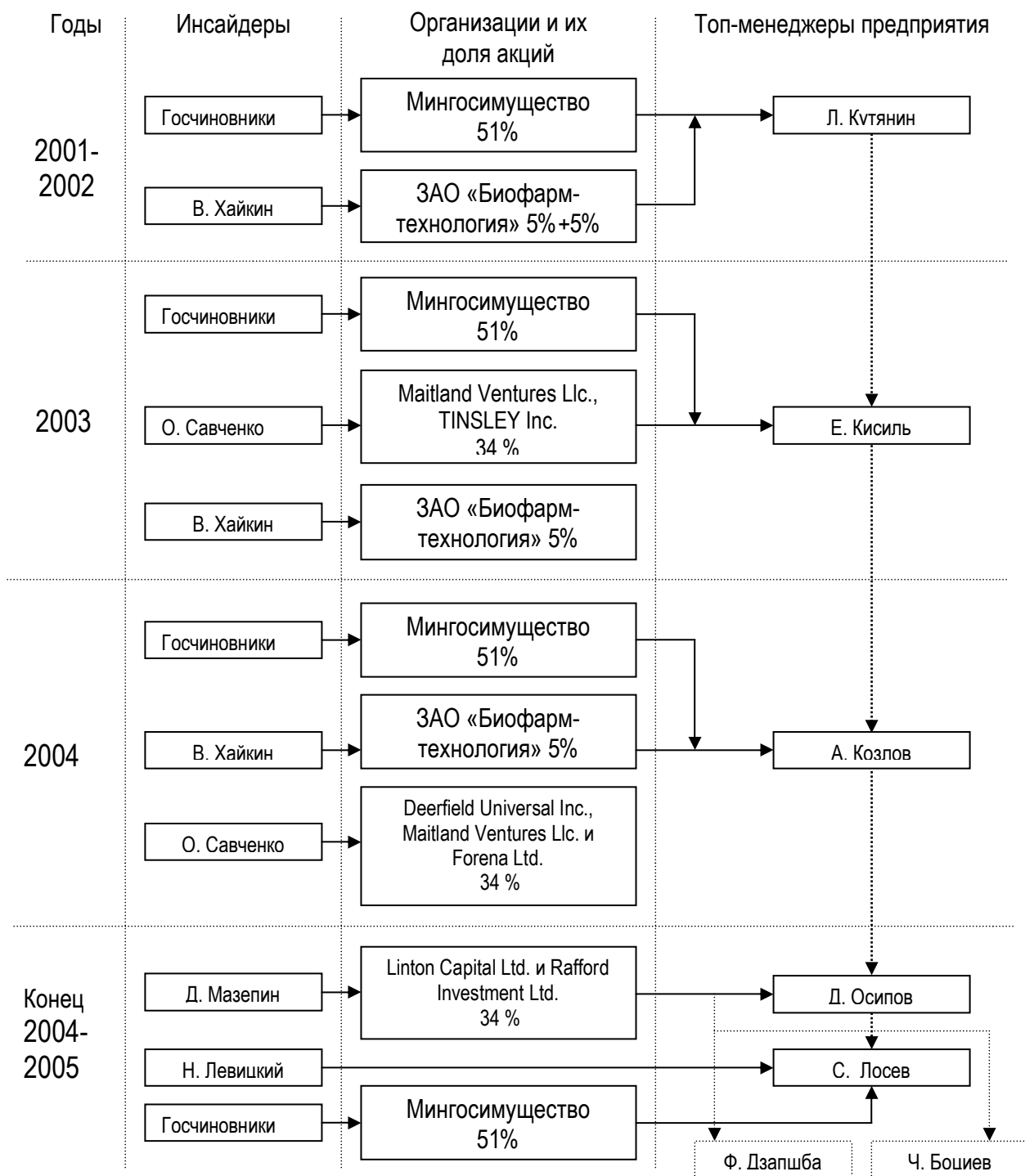


Рис. 4. Борьба крупных инсайдеров за контроль за ВОАО «Химпром»

Источник: Составлено на основе публикаций открытой печати, приведенных в ссылке выше.

сомнительные вексельные схемы; расхищение стратегического запаса кокса; продажу по дешёвке продукции предприятия подконтрольным посредникам с последующей ее перепродажей по рыночным ценам и т.д. В результате интенсивного внутрифирменного конфликта на ВОАО «Химпром» возникла изощренная, четырехуровневая система хищений мелких и средних инсайдеров. В итоге доминирующие группы отказались от сколько-нибудь значимых инвестиций в развитие предприятия и износ его основных фондов достиг абсурдной цифры в 80%. Несмотря на благоприятную конъюнктуру внутреннего и мирового рынка для продукции предприятия в докризисный период, осуществлялись лишь дешевые инвестиционные проекты в поддержание существующих мощностей и с короткими периодами самоокупаемости.

Своеобразным показателем временного горизонта управления отечественных корпораций являются данные о планировании затрат производства. Рассмотрим рис. 5.

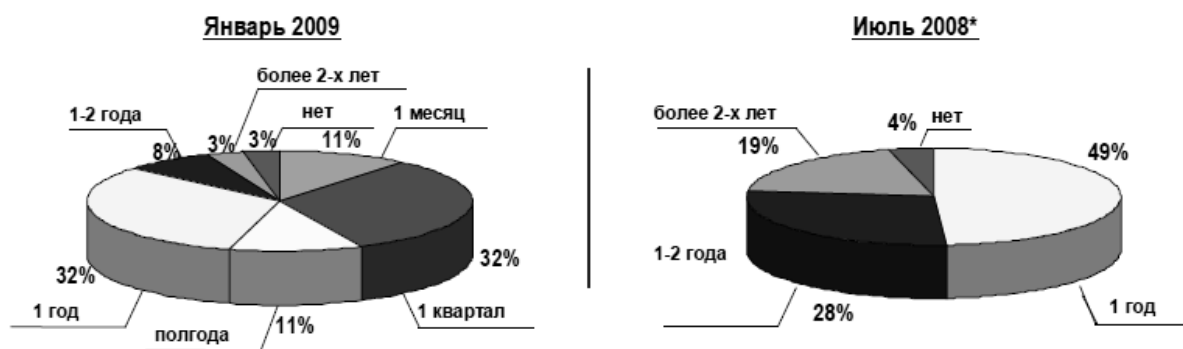


Рис. 5. Горизонты планирования основных видов затрат российских компаний

Источники: *Практика управления затратами в условиях экономической нестабильности*. – М.: «Бейкер Тилли Русаудит», 2009; *Российская практика управления издержками*. – М.: «Бейкер Тилли Русаудит», 2008.

На рисунке представлены результаты обследования клиентов, проведенного консалтинговой компанией «Бейкер Тилли Русаудит». Данные показывают, что в июле 2008 г., т.е. в апогее оживления российской экономики, почти половина респондентов планировала мероприятия на промежутке времени до 1 года, и лишь менее 30% компаний – на промежутке между 1-2 годами. Временной горизонт более двух лет был характерен менее чем для 20% фирм. В 2009 г., когда кризис докатился до России, временной горизонт планирования затрат резко сократился, составив для 11% респондентов полгода, почти трети респондентов 1 квартал, а для 11% всего один месяц. Доля фирм, заглядывающих на 1-2 года упала до 8%, а более, чем на 2 года – до 3%.

Эти данные подтверждаются низкой инновационной активностью российских предприятий. Рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1.

Основные показатели инновационной деятельности добывающей и обрабатывающей промышленности, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, (проценты)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Затраты на технологические инновации*	98,2	144,2	153,6	187,4	200,6	194,6	167,0	216,3	209,8
Доля предприятий, осуществляющих инновации	6,2	10,6	9,6	9,8	10,3	10,5	9,3	9,4	9,4
Доля инновационных товаров и услуг в отгруженной продукции	3,7	4,4	4,2	4,3	4,7	5,4	5,0	5,5	5,5

* В постоянных ценах, в процентах по отношению к 1995 г.

Рассчитано по: *Индикаторы инновационной деятельности: 2009 / Стат. сб.* – М.: Росстат РФ, Минобрнауки РФ, ГУ-ВШЭ, 2009, с. 10.

В 1999-2007 гг. доля предприятий, осуществлявших какую-либо инновационную деятельность, не превышала одной десятой. Доля же инновационных товаров и услуг в отгруженной продукции производственного сектора оставалась менее ничтожных 6 процентов [36]. Эти факты ясно показывают, что функция спроса на инвестиции российских компаний почти не включает современные технологии. Сравнить инновационную активность, а, следовательно, и конкурентоспособность, отечественных и зарубежных компаний можно с помощью рис. 6.

На рисунке отражены результаты обследования, проведенного в мае 2010 г. и охватившего 100 крупных компаний, работающих на российском рынке. Среди иностранных компаний, доля введших глобально инновационные продукты, была в 15 раз выше, чем среди российских фирм, ведущих бизнес только на отечественном рынке. Доля введших глобально инновационные технологии и бизнес-процессы среди иностранных конкурентов была в 8,5 и в 6,5 раз выше, чем среди их российских коллег. Несколько лучше показатели отечественных фирм, работающих как на российском, так и на мировом рынках. Но и они не достигают уровня своих зарубежных соперников.

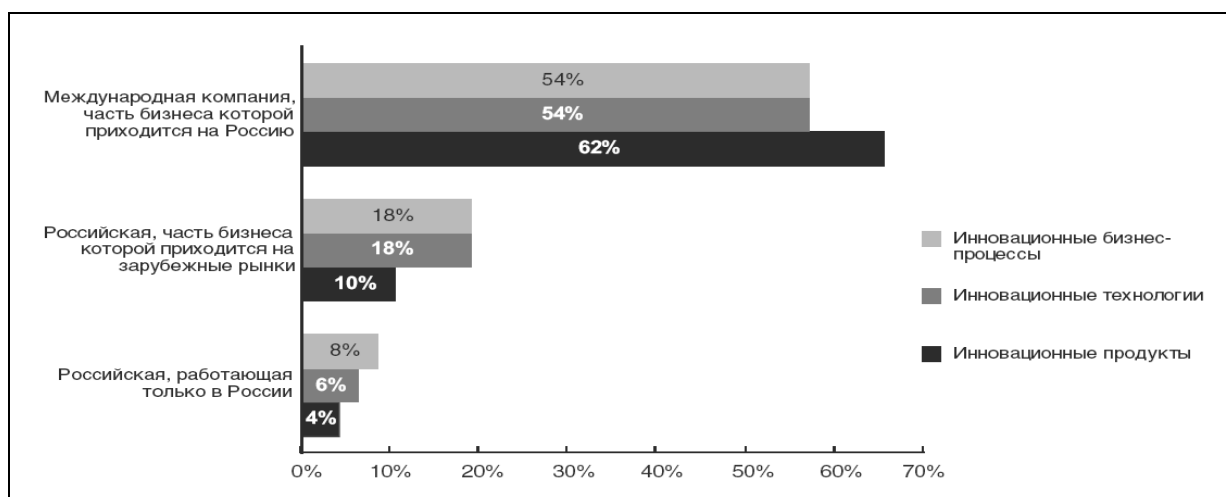


Рис. 6. Доля компаний, введших глобально инновационные продукты, технологии и бизнес-процессы
 Источник: *Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы.* – М.: Роснано, РВК, РЭШ, PriceWaterhousCoopers, 2010, с. 16.

Выводы. Подытоживая, можно сказать, что слияние собственности и управления российскими компаниями в виде неформального контроля крупных инсайдеров является коренной чертой институциональной природы российского крупного бизнеса. Инфраструктура контроля, по существу, означает опору российских капиталистов на насилие, как основу своей власти над предприятиями, прежде всего, над трудовым коллективом. В инсайдерской ренте, слабо связанной с эффективностью постановки бизнеса, выражается полуфеодалная природа российского капитализма, несовместимого с инновационным развитием. Важнейшей институциональной предпосылкой модернизации отечественной экономики является преодоление механизма инсайдерского контроля, разрушение его инфраструктуры. Это предполагает установление той или иной формы социального контроля за крупным капиталом. Хорошим примером может служить германская модель корпоративного управления, предполагающая соучастие в принятии важнейших решений наемных работников, государства, банков и собственников предприятий. Важнейшей внешней предпосылкой реформы корпоративного управления является создание независимого суда, обеспечивающего возможность отстаивать свои права законным путем. Все это вплотную подводит к разработке модели планово-рыночного хозяйства, в котором устанавливается социальный контроль над крупным капиталом, а регулирование цен, прибыли и заработной платы обеспечивает выполнение долгосрочных условий экономического роста [37].

Список использованных источников:

1. Воскобойников И. О корректировке динамики основных фондов в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2004. № 1. С. 3.
2. Ханин Г., Фомин Д. Потребление и накопление основного капитала в России: альтернативная оценка // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1, с. 46.
3. Там же.
4. Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в середине 2009 г.: восстановление после острой фазы кризиса // Проблемы прогнозирования. 2009. №6. С. 145.
5. Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в середине 2009 г.: восстановление после острой фазы кризиса // Проблемы прогнозирования. – 2010. – №2, с. 151.
6. Там же.
7. Инвестиционная активность организаций // Федеральная служба государственной статистики, Статистический бюллетень. 2010. № 1 (162), с. 69.
8. Там же.
9. Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в начале 2008 года: конкурентная ситуация и уровень конкурентоспособности // 2008. №5. С. 143.
10. Корнев А. Потенциал роста промышленности: формирование стоимости машин и оборудования // Проблемы прогнозирования. 2005. № 1. С. 68.
11. Гладышевский А.И., Максимцова С.И., Рутковская Е.А. Инвестиционные резервы экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2002. № 5. С. 16.
12. Промышленность в России 2005: Стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат). 2005. С. 128.
13. Аганбегян А.Г. Инвестиции в стратегии социально-экономического развития / Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации. Материалы Всероссийского экономического собрания (Москва, 19-20 октября 2007). – М.: Научный эксперт. 2007, с. 138.

14. Корнев А. Возможности ускоренного обновления активной части основного капитала отраслей промышленности // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 5, с. 147.
15. Борисов В.Н., Почукаева О.В. Инновационно-технологическое развитие машиностроения как фактор инновационного совершенствования обрабатывающей промышленности // Проблемы прогнозирования. – 2009. – №4, с. 42.
16. Eichner A. The macrodynamics of advanced market economies. – Armonk, New York: M.E.Sharpe, 1991, p. 385.
17. Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ // Вопросы экономики. 1999. № 10; Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1; Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2; Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) // Вопросы экономики. 2001. № 5; Dolgopyatova T. Evolution of the Corporate Control Models in the Russian Companies: New Trends and Factors. // SUHSE Working Paper WP1/2005/04. Moscow, 2005 и др.
18. Dolgopyatova T. Evolution of the Corporate Control Models in the Russian Companies: New Trends and Factors // SUHSE Working Paper. – 2005. – WP1/2005/04 (Moscow: State University – Higher School of Economics). С. 4.
19. Abe N., Dolgopyatova T., Iwasaki I. Internal Control Systems of Russian Corporations // IERHU Discussion Paper Series B. Tokyo, 2007. No. 36.
20. Новоженев Д.В. Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров: Автореф. ... канд. экон. наук. М., 2003; его же Организационные структуры российских корпораций в условиях доминирования инсайдерских способов распределения доходов // Экономист. 2003. № 12.
21. Dzarasov R. Insider Control and Investment Behaviour of Russian Corporations. PhD. Thesis. – Stoke-on-Trent: Staffordshire University, 2007, p. 78.
22. Дорофеев Е.А. Модели ценообразования на российском фондовом рынке: Дис. ... канд. экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2001; Новоженев Д.В. Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров: Дис. канд. экон. наук. – М.: Институт экономики РАН, 2003; его же. Организационные структуры российских корпораций в условиях доминирования инсайдерских способов распределения доходов Новоженев Д. Организационные структуры в российской экономике // Экономист. – 2003. – № 12; Розмаинский И., Скоробогатов А. Инвестиционная близорукость как институциональный ограничитель экономического роста в постсоветской России // Экономическая наука современной России. 2006. № 4.
23. Дзарасов Р. Методология Н.А. Цаголова в исследовании накопления капитала в современной России // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 2009. – №3.
24. Dolgopyatova T. Ownership and Control Structures as Viewed by Statistics and Surveys. P. 9.
25. Тимофеев А. Проблемы управления персоналом в современной России. Интервью. Архив автора, 2003.
26. Там же.
27. Дорофеев Е.А. Модели ценообразования на российском фондовом рынке: Дис. ... канд. экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
28. Рудык Э.Н., Кременецкий Я.Н., Булавка Л.А. Рабочий протест в России: опыт и проблемы. М.: Экономическая демократия, 2000.
29. Тимофеев А. Проблемы управления персоналом в современной России. Интервью. Архив автора, 2003..
30. Новоженев Д.В. Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров. С. 61–67.
31. Дзарасов Р., Новоженев Д. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. С. 342–347.
32. Dzarasov R. Eichnerian megacorp and investment behaviour of Russian corporations // Cambridge journal of economics. – 2011. – Vol. 35. – No. 1. – January, p. 209.
33. Дзарасов Р., Новоженев Д. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. С. 348–367.
34. Dzarasov R. Eichnerian magacorp and investment behaviour of Russian corporations // Cambridge journal of economics. – 2011. – Vol. 35. – No. 1, p. 209.
35. Андропова А. Волгоградский Химпром: обзор компании. – М.: «Центринвестгруп», 2005; Анисимов С. Торг здесь неуместен // Новые известия. – 2006; Битцев А. Химическая атака. Чиновники всеми путями держат государство на расстоянии от его же собственности // Новая газета. –2004. – №18. – 18.03; Вершинина О. и Самойленко Н. Не для Вас, Козлов, Волгоградский «Химпром» // Трибуна. – 2004. – 18.03; Колесников А. Химпром на выданье // Эксперт. – 2003. – 14.07; Лемешко А. акционеры делят Волгоградский «Химпром» // Ведомости. – 2003. – 23.07; Снигирев В. На Химпром идет НаЖива // Новые известия. – 2004. – 19.03; Соколова А. Акционеры «Химпрома» сверили планы кандидатов на пост генерального директора // Вестник Химпрома. –

2005. – 04.02; Трофимов С. Куда уплыли миллионы? // Волгоградская правда. – 2004. – 13.05. Материал данного кейс-стади представляет собой краткое изложение главы из книги: Дзарасов Р., Новоженев Д. Эмпирический анализ накопления капитала в современной России (Рукопись).

36. Индикаторы инновационной деятельности: 2009 / Стат. сб. – М.: Росстат РФ, Минобрнауки РФ, ГУ-ВШЭ, 2009, с. 10.

37. Подробнее описание модели планово-рыночного хозяйства, ее теоретических предпосылок, исторического опыта, основных управляемых параметров, механизмов воздействия на них и т.д. см. в книге: Дзарасов Р., Новоженев Д. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. Гл. 8.

УДК 339.976+330.8

ТАТАРЕНКО Н.О.,

Институт міжнародних відносин НАУ,
завідувач кафедрою міжнародних
економічних відносин і бізнесу, к.е.н., проф.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВИКЛИКИ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Автором аналізуються концептуальні засади розвитку національних економік у глобальному середовищі. У статті обґрунтовується теза про корпоратизацію глобальних економічних відносин, що пояснюється роздержавленням власності; аналізується світовий досвід використання монопольних позицій великого бізнесу у процесах модернізації національних економік та специфіка і умови корпоратизації української економіки.

Ключові слова: модернізація, власність, загальнонаціональні інтереси, приватні інтереси, корпоратизація, державні корпорації, національні стратегії економічного розвитку у глобальному середовищі

Annotation. Conceptual grounds for the development of the national economies in global environment have been analyzed by the author. In the article the idea of corporatization of global economic relations is considered on the basis of the strengthening of monopoly position of international corporations during the process of national economies modernization and the specific aspects of the corporatization process of Ukrainian economy.

Keywords: modernization, ownership, national interests, private interests, corporatization, state corporations, national strategies for economic development in the global environment

Складається враження, що сучасна політика реформування економіки України має кінцевою метою остаточне роздержавлення власності, тотальну приватизацію та зведення до абсолюту ринкову уніфікацію, лібералізацію, індивідуалізм, відкритість. Власне ця ідея задекларована в Україні ще двадцять років тому і повністю вкладається у рамки теорії модернізації світового простору (і не лише економічного), сформульовану у 50-х роках, але й нинішню – глобалізації. Згідно цих теорій, в індустріально розвинених країнах набирає силу інший процес – масштаби суверенної держави стають затісними для великого підприємництва, і тоді держава перетворюється на пул корпорацій, які намагаються зламати засади існування держави.

Справедливим буде зазначити, що водночас в Україні декларується ідея оновлення економіки України, основою якого має стати інноваційний прорив, а серцевиною реалізації стратегії інноваційного прориву – відродження високотехнологічного комплексу, здатного стати локомотивом реалізації модернізаційного проекту, бо у нинішніх, постмодерних умовах економічний успіх може бути заснований лише на нових знаннях (фундаментальних і прикладних), нових технологіях і методах їх прискореного впровадження у виробництво, на залученні у виробництво нового покоління фахівців, створенні високоінтелектуального середовища, орієнтованого на наукомісткі технології.

Проте, реалізація стратегії модернізації національної економіки становить дуже непросте завдання: його вирішення пов'язане з низкою обов'язкових умов, серед яких особливу роль відіграє мобілізація соціальних і політичних зусиль провідних суб'єктів інноваційного розвитку країни, і перш за все – держави та, орієнтованої на загальнонаціональні (а не власні) інтереси, бізнес-еліти.

За умови тотальної «ринковізації» і у період зростаючих можливостей переділу власності важко уявити, що національна бізнес-еліта здатна підпорядковувати індивідуальні інтереси загальнонаціональним, а держава, позбавлена власності, – забезпечити таке підпорядкування.

Водночас, інноваційний розвиток потребує суттєвих ресурсів – матеріальних, якісно нових людських, фінансових тощо. Акумуляція та використання для модернізації економіки фінансових ресурсів без участі держави, за умови її повного розорення як власника, неможливі. Відомо, що підприємці здатні фінансувати прикладні дослідження, але лише тоді, коли сформоване і структурно оновлене їхнє виробництво твердо позиціоноване, приносить сталі прибутки, а впровадження інновацій обіцяє забезпечити монопольні переваги на ринках. Бізнес розраховує на швидку або гарантовану у майбутньому віддачу інвестицій. Щодо фундаментальних досліджень, то у всі часи такі дослідження були прерогативою держави, економічно