

Центр проблемного анализа  
и государственно-управленческого проектирования

Семинар «Проблемы формирования и реализации  
государственной политики в современной России»

---

---

# **Качества российского бизнеса как фактор неуспешности российского государства**

*Материалы постоянно действующего  
научного семинара*

Выпуск № 7 (45)

Москва  
Научный эксперт  
2011

УДК 330.33:351(063)

ББК 65.290(2 Рос)

К 30

**Научный руководитель семинара:**

**В.И. Якунин**, доктор политических наук

**Соруководители семинара:**

**А.И. Соловьев**, доктор политических наук, профессор;

**С.С. Сулакшин**, доктор физико-математических наук,  
доктор политических наук, профессор

**К 30** **Качества российского бизнеса как фактор неуспешности российского государства.** Материалы научного семинара. Вып. 7 (45). — М.: Научный эксперт, 2011. — 120 с.

ISBN 978-5-91290-120-1

УДК 330.33:351(063)

ББК 65.290(2 Рос)

© Центр проблемного анализа  
и государственно-управленческого  
проектирования, 2011

ISBN 978-5-91290-120-1

# Содержание

<b>В.И. Якунин.</b> Вступительное слово научного руководителя семинара.....	5
<b>Тема семинара</b>	
Качества российского бизнеса как фактор неуспешности российского государства.....	7
<b>Доклад</b>	
<b>В.А. Колчин.</b> Качества российского бизнеса как фактор неуспешности Российского государства.....	7
<b>Вопросы к докладчику и ответы.....</b>	53
<b>Выступления</b>	
<b>С.С. Сулакишин.</b> Если в государстве правит бизнес, то каков бизнес — таково и государство .....	68
<b>Г.Б. Клейнер.</b> Что такое российский бизнес? .....	71
<b>О.В. Гаман-Голутвина.</b> Необходим механизм увязки интересов бизнеса с общезначимыми, государственными интересами .....	74
<b>В.И. Якунин.</b> Необходимо определить модель, в которой мы себя оцениваем.....	76
<b>В.Н. Лексин.</b> Успешность бизнеса и успешность страны .....	80
<b>В.Э. Багдасарян.</b> Тип бизнеса определяется моделью государственности .....	83

<i>Л.Н. Тимофеева.</i> Когда бизнес и государство не имеют высокой «мечты», они неэффективны .....	87
<i>А.В. Щербаков.</i> Промышленное производство и государство — конфликт интересов или столкновение идеологий .....	90
<i>Д.Ш. Халидов.</i> От хорошей теории среднего уровня (в экономике) к полной ревизии концептуального багажа неолибералов .....	94
<i>А.И. Соловьев.</i> Теоретическая ценность эмпирического подхода.....	106
<i>Заключительное слово докладчика</i> .....	109
<i>Тематическая программа научного семинара</i> .....	113
<i>Список постоянных участников научного семинара</i> .....	114

## Вступительное слово научного руководителя семинара

*В.И. Якунин, доктор политических наук*

Уважаемые коллеги! Сегодня тема, которая выносится на обсуждение, достаточно необычна. Она весьма прикладная по названию. Однако, если рассматривать государственную систему управления в целом, то бизнес как экономическая основа любого государства является неотъемлемым ее элементом, влияет на нее; и на бизнес так или иначе государственное управление также влияет. При этом «так или иначе» — это просто кивок в сторону тех, кто как раз сегодня со мной спорил на заседании РСПП, когда были заявлены весьма знаковые позиции. Выступала Эльвира Сахипзадовна Набиуллина. В ее выступлении прозвучали слова о том, что кризис, который мы сегодня наблюдаем, носит *системный* характер. В следующем выступлении, которое сделал Владимир Александрович Мау, было расшифровано понятие «системный кризис». Он заявил, что существовавшая до последнего момента модель экономического и социального развития себя исчерпала.

На этом можно было бы поставить точку. Однако только что прошедший Мировой общественный форум на Родосе, где мы вместе участвовали, устами западных экспертов и представителей на уровне таких фигур, как бывший канцлер Австрии Альфред Гузенбауэр или генеральный директор Siemens господин Лешер, констатировал, что тот вывод, который форум сделал около семи лет назад относительно неизбежности глобального экономического кризиса, оказался лишь отчасти справедливым, поскольку то, что началось в 2007 г. как *финансовый* кризис, уже в конце 2008 г. было определено как глобальный *финансово-экономический*

кризис. Если к этому еще добавить выступления уважаемых руководителей и ученых о том, что это системный кризис, можно сделать вывод в терминологии не принимаемой на Западе политэкономии, что дело мы имеем *с системным кризисом социально-экономической формации*. Речь идет о том, что можно было бы в широком смысле слова назвать политическим кризисом. И это признается сегодня западными экспертами.

С этой точки зрения тема сегодняшнего заседания «Качество российского бизнеса как фактор неуспешности Российского государства» при своей провокативности на самом деле, если правильно будет структурирована, как раз и должна, наверное, ответить на вопросы: «В чем исчерпанность, если не говорить — ошибочность, предыдущей парадигмы социально-экономического развития? Какие варианты решения этой проблемы на следующем этапе развития российской государственности?»

Итак, я с большим удовольствием предоставляю слово докладчику.

**Доклад**

**Качества российского бизнеса  
как фактор неуспешности Российского государства**

***Переход к стимулированию нерентабельного  
предпринимательства и квалифицированного труда***

***В.А. Колчин, кандидат экономических наук,  
заместитель генерального директора по развитию  
ЗАО «УК ФДР»***

«...Как тяжесть, действует везде непрерывно  
и неудержимо охота народа прокормиться и разжиться;  
для чего промышленность и службу свою служит»

*Д.И. Менделеев, «Заветные мысли»*

## **1. Постановка задачи.**

### **Сможет ли российский бизнес способствовать успешности Российского государства**

Современная деловая и научная литература традиционно описывает влияние российского бизнеса на успешность Российского государства с нескольких точек зрения. Они связаны в первую очередь с вариантами развития, которые авторы, прямо или косвенно, предлагают для успеха России в будущем.

*1. Россия — минерально-энергетическая сверхдержава будущего*

В июле 2011 г. банк Societe Generale опубликовал очередной доклад<sup>1</sup>, в выводах которого сообщалось, что, вследствие

---

<sup>1</sup> <<http://www.scribd.com/doc/59489177/When-Demand-Outstrips-Supply-Copy>>.

роста потребления в мире промышленного сырья (минерального и сельскохозяйственного) и снижения численности населения, ВВП России на душу населения по ППС будет отставать от европейского не более чем на 20%.

Российский бизнес должен стабильно экспортировать как можно больше сырья. Таков критерий успешности нашего государства с точки зрения зарубежных партнеров.

Исходя из данного критерия, ресурсные и земельные активы должны находиться в частной собственности, чтобы компания, закладывая данное имущество, могла финансировать расширенное воспроизводство экспортных мощностей.

Для эффективности процесса добычи, обогащения и первичной (особенно экологически грязной) переработки сырья следует использовать западное оборудование, технологии, инжиниринг, апробированные глобальными сырьевыми компаниями. Какую долю совокупной прибыли получают в итоге отечественные владельцы месторождений, а какую — западные владельцы ноу-хау и технологий их разработки? Роль российского машиностроения для целей удержания в стране сырьевой прибыли и развития технологического потенциала не подчеркивается.

Сколько квалифицированных рабочих мест и в каких регионах обеспечит такой успешный бизнес? Заложены ли в бизнес-планы затраты на воссоздание и воспроизводство человеческого потенциала в эксплуатируемой местности? Насколько конкурентоспособна будет российская рабочая сила по сравнению с альтернативой ее «импорта» в сырьевые регионы из Азии?

## *2. Россия — инкубатор транснациональных корпораций*

Широко распространена концепция о том, что в условиях глобального разделения труда залог могущества государства — отечественные транснациональные корпорации.

Данная концепция предполагает, что российские компании должны не только экспортировать сырье, но и активно



скупать смежные по производственной цепочке активы за рубежом.

Транснациональные корпорации, родившиеся в XX в. в США, Европе, Японии, до некоторого времени оказывали существенный эффект на рост благосостояния развитых государств, перемещая прибыль из экономических «колоний» в метрополии.

Тем не менее, в настоящий момент ситуация для развитых стран изменилась. Развивающиеся страны в ходе индустриализации стали более выгодными регионами для инвестиций ТНК. Прибыль, технологии и рабочие места начали по прежним каналам утекать с Запада на Юг и Восток.

Зарубежные исследователи отмечают, что постулат о преимуществах свободной торговли в рамках мирового разделения труда для государств-экспортеров работает только в условиях экономики «по Адаму Смиту», т. е. до тех пор, пока в качестве предмета экспорта не начинают выступать рабочие места и капитал<sup>2</sup>.

В ближайшем будущем западным странам придется отказаться от ряда постулатов свободной торговли для проведения декларируемой политики «реиндустриализации».

Таким образом, исходя из современного опыта развитых капиталистических государств, тезис о том, что транснациональный характер отечественного бизнеса будет способствовать успешности Российского государства, не очевиден.

Опыт убытков от приобретения российскими компаниями металлургических предприятий в США и Европе, мобильных операторов в Индии и Африке, судостроительных заводов в Германии и т. п. также не подтверждает эффективность данного способа развития.

Кроме того, особенностью крупных российских компаний является сильное влияние их первых собственников и слабые традиции корпоративного управления. При этом,

<sup>2</sup> *John E. Ikerd. Sustainable capitalism. A Matter of Common Sense. Kumarian Press, 2005.*

по сравнению с родоначальниками европейских семейных компаний начала XX в. или с основателями бизнес-империй современной Индии, российские бароны имеют в разы меньшее и способное потомство. После их ухода собранные гигантские активы или достанутся иностранным игрокам, или должны быть выкуплены государством.

*3. Россия — международная биржа труда. Успешному государству важнее новые рабочие места, чем «национальность» бизнеса*

В постановке проблемы слово «российский» встречается два раза — для государства и для бизнеса. Важна ли именно российская принадлежность бизнеса? Для понимания этой важности достаточно ответить на вопросы:

С трудовыми ресурсами каких стран будут конкурировать российские трудящиеся за рабочие места в международных корпорациях?

От затрат на приобретение каких знаний и навыков, затрат на удовлетворение каких потребностей придется отказаться (или будет отказано) отечественному специалисту, чтобы победить в этой конкуренции?

Будет ли транснациональная корпорация готова воспроизводить отечественный человеческий капитал? Или для нее целесообразнее аккумулировать «мозги» на уровне зарубежной штаб-квартиры?

Данные вопросы ставят под сомнение точку зрения о том, что Россия, как «международная биржа труда», может стать успешным государством.

*4. Возможна ли иная точка зрения на вклад бизнеса в успешность государства?*

Мы перечислили наиболее распространенные подходы к влиянию бизнеса на успешность государства и постарались показать основные возражения против перспектив их использования.

При попытке сформировать любую новую точку зрения на связь бизнеса с успешностью государства необходимо учесть объективное требование.

Бизнес должен иметь ресурсы и быть способным к их преумножению в рамках международной конкуренции.

При этом более конкурентоспособный бизнес имеет больше ресурсов для достижения целей развития.

Даже если мы согласимся с тем, что успешное государство должно защищать именно отечественный бизнес, проблема долгосрочной международной конкурентоспособности не исчезнет.

Вопросы теоретических обоснований конкурентного преимущества рассмотрены во множестве зарубежных работ<sup>3</sup> и не требуют теоретической доработки.

Из российских работ наиболее серьезное практическое исследование конкурентоспособности российского бизнеса было предпринято ГУ — ВШЭ в 2008 г. накануне мирового кризиса<sup>4</sup>. Исследование содержало как достоверные результаты, так и достаточно спорные, с точки зрения реальности, выводы, связанные с отсутствием учета отраслевой специфики бизнеса.

Представляется перспективным проработать ту же фактическую базу с учетом данных последних лет по отдельным отраслям. Тогда можно было бы дополнительно численными данными подтвердить тезисы подготовленного в ГУ — ВШЭ доклада об ограниченном потенциале нерентабельного российского бизнеса и, одновременно, о его несопоставимо большем вкладе в успешность России.

Наиболее перспективным является рассмотреть проблему с точки зрения интересов *граждан нашей страны* на вклад *национального бизнеса* в успешность государства.

---

<sup>3</sup> См. например: *Портер М.* Конкурентное преимущество. / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.

<sup>4</sup> Российская экономика на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм. (Научный руководитель Е. Ясин, под ред. Гончар К. и Кузнецова Б.). М. 2008.

Какие характеристики должен иметь отечественный бизнес, чтобы мы сами считали наше государство даже более успешным, чем наши зарубежные партнеры?

Если рассматривать коммерческий сектор экономики в качестве основного работодателя и поставщика товаров, российские компании должны иметь достаточно ресурсов, чтобы:

1. Производить для населения современную, качественную и доступную продукцию.
2. Создавать квалифицированные рабочие места для широких групп населения.
3. Платить зарплаты, способствующие расширенному воспроизводству трудовых ресурсов.
4. Платить адекватные своей доходности налоги.
5. Соблюдать высокие этические стандарты ведения бизнеса (не разрушать государство и социальный и человеческий капитал нашего общества).

Если считать, что бизнес является основной силой, которая формирует могущество государства, список необходимо существенно расширить. Однако пока отсутствуют успешные примеры того, что бизнес может подменить собой армию, госаппарат, бюджетную сферу и сферу нематериальной культуры. Поэтому мы ограничимся вышеуказанным перечнем характеристик из пяти пунктов.

Целью данного доклада является показать, при каких условиях российский бизнес способен приобрести указанные характеристики и развивать их.

## **2. Современное состояние и перспективы российского бизнеса с точки зрения успешности Российского государства**

### ***2.1. Российский бизнес и силы, формирующие глобальную экономику***

В настоящее время мы не можем сказать, насколько высокими будут стандарты бизнеса, которые предложат российским компаниям зарубежные конкуренты, с точки зрения успешности государства (качество продукции, условия труда, зарплата, налоги, социальная ориентированность — см. п. 1).

Главным фактором неопределенности является то, какая глобальная бизнес-система победит на территории нашей страны — западная или азиатская (китайская).

Западная модель доминирования основана на высоких требованиях к качеству. Это стимулирует спрос на оборудование, технологии и инновации, создаваемые в развитых странах. Учитывая ограниченность своего рынка, Запад распространяет свои стандарты и на страны-сателлиты, чтобы стимулировать глобальный спрос на ноу-хау.

Будет ли наше общество готово платить за высокие стандарты труда и высокие требования к уровню техники и качеству продукции, как это делается в западных странах? И справится ли «постиндустриальный» западный мир с этими расходами сам?

С другой стороны, Китай, имеющий неограниченный потенциал развития внутреннего рынка, идет по пути создания европейской системы качества и трудовых стандартов для себя и своих граждан. Квалифицированные китайские работники и инженерные кадры будут работать на высокопроизводительных рабочих местах в Китае. Производства с низкой зарплатой будут размещены за границей, туда же будут направлены массовые потоки дешевой промышленной продукции.

Модель интеграции, предлагаемая Китаем, более предпочтительна для элиты стран, богатых сырьевыми ресурсами и низкоквалифицированной рабочей силой. Узкая прослойка правящей элиты может жить за счет ренты (сырье, госрасходы, недвижимость), не опасаясь требований «соблюдения прав человека». При этом рентный бизнес будет способствовать только узкой прослойке отечественных бенефициаров, а не успеху широких слоев российского народа.

Естественно, мы берем два крайних сценария, связанные с глобальной победой только одной из экономических сил, формирующих мир. Однако при любом исходе, даже при интеграции по более «гуманной» для населения европейской модели, отрасли, связанные с продукцией более высокого технологического уровня, либо исчезнут, либо перейдут под контроль зарубежных корпораций.

Есть ли перспективы у российского бизнеса, ориентированного на предпринимательскую (не рентную) прибыль, противостоять зарубежным конкурентам в России?

## **2.2. Российский бизнес на Родине**

В мировой практике анализ конкурентной среды в отрасли производится с помощью апробированной в мировой практике модели «пять сил конкуренции» М. Портера<sup>5</sup>. Итогом анализа по «пяти силам» является заключение, что условия, сложившиеся в данной отрасли, позволяют получать ее игрокам рентабельность выше или ниже среднего уровня по экономике.

Состав приведенных в табл. 1 факторов эффективности бизнеса в общем совпадает со списком «пяти сил конкуренции». Это потребители, поставщики, товары-заменители (отражены как «Доступность ноу-хау и разработок»), конкуренты (здесь — российские компании) и новые игроки (зарубежные конкуренты).

---

<sup>5</sup> Портер М. Конкуренция. М. «Вильямс», 2005.

В столбцах табл. 1 анализируются сравнительные преимущества российских, западных и азиатских компаний по отношению к воздействию данных факторов конкуренции.

Анализ проведен на основании обработки бизнес-новостей по 16-ти отраслям (от металлургии до спецмашиностроения) для нужд уральского машиностроительного холдинга в 2007–2009 гг. Столь широкий спектр отраслей был связан как с диверсифицированным производством самого предприятия, так и с закупкой широкого перечня оборудования в рамках реализации его инвестиционной программы.

Баллы выставлены на основании частоты выявления того или иного фактора эффективности в новостях о российских или зарубежных конкурентах в некоторой отрасли. Шкала оценки преимуществ «0/1» (есть или нет преимущества) отражает слабоформализованный (экспертное суждение) характер агрегирования текстовой информации.

Мы можем говорить о том, что при прочих равных (без так называемой «экономии» на зарплатах и энергозатратах) работа российских компаний имеет меньший потенциал прибыльности, чем у их зарубежных конкурентов на российском рынке (преимущества составляют 3 балла против 10 и 8 баллов соответственно).

В России сложились условия неравной конкуренции для российского бизнеса.

Из анализа табл. 1 видно, что в части доступности потребительских рынков (см. раздел 1 «Доступность местных потребителей») основными преимуществами российских «нерентных» компаний являются:

- возможность работы с госзаказчиками в тех отраслях, где проникновение зарубежных игроков ограничено (оборонные отрасли и отрасли, менее чувствительные к новым технологиям — строительство, коммунальное хозяйство и инфраструктура);
- возможность работы с потребителями в корпоративном секторе — там, где российские стандарты качества

более высоки, чем зарубежные (энергетика, транспорт, добыча полезных ископаемых, техника, работающая в удалении от сервисных баз, оборудование для арктических условий эксплуатации и пр.);

- возможность работы на потребительском рынке в отраслях с регулируемым доступом иностранцев (банки и мобильные операторы). Интересно, что и на потребительском рынке можно получать рентный (не предпринимательский доход). Сбербанк, унаследовавший советские активы и клиентскую базу, получает сверхдоходы, произвольно снижая ставки для пенсионеров.

Из разделов 2 и 3 табл. 1 также видно, что российские компании явно уступают зарубежным конкурентам в инновационной базе (доступность разработок современных видов продукции — см. раздел 3 табл. 1) и в ресурсном обеспечении (оборудование, комплекующие, сырье, труд — см. раздел 2 табл. 1).

Дополнительным негативным моментом является то, что западные и азиатские конкуренты дополняют друг друга, ориентируясь на разные сегменты рынка. Сужение рынка, вызванное подобным сегментированием (см. раздел 4 «Конкуренты»), дополнительно сокращает способность отечественных компаний возмещать затраты.

Именно из-за указанных ограничений происходит рост цен на российский продукт. «Излишняя» ликвидность на рынке и рост тарифов монополий только скрывают истинные причины инфляции.

Цены не могут расти вечно (относительно цен импорта и цен зарубежных производителей, локализованных в России). После некоторого предела роста цен российский бизнес начнет паразитировать на зависимых потребителях, поставщиках, работниках и налогоплательщиках (если покупателем является государство).

Можно сказать, что именно проблемы в ресурсном и инновационном обеспечении создают основную угрозу



*независимого существования* российских несырьевых компаний.

При решении проблем с ресурсным и инновационными ограничениями российские компании получают дополнительный эффект, сняв проблемы с удовлетворенностью отечественных потребителей (см. раздел 1 табл. 1).

### **2.3. Особый случай конкурентных преимуществ — рентные компании**

Следует отметить, что для рентных компаний ресурсные и инновационные ограничения менее актуальны и не создают неравной конкуренции с зарубежными игроками.

Действительно, для рентных компаний, добывающих и перерабатывающих сырье, ресурсное ограничение гораздо уже и касается только закупок технологического оборудования. Кроме того, для них менее значимы рыночные ограничения, вследствие того, что западным компаниям в сырьевой отрасли сложнее предложить более эффективный, чем российское сырье, продукт, а азиатские поставщики имеют худшие условия по логистике.

Для рентных компаний, работающих в сфере недвижимости, также менее актуальны ресурсные ограничения. Стройматериалы и рабочая сила аналогичны доступным в России для зарубежных конкурентов.

Кроме того, рентные (сырье и недвижимость) компании при получении участков и лицензий способны наиболее эффективно применять против иностранных игроков основное преимущество российского бизнеса — административный ресурс.

### **2.4. Главное преимущество российского бизнеса**

В табл. 1 сознательно опущен такой фактор потенциальных преимуществ российского бизнеса в конкуренции, как влияние государства (так называемая «шестая сила Портера»).

**Оценка условий конкуренции для отечественных и зарубежных компаний  
на внутреннем российском рынке**

<b>Факторы эффективности бизнеса</b>	<b>Подгруппа факторов</b>	<b>Преимущества российской компании</b>	<b>баллы</b>	<b>Преимущество западной компании</b>	<b>баллы</b>	<b>Преимущество азиатской компании</b>	<b>баллы</b>
Доступность местных потребителей	Государственные заказчики	Декларируются приоритет для отечественного производителя и щадящее ценообразование (с надбавкой к зарубежной цене, цене от себестоимости или от достигнутого уровня цен)	1	Аргумент передового технического уровня поставляемых продуктов	1	Аргументы экономии бюджетных средств при поставках продукции, аналогичной местной или более высокого качества (отстающей на 1–3 года от западной)	0
	Корпоративные клиенты	Зачастую это монопольный поставщик для потребителя, давнее партнерство, устоявшиеся размеры коррупции, качество, ограничивающее эффективность покупателя	1	Аргумент расширения круга поставщиков и более высокой эффективности за счет передового технического уровня и сервиса поставляемых продуктов	1	Аргументы «глобализации сети поставок» и более высокой эффективности за счет более низких затрат на удовлетворение аналогичной потребности	1

Продолжение таблицы 1

Факторы эффективности бизнеса	Подгруппа факторов	Преимущества российской компании	баллы	Преимущество западной компании	баллы	Преимущество азиатской компании	баллы
	Потребительский рынок	В ряде отраслей присутствие зарубежных игроков ограничено. «Советские» товары привычны потребителям среднего и старшего возраста. Высокие рекламные и сбытовые расходы при продаже новой продукции или товаров для потребителей младше 30 лет	1	Более низкие удельные расходы на рекламу и распределение за счет продажи более широкого ассортимента. Использование запрещенных на Западе и нетрадиционных для российского менталитета методов продвижения	1	Ценарекламирует товар. Экономия важнее качества для беднеющего населения	1
Итого: Доступность местных потребителей			3		3		2
Доступность поставщиков	Оборудование российское	Оборудование традиционных поставщиков препятствует достижению современной эффективности и выработки. Нехватка квалифицированных рабочих, готовых работать на устаревшем оборудовании	0	Доступны передовые технологии глобальной цепочки кооперации, российское оборудование не используется	0	Российское оборудование не используется	0

Факторы эффективности бизнеса	Подгруппа факторов	Преимущества российской компании	баллы	Преимущество западной компании	баллы	Преимущество азиатской компании	баллы
	Оборудование импортное	Качественное импортное оборудование обходится дороже, чем зарубежным конкурентам	0	Оборудование и инжиниринг качественнее и дешевле в рамках глобальных альянсов, больших объемов закупок и большей производительности	1	Оборудование дешевле за счет кооперации азиатских поставщиков с ведущими западными производителями	1
	Сырье, материалы, комплектующие местные	Существует монополизм поставщиков. Изделия с малой степенью обработки дороже, чем на внешнем рынке из-за госполитики стимулирования экспорта сырья.	0	Доступны передовые технологии глобальной цепочки кооперации, российские комплектующие используются только при меньшей цене	0	Используются только российские сырье и полуфабрикаты, которые более дешевы, чем в Азии	0
	Сырье, материалы, комплектующие импортные	Импортные комплектующие обходятся дороже, чем зарубежным конкурентам	0	Импортные комплектующие дешевле в силу глобального объема закупок	1	Азиатские комплектующие дешевле. Западные комплектующие также производятся в Азии.	1

Продолжение таблицы 1

Факторы эффективности бизнеса	Подгруппа факторов	Преимущества российской компании	баллы	Преимущество западной компании	баллы	Преимущество азиатской компании	баллы
						Государство удешевляет полуфабрикаты в Азии за счет запрещающих налогов и пошлин на их экспорт	
	Доступность трудовых ресурсов	Нехватка квалифицированной рабочей силы и технических специалистов. Отечественная система управления не адаптирована для неквалифицированного наемного труда	0	Система управления адаптирована к низкой квалификации наемного труда. Более высокие зарплаты за счет более высокой организации труда. Локализуется производство, только обеспеченное рабочей силой	1	Имеется дешевый источник заемного труда из «человекообеспеченных» стран, российский труд используется только при законодательных ограничениях. Система управления адаптирована к низкой квалификации наемного труда	0
Итого: Доступность поставщиков			0		3		2

Факторы эффективности бизнеса	Подгруппа факторов	Преимущества российской компании	баллы	Преимущество западной компании	баллы	Преимущество азиатской компании	баллы
Доступность ноу-хау и разработок	Отечественные разработки	Отечественные разработки на единицу продукции дороже за счет меньшего объема рынка	0	Отечественные разработки на единицу продукции дешевле за счет применения в глобальном масштабе	1	Отечественные разработки на единицу продукции дешевле за счет применения в массовом масштабе	1
	Зарубежные разработки	Отсутствует доступ к периферийным разработкам	0	Доступность глобальной сети и кооперации в разработках и их внедрении	1	Существует поддержка в азиатском государстве системы дешевого трансфера и внедрения зарубежных разработок	1
Итого: Доступность ноу-хау и разработок			0		2		2
Слабость конкурентов	Местные конкуренты	Местные конкуренты конкурируют на сужающейся доле рынка. В ряде отраслей имеет место неорганизованная конкуренция с применением запрещенных приемов	0	Выбираются сегменты рынка, где местные компании не способны конкурировать по качеству	1	Местные компании не способны конкурировать по цене	1

Продолжение таблицы 1

Факторы эффективности бизнеса	Подгруппа факторов	Преимущества российской компании	баллы	Преимущество западной компании	баллы	Преимущество азиатской компании	баллы
	Западные игроки	Западные игроки захватывают сегменты рынка с высокими требованиями к качеству, сужая рынок, доступный местным игрокам	0	Организованная конкуренция в рамках сложившейся международной кооперации	0	Западные компании не способны конкурировать по цене	1
	Азиатские игроки	Азиатские игроки захватывают массовый рынок дешевой продукции, сужая рынок, доступный местным игрокам	0	Выбираются сегменты рынка, где азиатские компании не способны конкурировать по качеству	1	Существует поддерживаемая государством экспортная система «надежных» поставщиков для избегания излишней конкуренции	0
Итого: Слабость конкурентов			0		2		2
Итого, преимущества в конкуренции на российском рынке			3		10		8

Источник: Анализ автора. Оценки преимуществ даны по шкале «0–1».

Законодательное устранение конкурентов, получение земельных участков, лицензий, судебная власть, правоохранительная система, особые регламенты для ответственных и опасных объектов, налоговые льготы, гостайна и прочее использование «административного» преимущества являются надежной защитой отечественного бизнеса от конкурентов.

По свидетельствам предпринимателей — эмигрантов последней волны, именно отсутствие административного ресурса является основной причиной, почему русские бизнесмены не могут построить аналога своих российских «империй», эмигрировав на Запад<sup>6</sup>.

Попав в цивилизованную институциональную среду, российский предприниматель впервые понимает, что его основной клиент — потребитель, а не государство. А потребитель ценит качество, а не неформальные отношения.

Основным возражением против «административного» преимущества является то, что успешности государства подобный бизнес не содействует, а, напротив, снижает ее. Создается административная рента и происходит разрушение государства коррупцией.

Тем не менее, либерализация рынков, декларируемая руководством страны в качестве неизбежной перспективы, лишит российский нерентный бизнес последнего преимущества в конкуренции с зарубежными компаниями.

Главная проблема в том, что новых преимуществ по ресурсному и инновационному обеспечению либерализация не даст. Для решения ресурсных проблем и растущих проблем доступа на рынок российским компаниям придется активно включаться в международные цепочки поставок и переходить под контроль зарубежных конкурентов.

Значительный вклад в характер российской конкуренции вносит также и преступный мир, но это остается за пределами нашего рассмотрения.

<sup>6</sup> Коммерсант — Секрет фирмы № 8 2011. «В Европе все спокойно».



## **2.5. Препятствия со стороны бизнеса для успешности Российского государства**

На основании анализа табл. 1 становятся видны объективные причины того, что нерентный российский бизнес менее конкурентоспособен на отечественном рынке по сравнению с западными и азиатскими компаниями.

В табл. 2 данные причины сгруппированы по пяти характеристикам бизнеса с точки зрения успешности Российского государства.

Таблица 2

### **Препятствия для Российского государства со стороны нерентного бизнеса**

<b>Характеристика</b>	<b>Почему бизнес не способен удовлетворить требованию</b>
1. Производить доступную, современную, качественную продукцию	Российский бизнес имеет более дорогую базу исследований и разработок. Доступ к передовым технологиям закрыт. Современные комплектующие обходятся дороже, чем зарубежным конкурентам
2. Создавать квалифицированные рабочие места для широких групп населения	Нехватка квалифицированной рабочей силы, готовой работать на устаревшем оборудовании. Высокотехнологичное оборудование российским компаниям обходится дороже, чем их зарубежным конкурентам. Отсталость систем управления снижает эффективность технологических инвестиций. Меньший потенциал прибыльности ограничивает инвестиционные возможности предприятий
3. Платить зарплаты, способствующие расширенному воспроизводству трудовых ресурсов	Меньший потенциал прибыльности ограничивает возможности предприятий платить конкурентные зарплаты. Отсталая система управления отвлекает значительную часть фондов на непроизводительный труд
4. Платить адекватные своей доходности налоги	Возможность минимизировать затраты за счет административного ресурса (включая правоохранительные и фискальные органы) — одно из главных преимуществ российских предприятий перед зарубежными контрагентами

## Окончание таблицы 2

Характеристика	Почему бизнес не способен удовлетворить требованию
5. Соблюдать высокие этические стандарты ведения бизнеса (не разрушать государство и социальный и человеческий капитал нашего общества)	«Приватизация» государства активно используется компаниями как одно из главных преимуществ перед зарубежными контрагентами. Чтобы быть одинаково успешными на рынке с зарубежными контрагентами предприятия вынуждены копировать запрещенные в других странах неэтичные методы продвижения продукции, либо понижать качество и безопасность продукции по отношению к уровню, принятому на отечественном рынке в прошлом

Если не будут сняты ресурсные и инновационные ограничения для конкурентоспособности, основная масса российского предпринимательства расстанется с бизнесом в пользу зарубежных конкурентов или в пользу российских рентных и околосударственных компаний, перейдя в разряд рантье. В своей основе российский бизнес будет представлен только рентными компаниями, способствующими успеху узкой прослойки «бенефициаров», а не общества и государства в целом.

### 3. Возможности снятия ресурсного и инновационных ограничений

#### 3.1. Потенциал рыночной самоорганизации

В мировой практике отработана схема рачительного использования затрат на инновации. Каждая отрасль может дать ограниченные ресурсы для развития своих участников (их продуктов, технологий и знаний).

Зрелый рынок обычно делят всего несколько (3–5) игроков: лидер отрасли в инновационных продуктах, технологии

и сервисе; игрок с минимальными в отрасли затратами, дешево копирующий успешные достижения лидера и не дающий ему остановиться в инновациях; мелкие игроки, успешные в узких нишах.

Указанная трехзвенная конкурентная структура представляет собой наиболее рациональное использование знаний и ресурсов отрасли для развития.

Лидер следует стратегии дифференциации продукции. Он владеет технологиями создания, поиска и отбора инноваций, их финансирования и вывода на рынок. Затраты на инновации он покрывает за счет более высоких отпускных цен. Клиенты готовы платить за качественный инновационный продукт, наиболее соответствующий их потребностям.

Компании, следующие стратегии минимизации издержек, копируют только удачные инновации лидера. Тем самым они экономят ресурсы и предлагают потребителям минимально возможные цены за продукцию, практически не отличающуюся от продукции лидера прошлого поколения.

Компании, нацеленные на стратегию фокусирования, «подбирают крошки» в тех сегментах рынка, где лидерство инноваций или минимизация издержек не охватывают всех потребностей клиента.

В связи с изложенным в разделе 2, на российском рынке российские компании не смогут воплощать стратегии дифференциации — инновационного лидерства (инновационное и ресурсное ограничение в сравнении с западными компаниями), либо минимизации затрат (инновационное и ресурсное ограничение в сравнении с азиатскими компаниями).

Интересно рассмотреть один из немногих примеров, когда российская компания, невзирая ни на что, пытается следовать стратегии инновационного лидера отрасли. Так, Сбербанк позиционирует себя как самый инновационный банк на рынке СНГ и Восточной Европы и делает ставку на «офисы будущего».

Данная стратегия была бы невозможна без присвоения сверхдоходов от резкого снижения ставок для многолетних вкладчиков-пенсионеров. Основная масса вкладчиков — консервативные люди, готовые получать вдвое меньший доход из-за боязни перемен. Каким будет объем мошенничеств при переходе на электронный доступ ко всем счетам пожилых людей? Широко разрекламированная инновационная стратегия окажется инновациями за чужой счет.

Наиболее приемлемой стратегией для рядовых отечественных компаний останется фокусирование на нуждах отдельных сегментов, не интересных зарубежным игрокам.

В качестве примера может быть приведен ряд гражданских отраслей, допускающих стратегии фокусирования для российских игроков. Это:

- строительство ледоколов и транспортных судов ледового класса в гражданском судостроении. Лидеры рынка — японцы, корейцы и китайцы — не имеют опыта создания арктических судов;
- спецстали для химического машиностроения, атомной промышленности и энергетики. Дорогие никельсодержащие нержавеющие стали, соответствующие ГОСТу 1972 г., массово применяются только в России и являются непозволительной роскошью для зарубежных игроков;
- строительные автокраны грузоподъемностью 25–40 т. На российском рынке распространены мелкие строительные и сервисные компании. Для них неприхотливое российское оборудование проще в обслуживании. Кроме того, для возведения небольших объектов за рубежом более распространены дешевые несамоходные быстро-возводимые краны. Аналогично, можно указать сегмент буровых установок грузоподъемностью до 120 т;
- валочно-пакетирующие, трелевочные машины и лесопогрузчики на базе тракторов. В условиях температур ниже минус 30° преимущества зарубежных манипуля-

торов и шасси пропадают. В весеннюю распутицу отечественную технику, окупившую себя за сезон, дешевле бросить на месте заготовок;

- рынок крупногабаритных авиаперевозок — компания «Волга-Днепр»;
  - продукты питания и фармпрепараты, традиционные для внутреннего рынка;
- и многое другое.

Можно отметить, что ряд сегментов для фокусирования российских компаний *исчезнет по мере развития рынка* (укрупнение клиентов, развитие инфраструктуры, переход к более современным техническим стандартам).

Предприятиям с несырьевым конкурентным продуктом для снятия ограничений будет выгоднее интегрироваться в международное разделение труда, переводя прибыль за рубеж и повышая общий уровень цен на нашем рынке.

Так, контрольные пакеты акций компаний «Юнимилк» и ВБД, контролирующих рынок молочной продукции страны и продолжающих скупку российских предприятий, принадлежат французским и американским конкурентам. Следующим шагом будет экспорт качественных молочных продуктов в Китай (импортирует натуральное молоко из Новой Зеландии, цены в два раза выше, чем в Европе) и наполнение отечественного рынка дешевыми «инновационными» и «обогащенными» суррогатами.

Предприятия обрабатывающей промышленности и сферы услуг, дающие неконкурентные, средние (по цене и качеству) продукты, будут терять платежеспособных клиентов в пользу международных конкурентов.

Таким образом, эволюция в ходе рыночной самоорганизации предлагает два пути исчезновения отечественного нерентабельного бизнеса:

- переход под контроль зарубежных конкурентов, заинтересованных в контроле над определенными сегментами рынка;

- банкротство в результате действия сырьевых и инновационных ограничений, а также при исчезновении рыночных сегментов, на которых вынужден фокусироваться отечественный бизнес.

## **3.2. Участие государства в снятии ограничений**

### **3.2.1. Решение проблем инновационных ограничений в Китае**

а) Укрупнение отраслей в планах 12-й пятилетки. Ограничение конкуренции в отраслях, для которых есть устойчивая бизнес-модель и глобальные лидеры для подражания.

Китай создает крупные компании, соответствующие или превышающие по масштабам крупнейших мировых конкурентов.

Сейчас в Китае работают:

- четыре федеральных госбанка (Банк Китая, Промышленно-торговый банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая и Строительный банк Китая) и несколько региональных коммерческих банков;
- три федеральных телеком-оператора;
- три федеральных авиакомпания и несколько региональных (принадлежащих трем федеральным).

Китай планирует консолидировать металлургическую отрасль. Основные мощности будут сосредоточены в рамках пяти металлургических компаний и двух или трех производителей стали.

Анонсировались планы сосредоточить автомобилестроение в рамках основных производителей. Будет создано два или три автомобильных гиганта, выпускающих по 2 млн автомобилей в год, а также 4–5 менее крупных концернов с производительностью свыше 1 млн автомобилей в год. Сейчас 90% рынка контролируют 14 производителей.

Концентрация позволит на равных конкурировать с мировыми гигантами и не расплывать силы в истощающей конкуренции.

Одновременно соблюдается правило конкуренции между крупнейшими тремя-пятью крупными игроками. Существует практика немедленной смены высшего менеджмента компании, проигравшей в успешном выполнении целевых государственных заданий.

Подход с жестко регулируемой государством конкуренцией, концентрацией ресурсов и ограничением доходности продекларирован 12-м пятилетним планом для нескольких отраслей:

- банки;
- телеком;
- электрогенерация;
- химия;
- уголь;
- черная и цветная металлургия;
- бумажная промышленность;
- электросети;
- железнодорожный транспорт.

б) Разукрупнение отраслей в планах 12-й пятилетки. Стимулирование конкуренции в отраслях, контуры которых в мире до сих пор формируются и где китайские компании могут стать инновационными лидерами.

Летом 2011 г. Центральный банк Китая огласил список китайских компаний, имеющих право заниматься бизнесом электронных платежей для населения. Данным компаниям разрешено развивать инновационные финансовые услуги для населения. Компании, получившие лицензии, смогут в качестве подрядчиков банков принимать платежи, продавать электронные продукты, развивать сеть приема карт банка к оплате, создавать сети банкоматов и мультимедийных терминалов, осуществлять интернет-обслуживание плательщиков и клиентов банка.

Стоимость федеральной лицензии на право занятия «инновационным бизнесом», определенная распоряжением ЦБ, превышает 30 млн долл. США. Из 32-х заявившихся на конкурс китайских претендентов отобраны 27.

Интересно отметить, что 12-й пятилетний план предусматривает разделение формально единого финансового бизнеса на две части — собственно банки (государство регулирует конкуренцию и доходность госбанков) и финансовые услуги для населения (свободная конкуренция и стимулирование инноваций).

Подход к свободной конкуренции, стимулированию доходов, способствующих активному поиску работоспособных моделей структурирования бизнес-среды, в 12-пятилетнем плане продекларирован для ряда отраслей:

- потребительская электроника;
- производство программного обеспечения;
- страхование;
- медицинские приборы;
- фармацевтика;
- производство продуктов питания;
- туризм;
- культура;
- логистика;
- морские перевозки;
- авиакомпании;
- строительство.

в) Присвоение западной интеллектуальной собственности.

Прагматичный подход китайцев позволяет получать доход от массового внедрения чужой интеллектуальной собственности, а не от продажи собственной.

Располагая производством практически всех компонентов для зарубежных производителей, Китай может скомпоновать любой потребительский продукт, ставший успешным



на Западе, с помощью «обратного инжиниринга», не тратя денег на исследование успешности продукта.

г) Ограничение возможностей злоупотребления административной рентой.

В дополнение к активной промышленной политике введены реальные ограничения для чиновников, осуществляющих госполитику ограничения конкуренции, получения дохода от ресурсов, сконцентрированных за счет госрегулирования.

Так, родственникам действующих чиновников запрещается заниматься следующими видами деятельности: недвижимостью, адвокатурой и бизнесом в сфере компетенции чиновника. После выхода в отставку чиновник в течение трех лет не имеет права заниматься бизнесом, который он курировал.

Широко практикуется вынесение смертных приговоров с отсрочкой исполнения на несколько лет, с тем чтобы осужденный осознал свою вину перед страной и народом и смог принести деятельное раскаяние.

### ***3.2.2. Решение проблем ресурсных ограничений в Китае***

Основными направлениями китайского правительства является ослабление силы зарубежных корпораций на местном рынке.

а) Политика удешевления сырья.

Государство активно использует свою силу, консолидируя ресурсы в отношениях с импортерами сырья.

Государственные компании Китая ведут переговоры по консолидированным закупкам железной руды, удобрений, зерна, нефти, газа, обеспечивая минимальные цены на закупки по сравнению с частными потребителями.

Широкое освещение получила практика китайских компаний по скупке месторождений по всему миру, особенно

в недооцененных юрисдикцией с «антидемократическими» режимами.

Одновременно с этим заградительный налоговый режим экспорта сырья и полуфабрикатов способствует более низким ценам на полуфабрикаты внутри страны по сравнению с внешним рынком для местных производителей.

Интересным является подход властей к решениям по ресурсной базе, которые иногда противоречат устоявшейся мировой практике. Так, план реструктуризации китайской металлургии предусматривает ориентацию на ископаемое сырье. В то же время основные технологические инновации последних десятилетий в металлургии были связаны с развитием электросталеплавильных мини-заводов, работающих на ломе.

б) Ликвидация преимуществ западных поставщиков оборудования и комплектующих.

Государственные агенты имеют возможность контролировать долю рынка любого западного поставщика, фактически становясь крупнейшим игроком на мировом рынке технологического оборудования.

Западные компании вынуждены пойти на это, поскольку:

- заинтересованы в развитии поставок в Китай;
- значительная часть комплектующих компании изготавливается в Китае;
- в Китае расположены мощности большинства партнеров компании, что дополнительно сильно влияет на ее бизнес.

В частности, обязательными участниками тендера по поставке оборудования являются местные проектные институты, которые получают всю документацию на поставку.

Чтобы поставить производственную линию для строительства китайского предприятия, западный игрок передает подробную техническую документацию проектной институту, принимающему участие в тендерной комиссии. Ин-

ститут дает заключение о техническом уровне компонентов и выбирает состав поставки:

- оборудование (как правило, ранее поставлявшееся в Китай), которое поставит сам институт, разместивший заказ в собственной сети производственной кооперации;
- оборудование, которое должно быть изготовлено на одном из предприятий института под надзором представителей компании — победителя тендера;
- оборудование, которое поставит западный конкурент западного производителя;
- оборудование, которое поставит западная компания — победитель тендера.

На следующий год оборудование, попавшее в пп. 2, 3 и 4, переходит в п. 1. Происходит освоение и присвоение китайской промышленностью как конструкции изделий, так и технологии их изготовления.

То же происходит с копированием комплектующих, составляющим важный источник дохода западных корпораций.

В сложных тендерах на конкурсной основе принимают участие несколько государственных институтов, предлагая более выгодный для предприятия вариант поставки линии.

в) Решение проблемы с обеспечением квалифицированной рабочей силой.

Минимально оговоренная законом оплата труда работника составляет от 70 до 150 долл. США, варьируясь от развитых восточных к менее развитым западным провинциям.

Путем дифференцированного увеличения размера минимальной заработной платы для различных провинций государство стимулирует корпорации переносить дешевое производство все дальше в слаборазвитые провинции, тем самым развивая трудовые ресурсы.

При этом в восточных провинциях с развитой промышленной инфраструктурой работодатели вынуждены размещать все более сложные и рентабельные производства,

способные окупить более дорогой и квалифицированный труд.

### **3.2.3. Решение проблем ресурсных ограничений в Бразилии**

Правительство Бразилии также активно участвует в промышленной политике.

Импортные поставки обложены значительными пошлинами, благодаря чему уровень цен на импортные товары потребительского спроса значительно превышает уровень, аналогичный для России.

Существует ряд специальных сборов, идущих на создание местных отраслей промышленности. Так, например, существует целевой сбор «на создание бразильского флота» с фрахта судов, перевозящих импортные грузы.

Минимальная зарплата установлена на уровне 300 долл. США, предприятия имеют серьезные ограничения на реструктуризации, ведущие к сокращению персоналу.

Данные меры приводят к тому, что вновь нанимаемый персонал оформляется по серым схемам, а продовольствие и такая отечественная продукция, изготавливаемая из местного сырья, как стальной прокат, стоят на внутреннем рынке на 60% выше мировых цен, что нивелирует эффект высокого МРОТ.

В последние годы отмечается значительный рост бюрократического аппарата. Уровень зарплаты чиновничества вдвое выше аналогичных показателей для менеджмента частных компаний, что дополнительно отвлекает качественные трудовые ресурсы из экономики.

На примере Бразилии можно видеть, как благие начинания в развитии экономики легко превращаются в источники ренты для сырьевых отраслей и госслужащих.

*Можно сформулировать вывод о том, что государство способно двумя путями развивать преимущества нерентного отечественного бизнеса.*

Государство стимулирует разрушение монополий, приток ресурсов извне и конкуренцию в тех отраслях, инновационный потенциал которых легче освоить рыночным путем.

В отраслях, где «не нужно изобретать велосипед» и где успеха легче достигнуть путем концентрации ресурсов, государство систематически выращивает сильных игроков мирового класса, ограничивает доходность, ослабляет влияние международных конкурентов и само становится крупнейшим игроком для решения точечных задач.

Государство тем самым предлагает предпринимателям выбор: либо неограниченная доходность — неограниченная конкуренция, либо ограниченная доходность — ограниченная конкуренция.

В качестве примера государственного влияния можно указать китайские власти, которые при стимулировании в развивающихся отраслях:

- 1) разрушают монополии, стимулируют доходы и приток новых частных игроков, желая вырастить глобальных инновационных лидеров;
- 2) стремятся ослабить крупных зарубежных конкурентов при их работе на емком китайском рынке;
- 3) стимулируют создание квалифицированных рабочих мест в зависимости от уровня развития той или иной провинции. Делают невыгодным создание неквалифицированных производств в провинциях с высоким трудовым потенциалом.

При стимулировании компаний в сформировавшихся отраслях:

- 4) ограничивают доходность и движение частного и, особенно, международного капитала;
- 5) обеспечивают крупные компании инженерной и технологической экспертизой и возможностью получать передовое оборудование по минимально возможным ценам;
- 6) активно борются с сырьевыми ограничениями и создают сырьевые ограничения глобальным конкурентам;

- 7) отстраняют чиновников от возможности получить рентный доход от бизнеса, регулируемого государством.

#### **4. Возможности Российского государства в селекции бизнес-моделей**

- а) Развитие сырьевого бизнеса.

Мощность «сырьевого оружия» России для влияния на мировую экономику преувеличена. Путь от сырья до высокотехнологичного изделия идет через 7–8 переделов. При этом на каждом уровне игроки устанавливают свои барьеры против активности поставщиков — технические стандарты, систему ноу-хау и требований к квалификации, использование заменителей, многолетние альянсы.

Можно получить прибыль во время циклического роста цен на сырье, но не стать ключевым игроком глобальной технологической сети. Более того, прибыль уйдет зарубежным поставщикам оборудования, которое также циклически дорожает в периоды отраслевого бума.

Посмотрим на сырьевой бизнес с точки зрения характеристик успешности для государства. Здесь легко платить высокие зарплаты и высокие налоги. Однако сложно создавать квалифицированные рабочие места, выпускать качественную современную продукцию.

Сырьевые моногорода не способствуют устойчивому развитию социального капитала — в том числе воспроизводству квалифицированных кадров на местах. К реализации большинства новых сырьевых проектов в Восточной Сибири планируется привлекать китайскую рабочую силу.

- б) Развитие бизнеса по производству инноваций.

В рамках инновационной стратегии государство (Сколково, Российская венчурная компания, Роснано и пр.) бюд-

жетными деньгами стимулирует хайтек-компании с целью дальнейшей продажи их зарубежным гигантам. В чем наше преимущество — дешевые разработчики? Мы знаем, что эффективность передовых продуктов обеспечивается не дешевой разработкой, а масштабным внедрением инноваций. Почему не предположить, что иностранцы будут покупать не компании, а специалистов — команды, подготовленные и апробированные за государственный счет.

С точки зрения характеристик успешности государства, инновационный бизнес может давать качественный продукт, платить высокие зарплаты и развивать социальный капитал (закреплять в России перспективных ученых).

Но при дальнейшем внедрении и продаже инновационного продукта начнут работать все ограничения, характерные для нерентных российских компаний. Чтобы эффективность данного бизнеса была сопоставима с западными конкурентами, он должен будет экономить на каком-то из трех остальных показателей успешности: на налогах, на зарплатах или на создании новых квалифицированных рабочих мест.

в) Спонсирование рентного бизнеса за счет труда мигрантов.

Отрасли строительства и бытового обслуживания населения во всем западном мире существуют за счет труда мигрантов. В Советском Союзе они частично служили временной подкормкой для будущих квалифицированных трудовых ресурсов — студентов вузов.

При создании неквалифицированных рабочих мест отмечается отрицательная динамика показателей успешности государства. Некачественный продукт выпускается за счет выплаты минимальных зарплат и создания неквалифицированных рабочих мест и экономии на налогах (меньшие социальные отчисления с труда мигрантов).

Но самый страшный удар данный бизнес наносит по социальному капиталу общества. Ухудшаются нормы социаль-

ного обслуживания граждан — образование, здравоохранение, рекреационные возможности, условия проживания, пенсионное обеспечение.

Фактически бизнес на мигрантах спонсирует операторов госзаказа и рэнтье в сфере недвижимости:

- за счет удешевления стоимости при строительстве и проведении труднооцениваемых хозяйственных работ;
- за счет получения повышенных ставок аренды. Самые высокие ставки платят заведения общепита, торговли и массового обслуживания — основные работодателями мигрантов.

г) Снятие ресурсных и инновационных ограничений для нерентного бизнеса.

Можем ли мы управлять будущим мировых перерабатывающих отраслей так, как это делает Китай? Трудовые ресурсы России слишком малы, чтобы служить глобальным конкурентным преимуществом. Следует уверенно применять инструменты китайских коммунистов для противодействия международным конкурентам не на мировом уровне, а в масштабах нашей страны.

Нет необходимости в глобальном преимуществе перед конкурентом, которое обеспечил себе Китай. Достаточно быть мощнее, чем силы конкурента, направленные на захват нашего рынка.

Учитывая рациональность международных игроков, можно сказать, что ресурсы, направляемые ими на захват ответственного рынка, соизмеримы с потенциальным размером этого рынка, т. е. с масштабом наших трудовых ресурсов.

Схематически можно проиллюстрировать сценарии *a* — *г* диаграммой взаимосвязи между показателями успешности бизнеса.

На рис. 1. отражены циклы положительной связи между показателями «зарплата», «абочие места» и пр. (табл. 2). Результатом каждого из трех циклов является рост способно-



сти трудовых ресурсов производить качественную продукцию (см. показатель 1, табл. 2).

Стрелки 1–2, 1–3, 1–4, 1–5, проведенные пунктиром, показывают звенья цикла, в наибольшей степени подверженные ресурсному и инновационному ограничениям. Это негативное воздействие внешних факторов было отражено ранее в разделе 2.

Чем дороже для компании обходятся инновации, ресурсы, а также доступ на рынок, тем меньше средств остается на зарплаты, налоги, инвестиции и социальную ответственность.



Рис. 1. Взаимодействие характеристик бизнеса с точки зрения успешности государства

Связь 1–2–6 показывает цикл реинвестирования прибыли от продажи в создание современных рабочих мест, на которых согласятся работать еще более квалифицированные работники, способные произвести еще более качественную продукцию.

Связь 1–3–6 соответствует циклу саморазвития работника, связь между его вознаграждением и стимулами повышать свою квалификацию.

Связь 1–4–5–6 показывает цикл поддержки саморазвития работника со стороны общества. Квалификация работников зависит от ценностей общества, в котором они обитают. Ценности общества во многом определяются государством, финансирующим системы социального развития.

Данная положительная усиливающаяся связь совпадает как с общей идеологией так называемой «экономики знаний», а также с выводами ряда исследователей. Существуют исследования российских ученых, которые на основании статических данных доказывают, что в современной экономике наибольший прибавочный продукт дают работники высокой квалификации<sup>7</sup>. Причем эффект настолько высок, что добавочный продукт квалифицированных сотрудников позволяет дотировать для общества содержание менее квалифицированных групп персонала.

Способность сценариев *a-g* задействовать различные звенья трех циклов развития труда приведена на рис. 2 и в табл. 3.

В рентных компаниях нарушена связь 6–1. Даже при наличии квалифицированных работников компания не имеет кровной заинтересованности в выпуске качественной продукции, т. к. может финансировать свои затраты за счет ренты.

Как следствие, нет стимула инвестировать в квалифицированные рабочие места, платить адекватное труду вознаграждение, заботиться о поддержании социального капитала. Несмотря на то, что деньги есть, отсутствует стимул их рационального (с точки зрения общества) расходования.

Бизнес по созданию инноваций неизбежно будет вынужден экономить на оплате труда работников, препятствуя их развитию в России. Это единственное конкурентное преимущество подобной бизнес-модели перед зарубежными игроками. Тем более, его ресурсов не хватит на развитие социального капитала.

<sup>7</sup> Вальтух К.К. Теория стоимости: Статистическая верификация. Вестник РАН, 2005. Т. 75, № 9. С. 793–817.

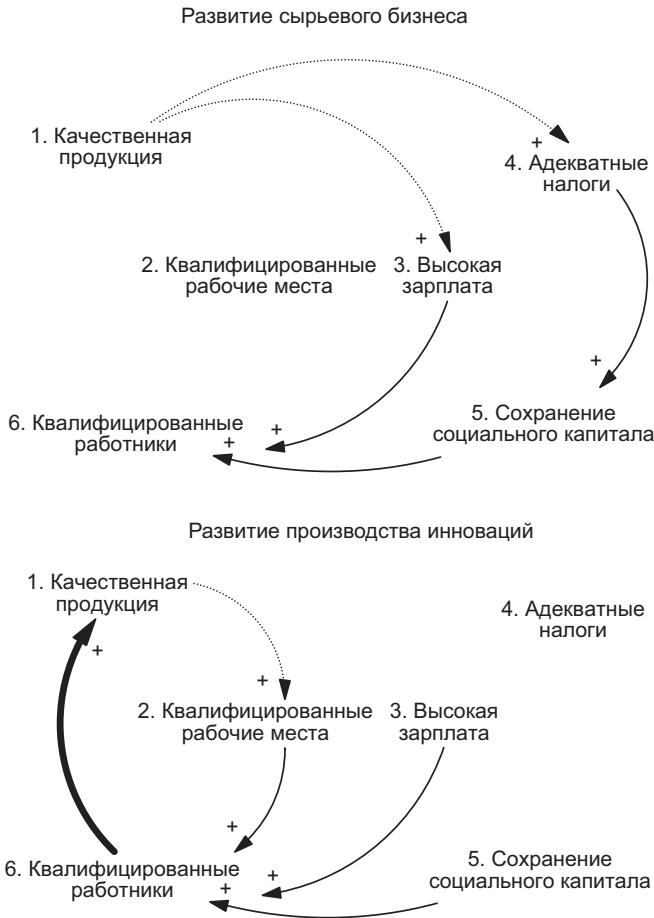


Рис. 2. Искажение циклов развития труда в различных бизнес-моделях

Бизнес с использованием неквалифицированного труда мигрантов не задействует ни одно из звеньев цикла развития трудовых ресурсов — нет ни современных рабочих мест, ни саморазвития трудящихся, ни социального капитала.

## Циклы развития трудовых ресурсов и их реализация в различных бизнес-моделях

Циклы	Связи между характеристиками успешности	Смысл связи	а) Сырье	б) Производство инноваций	в) Бизнес на мигрантах	г) Нерентный бизнес как есть	г) Нерентный бизнес без ограничений
Цикл инвестиций	? 1 → 2	Создавать квалифицированные рабочие места для выпуска качественной продукции (инвестиции в разработку продукта и технологии)	-	+ / -	-	-	+
	2 → 6	Привлекать квалифицированных работников на квалифицированные рабочие места	-	+	-	+ / -	+
Цикл саморазвития трудящихся	? 1 → 3	Повышать оплату труда за счет выпуска качественной продукции	+	-	-	-	+
	3 → 6	Стимулировать рост квалификации	+	+ / -	-	+ / -	+

Продолжение таблицы 3

Циклы	Связи между характеристиками успешности	Смысл связи	а) Сырье	б) Производство инноваций	в) Бизнес на мигрантах	г) Нерентный бизнес как есть	г) Нерентный бизнес без ограничений
Цикл развития социального капитала	? 1 → 4	Увеличивать объем налоговых поступлений за счет выпуска качественной продукции	+	-	-	-	+
	4 → 5	Направлять налоги на развитие социального капитала	+	-	-	+ / -	+
	1 → 5	Качество продукта способствует развитию социального капитала	-	-	-	+ / -	+
	5 → 6	Здоровое общество дает квалифицированных работников	+ / -	+ / -	-	-	+
Результаты труда	6 → 1	Квалифицированные работники выпускают качественную продукцию	-	+	-	+	+

Единственным сценарием, способным задействовать все звенья цикла развития трудовых ресурсов, может стать нерентный бизнес, стимулируемый государством:

- выпуск качественной продукции — единственный способ получать доходы при отсутствии ренты;
- для выпуска качественной продукции необходимо повышать квалификацию работников и повышать уровень технического оснащения рабочих мест;
- для повышения квалификации работников необходимо повышать оплату их труда;
- для повышения квалификации работников бизнес будет заинтересован в сохранении социального капитала территории, на которой он работает.

Вопрос стимулирования государством выбора нужной обществу бизнес-модели является крайне актуальным в современной России. В последние годы все больше ресурсов тратится на мероприятия, укладываемые в три цикла развития трудовых ресурсов: инвестиции, повышение зарплат, социальные расходы (табл. 4).

Таблица 4

#### Доля ВВП, косвенно направляемая на развитие трудовых ресурсов

Показатель	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
ВВП (оценка Минфина РФ), млрд руб.	16779	21430	27080	32530	42469	39212	45722
1. Инвестиции в основной капитал, доля ВВП, %	16,3	16,0	16,6	19,7	20,3	19,2	19,9
2. Оплата труда наемных работников (Росстат), доля ВВП, %	46,1	43,8	44,5	46,7	47,4	52,8	50,4
То же, оценка на базе подоходного налога 13%, доля ВВП	26,3	25,4	26,4	30,0	30,2	-	-

## Окончание таблицы 4

Показатель	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<b>Итого, по двум статьям, доля ВВП, %</b>	<b>62,3</b>	<b>59,9</b>	<b>61,1</b>	<b>66,4</b>	<b>67,7</b>	<b>72,1</b>	<b>70,3</b>
Справочно: расходы на внутреннее потребление домашних хозяйств (Росстат), доля ВВП, %	49,6	49,3	48,2	48,2	48,4	54,1	51,4

Источник: Росстат, Минфин, Прайм-Тасс.

Доля ВВП России, направляемая на потребление домохозяйств и инвестиции, сопоставима со средним докризисным уровнем для стран ЕС (57,5 и 21,4% соответственно, Eurostat, 2008).

Чтобы обеспечить уровень инвестиций, сопоставимый со странами ЕС на душу населения по ППС, доля инвестиций в ВВП России должна превышать 30%. Стоимость капитального строительства в России выше, а стоимость оборудования не ниже, чем в странах Европы. Учитывая данный факт, сопоставимая сумма капитальных инвестиций в России должна быть еще выше, что не оставит ресурсов на труд и социальную сферу общества.

В настоящее время оценка только трех госпроектов — Новая Москва, Кавказ и Спорт (Олимпиада, ЧМ–2018, Универсиада) — по оценкам деловой прессы составляет 18 трлн руб. или 40% от ВВП 2010 г.<sup>8</sup>

Существуют различные оценки потребности российской экономики в производственных инвестициях и предлагаемые методы поиска источников, включая налог на «случайный доход» или национализацию (активов, доходов или амортизации), что выходит за рамки данного доклада.

<sup>8</sup> ТОП–7 самых дорогих госпроектов России, 22.09.2011, РБК, <http://top.rbc.ru/economics/22/09/2011/616429.shtml>.

В любом случае, *цифры превышают два годовых ВВП*, что означает 10 лет тотального инвестирования всех выделенных для этого ресурсов только в производительные активы.

Обеспечить развитие трудовых ресурсов России при подобных инвестиционных ограничениях можно, только стимулируя рост доли инвестиций в нерентные отрасли, как наиболее заинтересованные в качестве отечественных трудовых ресурсов и рачительном расходовании и воспроизводстве средств на их развитие.

Единственная возможность для государства культивировать бизнес, способствующий успешности России (рис. 3), это:

- стимулировать переток частного капитала в нерентные отрасли для создания квалифицированных рабочих мест;
- одновременно обеспечивать нерентные отрасли конкурентными преимуществами перед зарубежными игроками путем снятия инновационных, ресурсных и рыночных ограничений.

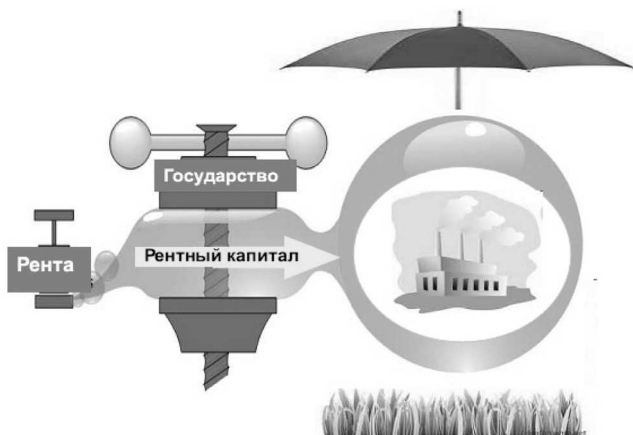


Рис. 3. Направления государственной политики по стимулированию нерентного бизнеса



## Выводы

Государство не стимулирует бизнес, наиболее заинтересованный в успешности Российского государства. Сырьевой и рентный бизнес не имеет кровной заинтересованности в развитии отечественных трудовых ресурсов. Значительная часть его неэффективности может с успехом покрываться за счет высоких мировых цен на сырье или труда мигрантов.

С другой стороны, нерентный российский бизнес находится в условиях неравноправной конкуренции с зарубежными компаниями. Конкуренты имеют глобальную сеть производства и поставок, систему разработок, способную давать современный продукт.

Единственное естественное преимущество отечественных компаний — активное использование административного ресурса. Либерализация экономического регулирования разрушит «административное укрытие», но не решит проблему ресурсного и инновационного ограничений.

Эволюция в ходе рыночной самоорганизации предлагает два пути исчезновения отечественного нерентного бизнеса:

- переход под контроль зарубежных конкурентов, заинтересованных в контроле над определенными сегментами рынка;
- банкротство в результате действия сырьевых и инновационных ограничений, а также при исчезновении рыночных сегментов, на которых вынужден фокусироваться отечественный бизнес.

*При сохранении ограничений мы не можем рассчитывать на самостоятельное (в условиях свободной конкуренции) развитие нерентного отечественного бизнеса, действительно способствующего успеху нашей страны.*

В мире в рамках рыночной экономики существует опыт успешного преодоления ресурсных и инновационных ограничений при участии государства:

- нейтрализация конкурентных преимуществ зарубежных игроков;
- концентрация ресурсов, ограничение конкуренции и доходности в стабильных отраслях;
- стимулирование конкуренции и роста доходов в развивающихся отраслях.

В настоящее время Правительством разработаны стратегии развития большинства ключевых отраслей российской экономики. Для стимулирования перетока частного капитала в нерентный бизнес необходимо дополнить стратегии мерами по выделению и стимулированию развития нерентных сегментов в данных отраслях и ужесточению требований к частному капиталу, остающемуся в рентном сегменте.

Нерентные сегменты могут быть выделены и в традиционно рентных отраслях. Так, в черной металлургии можно привести пример производства спецсталей и продукции с высокой добавленной стоимостью. В горнодобывающих отраслях могут быть выделены нерентные сегменты комплексной безотходной переработки сырья и реновации брошенных месторождений.

Учитывая масштабность данных реформ и ограниченность совокупных инвестиционных ресурсов, все, что можно сделать на начальном этапе, это остановить сползание нашей страны к массовому применению устаревших технологий и неквалифицированного труда.

*Стимулировать предпринимательскую активность и переток капитала в нерентные отрасли, напрямую зависящие от качества трудовых ресурсов:*

- согласовать с предпринимательским сообществом перечень продукции, конкурентоспособное производство которой в объеме 100% внутреннего рынка на основе квалифицированного труда может быть создано в России. Облегчить обложение ее российских производителей социалогом. Если данная продукция ориентирована

на потребительский рынок, дополнительно предусмотреть вопрос обеспечения ее продвижения эфирным рекламным временем (см. ниже);

- создать механизм неравного налогообложения для рентного и нерентного бизнеса (в частности, за счет обсуждавшихся ставок соцналога), тем самым сократив преимущества получателей ренты и стимулируя предпринимательскую активность в нерентных отраслях;
- создать программу постепенного повышения налогов на имущество для владельцев рентного бизнеса с целью изменения инвестиционных приоритетов предпринимателей;
- предусмотреть процедуру выкупа государством рентных компаний у собственников для финансирования частных инвестиций в нерентный бизнес;
- ограничить сферы коммерческой и профессиональной деятельности чиновников и их родственников для снижения возможностей получения административной ренты.

*Ограничить привлекательность использования неквалифицированного труда и предпринимательскую активность в создании неквалифицированных рабочих мест:*

- сравнивать (а впоследствии увеличить) суммы отчислений с фонда оплаты труда иностранцев с аналогичными для граждан России. Направить социальные отчисления с труда мигрантов на финансирование подготовки кадров;
- ввести налог на право использования труда мигрантов — ежегодный (исходя из оборота за предыдущий год) и подушевой в месяц — для ликвидации экономического эффекта от применения неквалифицированного иностранного труда, и стимулировать привлечение только высокооплачиваемых зарубежных работников;
- ограничить использование труда мигрантов компаниями, возраст которых менее трех лет, стимулируя созда-

ние нового бизнеса только с квалифицированными рабочими местами;

- ограничить участие компаний с привлечением труда мигрантов к исполнению госзаказа — для более осознанного использования ресурсов госслужащими.

*Частично ослабить конкурентные преимущества зарубежных компаний на российском рынке, например:*

- выделить целевой фонд рекламного и эфирного времени для российских компаний, работающих на потребительском рынке, распределяемый на открытых торгах. К торгам допускаются производители продуктов, вошедших в перечень приоритетных новых производств (см. выше);
- ввести дополнительное налогообложение доходов от рекламы, привлеченной вне открытых торгов, для российских компаний. Направлять деньги на финансирование целевого фонда эфирного времени.

Ограничить привлекательность бизнеса, основанного на разрушении социального капитала и будущих трудовых ресурсов:

- организовать процесс присоединения редакционных коллективов и журналистских сообществ к декларации социальной ответственности СМИ;
- предусмотреть дифференцированное налогообложение СМИ и рекламных агентств в зависимости от того, присоединились ли они к требованиям декларации социального развития или замечены в распространении деструктивного, аморального и антисоциального контента и рекламы.

## Вопросы к докладчику и ответы

### **Вопрос (Л.Н. Тимофеева):**

Спасибо за доклад. У меня два вопроса. Первый вопрос касается пяти сил конкуренции. У Вас они указаны как пять сил конкуренции, но я не обнаружила пятую, т. е. есть доступность местных потребителей, доступность поставщиков, ноу-хау и способность конкурентов. А пятой не обнаружила... Шестую Вы декларируете как влияние государства. Не могли бы Вы уточнить?

И еще очень важный момент по содержанию. Вы делаете вывод о том, что государство способно двумя путями развивать преимущества нерентного отечественного бизнеса, т. е. государство стимулирует разрушение монополий. Не могли бы Вы сказать, каких именно монополий? И второй путь — в отраслях, где не нужно изобретать велосипед, государство само становится крупнейшим игроком для решения точечных задач. В каких именно отраслях государство должно стать этим ведущим игроком?

### **Ответ:**

Анализ пяти сил Портера показывает, может ли уровень средней рентабельности в отрасли быть выше, чем в среднем по экономике, или нет. Это потребители, поставщики, товары-заменители (в докладе отражены как «Доступность ноу-хау и разработок»), конкуренты (здесь, российские компании) и новые игроки (в докладе приведены как зарубежные конкуренты). «Пропущенная» сила Портера, которую Вы заметили, — это российские компании. Она отражена вместе с зарубежными конкурентами в разделе 4 табл. 1 «Слабость конкурентов».

Сравнению преимуществ российских компаний с зарубежными конкурентами была посвящена вся таблица. Сравнительные преимущества российских и зарубежных компаний (европейские и азиатские) отражены в столбцах табл. 1.

Государство — это так называемая «шестая сила», что действительно применяется в ряде публикаций.

Относительно двух подходов к разным отраслям. Посмотрим на 12-й пятилетний план Китая. Вот пример сегментов, в которых государство будет разрушать монополии, стимулировать конкуренцию и позволять зарабатывать: это потребительская электроника, программное обеспечение, страхование, медицинские приборы, фармацевтика, продукты питания, туризм, культура, логистика, морские перевозки, авиакомпании и строительство

Второй сегмент — отрасли, в которых Китай сделал ставку на крупных игроков, ограничение конкуренции и ограничение доходности. Если говорить о тех отраслях, в которых 12-м пятилетним планом Китая планируется жестко выращивать лидирующих игроков, ограничивая их доходность, — это банки, телеком, энергогенерация, химия, уголь, черная и цветная металлургия, бумажная промышленность, электросети и железнодорожный транспорт.

Ограничение конкуренции в данных сегментах необходимо, чтобы на рынке присутствовали три игрока, которые будут накапливать ресурсы для международной экспансии, а не будут тратить силы на чрезмерную конкуренцию. И само государство будет помогать им: мы прекрасно знаем примеры того, как китайские госкомпании участвуют, например, в централизованных закупках железорудного сырья или в приобретении месторождений по всему миру.

Обратите внимание на суть вариантов госполитики: либо неограниченная доходность — неограниченная конкуренция, либо ограниченная доходность — ограниченная конкуренция. У нас же получается зачастую вариант: «ограниченная конкуренция — неограниченная доходность».

***Вопрос (Г.Б. Клейнер):***

Насколько я понял, Вы считаете, что основными проблемами российского бизнеса являются труднодоступность ин-

новаций и труднодоступность поставок. Речь идет, видимо, о том, что если решить эти проблемы, то наши предприятия смогут выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию — так? Может быть следует стремиться к конкурентоспособности не на мировом, а на нашем отечественном рынке? Тогда другие факторы будут определять рейтинг этих предприятий на внутреннем рынке. Правильно ли я понял, что Вы рассматриваете экономику с глобальных позиций? Если я произвожу ручку, то она должна быть конкурентоспособной не только на нашем семинаре, но и в Боливии или США?

**Ответ:**

Естественно, в докладе не ставилась проблема, как сделать ручку на экспорт качественнее или дешевле, чем это делают зарубежные конкуренты. Стоял вопрос накопления отечественным бизнесом ресурсов, необходимых для успешности государства.

Если мы в условиях свободной конкуренции захотим с каждой ручки заработать столько же, сколько зарубежный конкурент, нам придется продавать аналогичную продукцию дороже. Чтобы нам накапливать ресурсы для развития, сопоставимые (в удельном выражении!) с конкурентами, наши ручки, наши машины, наша передовая техника должны объективно продаваться дороже, чем зарубежные аналоги.

То есть наши, отечественные потребители будут платить больше. Это потому, что у нас дороже инновации, современные комплектующие, оборудование, труд, как показано в докладе.

Это объективный факт в условиях свободной конкуренции. При переходе к стимулированию нерентного бизнеса и дифференцированной промышленной политике многое можно изменить. Если решить проблему с инновационным и ресурсным ограничением, уровень цен снизится без снижения рентабельности бизнеса.

**Вопрос (О.В. Гаман-Голутвина):**

Я отдаю себе отчет в сложности темы сегодняшнего доклада, но, тем не менее, на Ваш взгляд: какие могут быть механизмы увязки интересов бизнеса — прежде всего крупного бизнеса — для достижения успешности государства, понимаемой как конкурентоспособность в качественном смысле?

Поясню, что я имею в виду. Мне видится несколько трудностей в этом диалоге государства и бизнеса в достижении конкурентоспособности. С моей точки зрения, есть проблемы с человеческим капиталом бизнеса. Отнюдь не хочу обвинять кого-то — я вижу и очень позитивные примеры в этом смысле, имея в виду своего мужа, который 20 лет работает в бизнесе. Вместе с тем, на системном поле я хотела бы сослаться на документ, с моей точки зрения, социологический, добытый методом включенного наблюдения, но в виде художественного произведения, — это Юрий Дубов, соратник Березовского, ныне политический беженец, живущий в Великобритании. 10 лет назад он выпустил книгу, которая называлась «Большая пайка или первая честная книга о российском бизнесе». Это действительно предельно откровенная и честная книга. Человеческий капитал бизнеса, как мне кажется, во многом несет на себе отпечаток генезиса путей создания, когда, во-первых, в начале 1990-х гг. на сцену вышел теневой бизнес, а все, что делается в тени, начиная с Федора Михайловича Достоевского — вспомним человека из подполья, — несет на себе печать дефектности.

И второй аспект. Я просто поясню свой вопрос: как реально соотносить интересы бизнеса и государства? Скажем, в событиях 2004 г. на Украине. Любопытно, что только часть российского истэблишмента поддерживала Януковича, который не был, строго говоря, пророссийским политиком и не является им и сегодня, а вот российский бизнес поддерживал Ющенко, потому что предполагал, что донецкие предприниматели вытеснят российский бизнес из экономики. Как вообще можно навязывать бизнесу приоритеты?



И последнее, что я хочу сказать: давайте задумаемся, как сложилась бы судьба тех американских компаний, которые, следуя своим бизнес-интересам, поддерживают повстанческие группировки в Ираке?

**Ответ:**

Моя профессиональная деятельность связана с оценкой решений о капитальных инвестициях. Мне посчастливилось лично наблюдать за процессом принятия решений многими бизнесменами. Часть из них входит в топ-10, топ-20, топ-100 Forbes. Другие из Forbes уже выпали, а какие-то не дотянули по разным причинам. Богатыми просто так, без таланта, без наличия большой работоспособности и удачи, не становятся. Здесь с человеческим капиталом бизнеса у нас в порядке, несмотря на публикации бывших соотечественников, пытающихся достичь успеха на новой родине.

Однако какая-то безысходность подсознательно присутствовала. Например, если мы сравним публикации о десяти богатейших семьях Индии и их наследниках. В семье там по 7–8 человек детей — сыновей и дочерей. У всех первоклассное (в том числе западное техническое) образование и все работают в компаниях отцов-основателей на функциональных должностях, готовясь встать у руля. А можем ли мы назвать успешные бизнес-истории сыновей или дочерей наших олигархов? Изредка всплывают дети министров, но это тоже не истории успеха, к сожалению. Хотя, конечно, есть и счастливые исключения: недавно удалось познакомиться с предпринимателем, сын которого получил профильное образование и работает взрывником в компании отца.

Если говорить о генезисе предпринимательства, то сейчас можно просто переложить капитал в рентный бизнес, чтобы на эту ренту спокойно жили твои потомки. Стандарты бизнеса, заданные государством, одинаковы для всех компаний — и для рентных, и для нерентных. Так мы теряем наш

предпринимательский класс как созидательную силу, способствующую успеху государства.

Человеку проще вложить заработанные деньги в бизнес-центр и уехать, скажем, в Париж отдыхать. Он будет жить вполне обеспеченным рантье, не создающим рабочих мест на Родине.

Можно привести пример с одним крупным издательским домом. Это типично нерентная отрасль. Под программу выпуска книг была получена в управление, а позже приватизирована, типография. После приватизации типографию превратили в офисный центр. Стимул создавать книги пропал. Пропали и квалифицированные рабочие места редакторов, художников, полиграфистов. Их место заняли гастарбайтеры — уборщики офисов и разнорабочие.

Поэтому генезис генезисом, но если у нас не будет давления на рентный капитал и благоприятствования для нерентного капитала, чтобы человека стимулировать к применению его предпринимательского таланта, у нас будут доминировать рантье и чиновники.

Естественно, есть предприниматели-энтузиасты, которые сами себя стимулируют заниматься нерентным бизнесом. Но и здесь возникают вопросы: захотят ли их дети принять эстафету отцов? и как в ближайшие годы будет происходить накопление и передача ресурсов в нерентных отраслях? В поддержке этого процесса интересы бизнеса и государства полностью совпадают. Тогда можно будет говорить о развитии потенциала конкурентоспособности, о котором Вы упомянули.

***Вопрос (С.С. Сулакшин):***

Хотел бы поблагодарить за доклад; но в основном он был посвящен анализу макроэкономических условий и кондиций экономического сектора, условно обозначенного бизнесом. Тем не менее, говоря о качествах российского бизнеса, хотелось бы услышать мнение по его имманентным характеристикам. Есть

такие свойства, как ориентация на модели поведения — накопление или потребление, вывод капитала из страны или инвестирование развития внутри страны, ориентация на авантюрную направленность на сверхприбыльность и игнорирование ориентации на умеренную прибыль и пролонгированную устойчивость развития, ориентированность на нравственность бизнеса или безнравственность бизнеса, с точки зрения общественных критериев. Есть такое мнение, что российский бизнес характерен «повышенной концентрацией» бывших фарцовщиков, воров в законе, бывших функционеров КПСС, бывших и действующих коррумпированных чиновников. Это не может не накладывать на ментально-психологическое, поведенческие и результативные характеристики российского бизнеса свой отпечаток. Это первый вопрос — о качествах российского бизнеса в имманентном измерении.

Второй вопрос. У каждой северной страны, имеющей иные геоэкономические издержки, существует такой известный инструмент, как протекционизм. Например, Норвегия не импортирует более дешевое продовольствие из Европы, а поддерживает своих фермеров, потому что важны уклады, потому что важны рабочие места, традиции и нечто, именуемое национальным достоинством. Насколько возможно, целесообразно и перспективно в России использование государственного метода регулирования в сфере протекционизма, а не безудержного стремления в ВТО — с реалистичных позиций оценки?

**Ответ:**

Я начну с последнего вопроса — о природных условиях и особенностях уклада. Когда говорят, что Россия — северная страна и у нее больше расходы на отопление, что людям требуется больше белковой пищи, более теплая одежда, то можно заметить, что африканские страны или Китай несут большие расходы, скажем, на кондиционирование помещений, на обеспечение свежей питьевой водой или на отдых

своих граждан. Наверное, жить везде в каком-то смысле тяжело. Наша земля благодатная, но всегда можно найти обоснование того, что мы не в той стране родились. Поэтому, наверное, нельзя говорить о «северном проклятии» для экономики. Если говорить субъективно, у нас есть множество людей, которые (по разным причинам) провели свои лучшие годы на Крайнем Севере и никогда об этом не пожалели.

Что касается протекционизма. Если не будут созданы условия невыгодности рентного бизнеса в стране, то протекционизм может превратиться просто в рост цен. Скажем, примеры ценовых диспропорций в Бразилии, о которых говорилось в докладе. Получается, что если рентному капиталу обеспечить протекционизм, он собой задавит остальные секторы экономики. Протекционизм без давления государства на рентный капитал может привести к обнищанию широких слоев населения.

Теперь по поводу нравственности и засилия криминала в бизнесе. Про причины концентрации уголовного и теневого элемента в российском бизнесе, начиная со времен позднего СССР, хорошо написал Г.А. Явлинский в своей работе «Стимулы и институты. Переход к рыночной экономике в России». Здесь со многим можно согласиться. Часто бывает, что когда лет 10 спустя спрашиваешь, откуда тот или иной предприниматель взял деньги, чтобы построить свою бизнес-империю, — выясняется, что деньги действительно были криминальные. Однако ставить ярлыки здесь не совсем конструктивно. Даже когда достоверно известно о криминальном прошлом бизнесмена, всегда важнее его способность создавать квалифицированные рабочие места и уважение трудящихся. Доводилось слышать уважительные отзывы работников о крупном «авторитетном» бизнесмене, который создал свой капитал не за счет приватизации, а за счет «цехового» производства в нерентной отрасли.

Сверхприбыльность, накопление прибыли и вывоз капитала. Отвлечемся от олигархов, которые зарабатывают день-

ги на приватизированном сырье, живут на Лазурном берегу, коллекционируют яхты и т. п. Возьмем пример наших предпринимателей, которые работают в высокотехнологичном бизнесе, не рентном. Они стали лидерами в России, далее — в СНГ, а затем начали продвигать свой сервис по всему миру. Сейчас основной точкой приложения их сил стали США. Что это — вывоз капитала или желание самореализации? Наверное, к богатым людям, заработавшим капитал своим умом, в США относятся с большим уважением, чем в России. Поэтому причины вывоза капитала могут быть связаны не только с тем, что человек стяжал и хочет убежать. Бывает, что человек накопил деньги, но использовать их не может, потому что он привык уже к другим стандартам уважения. Опять же, посмотрите на рис. 3, приведенный в докладе: рентный бизнес должен быть под прессом, а нерентный — под зонтиком.

**Вопрос (А.И. Соловьев):**

Как Вы прокомментируете роль госкорпораций в развитии отношений государства и бизнеса и в эволюции отечественного бизнеса в целом?

**Ответ:**

Позитивной роль госкорпораций была в начале их создания, условно говоря, в 2005–2006 гг., в начале второго срока В.В. Путина. Они были созданы, чтобы реализовать стратегии развития ряда ключевых нерентных отраслей. Конкретный пример — «Ростехнологии» и «Русспецсталь» в ее составе. Была очень интересная трансформация первоначальной идеи. Они провели переговоры со всеми игроками о том, что хотят возродить отрасль спецсталей и намерены применять весь административный ресурс и меры воздействия к противникам. В прессе упоминались попытки собрать сырьевую базу в СНГ и производителей ответственных заготовок для спецмашиностроения. Это были очень интересные проекты, которые обеспечили бы отдельным отраслям мировое лидер-

ство. Наверное, в других отраслях дело шло точно также. Потом что-то случилось — то ли кризис подвел, то ли субъективные факторы... Если сейчас посмотреть публикации про «Ростехнологии», то видно некоторое сползание к рентному бизнесу. Например, проектные институты уплотняются, а их офисные центры сдаются в аренду. Сдаешь бесплатную недвижимость в аренду — и никаких проблем. Был некоторый стимул, был государственный посыл, а потом он угас, уступил место рентному бизнесу. Возможно, люди перегорают. Ведь иначе надо выполнять гигантский объем работ.

Важна специфика промышленных объектов, переданных госкорпорациям. Например, оборонный завод не создан предпринимателем с нуля, а всегда был государственным. У директора имеется 10–15 заводов, каждый из которых авторитет в своем деле, у каждого есть заслуги перед Родиной и свои интересы, у каждого — родственники «за забором». Любой управленец, кто бы он ни был, если он не ориентирован «пилить» государственные деньги вместе с командой, должен объединить и мотивировать на достижение общей цели гигантское количество высококвалифицированных людей. Это осознанный риск и, в некотором роде, подвижничество. Жить за счет аренды и экспорта сырья — такой путь зарабатывания денег объективно проще, чем решение государственных задач.

***Вопрос (Д.Ш. Халидов):***

Я с большим интересом ознакомился с докладом и обратил внимание на то, что Вы не анализируете то, что является одним из важных факторов развития нерентного бизнеса, а именно — финансово-кредитную политику. Эта политика как бы выпала у Вас из поля зрения. Второй серьезный фактор, который позволяет странам Восточной Азии делать рывок в индустриальном развитии, — это финансово-кредитная политика, не зависящая от Вашингтонского консенсуса. Это первое.

Второй момент. Вы, отвечая на вопрос о протекционизме, взяли в качестве примера Бразилию, хотя у Вас в докладе есть

положительные примеры из китайской практики — именно такого избирательного протекционизма, который позволяет развивать одни отрасли и четко регулировать другие. Может быть, китайский опыт в России применим?

**Ответ:**

Затрудняюсь сказать про управление финансово-кредитной политикой в России. С одной стороны, в прессе можно прочесть о достаточно агрессивных капиталовложениях в нерентных отраслях, финансируемых госбанками (вроде попытки приобретения компании Opel). С другой стороны, финансирование рентных отраслей, остается для отечественных банкиров наиболее модным и общепринятым занятием. Хотя очевидно, что оно не гарантирует процветания. Во время кризиса 2008 г. капиталы наших рентных бизнесменов, основанные на заемном финансировании, сократились в разы. Даже если какая-то осознанная система здесь присутствует, финансовое могущество, основанное на биржевых ценах сырья, а не на созидательном труде, не способствует ее устойчивости.

О применимости китайского опыта. У китайцев есть такое свойство: даже если китаец метет улицу, он ведет себя как настоящий поэт. Утешений у них не особенно много, поскольку для китайцев понятия «счастье», «довольство» и «сытость» во многом однозначны<sup>1</sup>. Дважды в день поесть досыта — это большое счастье. Что делает китаец, когда возникают какие-то трудности? Он идет в парк, садится перед деревцем и рассматривает его во всех деталях, погружается в созерцание. И ему этого достаточно. У нас другая цивилизация, нам для счастья нужен какой-то порыв. Китайцам этого не понять — у них аксиома, что «хороший человек не пойдет в солдаты»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Линь Юйтан. Китайцы: Моя страна и мой народ. М.: Наука. Восточная литература. 2010. С. 70-74.

<sup>2</sup> Там же. С. 70.

Поэтому сделать рывок, когда молодежь страны превратится в гастарбайтеров, как в Китае, и 20 лет этим жить, незначительно улучшая положение трудящихся, детально скопировать этот пример — не только нельзя, но даже и негуманно. Однако тонкая настройка системы протекционизма — это, несомненно, пример для подражания. Например, банковская система. В Китае ее разделили на две части с различным регулированием конкуренции и доходности: есть банки, и есть платежные и высокотехнологичные услуги для населения. Вот такому выделению в рамках госрегулирования в каждой отрасли рентного и нерентного сегментов нам можно поучиться.

**Вопрос (В.Э. Багдасарян):**

Вы говорили, что будете рассматривать понятия «рентный» и «нерентный». А вот если посмотреть в широком смысле. Еще с Аристотеля шло разделение: экономия как устройство хозяйства и хрематистика, где главной целью является получение прибыли. В свое время я методологически использовал для объяснения того, что происходит с нашим бизнесом, веберовское разделение на капитализм производящий и капитализм спекулятивный. Может быть, стоит все-таки посмотреть на бизнес с точки зрения ценностно-мировоззренческих вещей? В этом его проблема? Может быть, стоит говорить об антропологии бизнеса? Ведь то, что называется бизнесом — когда Вы говорите о европейской или азиатской модели, — это качественно, категориально разные вещи — в европейском, азиатском или российском контексте.

**Ответ:**

Если говорить о требованиях (тем более — нравственных) к российскому предпринимателю, то бизнесмены — это очень разные люди: по происхождению, воспитанию, образованию. Однако, сделав обобщение, можно отметить, что



мышление предпринимателя заметно меняется по мере того, как растет его бизнес.

Вначале эта деятельность действительно похожа на «устройство хозяйства» или на «капитализм производящий». Человеку нравится вникать в подробности продуктов, технологий, клиентов, рачительно инвестировать каждый рубль заработанной прибыли. Однако, по мере того как бизнес становится заметным для финансовых институтов, психология неизбежно меняется: человек вместо годовой прибыли начинает мыслить масштабами 10–20 годовых прибылей в соответствии с мультипликаторами оценки капитала. Чтобы сделать такой «скачок сознания», предприниматель неизбежно перенимает часть мировоззрения финансовых капиталистов. Тут можно увидеть некоторые черты «хремастистики» и «спекулятивного капитализма», причем у того же самого человека. Поэтому применение характеристик типа «нравственно» или «безнравственно» может увести от сути проблемы. Это скорее вопрос свободы выбора и саморазвития, чем этики.

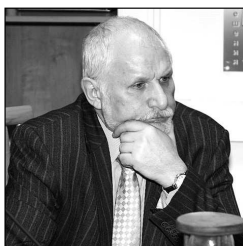
Хотя, несомненно, есть предприниматели, которые сознательно отказываются от перехода к «финансовой» фазе роста, получая удовольствие от любимого дела. Наверное, в разных цивилизациях доля таких предпринимателей действительно различна, но у нас в стране их столько, сколько есть.

Мне кажется, оценка бизнеса, в связи с успешностью государства, более плодотворна в координатах «рентный» — «нерентный». Правда, исследование проблемы ренты также чрезмерно политизировано и сопряжено с эмоциональными оценками. Во время первого срока В.В. Путина проблема ренты регулярно поднималась в контексте ее налогообложения, изъятия и т. п. Позже, когда часть ренты присвоили себе госкомпании, эта тема, как политическая, затихла. Поэтому мы сознательно приняли узкое определение, обозначив, что рентный бизнес — это недвижимость и сырье. Тем более что особенность этих двух секторов экономики хорошо прояви-

лась при анализе конкурентоспособности российских компаний, изложенном в докладе.

Основная проблема российского бизнеса, в контексте успешности государства, заключается не в накопительстве и стяжательстве, а в том, что человеку всегда проще заняться сырьем или недвижимостью, чем более рискованным и творческим делом. Да и с банкирами ему будет проще объясняться.

**В дискуссии выступили:**



Сулакшин С.С.



Гаман-  
Голутвина О.В.



Якунин В.И.



Тимофеева Л.Н.



Лексин В.Н.



Халидов Д.Ш.



Багдасарян В.Э.



Щербаков А.В.



Соловьев А.И.



Клейнер Г.Б.

## Выступления

Если в государстве правит бизнес,  
то каков бизнес — таково и государство

*С.С. Сулакишин, доктор физико-математических наук,  
доктор политических наук*

Еще раз хочу поблагодарить докладчика, хотя доклад и необычен в контексте нашего семинара. Вячеслав Геннадьевич справедливо отметил, что он — не от теоретического, кафедрального стола, а в значительной степени из той практикующей среды, того аналитического пространства, которое граничит, соприкасается и, собственно, совпадает, сочетается с бизнес-пространством в стране. Доклад из этого пространства — как сигнал, информация, которая для нас является бесценной. Он позволил увидеть лакуну, дыру, понятийно-смысловой дефицит, который хочется обозначить и раскрыть.

Итак, качество бизнеса и государства. Почему появилась такая связка? Появилась она потому, что в стране действует совершенно отчетливая либеральная реформаторская парадигма, в которой бизнес как экономический субъект доминирует и в ценностно-качественном отношении, и в практическом, управленческом отношении. Если задать вопрос: кто реально влияет на государственно-управленческие решения, которые формируют макроэкономические условия, регионалистические, внешнеэкономические, внешнеполитические условия и даже политический дизайн в нашей стране? Ответ будет достаточно очевидным — срастание бизнеса с властью в режиме коррупции, так сказать первая стадия, сравнительно известная и безопасная. Эта стадия говорит о повышающейся роли бизнеса в управлении государством. Меняются местами — государство, как социальная оболочка, и бизнес,

как вроде бы соподчиненный элемент в системе общество и государство. Они начинают меняться местами. Стадия эта развивается.

Следующая стадия, которую мы наблюдаем, это не просто коррумпирование государственной власти, а это срастание бизнеса с государственной властью. Государственные лица и целые органы превращаются в бизнес-единицы, которые занимаются рейдерством, хозяйственной деятельностью, которые не различают капитал бюджетный и капитал собственный. Есть основания считать, что рентный бизнес в стране в значительной степени своеобразным образом приватизирован в рамках правомочий, полномочий, соответственно, интересов, мотивов и действий очень высоко ранжированной частью государственного управления. Возникает вопрос: а каковы мотивации в этой связке — латентной и открытой — бизнеса как элемента принятия государственных решений, государственных стратегий? Например, не от его ли качеств, от которых в названии доклада идет проекция, зависело принятие таких решений, как исключение дифференцированных методов налогообложения, субсидирования, преференций по видам экономической деятельности, чтобы реально диверсифицировать экономику и переходить к тому самому нерентному виду бизнеса? Все дифференцированные способы управления, мотивирования перетока капитала по отраслям или видам экономической деятельности искоренены. Не отсюда ли мы видим сверхлиберализацию экспортной ориентации экономики, ориентацию на внешний спрос, который проецируется даже на железнодорожную инфраструктуру. В ней пробеги становятся со все более длинным плечом, потому что возят все — хоть с Востока, хоть с Урала, хоть из Сибири, хоть откуда — за рубеж. И в результате этой либерализации внешнеэкономического профиля российской экономики уязвимость к так называемым мировым кризисам только возрастает. Не отсюда ли произошла плоская подоходная ставка налогообложения, которая приводит к тому, что в демогра-

фическом отношении возникают очередные удары по демографическому успеху страны? Я цитирую самое высокопоставленное утверждение, которое апологетизирует плоскую подоходную ставку налогообложения, объясняя это таким образом: «Зато дали возможность развиваться бизнесу». Какому бизнесу? Вот именно тому, который на этом и настаивал. Рентабельность. Никакой прогрессии в ее отношении тоже не существует, российский бизнес развращен сверхдоходностью. Любые попытки регуляции с целью сбалансировать его во имя кризисной устойчивости, во имя социализации в системе общество и государство в России, во имя территориальной справедливости — все это отвергается на корню.

Я не буду повторять те утверждения, которые сделал в своем вопросе относительно ментального образа российского бизнесмена. Я, конечно, не персонифицирую сейчас свои апелляции — люди все разные — я обобщаю, генерализирую представления в ответе на поставленный в теме вопрос.

Итак, мое утверждение: государством управляет именно рентный бизнес. Его качества, отчасти перечисленные, приводят к тому, что Российское государство стало по факту асоциальным, политически дрейфующим, в общем, к социальному взрыву, к типу (вопрос только перспективы) экономически полуколониальному, политически полусуверенному, архаизирующемуся. Это и есть неуспешность государства, которое является производной от известного качества российского бизнеса, роль его в этом известна. Когда-то в Америке Рузвельт ломал хребет такому дикому, самостийному и претендующему на первенство в системе государство — общество и государство — бизнес бизнесу. Россия, видимо, еще ждет такого рода лидера и ситуацию.

Российский бизнес таким образом драйвером успешно Российского государства не является и не будет являться, если не будут приняты меры по смене ситуации. Я бы сказал, по смене экстремистско-либеральной модели государства и системы государство — бизнес и государство — общество.

Неизбежны и необходимы переход к оптимальным нормам государственного участия в экономике в части степени автаркии — это вопрос о сверхлиберальной, открытой экономике; по степени этатизма — я говорю об оптимальной норме, а именно доли госрасходов в ВВП, доли валовых накоплений в ВВП (в России — 19%, в Китае — 48%), доли государственной собственности в структуре имущества в стране; о вопросах дифференциации доходных ставок и субсидий, преференций по видам экономической деятельности. Сам бизнес — рентный, доминирующий в государственном лоббизме управления — на это добровольно никогда не пойдет. Поэтому конфликт назревает. Очевидно, он каким-то образом будет разрешаться.

## Что такое российский бизнес?

*Г.Б. Клейнер, член-корреспондент РАН*

Доклад весьма интересен, хотя, на мой взгляд, он далеко не полностью раскрывает тему, которая была заявлена: «Качества российского бизнеса как фактор неуспешности Российского государства». Вячеслав Геннадьевич, правда, оговорился, что она была «спущена свыше» и не совсем соответствует воззрениям докладчика, но мы должны оценивать художника по тем законам, которые он сам для себя установил. А закон этот, т. е. цель, которую поставил перед собой автор, как я понял, состоит в том, чтобы проиллюстрировать и обосновать позицию, согласно которой российский нерентный бизнес находится априорно в плохих внешних для этого бизнеса условиях, связанных и с окружением, и с внутренней средой бизнеса. По мысли автора, это требует поддержки этого самого нерентного бизнеса со стороны государства. Вообще трудно не согласиться с последним тезисом: действительно, государственный «зонтик» над бизнесом

должен быть раскрыт. В том, о чем говорил, исходя, правда, из иной логики, С.С. Сулакшин, намечены компоненты этой поддержки. Интересно, однако, другое — то, что было в заявленной теме доклада. Что такое современный российский бизнес? Каковы его имманентные характеристики? Чем он отличается от бизнеса других стран? И вообще, что следует понимать под российским бизнесом? Есть ли это совокупность бизнесменов-владельцев? Или же это совокупность бизнесменов плюс менеджеров? Или совокупность бизнесменов, менеджеров и работников плюс бренды предприятий, на которых они осуществляют свою деятельность? А, может быть, к этому надо присовокупить мезо — и макроэкономическую среду? А сверх того — и среду глобальную? Где граница бизнеса? Что он собой представляет?

Говоря о качестве бизнеса, следовало бы охарактеризовать все его компоненты и основные особенности, а не только личностные особенности бизнесменов и их происхождение — темное или частично осветленное. Когда я себе задаю такой вопрос, а мне кажется, что он возникает естественно при анализе доклада и его темы, то получается, что проблемы российского бизнеса могут быть структурированы по уровням экономики. В книге «Стратегия предприятия» я пытался это сделать и начал с наноуровня, т. е. уровня российского индивида, с которым приходится иметь дело бизнесу: и как с работником, и как с контрагентом, и как с представителем власти и т. д. Какая это среда? Каковы ее особенности?

Говорят, Россия — холодная страна. Пусть так, но есть страны и с другими негативными природными условиями. Гораздо важнее знать, какова ментальная структура ее населения. Начинать следует с этого, нижнего уровня предметного анализа. Я сейчас не буду касаться выводов из такого анализа, скажу только, что они крайне важны для характеристики российского бизнеса.

Следуя дальше, мы можем обратить внимание на то, каковы особенности российского работника. Насколько он скло-



нен к последовательному, качественному труду или же он склонен к импульсным действиям — пусть даже высокотехнологичным и высококреативным, но импульсным. Если мы идем дальше, то должны очень внимательно посмотреть на то, что такое российское предприятие, на котором работает российский индивид. Какова институциональная структура, атмосфера на российских предприятиях? Отвечая на все эти вопросы, мы смогли бы ответить в конце и на вопрос, в чем же особенности российского бизнеса.

Я задавал докладчику вопрос, получил ответ, но я не могу согласиться с тем, что мы априори должны считать поставки сырья и комплектующих на наши предприятия чрезмерно дорогими, рабочую силу недостаточно качественной и также слишком дорогой, а инновации малодоступными. Инновации рождаются не где-то за пределами, они рождаются (если под рождением понимать момент соприкосновения спроса и предложения) прежде всего на самом предприятии. Пока мы не рассмотрим механизм зарождения этих инноваций, мы не сможем сказать, что эти инновации для нас недоступны.

Мне кажется, что особенность доклада состоит в том, что в нем отсутствуют надлежащие обобщения. Обобщение затронуло лишь одну сторону бизнеса, но понятие самого бизнеса, которое, собственно говоря, и определяет результаты его успешности или неуспешности, осталось для меня несколько размытым.

Последнее, о чем бы я хотел сказать, относится к структуре сил влияния, которая есть на наших предприятиях и которая определяется соотношением между собственником, менеджментом, работником и специалистами. На мой взгляд, ситуация в российском бизнесе решающим образом зависит от этого соотношения, даже не от структуры внешнеэкономического рынка и даже не от структуры внутреннего рынка — все это важные факторы, но все они разбиваются о стены этого внутрифирменного квадрата сил, своего рода каре, которое замыкает предприятие, отделяя его от внешнего

мира. Вы говорите, что наши работники бегут от производства и что вообще человек предпочитает ренту. Это верно, но не для всех. *Собственники* предпочитают ренту, собственники выбирают неинновационный путь развития, собственники осуществляют рискованные заимствования и непродуманные проекты. Я, конечно, не хочу говорить огульно, есть огромное количество исключений. Однако если говорить обобщенно, то именно собственники препятствуют российскому бизнесу в его развитии и в выходе на международный уровень. Мне кажется, что здесь необходима решительная перестройка, можно сказать, даже революция, которая должна стать темой специального доклада и специальных обсуждений на нашем семинаре.

Необходим механизм увязки интересов бизнеса с общезначимыми, государственными интересами

*О.В. Гаман-Голутвина, доктор политических наук*

Уважаемые коллеги, позвольте мне сосредоточиться не столько на анализе самого доклада, хотя и об этом я скажу, сколько на сути проблемы.

Еще раз сформулирую свою позицию, которая прозвучала в вопросе. Мне представляется, что ключевой проблемой в данном контексте является нахождение механизма увязки интересов бизнеса (прежде всего крупного) и интересов общезначимых, если угодно, государственных. Очевидно, что достижение этой цели зависит от качества двух сторон диалога, двух сторон взаимодействия. Что касается госаппарата, то в этой аудитории основные проблемы функционирования и причины неэффективности госаппарата отчасти известны — не буду на этом специально останавливаться. Скажу только, что проблема повышения эффективности госуправ-

ления сложна по исполнению, но в общем-то известно, как ее решать. И даже такой исключительно сложный аспект, как коррупция — позволю себе такое категорическое утверждение — это проблема решаемая; во всяком случае, алгоритмы и технологии решения этой проблемы понятны, но это тема другого разговора. Сейчас имеет смысл взглянуть на бизнес.

Отчасти о некоторых существенных аспектах российского бизнеса было сказано, и мне представляется, что одной из ключевых проблем является качество человеческого потенциала бизнеса, которое во многом определено генезисом российского бизнеса в течение последних сорока лет — двадцати последних и двадцати предшествующих этому. Эти годы были не самыми эффективными вследствие механизмов формирования корпуса российского бизнеса, прежде всего крупного. В этом контексте я бы упомянула книгу Юлия Дубова «Большая пайка», рассказывающую о том, как создавался крупный российский бизнес. Конечно, в этом контексте значимы механизмы приватизации — об этом известно, не буду специально останавливаться. Имеет значение административный ресурс как механизм поддержки и продвижения крупного бизнеса, что тоже не всегда играет позитивную роль, но хотела бы обратить внимание: формирование психологии рантье — это большая проблема, которая во многом стала результатом перечисленных факторов. При этом в России отношение к бизнесу отнюдь не хуже, чем, например, в США, где бизнес является важным стратегическим политическим игроком на протяжении всей истории этого государства. Скажем, на компанию EXXONMOBIL на протяжении 20 лет почти во всех штатах заводились уголовные дела.

К числу объективных трудностей процесса увязки интересов бизнеса и государства можно отнести технологию увязки интересов крупного бизнеса и государства, которая очень непроста. Если совсем коротко, то интересы, к примеру, Газпрома не всегда тождественны общезначимым интересам. Корпоративные интересы не всегда тождественны

общезначимым. Конечно, в последнее время предпринимались определенные значимые шаги, если угодно, в оптимизации связок корпоративных интересов и общезначимых. Всем известно решение о создании госкорпораций. Всем известно также — скажем мягко — о низкой эффективности в реализации этого решения. Достаточно сказать, что Роснано были положены деньги на депозиты в восемь банков, и этим все и ограничилось.

И последнее, на что я хотела бы обратить внимание, это позитивный мировой опыт — прежде всего стран БРИК. Не могу согласиться с докладчиком, что для китайцев важна исключительно сытость, я это отношу за счет оговорки. Это не страна, это — древняя цивилизация, которая существует несколько тысячелетий. Невозможно свести разговор об успешной стране в таком ключе. Я была во всех странах БРИК и довольно внимательно изучала опыт инновационной деятельности государства в этих странах. Могу сказать, что нам не грех чему-то и поучиться у них. Мы любим сами учить других, и не без оснований; но иногда полезно и нам заняться изучением чьего-то полезного опыта.

И самое последнее. Не могу согласиться с С.С. Сулакшиным в его прогнозировании социального взрыва. Я считаю, что такого не будет.

**Необходимо определить модель,  
в которой мы себя оцениваем**

***В.И. Якунин, доктор политических наук***

По понятным причинам тема, которая сегодня здесь прозвучала, для меня представляет не чисто теоретический, научный интерес, а вполне практический. При всей благодарности за проделанную работу я думаю, что самостоятельный уход от

заявленной темы «Качество российского бизнеса как фактор неуспешности (можно было бы написать успешности) Российского государства» — ее можно было менее провокативно сформулировать — вызывает сожаление, потому что негативных, пессимистических прогнозов относительно того, что нас ждет, сегодня более чем достаточно. Не хватает прогнозов оптимистических. Спасибо, что некоторые оптимистические нотки в нашей дискуссии все-таки присутствуют.

Начну с парадоксального утверждения. По всей видимости, для того чтобы работать в бизнесе в современной России и верить в ее будущее, нужно быть клиническим оптимистом. Все что мы слышим от официальных лиц, на наших собственных семинарах, в ходе наших обсуждений, по большому счету сводится к тому, что рассчитывать не на что. Здесь возникает вопрос: в каком масштабе измерены потенциалы нашего государства и нашего общества? Задумайтесь, кого с кем и что с чем мы сравниваем? Мне кажется, что для нас характерно такое состояние нашего общества, когда мы живем в одной реальности, но нас научили самих себя и будущее оценивать в реальности не нашей.

Очень интересное было замечание относительно теории: добавить бы сюда парадигмы, политики. На чем это основано? Эти замечания основаны на презумпции неудачности социалистического опыта, его полном провале и, как следствие, принятии иной доминирующей идеологии как парадигмы постиндустриального мира или неолиберальной парадигмы. И сегодня те, кто с пеной у рта в течение 20 лет доказывали, что мы должны идти именно по пути успешных государств, заявляют, что эта парадигма, эта модель себя изжила. При этом они делают оговорку: был период, когда они очень хорошо заработали. Я сегодня с А. Мау вновь дискутировал. Замечу, что как только мы с ним встречаемся — возникает доброжелательная, но совершенно необратимая «ядерная цепная реакция», мы не можем просто так мимо друг друга пройти. Что он говорил? Если бы не эта теория,

то не было бы такого рывка стран, которые сегодня называются догоняющими, развивающимися — в том числе страны БРИК. Именно благодаря этой теории они, дескать, из небытия и возникли. Но это абсолютная ерунда. Не хочу вдаваться в подробности, но здесь упоминалась Бразилия. Как эта страна развивала свои высокие технологии? Подписав соглашение с IBM на производство компьютеров, через год было принято решение, что 10% комплектующих должны производиться в Бразилии. И корпорация, которой открылся этот огромный рынок, с большим энтузиазмом начала вкладывать в заводы, которые стали производить компьютерные элементы. А еще через 5 лет они сказали, что 70% должно у них производиться. В результате пришли к тому, что все компьютеры стали производиться в Бразилии. Все заводы, которые производили комплектующие, отверточную сборку, начали делать компьютеры.

Второй пример успешности относительно того, что внешняя конкуренция была значительно больше, — Южная Корея. Тогдашний диктатор собрал своих приятелей — а почти все из них занимались ширпотребом — и сказал: «Ты завтра начнешь строить автомобили, ты — электронику, а ты будешь заниматься судостроением». Восемь лет тому назад, когда я приехал в Южную Корею, это уже была крупнейшая судостроительная держава. Это была держава, которая производила компьютеры, и ширпотреб тоже производила. И Китай с этого начинал. Но при этом, возвращаясь к докладу, я неспроста спросил про металлургию: китайцы приватизировали все, что относится к среднему и малому бизнесу — всю сферу обслуживания и те отрасли, о которых здесь говорилось. Но они не тронули ни одну системообразующую отрасль. Ни одну! Они по-прежнему оставляют их государству. При этом развиваются так, что можно только позавидовать. Это означает одну очень важную вещь: мы должны научиться смотреть на самих себя не через призму того, что перестало существовать много лет тому назад, — капитализм, рыночная

экономика. Нет сегодня никакого рыночного, свободно конкурентного капитализма, давно уже нет, начиная с 1970-х гг.

Успешность государства можно по-разному оценивать. Глобальная конкурентоспособность? Да, конечно. Может быть, страна-ресурс — второй вариант? Или это страна, в которой люди чувствуют себя счастливыми? Есть такое исследование. Счастливое — это успешное государство или нет? Судя по всему, наверное, успешное.

Основной вывод из того, что я хотел сказать, заключается в том, что нам прежде всего нужно определить модель, в которой мы оцениваем себя. Тогда, например, нам станет понятно, как оценить книгу, изданную на американские деньги (она называется «Проклятие Сибири»), которая выпущена для того, чтобы доказать, что для России Сибирь является проклятьем. До тех пор, пока мы будем «слушать», подчиняться тем, кто и куда нас ведут, и соглашаться с тем, что нам предлагают, а себя считать неконкурентоспособными, бессмысленными и ленивыми, о чем сегодня и говорилось, — дела не будет. А альтернатива нам совершенно по силам. По собственному опыту говорю.

Позволю себе одно оптимистическое замечание: когда у нас за взятки продали всю технологию производства жидкостных ракетных двигателей (причем продавали очень высокие чины — и в погонах, и без погон), когда не выполнили указания Ельцина, чтобы при продаже американцам было запрещено двойное использование, им продали даже рецептуру металла, который сегодня у нас в стране не производится. Но американцы не смогли повторить эту технологию, потому что помимо технологии, которую они получили, были еще наши Матвей Иванович, Сидор Петрович и многие другие, которые делали что-то такое для того, чтобы все было хорошо, делали такое, что могли придумать только мы. Я категорически отвергаю термин «человеческий капитал» — «человеческий потенциал» мне больше нравится. Это не одно и то же: «человеческий капитал» — это производная от формулировки «человек эконо-

мический», а мы должны говорить о «человеке сознательном». В этой сознательности я вижу тот потенциал, который может нам дать возможности для развития российского бизнеса и его собственного вклада в дела государства Российского.

## Успешность бизнеса и успешность страны

*В.Н. Лексин, доктор экономических наук*

Россия — страна контрастов. Чаще всего ужасаются непреодолимой и все углубляющейся пропасти между невероятно бедным большинством и фантастически богатым меньшинством — двумя социально разобщенными (фактически не соприкасающимися и узнающими далеко не всю правду друг о друге только из СМИ) сообществами с полярно различающимися условиями жизни и представлениями о ее смысле. Не менее часто сетуют на аномально высокие различия между социально-экономическими характеристиками отдельных регионов страны, крупными городами (прежде всего Москвой, Санкт-Петербургом и так называемыми «региональными столицами») и окружающими их территориями, между городской и сельской Россией. Огромны сущностные барьеры между властью и народом. И т. д.... Воистину мы живем в ауре незамечаемого социального, экономического и политического чуда — ничем другим нельзя объяснить стабильность происходящего. В таких условиях анализировать что-либо российское как нечто *целостное*, как минимум, некорректно, и это в полной мере относится к любым рассуждениям о российском бизнесе и его успешности.

Бизнес (предпринимательство, производство и реализация товаров и услуг) неоднороден во всем мире, причем степень его хозяйственного и организационного разнообразия, связности, национальной ориентации и различий по всем па-



раметрам (от численности занятых в каждой бизнес-группе до ее прибыльности и инновационной активности) может, по моему убеждению, быть одной из объективных характеристик любой национальной экономики, да и страны в целом. В этом отношении российский бизнес есть плоть от плоти ранее указанного диффузного и конгломератного состояния нашего общества с гигантскими различиями децильных групп всего и вся. Неудивительно, что сверхкрупный и уже поэтому близкий власти (иногда слившийся с ней) бизнес находится в социальном и политическом пространстве, так же непреодолимо отделенном от пространства массовой экономической деятельности, как узкий мирок богатых отделен от мира всех остальных людей России, — выживающих и создающих все повседневно необходимые блага. Неудивительно и то, что рассуждения о бизнесе и государстве обычно имеют предметом только самый богатый и успешный бизнес.

Крупнейший бизнес, зарегистрированный на территории России, *феноменально успешен*, и его успех особенно заметен на фоне общероссийской неуспешности. Создается впечатление, что для него не существует проблем ни с коррупцией, ни с рейдерством, ни с низким качеством «человеческого капитала», ни с какими другими негативными характеристиками России, которые отмечают все рейтинговые организации, помещающие нашу страну далеко не на первые позиции в своих отчетах. Так, 12 июля 2010 г. Fortune поместила восемь российских компаний в перечень 500 крупнейших мировых корпораций, причем Газпром назван к тому же *самой прибыльной компанией мира*. Сверхуспешны Лукойл и Роснефть, Сбербанк и АФК «Система», ТНК-ВР и ряд других финансовых гигантов, имена которых «у всех на слуху». Менее всего хотел бы усомниться в их успешности, но я хотел бы обратить внимание на крайне слабую связь этой успешности с успешностью страны.

Экспортно-энергетическая, экспортно-инвестиционная и экспортно-валютная ориентация крупнейшего бизнеса

России, соединенная с недопустимо высокой импортозависимостью (что дополнительно усилится после присоединения России к ВТО), делают страну невероятно зависимой от внешних условий, и перманентно набирающий силу кризис в этих условиях способен лишить нашу социально-экономическую и политическую систему даже внешних признаков успешности и устойчивости. Об этом сказано много, но, как мне кажется, явно недостаточно расставлены акценты в исходных представлениях не о пресловутой «социальной ответственности» бизнеса, а о его воздействии на vitalность страны. В принципе бизнес (особенно нашего времени) и не должен думать ни о чем, кроме своей выгоды, а совокупность частно-предпринимательских успехов должна была бы автоматически приводить к всеобщему и долговременному процветанию. Беда в том, что в своей массе (а я говорю именно о *массе*) российский бизнес, донашивая обноски советского материально-технического наследия, вообще не ориентирован на будущее и живет (в отличие от своих западных визави) только сегодняшним днем; даже получая какую-то прибыль, такой бизнес по определению не может считаться успешным. Это обозначает одну из главных задач соединения успешности бизнеса и страны — создание условий для появления новых *производственных* объектов бизнеса в промышленности и в сельском хозяйстве (в последнем это еще и восстановление загубленных угодий).

Я давно выдвигал идею освобождения на несколько лет от всех налогов (кроме налога на прибыль) любой *объектно-созидательной* деятельности при условии целевой эксплуатации построенного и, наоборот, изъятия в государственный фонд всей непроизводительной и нецелевым образом используемой (и неиспользуемой) частной собственности. Я предлагал считать важнейшим направлением обеспечения успешности государства (стабильная и массовая трудозанятость, антикризисная устойчивость, импортоконкуренция на внутреннем рынке) разумную переориентацию

на внутренний рынок. Много предложений по соединению успешности массового бизнеса с успешностью страны в разное время излагали мои коллеги. К сожалению, такие идеи и предложения реализуемы только в условиях обретения прагматичной экономической и политической самостоятельности России, но это в связи с присоединением к ВТО и другими «интеграционными» инициативами становится все менее вероятным.

## Тип бизнеса определяется моделью государственности

*В.Э. Багдасарян, доктор исторических наук*

Не существует бизнеса как некоего универсалия. Содержание, вкладываемое в понятие «бизнес», варьируется в зависимости от той модели государства и общества, в которую он встроен. От характера этой модели зависит роль и место бизнеса в структуре государственности, его функциональное назначение.

Какие же модели функциональной встройки бизнеса существуют? Все они соотносятся с соответствующими цивилизационными средами. Каждая цивилизация исторически выработала свою модель бизнеса. Одновременно в каждой из них сложилась и контрмодель. Бизнес исторически мог выступать и как фактор укрепления цивилизационных потенциалов, и в качестве инструмента их разрушения. Отсюда принципиально важна фиксация его амбивалентного характера. Понимая эту его двойственную роль, следует ставить задачу целевого управления образом бизнес-сообщества, подавляя разрушительные и укрепляя созидательные качества. Дихотомию двух типов бизнеса в рамках каждой из цивилизационных сред условно определим как модели А и Б.

Какова парадигма генезиса бизнеса на Западе? У основания появления европейского бизнес-сообщества находится средневековое городское сословие, которое в союзе с королевской властью вело борьбу против феодальной системы. Именно из этого союза проистекает субъект-субъектный характер отношений государства и бизнеса на Западе. Формируется соответствующее идеологическое обоснование определяющей роли бизнеса в западном элитогенезе. Еще М. Вебер убедительно доказывал наличие связи между утверждением системы капитализма и распространением протестантского (прежде всего кальвинистского) направления в протестантстве. Предпринимательский успех, как известно, интерпретируется Ж. Кальвином в качестве главного свидетельства богоизбранности. Бизнес далее стал основным тягачом экономики Запада.

Но параллельно на этой же западной почве формируется альтернативная модель развития бизнеса — модель *Б*. Она была связана в значительной мере с генезисом левантийской торговли. Тот же М. Вебер указывал на спекулятивную природу сформировавшегося на почве посреднической торговли капитала. В рамках этой модели функционировали торгово-финансовые фактории Италии — Венеция, Генуя, а затем и Голландии. С этой же моделью связывался и иудейский ростовщический капитал. Прибыль ради прибыли — основной императив для бизнеса данной системы. Это уже был не производящий капитал, локомотив западной экономики, а спекулятивная контрсистема. В значительной степени геоэкономический успех Запада и его индустриальный прорыв был связан с моделью *А*. Но постепенно модель *Б* стала занимать все более доминирующее положение. И объяснение современного финансового кризиса заключается именно в этой инверсии — произошедшей подмене моделей бизнеса.

Модель *А* на Востоке складывалась принципиально иначе, чем на Западе. Бизнес там вырос из клановой системы и фактически всегда имел клановый характер. Занятие бизнесом являлось некой статусной преференцией. Достиг

определенного статуса, соответствующего уровня клановой иерархии — можешь быть бизнесменом. Ни о какой свободной рыночной конкуренции в развитии бизнеса здесь не могло быть и речи. Предприниматель должен был, прежде всего, быть встроены в соответствующую клановую нишу. Бизнес иерархически структурировался, что для западного понимания противоречило самой идее предпринимательства, возникшего из борьбы против феодального иерархизма.

Модель *Б* для Востока была связана с формированием колониальной и полуколониальной системы. Восточные страны долгое время характеризовались закрытостью экономики. Вскрытие их для торговли зачастую осуществлялось Западом силовым образом. Возникает новый тип бизнеса, функционально связанного с западной метрополией. Впоследствии он был определен понятием «компрадорская буржуазия». Положение предпринимателя уже не легитимизировалось традицией национальной иерархии, а было производно от включенности в западноцентричную бизнес-сферу. По сути, речь шла о готовности соучаствовать в колониальном разграблении собственной страны.

Что представлял собой исторически бизнес в России? Российский предпринимательский класс также формировался совершенно не по западным лекалам. Он создавался сверху, целевыми действиями со стороны государства. Достаточно вспомнить Петра I, который принуждал русских купцов торговать с Европой. Государство инициировало появление бизнес-структур. Бизнес выступал как агент государства. Ему предписывалось — что производить, сколько производить, по какой цене продавать.

В советское время бизнес в западном понимании исчезает даже номинально. Прежние предпринимательские функции в экономике возлагаются теперь на институт «красных директоров». Это надо понимать так, что государство усилилось настолько, что могло далее действовать в экономической сфере самостоятельно, обходясь без агентов и посредников.

Контр-модель бизнеса для российской системы определялась, соответственно, использованием его в частных целях чиновничьего обогащения. Интерес государства подменялся интересом государственного чиновника. Наиболее аккумулятивное воплощение такая система получила в постсоветские годы. Формирование бизнеса в этот период связывалось с задачами легализации номенклатурного капитала. Бизнес-структуры возникают для того, чтобы перевести государственную собственность в частные руки. И сегодня функция бизнеса принципиально не изменилась. В значительной мере он и нужен для того, чтобы осуществлять «распил» государственных средств. Оценивая в этом смысле качество бизнеса, говорить о его неэффективности было бы неверно. В рамках тех функций, которые ему отводятся в рамках модели Б, его истинных целей, он высококачественный и, можно сказать, даже совершенный.

Говоря сейчас об анатомии бизнеса, можно выделить три составляющие. Первая связана с внешним рынком. Она функционально завязана на Западе и представляет тот вид компрадорской буржуазии, о которой говорилось в применении к колониальным и полукониальным сообществам Востока. Вторая компонента — это бизнес-структуры, включенные в «распил» государственного имущества. Она имманентно связана с теневыми схемами властного аппарата. Наконец, третья составляющая — это криминал («братки»). У каждого из этих бизнес-сообществ есть своя идеология или, по меньшей мере, идеологическое тяготение. Первая компонента берет на щит идеологию либерализма. В 1990-е гг. доминировал идеологически именно этот срез бизнеса. Вторая составляющая тяготеет к идеологии либерального консерватизма, а по сути — аппаратного консерватизма. Именно он сегодня номинируется в качестве идеологического мейнстрима. Третья, криминальная, часть бизнеса все более склоняется к идеологии национализма, а по многим проявлениям — и фашизма. Оставаясь в рамках существующей парадигмы, для России

возможны лишь метание, в зависимости от победы той или иной бизнес-компоненты, между в одинаковой степени разрушительными полюсами либерализма и фашизма. Поэтому смена модели бизнеса в России не может быть осуществлена без смены всей системы. Необходимо принципиально поменять модель государственности. И только тогда возможно построение иного бизнеса.

## Когда бизнес и государство не имеют высокой «мечты», они неэффективны

*Л.Н. Тимофеева, доктор политических наук*

В свое время, когда Джон Рокфеллер затевал свой бизнес, у него была мечта дожить до 100 лет и заработать 100 тыс. долл. В результате он прожил 97 лет и заработал 318 млрд долл. Не все мечты сбываются! В этой шутке, как всегда, есть только доля шутки. Смысл же ее заключается в том, что если человек, бизнес или общество не имеют большой мечты или социальной миссии, то ждать от них больших побед или особой эффективности не приходится.

Зададимся, к примеру, вопросом, о чем «мечтает» российский бизнес?

Проведенное в 1999 г. масштабное исследование общественного мнения относительно миссии крупного бизнеса в 23-х странах мира продемонстрировало существенные различия в понимании этой «мечты»<sup>1</sup>. Был задан вопрос о том, какова миссия бизнеса в современном обществе, и надо было расставить предпочтения между тремя ответами: либо делать прибыль, платить налоги, создавать рабочие места и подчи-

---

<sup>1</sup> Allen G. An Integrated Model: The Evolution of Public Affairs Down Under // The Handbook of Public Affairs / Ed. by Ph. Harris, C. Fleisher. Los Angeles, L., New Delhi, Singapore: SAGE Publications, 2007, p. 352.

няться законам; либо способствовать высоким этическим нормам и помогать строить лучшее будущее; либо действовать между этим двумя позициями?

Опрос показал, что население большей части стран склонно полагать, что *крупный бизнес должен либо непосредственно участвовать в публичных делах («способствовать высоким этическим нормам и помогать строить лучшее общество»), либо каким-то образом откликаться на общественные потребности («действовать где-то между двумя позициями»)*. Такие страны как Австралия, Канада, США набрали соответственно по 88%. Только Россия набрала здесь менее 50%. Российский бизнес думает больше всего о своей прибыли, а свою социальную миссию не видит.

Между тем высокая социальная ответственность бизнеса рождает доверие к нему. В свою очередь доверие к бизнесу является необходимым ресурсом его конкурентоспособности. Конкурентоспособность бизнеса качественно меняет жизнь вокруг нас.

Второй момент. Качество российского бизнеса как фактор успешности Российского государства определяется взаимным доверием бизнеса, государства и общества. Но исследования, проведенные Левада-центром в 2011 г., показывают, что все они мало доверяют друг другу. Получается следующее. На вопрос «Как бы Вы оценили людей, находящихся сейчас у власти?» 42% россиян отвечают, что власть сейчас озабочена только своим материальным благополучием и карьерой. 20% полагают, что власть в России все же честная, но слабая и некомпетентная, и еще 21% считают, что Россией управляет грамотная команда профессионалов. Где же здесь взяться высокой социальной мечте?

На фоне других стран ситуация, связанная с Россией — по результатам исследований, производившихся на международном уровне, — показывает, что уровень доверия к государству, бизнесу и гражданским институтам в целом в России ниже, чем в других странах.



Эти выводы подтверждает другое масштабное исследование. Глобальная коммуникационная компания Edelman провела XI-е ежегодное социологическое исследование настроений респондентов в 23-х странах мира (Edelman Trust Barometer 2011<sup>2</sup>). Вывод по европейским странам таков: несмотря на корпоративные кризисы и финансовую нестабильность в ряде стран Европы, уровень доверия к властям и бизнесу в целом стабилизировался и немного подрос. В 2011 г. 52% респондентов выразили доверие ключевым общественным институтам (государство, СМИ, НПО, бизнес)

В России же наблюдается одинаково низкий уровень доверия ко всем общественным институтам. В 2011 г. степень доверия к власти у россиян составила 39%, к бизнесу — 41, НПО — 42, СМИ — 37%. Совокупный уровень доверия к перечисленным институтам в России ниже (40%), чем в абсолютном большинстве других стран. В 2010 г. этот показатель составлял 47%.

По данным проведенного исследования, в России был отмечен самый низкий (по сравнению с другими странами) уровень доверия к бизнесу, что не может не огорчать. Причем этот показатель продолжает снижаться (единственное исключение — предприятия фармацевтической отрасли, к которым за прошедший год, согласно данным исследования, доверие возросло с 37 до 47%).

За последние годы, как утверждают социологи компании Edelman, россияне значительно меньше стали доверять банкам — число таковых сократилось с 54% в 2008 г. до 44% в 2011 г. Что касается доверия к другим отраслям экономики и промышленности, то здесь наблюдается стагнация. Вывод напрашивается сам собой: когда бизнес и государство не имеют высокой «мечты», да еще и не доверяют друг другу, они неэффективны.

---

<sup>2</sup> Исследование основано на опросе 5075 респондентов из 23 стран, в том числе 200 — из России.

## Промышленное производство и государство — конфликт интересов или столкновение идеологий

*А.В. Щербаков, кандидат экономических наук*

Спасибо, Вячеслав Геннадьевич, за интересный доклад. Мне очень понравилось то, что я услышал. Единственное, что задело за живое — утверждение, будто в России качественнее и дешевле, чем это получается у иностранцев, сделать невозможно. Я знаю предприятия, которые сегодня выпускают насосы, по своим характеристикам — КПД, уровню шума и всем основным параметрам — превышающим характеристики импортных насосов, и при этом они более дешевые. Буквально сегодня ко мне приезжали люди из компании, которая выпускает канализационные насосные станции из стеклопластика. Они мне рассказывали, что когда их компания приходила на этот рынок в 2005 г., они делали 10 станций в месяц, а немецкие компании продавали на российском рынке в месяц 200 станций. А сейчас они выпускают 200 станций в месяц, а немецкие компании могут реализовать только 15. Примечательно, что это чисто российская технология. В чем секрет? Я привел один пример, на самом деле их несколько десятков. Секрет очень простой. Там, где во главе компании стоят люди, которые, как Вы говорите, любят «гаечки», вот там достигается и технический, и экономический успех. Там достигается высокое качество и достаточно низкая цена. Там люди реально занимаются инновациями на уровне предприятия. А если инновацию кто-то там придумал, потом ее сюда привезли, и мы ее внедряем. Вот эта идеология внедрения инноваций из-за рубежа на самом деле малоперспективная. По крайней мере, я не знаю ни одной такой успешной технологии, которая у нас была бы действительно внедрена. А когда у нас начинают внедрять инновации, которые разработаны в России,

и они появляются на уровне предприятий, тогда достигается успех — и технический, и коммерческий.

В своем докладе Вы делаете упор на то, как предприятия решают возникающие проблемы. Но есть как минимум три вопроса, которые предприятия решить самостоятельно не могут. Это вопросы, связанные с регулирующей ролью государства в экономике. Согласно либеральной парадигме, которой придерживаются наши финансовые власти (речь идет прежде всего о руководстве Минфина и Центробанка), государство не должно вмешиваться в экономику. Но это лукавство, т. к. любое действие или бездействие со стороны государства, контролирующего около трети ВВП (34% ВВП составляет государственный бюджет) так или иначе влияет на экономику в целом.

Пример первый. Пользуясь инструментом паритета покупательской способности, курс рубля занижен как минимум в 2–2,5 раза. Благодаря этому наши товары абсолютно не могут конкурировать с импортными — в частности, китайскими товарами. А наше станкостроение вообще умерло. Ну как здесь можно создавать высокотехнологичное оборудование, если значительно дешевле купить готовую продукцию из Китая? Если бы мы пользовались нормальным, стимулирующим курсом рубля, который был бы в 2,5 раза больше, чем сегодня, то, конечно, у нас экономическая ситуация была бы совершенно другая.

Второе. У нас есть такой налог — называется он «налог на добавленную стоимость». Помимо колоссальной коррумпированной составляющей этого налога у него есть свойство: этот налог стимулирует импорт. Причем импорт стимулируется со стороны государства. Почему? Дело в том, что когда у нас импортный товар ввозится в страну, то импортер сразу платит НДС, соответственно он поступает в казну. Если же у нас что-то вывозится из государства, то государство должно экспортеру вернуть эти деньги в размере НДС. Вопрос: «Очень хочется государству что-то возвращать?» Нет! А по-

лучать? Конечно, хочется. Соответственно, государство просто заинтересовано, чтобы было как можно больше импорта и как можно меньше экспорта.

Следующий вопрос, который здесь поднимался, это регулирование цен на сырье и энергоносители. Смотрите: в 2001 г. один киловатт у нас стоил один рубль для промышленности. Сейчас — больше пяти рублей. Что еще у нас выросло в пять раз за 10 лет? У нас бензин вырос в пять раз за 10 лет. Недвижимость — вообще отдельная тема. Сталь у нас выросла в 4,5 раза, медь — в 6 раз. А стоимость асинхронных электродвигателей, которые приводят в движение 80% всех движущихся механизмов (насосы, станки, вентиляторы, технологическое оборудование и т. д.), выросла за этот период всего в два раза. Вот вам ножницы цен — у нас сырье растет в разы больше, чем машиностроительная продукция. Что мы имеем? Рентабельность машиностроения в течение последних 10 лет держалась на уровне 2–3%, в то время как в сырьевых отраслях — 30–40%. Если мы, благодаря государственному регулированию, сможем вернуться к пониманию, что такое справедливая цена, к регулированию цен, то тогда это соотношение должно коренным образом измениться. И в России станет выгодно производить не только сырье, но и готовую продукцию.

Имеются как минимум три вопроса, которые может и должно решить государство, чтобы в нашей стране стало выгодно заниматься промышленным производством: это валютный курс; это НДС, который надо просто отменять; и третье — это регулирование цен. Почему не решаются эти вопросы? С одной стороны, монетарные власти нашей страны заинтересованы в притоке как можно большего количества налогов. С импорта налоги собирать проще, чем с отечественного производителя. А с другой стороны, идеологически люди, стоящие во главе Минфина и ЦБ, придерживаются неоклассической либеральной концепции, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фак-

тором развития экономики. Именно с этим связаны попытки бороться с гиперинфляцией 1990-х гг. снижением денежной массы и постоянное желание сделать бюджет максимально профицитным. На практике обе эти меры приводят к прямо противоположным последствиям: изъятие денег из реального сектора ведет к дефициту рубля и, следовательно, к повышению его стоимости как «товара», т. е. к инфляции. В свою очередь дефицит денег приводит к сокращению денежных трансакций в реальном секторе (где доходность невелика) и сосредоточению основных финансовых ресурсов в финансовой сфере, которая обещает существенно больший и быстрый доход. То есть без смены идеологического курса нельзя ожидать от российской монетарной власти реальных действий, направленных на поддержку отечественной промышленности.

В заключение, чтобы не создалось впечатление, будто промышленники у нас все хорошие, а государство — плохое, скажу, что и у них есть слабые места. У отечественных производителей полностью отсутствует такое понятие, как логистика. Наша промышленность логистикой совершенно не занимается и не хочет заниматься. И это очень большой минус. И второе — это непонимание маркетинга, непонимание механизма продвижения товаров, рекламы и т. д. Но могу сказать, что за последние 10 лет в промышленности появляются люди, которые действительно реально этим начинают заниматься. Если наши промышленники научатся управляться с маркетингом и логистикой, то у нас есть шанс развиваться, даже вопреки монетарной политики российских финансовых властей.

***С.С. Сулакшин (реплика):***

У нас самое интересное и ценное содержится в выступлениях, отражающих перекрестную реакцию. Хочу свою реплику посвятить Оксане Викторовне, защищая докладчика в его оценке ценностных ориентаций Китая.

Есть такой международный социологический опрос, в котором дан ответ на вопрос о мотивациях к труду. Так вот: Запад и Китай мотивированы схожим — материальным образом. Условно это обозначается чувством сытости. В России преобладает мотивация принципиально нематериальная или духовная — как угодно. Япония близка к России, хотя там два начала — материальное и нематериальное. Доклад в какой-то степени был объективен.

И еще одно. Будет ли социальный взрыв в России или не будет — это не вопрос веры или не веры. Есть способы прогнозирования. Они разные, не совпадающие по методу друг с другом, но все они очень уверенно, устойчиво говорят, что вектор развития идет в сторону настоящей социальной революции.

## От хорошей теории среднего уровня (в экономике) к полной ревизии концептуального багажа неолибералов

*Д.Ш. Халидов, доктор политических наук*

Спасибо за интересный и очень подробный доклад. Анализ, который провел наш уважаемый коллега, на языке социологии подпадает под теорию среднего уровня. Средний уровень восполняет наш недостаток знаний в экономике, в реальном секторе экономики. У меня есть несколько дополнений именно в этом контексте (по п. 2.4 доклада — *Главное преимущество российского бизнеса*).

Почему бы не произвести своеобразную инвентаризацию отечественного бизнеса, выделяя в нем те направления, отрасли и группы, которые должны работать на экспорт и конкурировать на глобальном рынке (опираясь на специфические российские преимущества), предлагая свое ноу-хау (это

первая группа). Далее — выделить те отрасли и группы, которые пока могут работать только на внутреннем рынке, но у которых есть потенциал роста и, соответственно, требуется протекция государства на определенный период времени (это вторая группа). И, наконец, выделить те отрасли и подотрасли, которые, как бы государство ни старалось, не смогут конкурировать с зарубежными компаниями, и потому обречены. Во первую и вторую группы может войти также сельскохозяйственное производство. Первая группа требует протекционистских мер, работающих избирательно: для одной группы импортных товаров — высокие барьеры, для других — вообще никаких, для третьих — низкие тарифы.

Другое направление — господдержка отраслей и предприятий, работающих на экспорт. Здесь опыт Японии, Китая и Южной Кореи весьма пригодился бы. Я понимаю, что все это идет вразрез с общей линией вхождения России в ВТО. Но кто нам доказал, что это выгодно для страны в целом, а не отдельных сырьевых и/или «стальных» корпораций?

Еще одно дополнение по п. 2.5 доклада — *Препятствия со стороны бизнеса для успешности Российского государства*. Докладчик приводит табл. 2, где сгруппированы факторы неконкурентоспособности (или меньшей конкурентоспособности) отечественного нерентного бизнеса, по сравнению с западными и азиатскими компаниями, по пяти характеристикам бизнеса с точки зрения успешности государства.

Но не менее актуально построить другую таблицу — таблицу препятствий, создаваемых государством для отечественного нерентного (высокотехнологического) бизнеса, в силу ошибочных концептуально-теоретических предпосылок или в силу лоббистского влияния западных ТНК и субъективных факторов.

Приведем один, но очень важный пример с *отечественным гражданским авиастроением*. Экспертам (национально ориентированным, подчеркиваю) трудно найти вразумительный ответ на вопрос: почему, вопреки фактам и объективным

возможностям отечественного гражданского авиа — и двигателестроения, Минпромышленности и торговли (министр В. Христенко) объективно работает на интересы наших конкурентов в лице западных авиастроительных корпораций и, соответственно, гробит отечественное гражданское авиастроение? Отрасль, которая может обеспечить мультипликационный эффект на многие десятки единиц, и такой легковесный подход, на грани саботажа. Судите сами.

Вот, к примеру, история с авиационным двигателем НК-93 (разработка СНТК им. Н.Д. Кузнецова) — сверхмощным и сверхэкономичным, о чем свидетельствуют проведенные испытания. Минпромторг — вместо того, чтобы доводить проект до конца — запустил суперзатратный (на 80 млрд руб.) проект ПД-14 (перспективный двигатель), который должна осваивать ОДК (Объединенная двигателестроительная корпорация). Из этого же разряда, нашумевшие и скандальные истории с так и не начавшимся производством Ту-204 (новейшая версия Ту-204 СМ) и ИЛ-96, производство которых, как «торжественно» заявил В. Христенко, остановлено. Хотя, по мнению отечественных экспертов, можно и нужно было довести проект с ИЛ-96 до логического конца. А летчики, летавшие на ИЛ-96, вообще считают его самым лучшим авиалайнером в своем классе — и по надежности, и по энергоэффективности. Что касается Ту-204 СМ, его топливная эффективность не хуже, чем у западных аналогов. Но «почему-то» наш Минпромторг отдает предпочтение западным аналогам, поощряя массовую закупку европейского лайнера «А-320».

Вот что говорил Юрий Красильников, почетный авиастроитель России по этому поводу: *«Христенко выступает как министр торговли, а не промышленности, И пока Министерство торговли будет решать вопросы промышленности, мы будем идти ко дну»* (Владимир Леонов, *«Николай Кузнецов — праздник со слезами на глазах»* — «АН», № 24, 23 июня 2011 г.). Как пишет автор статьи, *«Сегодня российский*



*бюджет финансирует не производство авиалайнеров и авиадвигателей, а гигантскую “черную дыру” с громким названием “Объединенная авиационная корпорация” (ОАК) и “Объединенная двигателестроительная корпорация” (ОДК). Причем ОДК руководят абсолютно незнакомые с авиадвигателестроением менеджеры, раньше занимавшиеся кто чем: торговлей компьютерами, тракторостроением и пр.».*

На этом фоне весьма успешно реализуется проект — на 80% иностранный — Сухой «Суперджет 100» с французскими двигателями, и это единственный самолет, который не испытывает никаких проблем с бюджетным финансированием.

Под предлогом «большей эффективности, экономичности», скорее мнимых достоинств импортных аналогов, без шума и пыли хоронят последние остатки советского высокотехнологического наследия; то, что могло бы обеспечить сотни тысяч рабочих мест и десятки-сотни миллиардов рублей добавленной стоимости. К кому или к чему вопросы? К западным ТНК (американцам и французам), лоббирующим, причем весьма успешно, свои интересы на российском высокотехнологическом рынке; или же к высоким госинстанциям?! Сотрудничество с Западом, как бы мы не тешили себя надеждой на импорт высоких технологий, построено так, что ликвидируется всякая возможность разрабатывать, создавать и реализовывать новые идеи. Удел России, согласно нашим западным «партнерам», отверточные технологии в самолетостроении, медоборудовании, автостроении и т. д. Так что никакая модернизация или новая индустриализация не состоится, пока не будет дана принципиальная оценка промышленной политике в стране.

Этот пример хорош тем, что здесь можно предположить влияние двух негативных факторов: на уровне принятия решений — *влияние лобби западных конкурентов*; на концептуально-теоретическом уровне (в докладе не прочтенном) — *влияние финансово-кредитной политики, лишая*

щей реальный сектор экономики дешевых и «длинных» денег. Но прежде чем проанализировать этот последний уровень, сделаем краткий исторический экскурс в экономическую теорию и покажем, насколько несостоятельны принципы, которые взяты нашими младореформаторами на вооружение.

Вот монография норвежского исследователя-экономиста Эрика Райнера, которая называется *«Как богатые страны стали богатыми? Почему бедные страны остаются бедными?»* (выпуск 2011 г. и, как ни странно, издательства ГУ-«ВШЭ»). Поднятые в ней проблемы имеют непосредственное отношение к теме доклада, но на более высоком теоретическом, концептуальном уровне анализа. В монографии подвергается жесточайшей, но очень аргументированной критике известная либеральная теория, начиная от Адама Смита и Давида Рикардо и кончая чикагской (монетаристской) школой Мильтона Фридмена. Выводы, к которым приходит Райнер, основаны на целом пласте альтернативных научных концепций, которые сознательно, начиная с XIX в., как только стали пропагандировать теории *«стоимости»*, *«сравнительных преимуществ* (государств — Х.Д.)» и *«свободной торговли»* (Д. Рикардо и А. Смита), стали замалчивать. По признанию Райнера, в европейских библиотеках он никак не мог найти труды итальянских, немецких и других европейских и американских ученых и экономистов, на основе которых Европа и США совершили колоссальный скачок в своем промышленном развитии. Причем вопреки, а не благодаря либеральным теориям.

Приведу несколько выдержек из монографии Райнера (*Приложение V. 9 правил эмуляции богатых стран* Филиппа Фон Хорнинга — 1684 г.). *Эмуляция* — термин, означающий подражание одной страны другой в области инноваций и технологий, освоение ею передовых технологий и методов хозяйствования другой страны. Англия пошла первой по этому пути, далее — Германия, Франция, США и т. д. Эмуляция невозможна в условиях полной либерализации торговли

и открытых границ. Более сильный попросту захватит рынок и похоронит в зародыше промышленность слабого. Вот, к примеру, несколько правил, написанных более 300 лет назад и совершенно противоречащих как принципам Риккардо и Смита, так и современным правилам Вашингтонского консенсуса: «Правило 2. Все ресурсы, существующие в стране, которые нельзя использовать в естественном состоянии, обрабатываются в пределах страны, поскольку промышленные товары обычно стоят в 2, 3, 100 раз дороже, чем сырье. Разумный управляющий считает пренебрежение этим правилом кощунством (принцип мультипликации обрабатывающей промышленности — Х.Д.). Правило 3. Для выполнения первых двух правил понадобятся люди — как для производства и выращивания сырьевых товаров, так и для их обработки. Поэтому уделять внимание населению: оно должно быть настолько велико, насколько страна может себе позволить (звучит как приговор отечественной экономической и демографической политике — Х.Д.) ... Кроме того в людях всеми силами поощрять желание заниматься доходными профессиями; направлять и поддерживать их в создании изобретений, искусств и ремесел ... Правило 7. Иностранные товары должны импортироваться в незавершенном виде и доводить внутри страны, тем самым позволяя заработать работникам обрабатывающей промышленности ... Правило 9. Не считая исключительных случаев, нельзя допускать импорта в страну товаров, которые существуют в стране в приемлемом качестве; в этом вопросе не должно быть никакого сострадания, будь они хоть друзьями, союзниками...».

Большинство правил, которые перечислял докладчик, касаются того, как преодолеть ресурсные и инновационные ограничения для поощрения нерентного бизнеса, приведены австрийским ученым Филиппом фон Хорнингом. Именно его теория и позволила Австрии совершить промышленный скачок в течение сотни лет, на протяжении всего XVIII в. А дело в том, что авторы либеральной теории — А. Смит

и Д. Риккардо — были служащими Британской Ост-Индской компании, и разработали парадигму, устраивающую именно эту транснациональную компанию, а заодно и британскую корону. Их публикациями были заполнены все библиотеки по обе стороны Атлантики, тогда как альтернативные теории множества ученых (развивавших теории *эмуляции*, *меркантилизма* и *разумного протекционизма*) — немцев Фридриха Листа (середина XIX в.) и фон Хорнинга (конец XVII в.), итальянцев Джованни Боттеро и Антонио Серра (конец XVI в. — начало XVII в.), американцев Александра Гамильтона и Дэниела Реймонда (конец XVIII в. — начало XIX в.) и др. авторов — с трудом удавалось найти даже в самых престижных библиотеках.

Сформулируем *промежуточный вывод*. Пора подвергнуть самой серьезной ревизии концептуальный багаж, на основе которого развивается наша страна в последние 20 лет. И перед нами возникает вопрос: какая же альтернатива, какая концепция, какая метатеория могла бы быть взята на вооружение в России на этом этапе развития страны и мира? Мне кажется, что здесь актуальны советский и китайский опыт, творческое освоение теоретического багажа другой, (альтернативной неолиберальной школы) экономической теории, начиная с Фридриха Листа, Йозефа Шумпетера, Джона Кейса и даже концепции Маршалла, которая была применена в отношении Западной Германии после Второй мировой войны. Самое интересное заключается в том, что в послевоенной истории рассматривался другой вариант развития территории вокруг советского блока. Согласно этому варианту Америка не должна была создавать для себя новых конкурентов в экономике. Это теория Моргентау, которая предполагала развитие исключительно сельскохозяйственного сектора в Германии, что, разумеется, означало интеллектуально-технологические «похороны» немецкой нации. Но взяли на вооружение принципы именно теории Маршалла, которые позволили Западной Германии вновь индустриализиро-

ваться и развиваться. Мотив здесь был следующий: странам Восточной Европы из советского блока, надо было продемонстрировать все преимущества капиталистической организации экономики. Задача была выполнена блестяще, надо полагать.

Если с этих позиций рассматривать, что необходимо сделать в России, то встает несколько ключевых вопросов, которые я обозначаю таким образом: как преодолеть подавляющее влияние неолибералов в *денежной, финансово-кредитной политике* — стержневом механизме, влияющем на всю экономическую политику и развитие нерентного бизнеса страны? как преодолеть некоторые «проклятья», вроде «проклятия расстояний» и «накладных расходов», как следствия географически-климатических условий?

У Андрея Паршева (в монографии «*Почему Россия не Америка*») хорошо проиллюстрировано то, как сложно конкурировать России с западными и азиатскими компаниями в сфере производства промышленной продукции — из-за климата и, соответственно, больших энергозатрат. Но и Паршев и другие, по-моему, не учитывают один очень серьезный фактор, связанный с инновационным, интеллектуальным, технологическим потенциалом России, который накоплен за последние полвека. Я имею в виду прежде всего советский период развития. Такого рода («климатические») ограничения преодолеваются за счет более глубокой переработки сырья и полуфабрикатов; за счет мультипликационного эффекта. Я мог бы привести несколько примеров, на основе личного общения с топ-менеджерами некоторых НПО (средних предприятий), которые попросту задыхаются из-за ресурсных ограничений. При удачном стечении обстоятельств они могли бы закрепиться не только на российском рынке, но и за рубежом. Но нет «длинных» денег для развития производства; или их предлагают под кабальные условия, неприемлемые для русских владельцев предприятия и собственников ноу-хау.

Почему так нелогично получается? Да потому что вся банковская система страны построена таким образом, что она не поощряет инноваций и вообще нерентный бизнес. А построена она так, по всем данным, в силу внешнего заказа и несuverенности отечественной финансовой системы. За редким исключением, мало кто из экспертов и действующих политиков поднимают эту ключевую, для развития экономики в целом и нерентного бизнеса в частности, проблему. Исключения составляют эксперты и ученые: Сергей Глазьев (имеет множество публикаций), Владимир Мартыненко (*Неизвестная политика Центробанка*), Степан Сулакшин (*Об инфляции не по Кудрину*), Юрий Болдырев (*«О бочках меда и ложках дегтя»*, *«Похищение Евразии»*), Анатолий Отырба и др.

Кто и в чьих интересах управляет деньгами в нашей стране? Почему банковское законодательство страны построено так, что никакие прямые (средне — и долгосрочные) инвестиции невозможны при такой кредитно-эмиссионной политике, за исключением очень узкого сегмента экономики? *Насколько наша денежная власть суверена, и как можно говорить о модернизации и новой индустриализации при такой банковской системе и далеко несuverенной денежной власти?* А то, что она не суверенна и привязана к ФРС США и ЦБ ЕС, как их «филиал», говорят и пишут открыто.

Как работают наша банковская система и Минфин? Попробуем реконструировать логику «лучших банкира и министра финансов страны» (согласно западным оценкам), дабы понять: чего эти господа добивались по идее, и что получилось по факту. Вот привычный нарратив Кудрина и Ко: *«Наша главная задача сбить инфляцию, чтобы привлечь зарубежных инвесторов. Потому и высокий процент рефинансирования Центробанка: сделать деньги дорогими, чтобы сбить инфляцию. Потому и процент рефинансирования высокий»* (цитирую по смыслу). Обоснование экс-министра финансов имеет мало общего как с реальной жизнью, так и наукой, что более чем убедительно доказывает С. Сулак-

шин в своей монографии. Наш Минфин, вкупе с Центробанком, также рьяно защищает ущербную эмиссионную и курсовую (для рубля) идеологию; так называемый *currency board* (валютное правление). Это когда эмиссия и курс рубля привязаны к доллару США и к нефтегазовым экспортным доходам. «Эмитируем столько рублей, наличных и безналичных (денежный агрегат — М2), сколько у нас доходов от продажи нефти и газа — убеждают они нас в своей правоте. Устанавливаем такой курс рубля, чтобы экспортные доходы не иссякали, с одной стороны, и в зависимости от курса доллара — с другой; чтобы и дефицита бюджета избежать, и инфляции. А что касается огромных сверхдоходов от продажи отечественных ресурсов, то храним их на “черный день” в Стабфонде и “стерилизуем” в надежных ценных бумагах» (американского правительства и крупных американских корпораций, некоторые из них с сомнительной репутацией — Х.Д.). Либералы могут обвинить в увлечении конспирологией, когда речь идет о тайнах финансовых штабов Запада, где куется такая политика, исключительно рассчитанная для внешнего применения и стран третьего мира. Но от фактов не уйдешь.

Вот комментарии нашей денежной политики, сделанный С. Глазьевым: «...оно (*currency board* — Х.Д.) впервые было применено в колониально зависимых (от Англии и Франции) странах, когда метрополия разрешала колонии печатать деньги только под экспорт товаров из колонии ... через этот механизм ... страна зависимая привязывалась к рынку страны доминирующей, и доминирующая страна так структурировала экономику колонии, чтобы она работала целиком на нее. ... Не только Россия, но и многие другие наши республики, бывшие союзные, пошли по этому пути. Потому что они, несмотря на критику и предостережения ученых, ... прислушались к советам МВФ. Это все влияние авторитета Валютного фонда (МВФ — Х.Д.). ... Главный канал денежной эмиссии в России — покупка иностранной валюты. А в усло-

*виях рынка экономика идет туда, откуда приходят деньги. Если деньги приходят из-за границы, хотя они печатаются в рублях, но под поступление иностранной валюты, — значит экономика идет туда, куда нужно внешним центрам влияния. Поэтому у нас и сырьевая экономика».*

В общем, денежная политика построена так, что вполне соответствует теоретическим рецептам Д. Рикардо «об использовании сравнительных преимуществ» экономик торгующих стран. Богаты мы ресурсами — вот и надо их «гнать» туда, где они востребованы и денежную политику подстроить под это. В этом, собственно, и разгадка фундаментальных ресурсных ограничений для отечественного нерентного бизнеса. Разумеется, и принцип эмуляции имеет значение, но главное — дело в деньгах. Помните знаменитое ротшильдовское высказывание: *«Дайте мне возможность управлять деньгами, и мне нет дела, кто правит страной»* (?!).

А как сумели избежать этой ловушки китайцы? Ниже перечислены рецепты денежно-кредитной политики, которые позволили КНР обеспечить огромный рост экономики в целом и нерентного бизнеса в частности (см. Гусев Ю.А. *«Капитал, доллар США, рубль и юань (жэньминьби) и что за этим кроется»* // Гл. 3, Юань — жэньминьби. М. 2006. С. 105–227).

Открытость Китая — дверь, ведущая только в одну сторону. То есть принцип ОГРАНИЧЕННОГО ЛИБЕРАЛИЗМА во внешнеторговой деятельности. Конвертация американского доллара в юань легко осуществляется, но конвертировать юань в доллар очень трудно. Полной конвертируемости юаня нет.

Реальный курс юаня выше, чем номинальный. По курсу паритета покупательной способности (ППС) китайская валюта юань почти в два раза дороже ее номинальной стоимости. Если считать по ППС, Китай уже сравнялся с США по объему ВВП.

Поддерживается неограниченный ввоз валюты в Китай, а вывоз валюты за границу частными лицами и юрлицами



затруднен и ограничивается. Строгий контроль на таможене и в банке.

Во внешней торговле — полный контроль за коммерческой и банковской тайной. Разрешен только плановый импорт.

Китайские внешнеторговые компании должны перекрывать разрешенный им валютный импорт экспортом китайских товаров.

Фондовый рынок делится на две части, на главную из них иностранцы не допускаются. Соотношение по объему капитализации между двумя фондовыми рынками (китайскими и иностранными инвесторами) — 9:1.

Бегство инвестированного в Китай капитала (спекулятивного) исключено. Иностранец на вложенный капитал получит возврат капитала с доходами только в виде произведенного товара. По закону о совместных предприятиях (СП) 70% товара вывозится.

Оптимальное сочетание частной и государственных форм собственности.

Абсолютное игнорирование прав на интеллектуальную собственность и эксплуатация раскрученных брендов и марок для выпуска дешевой продукции.

Действует система из госбанков четырех типов, одни из которых занимаются прямыми инвестициями с минимальным процентом или даже отрицательным процентом кредитования. Нет частной банкократии, нет ростовщической обираловки.

Вот это и есть пример национально-ориентированной политики, которая позволила КНР встать вровень с развитыми странами Запада, вопреки неолиберальным мантрам и взываниям к демократии. Почему бы творчески не освоить этот опыт? Чего не хватает? — Очевидно, политической воли и решимости сбросить либеральный багаж из политэкономической теории и практики.

## Теоретическая ценность эмпирического подхода

*А.И. Соловьев, доктор политических наук*

Хотел бы обратить внимание коллег на то, что Вячеслав Геннадиевич построил доклад в рамках теории среднего уровня, в своих доказательствах обращенной на реальные практики российского предпринимательства. По сути, он описал нам тот реальный предпринимательский климат, в котором сегодня «варятся» и взаимодействуют все его отраслевые сегменты. И эта атмосфера реальных и даже рутинных деловых коммуникаций государства и бизнеса показывает иной уровень зависимостей, который обычно по-своему отражается в макротеоретических конструкциях. Поэтому мы можем смотреть на проблему двояким образом: и с точки зрения функционирования бизнеса в системе государственного управления в целом (и здесь я соглашусь с Варданом Эрнестовичем Багдасаряном в том, что ее необходимо менять), и в плане секторальных и отраслевых контактов конкретных бизнес-структур и государственных органов. Однако надо видеть, что согласование этих двух измерений (и, следовательно, понимание эвристических возможностей каждого из подходов) дает возможность отрефлексировать разные группы факторов, влияющих на эти процессы.

В частности, сложившаяся сегодня матрица государственного управления способна качественно увеличить свой общественный потенциал за счет определенных политических трансформаций, в том числе проявления политической воли лидеров, способной существенно изменить ситуацию в лучшую сторону. В этом отношении я совершенно согласен с коллегами, что стране нужны институциональные подвижки в построении госадминистрирования, причем в первую очередь — политические, открывающие правительство обществу и создающие новые возможности для использования гражданской экспертизы готовящихся решений. Одним сло-

вом, при помощи политического давления лидеров система госрегулирования может до конца исчерпать возможности той системы правления, которая сложилась в современной России. Думаю, что она способна дать дополнительный эффект. Нужно только проявить предметные усилия высшим руководителям, от позиции которых и зависит потенциал госадминистрирования.

В то же время на уровне отдельных органов управления и институтов государства стоит говорить о других факторах, которые способны помочь реализации множественных конкретных проектов — как на уровне мелкого, среднего, так и крупного бизнеса. В этой связи я хотел обратить внимание только на один аспект, а именно — на весьма наивные суждения некоторых коллег, которые видят основание такого рода прорывов нашей бюрократической системы в ценностной мотивации управляющих.

Но, во-первых, в науке давно утвердилось понимание того факта, что эффективность этого типа мотиваций достижима лишь при содержательном совпадении данных интенций и политико-административного контекста. А в этом смысле России, уверенно лидирующей в коррупционном мировом рейтинге, пока что нечего предложить предпринимателям. Во-вторых, надо видеть, что институализированные устои госадминистрирования воспринимают ориентиры лишь тех бизнесменов, которые действуют в направлении реализации только корпоративных, а не общественных, интересов. Поэтому даже люди с высоко общественной мотивацией, которые правильно, с гражданских позиций, понимают миссию бизнеса, сталкиваются с условиями, вытравливающими такие целевые установки. Политико-административная система управления однозначно ломает общественные референции любых фракций бизнеса. И потому, если в сложившихся условиях настаивать на усилении ценностных составляющих разработки государственной политики, значит де-факто защищать интересы не общества, а лишь тех корпораций, ко-

торые сегодня недополучают с «политико-олигархического стола».

Кстати, докладчик и говорил о той реально сложившейся системе формализма, административного цинизма и некомпетентности, которая не дает бизнесу работать на интересы общества. Конечно, мы и сами знали о такой ситуации. Но мы должны быть благодарны Вячеславу Геннадьевичу за то, что он дал нам возможность посмотреть на эти вопросы глазами практика. Подтвердив при этом правомерность одних макротеоретических идей и разрушив наивные предположения некоторых наших коллег об источниках возможных изменений в сфере отношений государства и бизнеса.

## Заключительное слово докладчика

**В.А. Колчин**

Если задать критерием успешности государства счастье людей, как сказал В.И. Якунин, то успешным можно назвать Китай. Действительно, можно видеть независимые репортажи, как люди вечерами смеются, танцуют на улицах, занимаются гимнастикой, прыгают с мечами. Все замечательно, но в чем причина: в государстве или в особом менталитете нации?

У нас культура более богатая на средства быть счастливыми. Непонятно, почему у нас так много несчастных. Тем более что нам не приходится работать и жить в ежедневном страхе голода, как массе китайцев.

Наверное, здесь можно предложить теорию макроуровня. О том, как поддерживать способность общества работать сообща, когда люди трудятся вместе, и каждый помогает другому в том, в чем он силен. При этом слабый с удовольствием получает помощь в одном и, в свою очередь, помогает сильному в другом. Когда все это происходит, тогда люди счастливы. Интересно, что такая поговорка, как «сам погибай, а товарища выручай» смешна для китайцев. Но именно она отражает особенность нашего национального понятия о счастье.

За последние двадцать лет мы потеряли навыки того, как работать вместе. Мы ориентируемся по чужим стандартам, по кальке чужого общества и платим за это высокую цену.

*Какую цену платит общество за разбалансированные механизмы координации?*

Один из частных примеров можно привести из выступления В.Н. Лексина.

Действительно, для российских компаний потребительского рынка до 30–40% себестоимости уходит на рекламные расходы. А платит за это общество, уравнивая отечествен-

ных производителей и международные бренды в рекламных расценках. Как мы можем снизить затраты населения России на приобретение отечественных товаров?

Сейчас вместо администраторов из Госплана СССР организатором сотрудничества между производителями и потребителями стало сообщество маркетологов, творцов рекламы и шоуменов, зарабатывающих за наш счет. Кто-то называет их «креативным классом». В дальнейшем затраты общества на него возрастут еще больше.

Один пример. В США уровень рекламных расходов на душу населения составляет около 3000 долл. в год. Для сравнения, в России потребительские расходы составляют около 4000 долл. на каждого жителя.

Какая бы ни была социально-экономическая формация, общество все равно будет кормить кого-то, кто обеспечивает его координацию. Является ли американская модель взаимодействия более дешевой, чем отечественная?

*Чем полезен нерентный бизнес для сотрудничества в обществе?*

Здесь уместно вернуться к вопросу Г.Б. Клейнера о том, что такое бизнес в контексте доклада. В идеале бизнес — это хозяин, менеджер, работники — все.

Достоевский отмечал такую национальную особенность: у нас как только кто-то разбогатеет, так сразу говорят, что он мироед. А ведь нужна очень большая ответственность, чтобы принять решение о закупке оборудования, вложении капитала. Наемный работник не может принять такой ответственности, он не готов к этому риску. Нужно обладать предпринимательским талантом, который должен вознаграждаться больше, чем наемный труд.

В таком бизнесе хозяин заинтересован в благополучии работников, а работники — в процветании хозяина. Три цикла развития трудовых ресурсов (рис. 1 в докладе) показывают, как в процессе роста квалификации работников одновре-

менно увеличивается капитал хозяина (включая производственные и нематериальные активы).

Кроме того, уровень зарплаты работников в нерентном бизнесе напрямую зависит от управленческих способностей руководства. Высокий уровень управления, предотвращая организационные простои, обеспечивает возможность для заинтересованных сотрудников работать в несколько раз эффективнее обычного, окупая повышенные зарплаты. Коллективная заинтересованность в успехе — традиционное преимущество национального труда.

Есть такие компании, где люди счастливы, где хозяин с удовольствием представляет своих ведущих сотрудников клиентам. Это идеал. Можно ли его достигнуть на уровне бизнеса, крупнее 1000 человек работающих? Очень сложно, но примеры есть. Именно нерентный бизнес способен обеспечить живую заинтересованную связь хозяина, работника и общества. Нерентный российский бизнес может являться ключевой частью общества, работающего вместе.

*Какие угрозы стоят перед отечественным нерентным бизнесом?*

Ресурсное и инновационное ограничения объективны в условиях свободной глобальной конкуренции. Пример угроз для развития нерентного бизнеса содержался в выступлении А.В. Щербакова, который рассказал о насосах своей компании, не уступающих по качеству немецким, но более дешевых для наших потребителей.

На самом деле это означает, что германские конкуренты зарабатывают с каждого насоса на нашем рынке больше, чем его фирма. И когда у них возникнет необходимость нарушить условия конкуренции и задавить, они смогут это сделать очень эффективно. Если детально рассмотреть себестоимость предприятия, она скорее всего будет выше, чем у иностранцев. Просто немцы — это «хорошие» конкуренты и им пока невыгодно губить российского игрока.

Если в дальнейшем им будет интересен занимаемый компанией рыночный сегмент, они, накопив ресурсы, просто купят ее со всеми разработками, переведя основное производство за границу. Часть российских кадров останется заниматься продажами и сервисом, но место российских конструкторов займут немецкие, а место российских рабочих — китайские.

Процесс накопления и передачи ресурсов в российских нерентных отраслях — огромная проблема для нашего государства, для его успешного развития.

Проблема «рентный» — «нерентный» более актуальна для анализа развития бизнеса с точки зрения успешности государства, чем напрашивающиеся нравственные и юридические оценки. Если дать возможность развиваться нерентному бизнесу, он сам поднимет тему нравственных ценностей в обществе. Без этого ему просто не получить квалифицированных работников для создаваемых квалифицированных рабочих мест.

Жаль, что доклад произвел ощущение пессимизма. У нас в России население весьма многочисленное и, следовательно, потенциал имеется огромный, потому что «как тяжесть действует охота народа прокормиться и разжиться». Это, безусловно, приведет к успешности государства, если видеть цель развития и пользоваться таким инструментом, как союз нерентного бизнеса и квалифицированного труда.



**Тематическая программа научного семинара  
«Проблемы формирования и реализации  
государственной политики в современной России»  
на 2011 г.**

1. Качество и успешность государственных политик и управления.
2. Об уязвимости государственных режимов «социальной справедливости» СССР, Куба, Беларусь.
3. Проблемы стратегического государственного планирования и управления в современной России.
4. Государственная идеология и ценности в государственной политике и управлении (к становлению политической аксиологии).
5. Правовое государство: проблемы формирования и развития.
6. Современные методы ненасильственной десоверенизации национальной государственной политики.
7. Государственная политика в сфере национальных отношений и нациестроительства в современной России.
8. Понятие и реализация социальной справедливости в современной государственной политике.
9. Советская модель государственного управления: плюсы и минусы, и что может быть заимствовано сегодня.
10. Конфликт справедливости и эффективности в государственном управлении.
11. Качества российского бизнеса как фактор неуспешности российского государства.
12. Текущая государственная политика России и экстраполяционный прогноз ее среднесрочных результатов.
13. Теория политического спектра в государственном прогнозировании и управлении.
14. Государство и религиозные организации: модели отношений.

**Список постоянных участников научного семинара  
«Проблемы формирования и реализации  
государственной политики  
в современной России»**

**Багдасарян Вардан Эрнестович**, доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой Российского государственного университета туризма и сервиса

**Вилисов Максим Владимирович**, кандидат политических наук, заместитель генерального директора Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования

**Володенков Сергей Владимирович**, кандидат политических наук, доцент факультета политологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

**Гаман-Голутвина Оксана Викторовна**, доктор политических наук, профессор, заведующая кафедрой сравнительной политологии МГИМО (У) МИД РФ

**Замятин Дмитрий Николаевич**, доктор культурологии, заведующий Центром гуманитарных исследований пространства Российского научно-исследовательского института культурного и природного наследия им. Д.С. Лихачева

**Исаков Владимир Борисович**, доктор юридических наук, профессор, национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

**Кара-Мурза Сергей Георгиевич**, доктор химических наук, главный научный сотрудник Института социально-политических исследований РАН

**Клейнер Георгий Борисович**, член-корреспондент РАН, заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН

**Клюев Николай Николаевич**, доктор географических наук, ведущий научный сотрудник Института географии РАН

**Колесник Ирина Юрьевна**, руководитель проектов Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования

**Лексин Владимир Николаевич**, доктор экономических наук, руководитель научного направления Института системного анализа РАН

**Мельвиль Андрей Юрьевич**, доктор философских наук, профессор кафедры прикладной политологии Государственного университета — Высшей школы экономики

**Нигматулин Роберт Искандрович**, академик РАН, член Президиума РАН, директор Института океанологии им. П.П. Ширшова

**Пашенко Федор Федорович**, доктор технических наук, заведующий лабораторией интеллектуальных систем управления Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

**Петрунин Юрий Юрьевич**, доктор философских наук, профессор факультета государственного управления Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

**Садков Виктор Георгиевич**, доктор экономических наук, директор межрегионального научно-консалтингового предприятия «СПС»

**Семененко Ирина Станиславовна**, доктор политических наук, заведующая сектором Института мировой экономики и международных отношений РАН, главный научный сотрудник

**Соловьев Александр Иванович**, доктор политических наук, профессор, заведующий кафедрой Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

**Сулакшин Степан Степанович**, доктор физико-математических наук, доктор политических наук, профессор, генеральный директор Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования

**Тимофеева Лидия Николаевна**, доктор политических наук, профессор Российской академии государственной службы при Президенте РФ

**Тихомиров Юрий Александрович**, доктор юридических наук, первый заместитель директора Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ

**Халидов Деньга Шахрудинович**, доктор политических наук, вице — президент Академии геополитических проблем, руководитель Центра исследования проблем этнополитики и ислама

**Цыганов Владимир Викторович**, доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

**Чернавский Дмитрий Сергеевич**, доктор физико-математических наук, профессор, главный научный сотрудник Физического института им. П.Н. Лебедева РАН

**Шабров Олег Федорович**, доктор политических наук, профессор, заведующий кафедрой политологии и политического управления РАГС при Президенте РФ

**Якобсон Лев Ильич**, доктор экономических наук, профессор, первый проректор Государственного университета — Высшей школы экономики

**Якунин Владимир Иванович**, доктор политических наук, заведующий кафедрой государственной политики факультета политологии МГУ им. М.В. Ломоносова, научный руководитель Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования

**Для заметок**

---

**Для заметок**

---

**Для заметок**

---

*Научное издание*

**Качества российского  
бизнеса как фактор неуспешности  
российского государства**

*Материалы постоянно действующего научного семинара  
«Проблемы формирования и реализации  
государственной политики в современной России»*

Выпуск № 7 (45)

Ответственный за выпуск *О.А. Середкина*  
Редактор *Ю.Е. Мешков*  
Художественное оформление *С.Г. Абелин*  
Компьютерная верстка *О.П. Максимова*

Наш адрес: 107078, Россия, г. Москва,  
ул. Каланчевская, д. 15, подъезд 1, этаж 5  
Тел./факс: (495) 981-57-03, 981-57-04, 981-57-09  
E-mail: [frpc@cea.ru](mailto:frpc@cea.ru)  
[www.rusrand.ru](http://www.rusrand.ru)

*Сдано в набор 12.12.2011 г.  
Подписано в печать 15.12.2011 г.  
Формат 60×90<sup>1/16</sup>. Усл. печ. л. 7,5.  
Отпечатано в типографии ГМЦ  
105679, Москва, Измайловское шоссе, 44  
Тираж 500 экз. Заказ 2171*