

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ
122

ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ВТОРОЙ

МОСКВА
2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ВТОРОЙ

МОСКВА
2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ВТОРОЙ

МОСКВА
2009 г.

Данный сборник Научных Трудов Вольного экономического общества России подготовлен в рамках реализации социально значимого проекта в области образования «Экономический рост России и экономическая безопасность». При реализации проекта используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 14 апреля 2008 года № 192-рп.

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-103-5
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Г.Х. ПОПОВ

Главный редактор, президент
Вольного экономического общества
России, президент Международного
Союза экономистов, доктор экономических
наук, профессор

Л.И. АБАЛКИН

Вице-президент, председатель
Научно-практического Совета Вольного
экономического общества России,
научный руководитель Института
экономики РАН, академик РАН,
доктор экономических наук, профессор

И.В. ВОРОНОВА

Координатор-составитель,
вице-президент Вольного экономического
общества России, кандидат
экономических наук, профессор

В.В. ИВАНТЕР

Член Правления Вольного экономического
общества России, директор Института
народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания,
первый вице-президент Вольного
экономического общества России,
академик РАЕН, доктор экономики
и менеджмента, кандидат экономических наук,
профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного
экономического общества России,
советник Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ПРЕДПРИЯТИЕ – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

*23.09.09, Каминный зал ВЭО России
(стенограмма)*

Л.И. Абалкин (Вступительное слово)	9
Г.Б. Клейнер	12
С.В. Федоров	45
Е.М. Марков	52
Е.В. Филиппенкова	59
Ю.Б. Винслав	63
А.В. Козлов	71
К.Б. Норкин	77
В.А. Каменецкий	82
Г.Б. Клейнер (Заключительное слово)	85
Л.И. Абалкин (Заключительное слово)	88
Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России	90

КРУГЛЫЙ СТОЛ

**«ПРЕДПРИЯТИЕ – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО
СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ»**

23.09.09, Каминный зал ВЭО России

(Стенограмма)



ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

Вице-президент ВЭО России, председатель научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Как вы знаете, с начала XXI века наш круглый стол работает по единой тематике, которая называется «Экономический рост России». Здесь очень много разных вопросов, которые мы обсуждаем. Сегодняшний круглый стол, который проводится совместно Вольным экономическим обществом России и Институтом экономики Российской академии наук, посвящен теме «Предприятие – ключевое звено современной российской экономики».

Предваряя обсуждение доклада, я хотел сказать несколько вступительных слов, остановиться на двух позициях. Понятие «ключевое звено», как названо в докладе, имеет достаточно широкое понимание, потому что мы в качестве такого звена можем назвать инновационное развитие экономики, модернизацию, технический прогресс, развитие человеческо-

го капитала в современный век знаний, макроэкономическая стабилизация страны, борьба с инфляцией и т. д.

Думаю, что когда мы говорим о ключевом звене, то надо понимать, что речь идет о системе мер, о системе ключевых звеньев, которые включаются в состав единой стратегии развития страны, определение ее перспектив. Конечно, каждый специалист считает ту проблему, над которой он работает, ключевым звеном. Но с широких позиций мы должны их видеть как систему. Второе, что мне хотелось сказать, касается самого предприятия. Это очень сложное многогранное явление. Ведь в понятие предприятия, как вы понимаете, входит все: от гигантских корпораций до индивидуального производителя. Я посмотрел самые последние данные нашего Государственного федеративного агентства по государственной статистике. На 1 июля 2009 года у нас в стране существует, зафиксировано, зарегистрировано 4 млн 837 тыс. организаций и индивидуальных предпринимателей. Если это прикинуть на численность активного населения, то понимаешь, что речь идет об очень многообразных явлениях. Причем они достаточно разные, хотя и должны решать в принципе какие-то единые задачи. У одного для этого есть соответствующие структуры, подразделения, которые ведут учет, анализ, прогнозируют ситуацию, разрабатывают стратегию, систему ценностей. А с другой стороны, есть индивид, который всем этим тоже должен заниматься в одиночку. Он как бы в одном человеке и жнец, и спец, и программист, и начальник. По-

этому когда мы говорим об этой стороне дела, надо понимать, что нет универсальных структур, универсальных рецептов, пригодных для всех. Здесь должна соблюдаться сложная диалектика – диалектика общего, особенного, индивидуального.

Для того чтобы начать это обсуждение, мы пригласили одного из крупнейших в российской науке специалистов по работе предприятия – Клейнера Георгия Борисовича.

ПРЕДПРИЯТИЯ – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Г.Б. КЛЕЙНЕР,

*заместитель директора по научной работе Центрального
экономико-математического института РАН, член-
корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Название доклада намеренно носит консервативный, традиционалистский характер. Под сходным названием – с небольшими изменениями, связанными с тем, что вместо слова «предприятие» использовались слова «производственное объединение», «научно-производственное объединение» и т.п., – звучали многие дискуссии о состоянии и перспективах предприятий и в дореформенной России, и в период перестройки, и в ряде других стран.

В этом названии отражена позиция автора по отношению к институту предприятия. Она состоит в том, что независимо от важности тех или иных *процессов*, происходящих в экономике – инфляции, экономического роста или спада; независимо от важности тех или иных крупномасштабных экономических *проектов* и значимых *событий* в экономике

предприятие было и остается ключевым структурным звеном современной экономики. По нашему мнению, метафора, определяющая экономику как совокупность взаимосвязанных в цепочки звеньев, или, выражаясь более современным языком, – как сеть, – эта метафора является адекватной и действительно отражает структурное устройство экономики в его объектном выражении. Современная экономика дискретна и коллективна одновременно. (Выражение Г.Х. Попова, окрестившего экономику директивного планирования как административно-командную, в некотором смысле остается справедливым и сейчас: российская экономика состоит из предприятий, управляемых командами топ-менеджеров, отношения между которыми носят административный характер.) Разумеется, экономика имеет иерархическое устройство (насчитывается до 7 уровней от мегаэкономики до наноэкономики, см.: Клейнер, 2004), можно рассматривать и другие виды структуризации – по отраслям, видам деятельности и т.д., но деление экономики на самостоятельные организации остается основным. От того, как мы будем развивать предприятия или вообще не будем этого делать, зависят на самом деле все экономические процессы на всех уровнях иерархии.

В докладе, отражающем результаты исследований, поддержанных грантом РФФИ, проект 08–06–00223а, исследуется роль предприятия в современной экономике (в том числе и в развитии мирового кризиса), альтернативных концепциях

предприятия и состоянии российских предприятий, а также в решении системных проблем этого важнейшего экономического звена.

Роль и функции предприятия в экономике

Предприятие является минимальной экономической системой, то есть минимальной по размерам системой, осуществляющей все четыре основных экономических процесса – производство, распределение, обмен и потребление. Это означает, что предприятие служит минимальной «клеткой» экономического организма. Человек, скажем, выступающий как наемный работник (а в противном случае он является предпринимателем), осуществляет производство, потребление, но не имеет права распределять и обменивать производимую им продукцию. Предприятие – основной элемент экономического ландшафта любой страны. Государство – это не только народ, не только территория и ее недра, но и экономический ландшафт, т. е. совокупность предприятий.

Предприятие – многофункциональная система. Предприятие – интеграции материальных и нематериальных факторов и ресурсов, которые осуществляются на уровне предприятия. Предприятие – создатель и аккумулятор знаний. Наряду с производственной деятельностью предприятие постоянно ведет исследовательскую работу, хотя не является профессиональной исследовательской организацией. Вместе

с тем предприятия порой имеют больше прав называться исследовательскими организациями, чем иные университеты. Предприятие постоянно и незаметно ведет исследовательскую работу: оно познает экономику, рынок, технологии. И на первое место в конкуренции выходят именно те предприятия, в которых этот уровень познания, во-первых, достаточно высок и, во-вторых, может передаваться из поколения в поколение.

Предприятие является в значительной степени микромоделью государства. Если мы посмотрим на то, как развивается наше государство и какие проблемы существуют на предприятиях, мы увидим очень много общего. Я не хочу на этом подробно останавливаться, но, скажем, такая фундаментальная проблема, как переход России к новому рыночному укладу, основывалась, об этом сейчас мало кто помнит, на чрезвычайно важном этапе – организации, а затем расширении и углублении хозрасчета на предприятиях. Фактически рыночные институты мы опробовали на огромном массиве предприятий в начале 1980-х годов. Там мы столкнулись со всеми плюсами и минусами, и я должен сказать по личному опыту, что участие в этой работе позволяет мне определить те подводные камни, с которыми сталкивается рыночная экономика в тех или иных аспектах сейчас.

Хотелось бы упомянуть о предприятии и как об инкубаторе и полигоне для развития различных социально-экономических институтов. Существует очень большая дис-

куссия на ту тему, где рождаются институты, как они эволюционируют и т.д. Согласно моей концепции, институты формируются из некоторых базовых, элементарных, если угодно, частиц, проходящих обкатку на предприятиях. Несмотря на то, что предприятия кажутся чисто административными образованиями, практически все социально-экономические институты, которые действуют в масштабе страны, проецируются на предприятие и проходят там либо стадию положительной оценки, либо стадию отрицательной оценки и отторжения. Достаточно заметить, что, если мы говорим об институционализации отдельного индивида, о его социализации, мы не можем пройти мимо предприятия. Если предприятие не справляется с этой задачей, с институционализацией его участников, мы можем считать, что предприятие неэффективно.

Наконец, хотелось бы сказать о предприятии как о некоем социально-экономическом стабилизаторе. Поскольку предприятие живет по принципу *going concern*, иначе говоря, принципу непрерывности и неограниченности срока действия, – а на этом в принципе основан и бухгалтерский учет, и управленческие действия, которые осуществляются на предприятии, – оно как бы стабилизирует экономику. Предприятие работает *кумулятивно* по отношению ко времени. Мы сейчас видим, с какими трудностями сталкиваются предприятия, которые пытаются повернуть время назад, то есть перейти от стадии роста к стадии сжатия, *downsizing*'а. Как

правило, для предприятия такие эксперименты оканчиваются крайне плачевно. Я с этим сталкивался на протяжении последних двадцати лет преобразований, когда downsizing – стремление снизить размер предприятия в численности ли, в охвате ли рынка, в каких-то других размерных показателях, – как правило, становилось губительным для предприятия или по крайней мере ставило его на грань риска.

Прежде чем завершить тему о роли предприятия в современной экономике, остановлюсь еще на одном вопросе. Для России предприятие – значительно более существенный элемент социально-экономического пространства, чем для большинства стран мира. Мы так устроены, что уважение и самореализацию можем получить только в трудовом процессе, в трудовом коллективе. Если этой самореализации недостаточно, если мы не получаем должной оценки в коллективе, начинаются разнообразные явления, которые хорошо известны тем, кто когда-либо в соответствующей ситуации задавал вопрос: «Ты меня уважаешь?» Это уважение в первую очередь должно быть получено на предприятии. Перефразируя Е. Евтушенко, можно сказать, что «завод в России больше, чем завод». И если человек не находит себе предприятия по плечу, то считайте, что в России он выключен из жизни. У меня в связи с этим были даже предложения, касающиеся службы занятости. Желательно, чтобы она не просто выдавала пособие по безработице от своего имени или от имени государства, а чтобы это делалось через предприятие. Государ-

ство доплачивало бы предприятию за работу тех людей, которых оно собирается сократить или уже сократило. Таким образом, эти люди сохраняются как работники предприятия и впоследствии при благоприятном изменении конъюнктуры могут сыграть важную роль на предприятии. Такой механизм – единственный способ неисключения человека из социальной жизни.

Из всего сказанного вытекает, что предприятие составляет своеобразный остов экономики. Подобно тому, как индивиды являются «суверенными» субъектами социума, предприятия должны быть «суверенными» субъектами экономики. И если мы хотим сохранить социум, если мы ставим задачу сбережения народа, мы должны в той или иной степени сберечь и экономический ландшафт территории, где этот народ проживает. Это чрезвычайно важная позиция, которая имеет осмысленную альтернативу, но которая служит краеугольным камнем всей данной работы.

И последнее, что хотелось бы сказать по поводу роли предприятия в экономике. Нельзя пройти мимо темы мирового кризиса. Не касаясь здесь подробно вопросов генезиса и особенностей кризиса, хочу сделать несколько замечаний о роли предприятий в зарождении и преодолении кризиса.

Во-первых, я рассматриваю здесь кризис в определении Рене Жирара как «войну всех против всех». Кризис – это не просто депрессия, не просто рецессия, а противостояние противоположных факторов, которое еще не разрешилось победой тех или иных. Отметим основные проявления кризиса:

- утрата общих ценностей и оценок, эталонов;
- «рефлексивный характер» кризиса (Дж. Сорос);
- положительная обратная связь, паника;
- тотальное недоверие;
- смешение реальных и виртуальных ценностей;
- резкое ослабление (вплоть до банкротства и/или прекращения деятельности) экономических организаций макро-, мезо- и микроуровня.

В настоящее время известно множество гипотез, объясняющих происхождение кризиса. Все они имеют право на существование, но ни одна из них не исключает остальных: ни смена технологических укладов, ни моральное оскудение общества, ни длинные волны Кондратьева и т.д. Но при всех условиях мы не должны забыть о том, что этому кризису 2008–2009 годов предшествовал не так давно, в начале 2000-х годов, кризис корпоративного управления! Он был хорошо, обсуждался в мировой литературе, и его суть заключалась в разрыве связей между участниками производства в корпорациях. Предприятие как интегратор в той или иной мере соединяет, сводит воедино интересы многих субъектов, групп и элементов населения: и инвесторов, и работников, и управляющих, и потребителей, и местной администрации. И вот эта интеграционная функция предприятия, – в особенности если речь идет о корпоративных предприятиях, то есть предприятиях с разделенной собственностью, – была у всех на устах в начале 2000-х годов: и «Энрон», и «Пармалат», и

«ВорлдКом» – у всех были свои особенности, но суть одна: трещины между социальными группами участников общего дела, с одной стороны, и между предприятием и обществом, с другой. Именно эти трещины, выйдя за пределы предприятий, поползли дальше и превратились в разломы между социальными группами. Что такое «отрыв реального сектора от фондового рынка»? Это разлом между знаниями непосредственных участников производства на предприятии – работников, менеджеров, в какой-то степени поставщиков и потребителей, тех, кто «держит руку на пульсе производства», с одной стороны, и знаниями инвесторов, брокеров, консультантов и других субъектов фондового рынка, т. е. тех, кто следит за «пульсом» фондового рынка, с другой.

Когда была утеряна целостность предприятий, тогда мы потеряли и целостность экономики, тогда разорвалась связь между реальным и финансовым рынками, тогда создались предпосылки мирового кризиса.

Для оживления хотел бы предложить графический образ кризиса (см. рис. 1). Кризис – это джинн, существо, которое может приносить людям и пользу, и вред. Эта двойственность выделяет его из остальных мифологических существ. Джинн-кризис постоянно находится в некоем сосуде и в этот период себя никак не проявляет. Однако при определенном состоянии этого сосуда в дыму и пламени он покидает сосуд и становится реальным участником событий в экономике. Метафора здесь состоит в том, что кризис, как джинн из лампы, вышел из

предприятия. Непрозрачная и искажающая информацию межфирменная экономическая среда сыграла роль дыма и пламени, из которого появился джинн. Эту среду делали непрозрачной, как мы теперь знаем, аудиторские, рейтинговые и консалтинговые компании, которые сообщали обществу неверную информацию о предприятиях. В этой среде из трещин и разломов корпоративного управления на свет явился кризис.



Рис. 1. Мировой социально-экономический кризис как образ: лампа, пламя, джинн

Так же, как и джинн, он может быть выпущен из бутылки, а может быть и водворен обратно. Такая задача и стоит перед нами. Трещины на предприятиях должны быть заделаны, а разломы в экономике – ликвидированы. Таким образом, еще одной ролью предприятия является антикризисная роль – в очень разных аспектах, но сейчас она наиболее важна в аспекте мирового кризиса. Кризис не является специальной темой данной работы, поэтому ограничимся здесь кратким описанием его сущности в системном плане: причиной кризиса стал дисбаланс между экономическими системами разных типов и дисфункций этих систем: дисфункциями организаций, сред и естественных процессов, гипертрофия проектов.

Итог наших рассмотрений состоит в следующем: предприятия – многофункциональный объект, и понятие эффективности предприятия также многоаспектно. Мы должны оценивать роль предприятия по многим составляющим и делать вывод о его неэффективности лишь в случае, когда все эти составляющие ни сейчас, ни в обозримом будущем не имеют шансов на реализацию.

Состояние российских предприятий

В данном разделе мы приведем фактические данные о функциональном состоянии российских предприятий.

**Динамика производства ВВП в % к значению
условного среднего квартала 2003 года
(1/4 номинального значения ВВП за 2003 г.)**

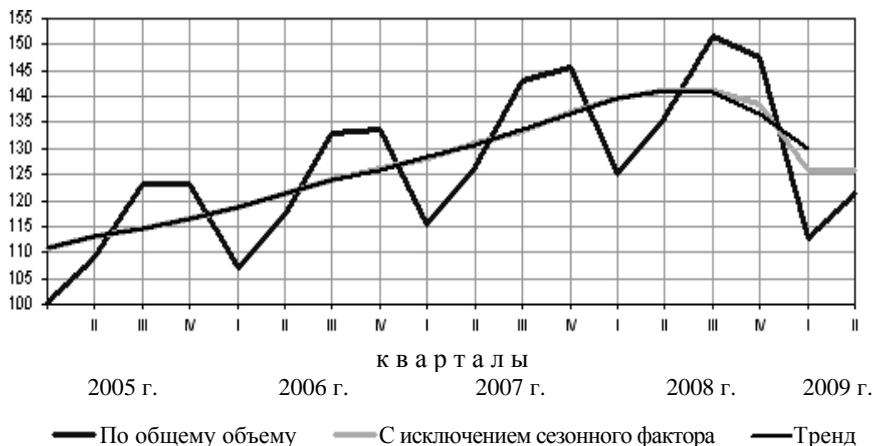


Рис. 2. Динамика изменения ВВП с 2005 г.

График общей динамики ВВП за последние 4 года, представленный на рис. 2, говорит не только о падении ВВП в годы кризиса, но и о негативной внутригодовой цикличности производства. Она свидетельствует о нестабильности производства, неоправданных, не вызванных изменениями конъюнктуры колебаниях в работе предприятий. Это говорит о «стабильной неустойчивости» работы предприятия в течение года: календарные даты имеют стабильно повторяющиеся спады в течение года, что не соответствует самой сути производственного процесса.

Индексы промышленного производства
(в % к производственному значению)

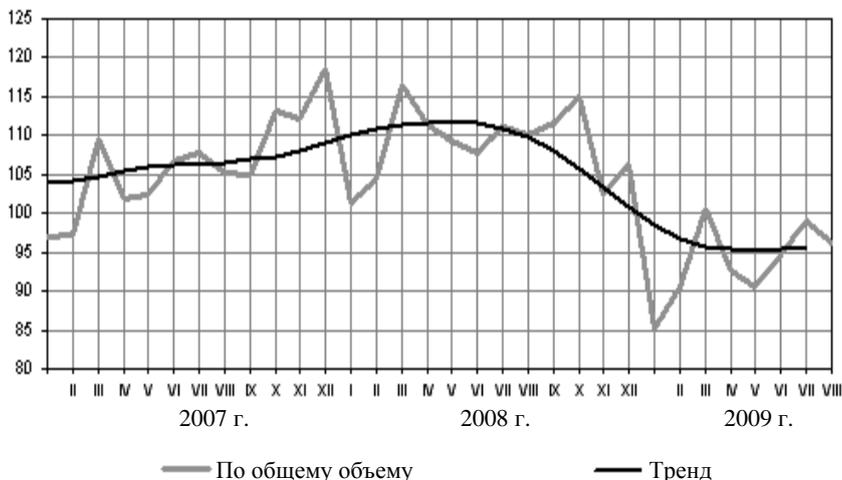


Рис. 3. Индекс промышленного производства

Объемы производства на промышленных предприятиях также падают в последние два года (рис. 3), в то время как цены на добываемые полезные ископаемые, в отличие от цен на обрабатывающую продукцию, в течение 2008–2009 гг. резко растут (рис. 4).

Теперь обратимся непосредственно к состоянию и динамике популяции российских предприятий и их финансово-экономическому положению. На рис. 5 представлена динамика числа предприятий в России, по данным Росстата с 2001 г. Мы видим, что число предприятий монотонно возрастает с 2001 по 2006 год с 3347 тыс. до 4767 тыс. единиц, после чего

Индексы цен производителей (в % к декабрю 2008 года)

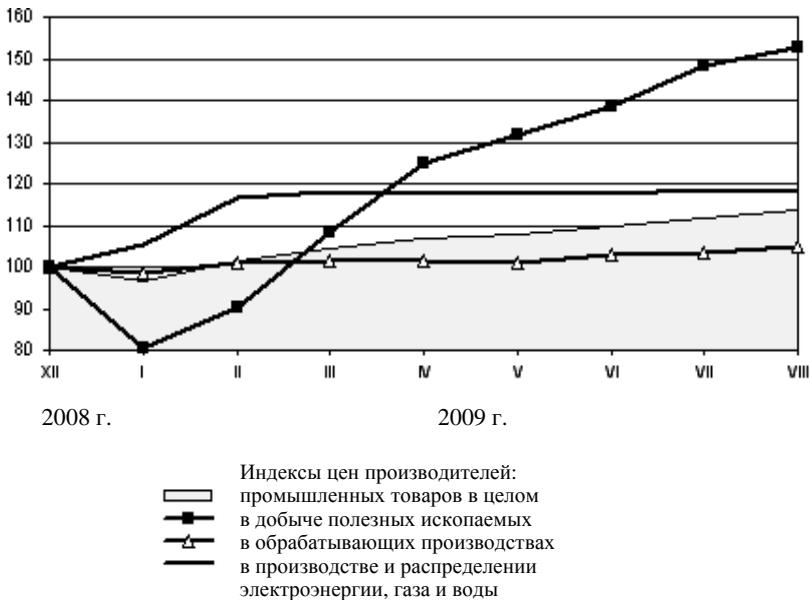


Рис. 4. Динамика цен в промышленности в 2008–2009 гг.

вновь начинает монотонно возрастать с 4507 тыс. в 2007 г. до 4772 тыс. на начало 2009 г. Снижение числа самостоятельных хозяйствующих субъектов в 2007 г. связано с проведенной в этом году кампанией по инвентаризации множества предприятий и насильственной ликвидации (в судебном порядке) предприятий, не осуществляющих хозяйственную деятельность в соответствии с законодательством (см. рис. 6).

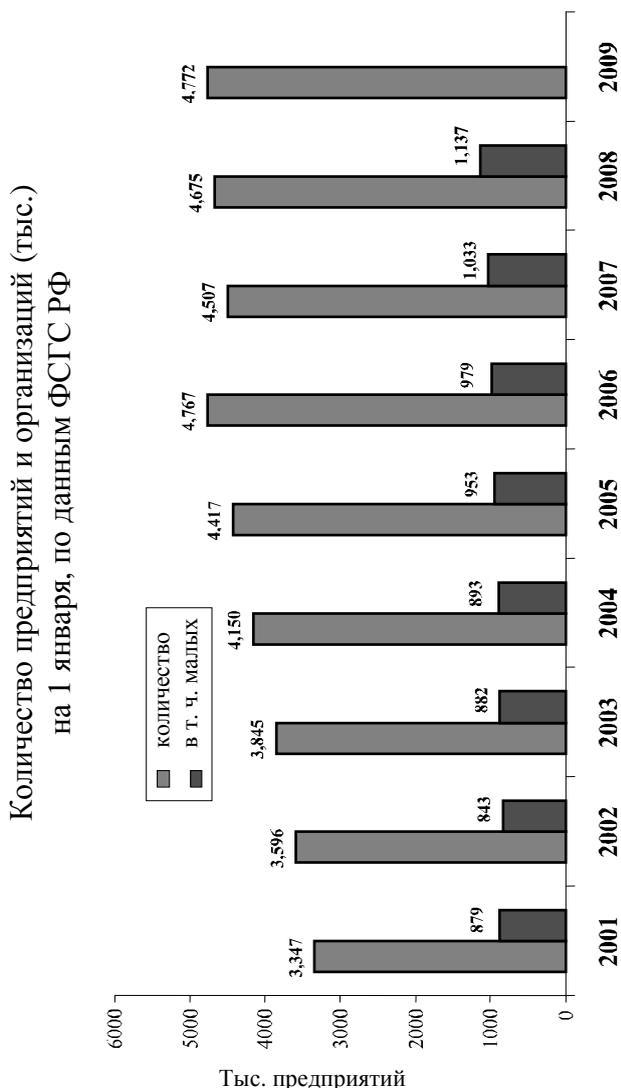


Рис. 5. Динамика числа предприятий

Количество записей о регистрации и о ликвидации юридических лиц (тыс.), по данным ФНС РФ

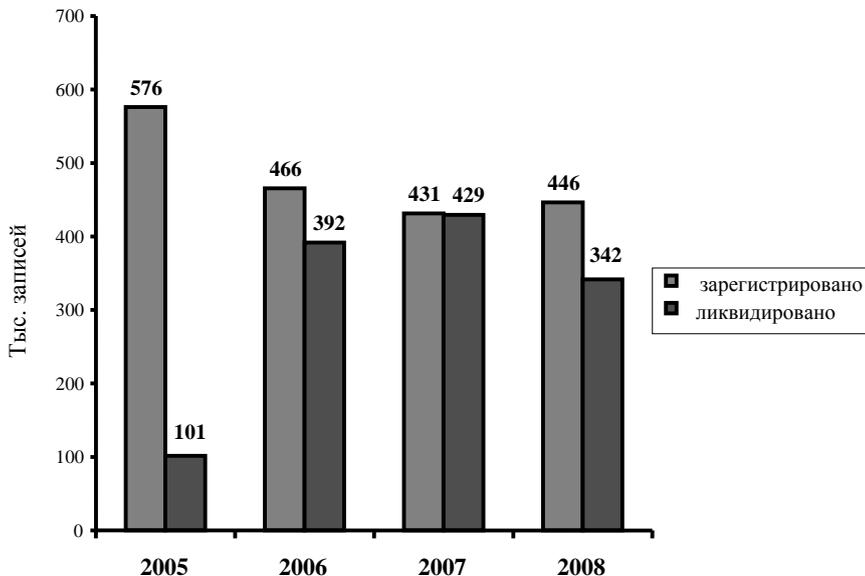


Рис. 6. Регистрация и ликвидация предприятий

Необходимо подчеркнуть, что статистика числа предприятий, фиксируемая ФСГС, не отражает реального числа предприятий России. Большая часть из этих предприятий является пустыми и однодневками. Теоретически множество юридических лиц и соответственно статистика по этим юридическим лицам в России, – и это характерное именно для России явление, отличное от того, что есть в других странах, – не совпадает с множеством реально существующих хозяй-

ствующих субъектов. На одном из предприятий, где я был недавно, даже отдельные подразделения заводоуправления стали самостоятельными юридическими лицами. Казалось бы, что это все невинные игры, но они наносят существенный вред людям – нарушается трудовое законодательство. Если в отношении вас допущена несправедливость, вы идете к директору предприятия. Но формальным директором является начальник отдела, где вы работаете. Его возможности ограничены. Вы не можете реализовать свои права. В итоге за нарушение никто не несет ответственности.

Приведем также данные о финансово-экономическом состоянии предприятий промышленности, полученные в результате опросов руководителей предприятий, проводимых Российским экономическим барометром (РЭБ, 2009).

1. У 37% промышленных предприятий в I кв. 2009 г. производственные мощности снизились (в 2008 г. мощности снизились у 27%).

2. Доля предприятий, не закупающих оборудование два и более месяцев подряд, – 50% (в 2008 г. было 33%).

3. Загрузка рабочей силы в апреле – 76% (в 2008 г. было 90%).

4. Доля убыточных организаций в I кв. 2009 г. составила 35,5% (в 2008 г. – 29,4%).

5. Доля продаж за наличные деньги в апреле 2009 г. – 18% (в 2008 г. было 13%).

б. Доля руководителей предприятий, не понимающих экономическую политику государства, а за 3–4 месяца: во II-м квартале 2009 г. – 41%, доля руководителей, одобряющих эту политику, – 11%.

Из приведенных данных видно, что большая часть предприятий не ведет никакой инвестиционной деятельности. Загрузка рабочей силы в апреле была 76% – следует ждать сокращений. Обращает на себя внимание последний пункт: доля руководителей предприятий, не понимающих экономическую политику государства, во втором квартале, сейчас, составляет 41%. Это рекордная величина за все время наблюдений. А доля руководителей, одобряющих эту политику, составляет 11%.

Все приведенные данные свидетельствуют о неудовлетворительном состоянии предприятий. Однако значительно более важным являются внутренние фундаментальные проблемы предприятий. В кратких формулировках эти проблемы могут быть перечислены следующим образом.

1. Утрата суверенитета предприятия.

Включение предприятий в холдинговые структуры, в особенности размещающиеся вдали от дислокации предприятия, часто приводит к лишению предприятий прав распоряжаться производимой продукцией, заключать договора о поставках, распределять полученную прибыль. Фактически предприятия превращаются в цеха («цеховизация»). Это чрезвычайно важное явление для экономики. Мы не сможем построить

рыночную и сбалансированно-рыночную экономику, если предприятия будут управляться «из Москвы» (или Питера), а сейчас, к сожалению, это является общим местом.

2. Дисбаланс в распределении прав и ответственности между участниками деятельности корпорации и для каждого участника.

Ограниченная ответственность собственников подавляющего числа российских предприятий находится в состоянии дисбаланса с практически неограниченными правами собственника, включая право на закрытие предприятия и вывод его активов.

3. Эксцентриситет управления.

В принципе возможны следующие схемы расположения центра управления по отношению к предприятию:

- орган управления находится внутри самого предприятия (*самоуправление*);
- предприятие управляется из отдаленного центра, единого для широкого множества предприятий и базирующегося, естественно, вне предприятия (*централизованное управление*);
- орган управления находится вне предприятия, но не отдален от него настолько, насколько в предыдущем случае, и не является единым для всех предприятий (*корпоративное управление*).

Концентрация акций у внешних собственников порождает ситуацию ослабления «центров власти» – внутри коллектива

и вне предприятия. Это порождает, в свою очередь, утерю целостности предприятия, его фрагментацию. Предприятия уподобляются провинциальным поселениям, влачащим жалкое существование вдали от центра.

4. Неравноправие различных групп акционеров (в том числе – миноритарных и мажоритарных).

5. Столкновение двух видов прав: права, основанного на отношениях собственности, и права, основанного на трудовых отношениях.

6. Многоуровневая («фрактальная»), внутрикорпоративная коррупция.

Альтернативные концепции предприятия

Каковы варианты выхода из этой ситуации? Для ответа на этот вопрос прежде всего необходимо определиться с тем, какими мы хотели бы видеть российские предприятия, иными словами – определиться с концепцией предприятия. Ниже представлены шесть вариантов концепции предприятий. Эти варианты существуют реально в мире и известны в экономической теории. Каждому, кто профессионально занимается или хотя бы просто интересуется проблемой предприятий, придется делать выбор в пользу той или иной концепции или их сочетания.

Вот эти концепции.

1) Предприятие – средство реализации интересов акционеров («американский» подход).

2) Предприятие – средство реализации ожиданий всех заинтересованных лиц («европейский» подход).

3) Предприятие – средство удовлетворения интересов потребителей («советский» подход).

4) Предприятие – средство удовлетворения интересов работников («югославский» подход).

5) Предприятие – суверенный субъект экономики независимо от того, кто является его собственником («корпоративно-гражданский» подход).

6) «Предприятие – моральный агент» («гуманистический» подход).

Что же такое предприятие – Гулливер в стране лилипутов или Гулливер в стране великанов?

В «американской» модели предприятие рассматривается как средство умножения дохода инвесторов – акционеров. В «европейской» модели предприятие – средство реализации ожиданий всех заинтересованных лиц. Это концепция, которая получила развитие в Европе, когда множество стейкхолдеров, так сказать, держателей интересов, и являются тем органом, кто имеет право руководить предприятием в стратегическом смысле. Предприятие – средство удовлетворения интересов потребителей. Такая концепция доминировала в советский период. Она тоже имеет право на существование. Следующая модель: предприятие – средство удовлетворения интересов работников. В Югославии эта точка зрения получила развитие, и мы знаем ее как югослав-

скую модель предприятия. И наконец, корпоративно-гражданский подход, в котором предприятие выступает как суверенная единица. И это очень существенный момент. Он дополняется шестым номером, который говорит о предприятии не просто как о суверенном агенте, а как об агенте моральном, носителе и распространителе определенной морали. Хочу напомнить, что в Гражданском кодексе понятие предприятия существует, но оно носит урезанный характер. Предприятие, согласно Гражданскому кодексу, – это имущественный комплекс. Это неслучайно. Неслучайно мы оторвали от предприятия как экономического объекта одну его сторону – имущественную, – поскольку во времена разработки ГК всем хотелось, чтобы как можно скорее заработал фондовый рынок. Сейчас же предприятия продаются и покупаются, как говорится, вместе с людишками, т. е. вместе с работниками. В сегодняшних условиях продажа предприятия, появление нового собственника для предприятия, для коллектива предприятия, для его места в экономике – это, как правило, потрясение.

Какую модель предприятия следует предпочесть остальным в России? Ответ на этот вопрос звучит следующим образом: для устойчивости и эффективности экономики необходимо, чтобы в ней функционировали **пять секторов** с корпорациями «американской», «европейской», «советской», «югославской» и «корпоративно-гражданской» моделей.

Что делать?

На рис. 7 символически изображены пять сфер, с которыми имеет дело предприятие. Это внутренняя сфера, внешняя сфера, сферы прошлого и будущего и, наконец, само предприятие как целостность. Сфера прошлого не подлежит управлению, сфера будущего зависит от сочетания многих и многих факторов. Наибольший интерес для управления представляют три оставшиеся сферы. Сформулируем принципы, на которых должно базироваться управление предприятием с учетом этого подхода.

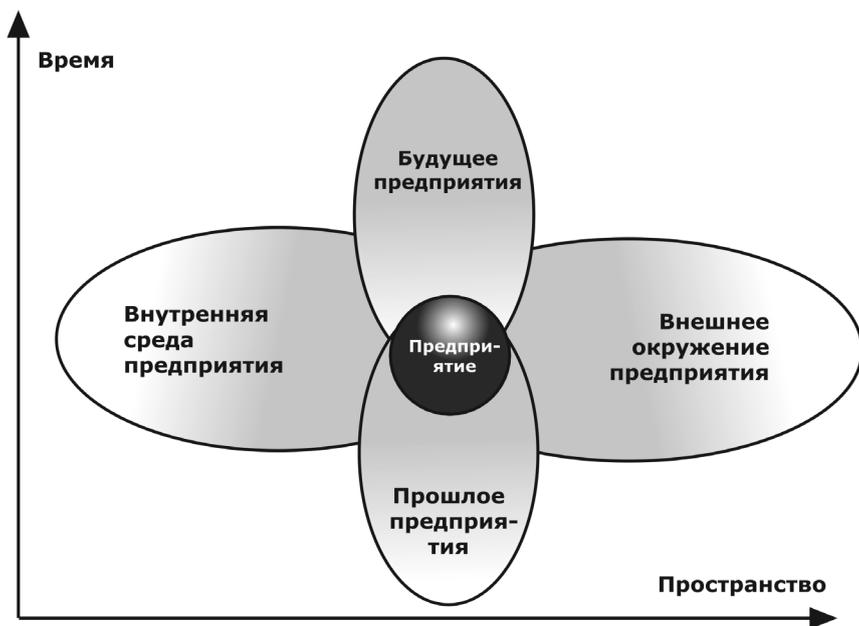


Рис. 7. Подсистемы, составляющие конфигурацию функционирования предприятия

- ***Принцип суверенности:*** предприятие представляет собой «суверенный» объект экономики и одновременно сложную социально-экономическую систему.

- ***Принцип системности:*** корпоративное управление, корпоративный менеджмент и управление компанией в целом рассматриваются как различные и взаимодействующие социально-экономические системы.

- ***Принцип представительности:*** каждая из указанных систем должна иметь адекватное представительство в механизмах принятия решений.

- ***Принцип сбалансированности:*** в долгосрочном периоде должен достигаться баланс давления внутренних сил и внешних сил на руководство компании.

Современная структура управления корпорациями не обеспечивает, по сути дела, ни один из этих принципов.

В настоящее время управление перечисленными в табл. 1 подсистемами осуществляется: для внутренней среды компании – системой корпоративного менеджмента; для внешней среды – системой корпоративного управления (в узком смысле) и системой корпоративного маркетинга; для границы компании – системой управления безопасности компании (рис. 8).

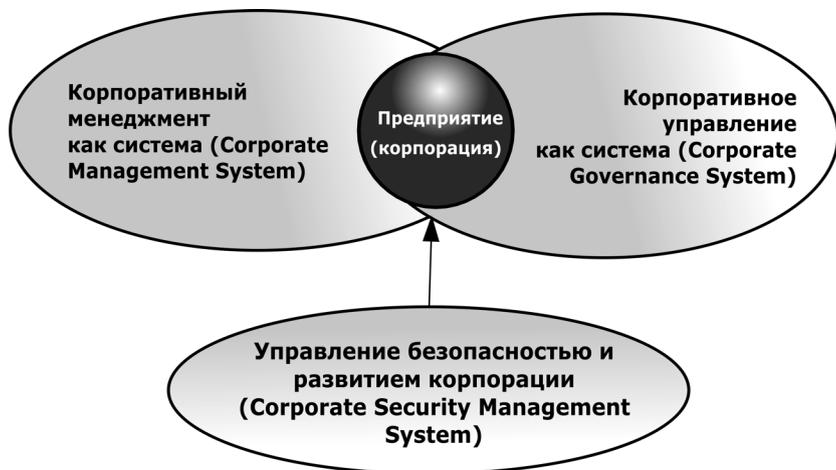


Рис. 8. Основные системы, реализующие управление предприятием

Для реализации принципов гармоничной экономики в корпоративном управлении предлагается создание на корпоративном предприятии *трех* достаточно самостоятельных представительных структур:

- структуры, формирующей и отражающей интересы акционеров–аутсайдеров (структура корпоративного управления);
- структуры, формирующей и отражающей интересы инсайдеров (структура корпоративного менеджмента);
- структуры, формирующей и отражающей интересы и позиции компании в целом как юридического лица и экономической единицы (структура корпоративной безопасности и развития).

Как следует организовать структуру и взаимодействие этих систем? Для этого необходимо постоянное и параллельное функционирование трех структур корпоративного управления (в широком смысле слова), своеобразный трехпалатный парламент.

Существующая сейчас система корпоративного управления предусматривает фактически в органах принятия важнейших решений только представительство внешней среды, компании, точнее, внешнего акционерного окружения компании, и включает два органа: общее собрание акционеров и избираемый им совет директоров. При этом за общим собранием, как правило, закрепляются полномочия в принятии решений, которые определяют механизмы принятия стратегических управленческих решений. Совет директоров формирует управляющий орган – правление, осуществляющий исполнительную власть в корпорации. Тактические и оперативные решения, как правило, – прерогатива правления компании. Таким образом, существующая структура управления корпоративными предприятиями построена по «одноканальному» вертикальному принципу: «общее собрание акционеров – совет директоров – правление». В такой структуре не представлены: а) интересы внутренней среды компании; б) интересы самой компании как целого.

Предлагается «трехпалатная» структура органов стратегического управления компаниями, реализующая управление

внутренней средой компании, внешним окружением и самой компанией как субъектом (рис. 9). Правый куст – взаимодействие компании с внешней средой в стратегическом и тактическом смысле, средний куст – безопасности, левый куст – управление внутренней средой, «верхний уровень» («корона») – общее управление компанией.

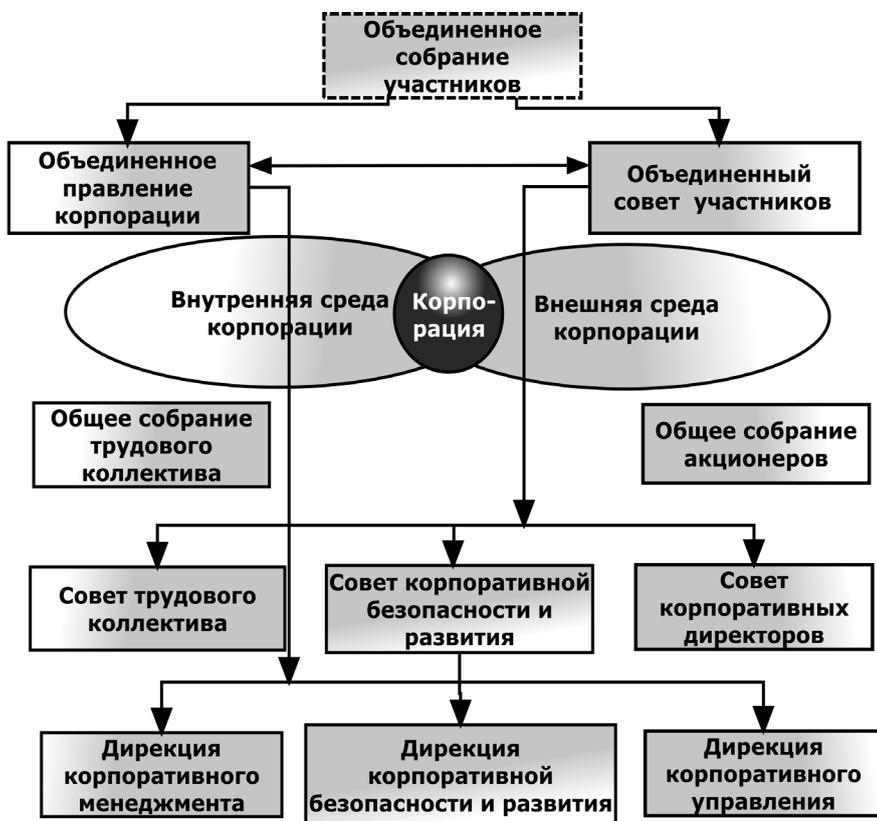


Рис. 9. Структура гармоничного корпоративного управления

Согласно этой схеме в каждой из трех систем, показанных на рис. 9, также должны быть созданы «законодательные» и «исполнительные» органы управления. В их функции входит принятие оперативных тактических решений по управлению этими системами на основе стратегических решений, вырабатываемых представительными органами. Назовем исполнительные органы условно «дирекциями».

Таким образом, возникают:

- дирекция корпоративного управления компании;
- дирекция корпоративного менеджмента (внутрифирменного управления) компании;
- дирекция безопасности и развития компании (может совпадать с советом по корпоративной безопасности и развитию компании).

«Советы» и «дирекции» должны стать частями соответственно законодательной и исполнительной власти в компании. Если следовать логике разделения представительной и исполнительной властей, а также стратегического и тактического управления, то система объединенного корпоративного управления может строиться следующим образом.

Высшим органом представительного управления является *объединенное собрание* участников (инвесторов и бенефициариев, включая работников)¹. Поводом для подготовки и проведения такого собрания является необходимость приня-

¹ Орган является высшим лишь по ограниченному кругу вопросов.

тия суперстратегических решений, касающихся идентичности и существования компании, в том числе – реорганизации и ликвидации компании. Объединенное собрание участников собирается эпизодически, в случае постановки вопроса о реорганизации или ликвидации компании.

Следующим по уровню объединенным представительным органом, ориентированным на принятие стратегических решений, является *объединенный совет* участников, который формируется на основе совета директоров, совета трудового коллектива и совета по корпоративной безопасности и развитию. Основная прерогатива этого «трехпалатного» органа – подготовка и принятие стратегических решений, касающихся всей объединенной корпоративной системы.

Исполнительный орган корпоративной системы формируется на основе исполнительных органов трех подсистем: корпоративного управления, корпоративного менеджмента и корпоративной безопасности. Его можно было бы назвать *объединенным правлением* компании.

Предлагаемая структура органов управления корпоративными предприятиями (компаниями) реализует принципы сбалансированности прав и ответственности как для отдельного стейкхолдера, так и для всей их совокупности.

Суммируем вытекающие из вышеизложенной теории результаты, касающиеся наиболее масштабных и неотложных мер по трансформации российской экономики, которые должны быть проведены для преодоления последствий кри-

зиса, недопущения наступления новых кризисов и развития российской экономики. Необходимы следующие группы реформ.

1. Реформа управления предприятиями на основе партнерства всех основных групп участников производства, суверенитета и целостности предприятия. Повышение роли техноструктуры.

2. Реформа процессов создания и ликвидации предприятий, направленная на укрепление суверенитета предприятия («антидомино»), повышение ответственности учредителей.

3. Восстановление внутриотраслевого взаимодействия. Баланс четырех сил: конкуренции, кооперации, интеграции, инерции.

4. Реформа аудиторско-рейтинговых и консалтинговых агентств, направленная на повышение ответственности за достоверность сведений, предоставляемых этими компаниями обществу.

5. Усиление контроля общества (включая коллектив предприятия) за деятельностью корпораций.

6. Создание многоуровневой, многообъектной и многоаспектной системы стратегического планирования.

7. Коренное изменение теоретической базы реформ в микроэкономике.

Некоторые комментарии. Нужна реформа управления предприятиями на основе партнерства всех основных групп участников производства, нужно ограничение прав собст-

венников. Подавляющее большинство предприятий, и ООО, и АО, и некоммерческие партнерства, и др., являются предприятиями в форме ограниченной ответственности собственников. Если ограничена ответственность, то должны быть ограничены и права. Собственники должны координировать свою деятельность с остальными участниками производства. Далее. Необходимо (я утверждаю это вопреки распространенной точке зрения) реформировать процессы создания и ликвидации предприятия. Сейчас мы идем по пути облегчения создания, но это путь, который ведет в пучину коррупции, а еще страшнее – в пучину недоверия к предприятиям – хозяйствующим субъектам. Легкое создание предприятия – это предпосылка того, что вас так же легко могут обмануть. Создание каждого нового живого (в прямом и переносном смысле) объекта – это не только труд, это потрясение. Я не хочу здесь приводить аналогии, а хочу только сформулировать точку зрения. Она состоит в том, что от уведомительного порядка, к которому мы стремимся, нужно прийти к более упорядоченному и ответственному порядку создания и ликвидации предприятий.

По поводу отраслей. Мы ликвидировали отрасль в статистике. Предполагаю, что конкуренция не является единственным отношением, которое связывает одноотраслевые предприятия. Потеряв внутриотраслевую кооперацию, мы растеряли возможности распространения научно-технического прогресса и приобрели целый ряд других негативных последствий.

Должна быть восстановлена отраслевая структура и многообразии внутриотраслевых отношений: от конкуренции до кооперации.

И, может быть, самое важное. Теоретическая база, на которую опиралось преобразование российской экономики в течение двадцати лет, к сожалению, является неудовлетворительной. Она покоится на устаревших представлениях, на устаревших конструкциях. Рискну на резкое утверждение: необходимо вскрытие этого нарыва. Необходимо понять, какая же концепция предприятия стоит за теми преобразованиями, которые были сделаны в экономике в последние годы, и какая концепция должна возобладать в годы последующие.

А теперь давайте перейдем к тому, что делать не надо.

Чего же не надо делать? Не надо воспроизводить неэффективную институциональную структуру предприятий, межфирменных взаимоотношений и связей: предприятие – государство – общество. Не надо заливать общественными деньгами провалы менеджмента, макроуправления и ответственность собственников. Не надо опираться на устаревшие концепции экономической теории, не надо сокращать затраты на науку, переводить ее исключительно на проектное финансирование и, наконец, не надо концентрироваться (это отдельная тема) на так называемых «прорывных» общественных технологиях (проектах), сулящих быструю выгоду, но противоречащих системному развитию всего социально-экономического пространства страны. Такие инициативы

часто приводят к тому, что меньшая часть общества оказывается в прорыве, а остальная – в проруби.

И самое последнее. Вспомним метафору, сравнивающую кризис с джинном. Если нам удастся выполнить указанные мероприятия, коренным образом реформировать предприятия и взаимоотношения между ними, если трещины, раскалывающие предприятия изнутри, будут заделаны и предприятия превратятся в целостные конкуренто- и кооперационноспособные социально-экономические объекты, джинн кризиса может быть надолго лишен активности, водворен обратно «в лампу», в дальний угол предприятия, и исчезнет из повестки дня мировой экономики (рис. 10).

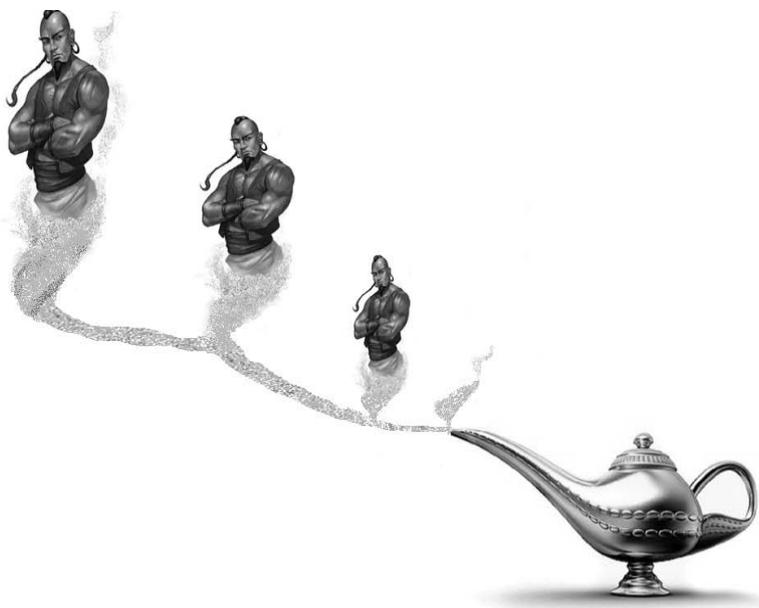


Рис. 10. Водворение джинна кризиса в сосуд

ВЛИЯНИЕ МОНОПОЛИЙ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ)

С.В. ФЕДОРОВ,

*председатель правления Ассоциации промышленников
и предпринимателей, к.т.н. (г. Санкт-Петербург)*

Уважаемый Леонид Иванович, уважаемые коллеги, большое спасибо за то, что вы предоставили мне возможность выступить в таком блестящем экономическом обществе. Я остановлюсь на тех проблемах, с которыми мы столкнулись в Петербурге.

Довожу до вашего сведения, что сегодня Санкт-Петербург является лидером по количеству субъектов малого предпринимательства: около 270 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса. Это 35 предприятий на каждую тысячу населения, что в 5 раз выше, чем по стране. В среднем по России 7 предприятий. В Санкт-Петербурге успешно реализуется программа поддержки малого предпринимательства «Открытое небо», включающая 18 спецпрограмм и предусматривающая на их реализацию выделение 2774 млн руб. Обратите

внимание, что сегодня уровень поддержки малого бизнеса в несколько десятков раз больше, чем 4–5 лет назад, когда мы только начинали говорить о важности этого сектора экономики. Санкт-Петербург сегодня находится на передовых рубежах развития малого и среднего бизнеса нашей страны. Возможно, именно поэтому мы первыми проверяем на себе проблемы, связанные с развитием этого фундаментального сектора экономики.

Одним из острых вопросов в Санкт-Петербурге является развитие бизнеса в реальном секторе экономики, создание инновационных малых предприятий. Вы наверняка помните, что, когда баррель нефти стоил больше \$100 и наблюдалась экономическая стабильность, уже на тот момент реальный сектор экономики, реальное производство подошло к порогу рентабельности. Выросли цены на энергоносители, в три раза повысились процентные ставки по аренде недвижимого имущества. Уже тогда, в 2007 году, реальный сектор экономики перестал развиваться. И самыми острыми вопросами стали вопросы, связанные с энергетикой. Всем вам знакомы Постановления Правительства Российской Федерации № 530 и № 861. Так вот, согласно этим документам, присоединиться к системам энергоснабжения возможно, заплатив по 50 тысяч рублей за один кВт электрической энергии и спустя 2–2,5 года с момента подачи заявки на технологическое присоединение. Теперь представьте, что одному предприятию реального сектора экономики нужно приблизительно

100 кВт. Каждый кВт электроэнергии стоит 50 тыс. рублей. 50 тыс. рублей вы умножаете на 100 кВт и получаете 5 млн рублей. Вы хотите начать свое дело в реальном секторе экономики – приготовьте 5 млн рублей. Но до этого вам еще нужно подключиться к электросетям, а соответственно, выполнить технологические условия присоединения – это еще порядка 3–4 млн рублей. Итого девять. Период технологического присоединения ни много ни мало займет у вас полтора года, потому что именно через полтора года в среднем вы получите это энергообеспечение. Конечно, можно ускорить этот процесс, но это еще 3–4 млн рублей. Итого для начала собственного дела вам необходима сумма в районе 15 млн рублей! Такие цифры неподъемны для малого бизнеса. Коллеги, сегодня у меня есть возможность обратиться к сидящим здесь экономистам: скажите, как можно в нашей стране развивать реальный сектор экономики, если для того чтобы стартовать в нем малому инновационному или промышленному предприятию, нужно около 15 млн рублей и 2,5 года, чтобы присоединиться к электросетям?! Согласитесь, крайне несправедливо оплачивать из кармана малого бизнеса инвестиционные программы монопольных структур. И плата за присоединение должна быть отменена, если мы хотим развития рыночной экономики.

Когда мы говорим о коррупционной емкости законов и взяточничестве – я прошу отметить, уважаемые руководители общества, – мы говорим и о 530-м и о 861-м Постановле-

ниях Правительства Российской Федерации. Вы знаете, что сегодня 80% предприятий малого и среднего бизнеса не имеют прямых и субдоговоров на энергоснабжение. Наши коллеги-энергетики, поняв, что новые предприятия не создаются, начали заниматься отключением от системы энергоснабжения действующих предприятий, имитируя, например, аварии в системах энергоснабжения. Вы идете к энергетикам, они открывают свой реестр и говорят: «Вы знаете, у вас нет прямого договора на энергоснабжение. Вам необходимо присоединиться...», и вы как раз попадаете в 2–2,5 года и несколько миллионов рублей. Если вы думаете, что это происходит где-нибудь в Пикалево или какой-нибудь затерянной губернии нашей великой Российской Федерации, ничего подобного. Приезжайте в Петербург, в зоне Константиновского дворца я могу показать вам десятки тысяч квадратных метров площадей, которые сегодня отключены от системы энергоснабжения. И не потому, что они не могут платить за эту энергетику, а потому, что они не имеют прямых договоров и не способны «преодолеть» Постановления Правительства Российской Федерации.

Когда сегодня в конце нашего кризисного 2009 года мы увидим существенное падение промышленного производства на территории РФ, во многом оно будет связано с нашими «дружескими» отношениями с компаниями-монополистами, а именно с энергоснабжающими организациями. Доступ к энергоресурсам, урегулирование вопросов взаимодействия с

энерго-, тепло-, водоснабжающими организациями – залог развития промышленности, реального сектора экономики, реализации инновационной политики страны. Без решения этого вопроса движение вперед невозможно.

Я согласен с коллегой-докладчиком в том, что необходимо изменять систему управления в целом. Не только управление предприятием, а управление страной и территорией. Сегодня бюджет любой территории формируется в крайне слабой корреляции с эффективностью работы промышленных предприятий на этой территории. Чиновник договаривается с вышестоящим чиновником, и от этого зависит, сколько финансовых ресурсов будет в его бюджете. К сожалению, достаточно часто экономическая грамотность чиновников оставляет желать лучшего: у них бюджеты растут на деревьях, но никак не на промышленных предприятиях. Второе – это изменение действующего законодательства. И я прошу, если Вольное экономическое общество сочтет возможным, обратиться в Генеральную прокуратуру, чтобы они проверили Постановления Российской Федерации №№ 530, 861 и 334 на предмет коррупционной емкости. Третье – это программы поддержки малых и средних предприятий в Российской Федерации. Коллеги, вы знаете, что сегодня существует программа, согласно которой недавно образованное предприятие малого и среднего бизнеса может получить грант в размере 300 тыс. рублей на развитие своего дела. Более неэффективных способов расходования бюджетных средств

трудно придумать. Статистика неумолима: в первый год своего существования погибает приблизительно 50% малых предприятий. Представьте, что этим предприятиям, которые практически обречены на гибель, вы еще подарили по 300 тыс. рублей. Это миллиарды бюджетных рублей! Леонид Иванович, вы правильно говорите – у нас 4 миллиона 837 тысяч малых предприятий в Российской Федерации. Почему их так много? Очень просто. Сегодня невозможно закрыть малое предприятие. Если вы поручите мне закрыть малое предприятие, я должен буду потерять минимум полгода на хождение по инстанциям. Предприниматели выбирают другие способы, как ликвидировать свой бизнес. Они вам известны. На стороннее лицо переписывается предприятие, выводятся активы и предприятие бросается. У предпринимателей просто нет возможности полгода ходить по всем инстанциям, чтобы легально закрыть свой бизнес.

При нашей византийской системе управления хотелось бы задать вопрос нашим коллегам из Правительства Российской Федерации: а кто отвечает за развитие малого и среднего бизнеса в стране? Как мы помним, у семи нянек дитя всегда бывает без глаза. Мы с глубоким уважением относимся к Игорю Ивановичу Шувалову. Но когда на него, ведущего ряд серьезнейших направлений, навешивают еще и малый бизнес с точки зрения довеска – довеска, который в развитых экономиках является фундаментом функционирования всей государственной системы, – получается то, что мы имеем.

Безусловно, многое сделано, но барьеров столько, что это только начало работы. Убежден, что подобные встречи, как наша, и совместная работа позволят нам найти решение многих вопросов. Дорогу осилит идущий.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БАЗЫ ГОРОДА

Е.М. МАРКОВ,

президент Союза малых городов

Российской Федерации, к.г.н.

Утверждение, что предприятие – ключевое звено экономики, – представляется в нынешних условиях, когда роль промышленного предприятия предельно принижена и сведена порой к предмету купли-продажи, безусловно, актуальным и своевременным. Оно приводит к выводу, что предприятие должно быть предметом общественного и государственного внимания! Его роль в этом случае нужно рассматривать с различных точек зрения.

В поддержку и в дополнение к тому, что было сказано, хотелось бы обратить внимание на территориально-структурный, очень важный аспект экономического развития страны и роли предприятий в социально-экономической структуре общества. Трудно не согласиться с тем, что предприятие – это основной объектный элемент экономической структуры. Но возникает вопрос, а что такое «предприятие»? Разве это только его основные фонды, его материальная часть? Наверное, не только! Представляется необходимым

обратить внимание на органическую, неразрывную связь между видением предприятия как технологической цепочки машин и механизмов в определенных строительных объемах и взглядом на предприятие как на сообщество работников, связанных единым производственно-технологическим циклом. То есть предприятие – это и его кадры, совокупность тех людей, которые трудятся на нем, и семьи этих тружеников. А это уже целый город. Однако некоторые реформаторы рассматривают предприятие как некий обособленный самостоятельный экономический феномен, существующий вне социально-экономического контекста государства, региона, населенного пункта, как субъект экономики, который может вести себя безответственно относительно «среды своей жизнедеятельности».

Между тем очевидно, что предприятие с момента своего создания и в процессе своего функционирования неизбежно «встраивается» в то свое окружение, которое Г.Б. Клейнер называет экономическим ландшафтом, и устанавливает связи, взаимозависимости, прежде всего – с тем населенным пунктом, где оно расположено. Докладчик прав, утверждая, что «...для России предприятие – значительно более существенный элемент социально-экономического пространства, чем для большинства стран мира».

Исходя из вышеизложенного необходимо, рассматривая предприятие как субъект экономической деятельности, принимать во внимание место его размещения и ту социально-

экономическую ситуацию, в которой оно функционирует. Возникает вопрос о роли и значении предприятия как элемента социально-экономической структуры общества в контексте населенного пункта. Потому что говорить о предприятии вообще, как оперировать средней температурой по больнице, недостаточно. Каждое предприятие – это, как правило, органическая часть территориального социально-экономического образования со сложной структурой. Рассматривая вопрос о роли предприятия как ключевого звена нашей экономики, необходимо привязать его к типу и масштабу населенного пункта. В большом городе, в мегаполисе роль каждого отдельного предприятия весьма размыта и снижена благодаря чрезвычайной множественности субъектов хозяйствования. Для Москвы, например, такие предприятия, как ЗИЛ – одно из ведущих предприятий города, и другие столь же крупномасштабные объекты, конечно, архиважны. Они тоже в значительной степени формируют ядро и определяют социально-экономическую структуру этого города. Но не в столь очевидной, не в столь выраженной форме, как в городе малом. В малых же городах, подавляющее большинство которых – монофункциональные структуры, роль предприятия во всех его ипостасях отчетливо выражена.

Сегодня страна столкнулась в процессе мирового кризиса с кризисом небольших монофункциональных, монопрофильных городов, для которых одно только и, как правило, веду-

щее предприятие определяет их существование, жизнь и чаяния населения. Соглашаясь с позицией докладчика, утверждающего, что предприятие – основной элемент экономического ландшафта любой страны, что государство – это не только народ, не только территория и ее недра, но и экономический ландшафт, т.е. совокупность предприятий, и развивая эту позицию применительно к масштабу населенного пункта, следует указать на значимость фактора стабильности, устойчивости каждого, именно каждого этого элемента для государства и уж тем более для отдельного города. Предприятия в структуре расселения России всегда выполняли и призваны дальше выполнять роль социально-экономического стабилизатора. Одновременно возникает задача обеспечения устойчивости и самого города как ключевого элемента социально-экономической и территориальной структуры государства.

Между тем, столкнувшись с кризисом градообразующих предприятий, этих звеньев экономического ландшафта страны, не только некоторые чиновники федерального уровня, но и многие представители научно-экспертной сферы уже смиряются с мыслью, что, возможно, многие такие предприятия, а вместе с ними и города должны погибнуть, не выдержав конкуренции. Производства придется свернуть, предприятия ликвидировать, забывая о том, что предприятие – это не только техника, которую можно разобрать и превратить в металлолом. Каждый, пусть небольшой город – это часть со-

циально-экономического потенциала страны, а если взять их все вместе с поселками городского типа – их около 3 тыс. в стране, то станет понятно, как он огромен. Прав докладчик, подчеркивая, что «сжатие» предприятия, сокращение объемов производства и его кадров – это весьма рискованная процедура, которая может привести к непредсказуемым и часто негативным последствиям. В малом городе эти последствия проявляются отчетливо и трагически. Некоторые эксперты предлагают для решения проблем монофункциональных городов, их населения и их градообразующих предприятий порой, казалось бы, очень конструктивные рецепты – собирайтесь, переезжайте к новому месту работы! По-моему, это губительное для нашей страны в нынешней ситуации предложение и почти нереализуемое в подавляющем большинстве случаев. Если посмотреть на роль сети предприятий не только в экономическом аспекте, но и в контексте социально-экономического ландшафта страны, то она предстает как проблема геополитическая. Свертывание сети предприятий, разбросанных на огромных пространствах страны, означает одновременно свертывание и без того катастрофически редкой сети населенных мест, что ведет к сокращению освоенного пространства Российской Федерации.

При взгляде с этой точки зрения задача обеспечения жизнеспособности предприятия, сохранения его социально-экономической роли представляется очень важной. Становится очевидной необходимость выработки корректного

подхода к определению судьбы предприятия с учетом всего диапазона факторов, не только чисто экономических. В этом отношении представленный доклад действительно формирует необходимую теоретическую платформу, и было бы очень важно, чтобы те федеральные органы, которые отвечают сегодня за решение проблем экономического и социального развития, учли бы предлагаемый подход. А начинать, конечно, следует прежде всего с решения острых проблем промышленных монофункциональных городов.

Сегодня судьба предприятий определяется теми, кому переданы все полномочия по их управлению, то есть их собственниками. А интересы этих собственников часто весьма далеки от интересов их работников и тех территорий, где предприятия расположены. И живут они нередко далеко от своего предприятия, в Москве или даже за пределами страны. Это обстоятельство заметно влияет на судьбу как предприятий, так и небольших городов. Их жители за последний период отчетливо ощутили, что это означает. Рассматривая многочисленные примеры, мы неизбежно приходим к выводу – **интересы собственников предприятия должны быть (в той или иной степени) содержательно, законодательно и инструментально увязаны с интересами места его размещения, с интересами города.** Если это не будет сделано, если интерес собственника будет оторван от интереса территории (что, собственно, и наблюдается сегодня), то этот путь развития событий приведет к краху. В Советском Союзе ин-

тересы предприятий были тесно связаны и с интересами страны, и с интересами соответствующих городов. Хотя просчеты были. Например, в Тутаеве, в центре сельскохозяйственного района, разместили крупный моторный завод. Это привело к тому, что вся окружающая сельская местность была почти потеряна для аграрного производства – вся молодежь ушла на новое предприятие. Возникает вопрос – как решать эту проблему? С учетом уже накопленного опыта и в контексте нынешних проблем все-таки нужно, по-видимому, вернуться к вопросу об эффективном собственнике предприятия и о роли той части предприятия, которую мы привыкли называть трудовым коллективом, как в производственном процессе, так и в жизни города. Вероятно, трудовые коллективы сегодня еще не готовы управлять даже небольшими предприятиями. Однако представляется целесообразным хотя бы в какой-то степени включить их в процесс управления с целью стабилизации ситуации, наделив их частью собственности на свое предприятие.

Поднятая тема очень сложна и многогранна, поэтому, резюмируя, следует еще раз подчеркнуть: смотреть на проблему предприятия, его роль и значение необходимо не только с чисто экономических позиций, но и с точки зрения его места в социальной и территориальной структуре российского общества.

Е.В. ФИЛИППЕНКОВА,

член Правления ВЭО России,

первый вице-президент МОЭО ВЭО России, к.э.н.

Несомненно, предприятие является ключевым звеном всей хозяйственной системы России. Однако, на мой взгляд, более существенным в аспекте определения места предприятия в экономике является та его сторона, где предприятие проявляется в качестве регулятора общественного воспроизводственного процесса. Именно предприятие определяет параметры спроса и его структуру. И не только производственного, но и во все большей мере потребительского.

К сожалению, начиная с 1990-х годов, существует ошибочное представление во власти о вторичности управления. Это, в свою очередь, свело проблемы руководства хозяйственными процессами к предельно простым связям и отношениям и практически подменило гибкое и нормативное регулирование импульсными мерами. По этим причинам кризис в нашей стране задел самые основы управленческой вертикали, горизонтальных связей и информационных потоков. К наиболее заметным проявлениям охватившего экономику России кризиса управления можно отнести:

– самоустранение, начиная с эры перестройки, государственных структур от решения вопросов, которые и в рыночной экономике должны оставаться в сфере их компетенции;

- отсутствие четкого разграничения прав и ответственности как по вертикали власти, так и между властью и хозяйствующими субъектами;
- необеспеченность правовой защиты договорных отношений предприятий, в том числе и работодателей;
- разделение на отдельные части крупных и средних предприятий;
- бесхозность предприятий, находящихся в государственной собственности;
- отсутствие грамотной работы и высококвалифицированной подготовки нового поколения руководителей всех уровней.

Также надо отметить, что при той системе управления, которая сложилась в результате так называемых реформ, одним из самых неуправляемых оказался государственный сектор. Практически не оправдали себя хозяйственное ведение как форма реализации государственной собственности, институт представителей государства в акционерных обществах с соответствующими пакетами акций. Государство как собственник не разработало обоснованную стратегию управления своим имуществом, оно не стало «стратегическим собственником».

Конечно, с одной стороны, восстановление государственного контроля над некоторыми отраслями остается единственным средством избежать хаоса и неуправляемости. Такая ситуация сложилась, например, в алюминиевой промышлен-

ности, в которой после приватизации алюминиевых заводов крупные пакеты акций оказались в руках совместного предприятия, заключающего незаконные сделки. Важно поэтому восстановление в той или иной мере государственного контроля как над этой отраслью, так и над некоторыми другими.

Однако, с другой стороны, это восстановление государственного контроля в наших условиях современной России имеет также серьезные, можно даже сказать, опасные недостатки. Неслучайно в последнее время в обществе появился термин – «государственные олигархи». Речь в первую очередь идет вовсе не о «государстве» а о политических, и прежде всего экономических, амбициях группировки узкого круга приближенных к власти. По сути, на смену олигархическим кланам времен Ельцина, которые в значительной мере утратили свою власть при Путине, пришел новый клан «государственных олигархов». В число контролируемых «государственными олигархами» предприятий входят всем известные крупнейшие предприятия России – это и государственная авиакомпания «Аэрофлот», и второй по значению российский банк «Внешторгбанк», а также Газпром, Роснефть, «Транснефтепродукт», «Российские железные дороги» и другие. Здесь в одном ряду стоят государственная и огосударствленная собственность. Парадокс, но вышеназванные предприятия, несмотря на внушительные прибыли, являются далеко не самыми эффективными, как, например, показало исследование рентабельности газового монополиста Газпрома.

Так же хотелось бы обратить внимание и еще на одну проблему в отношениях между государством и предприятием. В современной ситуации государство в отношениях с хозяйствующими структурами попадает в заколдованный круг. Курс берется на то, что государственная поддержка будет направляться лишь тем предприятиям, которые успешно реформировались. Однако это не совсем правильно, так как не каждое предприятие в условиях экономического спада, кризиса платежей, действующей налоговой системы и многого другого самостоятельно может успешно реформироваться. Это может быть лишь исключением, но не правилом. Здесь встает вопрос, что раньше должно сделать предприятие: получить экономические благоприятные условия для своей деятельности или осуществить реформы?

В заключение хотела бы выразить пожелание от участников, приехавших из Московской области. Сегодняшняя тема круглого стола очень интересна и актуальна. На наш взгляд, к обсуждению подобных тем необходимо как можно шире привлекать непосредственных участников хозяйственного процесса – руководителей предприятий. Такой взаимообмен практическими и теоретическими знаниями был бы очень интересен и полезен как для научной общественности, так и для практиков.

КОРПОРАТИВНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В XXI ВЕКЕ

Ю.Б. ВИНСЛАВ,

*проректор по науке Университета менеджмента
и бизнес-администрирования, главный редактор журнала
«Менеджмент и бизнес-администрирование»,
д.э.н., профессор*

Интегрированные корпоративные структуры (ИКС), объединяющие десятки и сотни тесно взаимодействующих на имущественных или договорных началах предприятий, становятся главным действующим лицом в современной рыночной экономике. Крупный корпоративный бизнес в развитых рыночных экономиках обеспечивает основную часть валового внутреннего продукта, промышленных НИОКР, занятости исследователей и высококвалифицированной рабочей силы. Согласно рейтингам, ежегодно составляемым Financial Times по критерию суммарной капитализации бизнеса, из 500 крупнейших мировых компаний около 40% (181 ед.) приходится на долю США, Китая – 8,8% (27 ед.), Великобритании – 7,4% (32 ед.), Японии – 7,11% (49 ед.). Что касается крупного российского бизнеса, то его доля в

мировом рейтинге 2009 г. оценивается в 1,4% (6 компаний в списке). Наблюдаемая в последние годы тенденция сокращения числа крупных российских компаний в списке FT-500 может быть оценена отрицательно. Так, ОАО «Газпром», который в 2008 г. занимал 4-е место в рейтинге с капитализацией почти 300 млрд долл., откатился на 36-е место, при этом уступив Royal Dutch Shell титул крупнейшей компании Европы¹.

Следует отметить успехи Китая в становлении мощного крупнокорпоративного сектора, прежде всего в виде ТНК. Используемая национальная стратегия «выхода за границу» включает четыре этапа действий²:

1) выращивание крупного конкурентоспособного бизнеса (при этом в масштабах страны было отобрано 100 наиболее перспективных с точки зрения международной конкурентоспособности предприятий, в отношении которых были реализованы меры господдержки;

2) осуществление модернизации экспортноориентированных производств, постепенная интернационализация производственной и сбытовой деятельности в рамках отобранных компаний;

3) переход к активному транснациональному предпринимательству ориентированных на экспорт групп предприятий (придание приоритетной значимости внешнеэкономической

¹ Ведомости, 1 июня 2009 г., № 98 (2368).

² С.А. Луконин. Государственные программы поддержки транснационализации японских, южнокорейских и китайских компаний. // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2009. – № 2. – С. 73.

деятельности, создание зарубежных филиалов и дочерних структур);

4) формирование ТНК на основе широкомасштабной деятельности материнской компании (штаб-квартиры) в ряде принимающих стран (выгодных с точки зрения развития национального бизнеса), а также развития разносторонней внутрикорпоративной кооперации.

Важнейшей особенностью современной управленческой парадигмы становится учет фактора интегрированности крупного бизнеса. В большинстве случаев конкурентоспособные финальные изделия промышленности являются сегодня результатом совместной деятельности множества бизнес-единиц, координируемых из общекорпоративного центра. В интегрированных корпоративных структурах (ИКС) система управления приобретает многоуровневый характер, при этом распределение задач и функций между отдельными ступенями управления имеет мало общего с аналогичными решениями внутри отдельно взятой фирмы. Существенной особенностью ИКС является четкое разделение функций собственника и менеджмента. Ведущие акционеры концентрируют свое внимание на стратегических и финансовых аспектах деятельности корпорации, доверяя основную тяжесть повседневной организаторской работы наемному менеджменту. К профессиональной подготовке последнего (особенно – уровня топ-менеджеров) современный бизнес предъявляет самые высокие требования, связанные с умением

прогнозировать динамику внешней среды, координировать совместную деятельность многих бизнес-единиц, организовывать частно-государственное партнерство. В целом менеджмент ИКС представляет собой особое и актуальное направление науки и практики управления, имеющее свой специфический объект и предмет, собственные механизмы (методы, инструменты) управленческого воздействия, приемы оценки социально-экономической эффективности, основанные на принципах синергизма.

При совершенствовании нормативно-правовой базы российского крупного интегрированного бизнеса рекомендуется учитывать следующие, существенные для раскрытия темы положения.

1. До сих пор российское законодательство не дает четко-го определения сущности холдинговой организации пред-принимательства. Что такое холдинг (холдинговая компания) – отдельно взятое общество, владеющее определенным набором контрольных пакетов акций или все же совокупность юридических лиц, связанных определенным типом отноше-ний? На наш взгляд, рассмотрение холдинга как бизнес-группы методологически является более плодотворным, по-скольку позволяет рассматривать проблему во всем ее мно-гообразии и в то же время не упускает из виду «держатель-скую» специфику основного общества. Таким образом, под холдингом (холдинговой компанией) следует понимать сово-купность юридических и физических лиц, состоящую из ос-

новой и дочерней (дочерних) компаний, связанных между собой системой участия (как имущественного, так и неимущественного характера), предоставляющей основной компании право определять важнейшие управленческие и хозяйственные вопросы деятельности дочерних компаний. Обязательным признаком холдинга является наличие холдинговых отношений между его участниками. Холдинговые отношения могут возникать в силу преобладающего участия основной компании в капитале других юридических лиц, либо в силу договора между ними, либо в силу договора между основной компанией и учредителями (акционерами, участниками) других участников холдинга, либо в силу возможности физических лиц, образующих органы управления основной компании, определять состав или решения органов управления других юридических лиц, либо в силу решения (нормативного правового акта), принятого в пределах своей компетенции собственником имущества унитарного предприятия, если все участники холдинга являются унитарными предприятиями.

2. Важным элементом национальной промышленной политики может стать введение особого порядка государственного регулирования деятельности крупных холдинговых компаний, работающих в тех сферах экономики, которые имеют стратегическую значимость («стратегических холдингов»). Например, именно в отношении стратегических холдингов целесообразно прежде всего использовать механизм частно-государственного партнерства, эти структуры долж-

ны быть надежно защищены от недружественных поглощений, от чрезмерных финансовых рисков. В то же время они должны быть безусловно прозрачны с точки зрения структуры собственности, инвестиционной политики, придерживаться принципов корпоративной социальной ответственности.

Вопрос о критериях отнесения той или иной холдинговой компании к стратегической нуждается в особом рассмотрении. На наш взгляд, безусловно учитываемыми факторами здесь должны быть следующие: а) доказательное наличие холдинговых отношений (связанности, акционерного контроля) в бизнес-группе, состоящей не менее чем из двух юридических лиц; б) размер компании (по показателям суммарной численности работающих, годового оборота, уровня капитализации бизнеса), причем соответствующие показатели могут быть дифференцированы с учетом специфики отрасли; в) принадлежность основного бизнеса к тому виду (направлению) деятельности, который в соответствии с законодательством отнесен к категории «стратегической значимости».

3. Бесспорно, что к стратегическим холдингам следует применять особые формы и методы государственного регулирования, а также частно-государственного партнерства. В настоящее время система госрегулирования бизнеса выстроена по ведомственному принципу: антимонопольное ведомство отслеживает «свои» вопросы, финансовое – «свои»

и т.д. Вряд ли этот принцип было бы разумно применять по отношению к стратегическим холдингам, создание, реформирование и деятельность которых следует рассматривать комплексно, с учетом взаимосвязи всех подсистем бизнеса (производство, сбыт, НИОКР, кадры и т.д.). Весьма рискованно с точки зрения различных аспектов национальной безопасности принимать решения по отдельным вопросам госрегулирования деятельности компаний вне серьезного системного учета множества факторов внутренней и внешней среды. Вывод: необходима специальная межведомственная структура федерального уровня, имеющая высокий уровень полномочий для организации частно-государственного партнерства по комплексу вопросов жизнедеятельности корпораций, стратегической значимости.

4. Стратегические холдинги должны стать важным элементом общенациональной системы перспективного индикативного планирования социально-экономического развития страны. В настоящее время предпринимаются определенные шаги по совершенствованию методологии стратегического планирования на макроуровне, однако сценарно-описательный подход остается преобладающим. В то же время более упорядоченная работа федеральных структур с ведущими корпорациями стратегической значимости может создать реальную основу для повышения качества разработки стратегий развития одновременно на макро- и мезоуровнях. При этом надо предпринять усилия по стандартизации,

сближению форматов стратегического планирования на уровне федерального Центра и компаний, что вполне возможно.

Меры госрегулирования деятельности стратегических холдингов должны быть дифференцированы в зависимости от их типов, а именно: сырьевые; перерабатывающие; высокотехнологичные (наукоемкие, инновационные) холдинги. Например, по отношению к стратегическим компаниям сырьевого типа федеральная комиссия должна быть правомочна устанавливать квоты на экспорт сырья с учетом требований национальной энергетической безопасности. Или нормативные требования к направлению инвестиций на нужды диверсификации в сторону переработки сырья, создания продукции высокой добавленной стоимости. По отношению к наукоемким и перерабатывающим холдингам направленность мер госрегулирования должна иметь стимулирующий характер. Безусловным должно быть право федерального уполномоченного органа направлять своего представителя в состав органов управления стратегического холдинга. Полномочия данного представителя должны быть весьма высокими, вплоть до применения в интересах государства права вето на такие решения совета директоров, которые могут противоречить принятым на национальном уровне стратегиям и программам.

А.В. КОЗЛОВ,

*заместитель директора по науке Российского НИИ
по социальным и кадровым проблемам АПК, доцент, к.э.н.*

Спасибо за предоставленное слово! Сегодня традиционно получается, что мы рассматриваем больше проблемы промышленных предприятий. Между тем в агропромышленном комплексе, а точнее в сельском хозяйстве, предприятия отличаются особой сложностью по сравнению с промышленными предприятиями. Дело в том хотя бы, что сельскохозяйственные предприятия представляют собой не просто социально-техническую систему, которой является любое промышленное предприятие, а социально-биотехническую систему. То есть объект труда на сельскохозяйственном предприятии и ресурсы своеобразны, в основном биологический ресурс. И это не только земля и сельскохозяйственные угодья, но и объекты флоры и фауны. И это накладывает, несомненно, большие сложности и в управлении этим предприятием, и в его, пожалуй, роли не только в обеспечении продовольственной безопасности страны, но и устойчивости экономики в целом. Это определяется тем обстоятельством, что одно рабочее место в сельском хозяйстве генерирует не меньше 10 рабочих мест в других отраслях экономики и промышленности.

Еще одна важная особенность сельских предприятий, сельскохозяйственных предприятий, – это то, что все они без исключения являются поселенческообразующими предприятиями. То есть и в селе, и в деревне это сельскохозяйственное предприятие является единственным, которое функционирует на территории сельского поселения. Это даже не малый город, а несколько дворов, как говорится, деревня, в которой жизнь целиком зависит либо от собственной предприимчивости, работы в личном подсобном хозяйстве, либо от того предприятия, которое владеет сельхозугодиями данной территории и современными средствами производства. Поэтому здесь социальная ответственность этого сельскохозяйственного предприятия несоизмеримо, наверное, выше, чем промышленного предприятия в городе. Этот аспект как-то менее просматривается и недостаточно исследуется современными учеными, хотя роль его несомненна.

На сельскохозяйственных предприятиях очень серьезно сказался тот ошибочный курс начала 90-х на временное, казалось бы, сокращение сельскохозяйственного производства. В результате мы имеем обезлюдивание деревень, в результате мы видим заброшенные, заросшие лебедой поля, заброшенные фермы. Причем далеко отъезжать от Москвы не надо. Достаточно километров сорок проехать, и мы уже встретим приметы этого экономического упадка территорий и сельскохозяйственных предприятий. Особенно, конечно, это распространено в Нечерноземной зоне.

То, что сельскохозяйственный труд очень тяжелый, малопривлекательный, а то и вообще непривлекательный, приводит к тому, что трудовые коллективы сельскохозяйственных организаций стареют, причем катастрофически стареют, в том числе и управленческий корпус – руководители и главные специалисты. И за время реформ – недавно просчитали, – получилось, что заняты в сельскохозяйственном производстве (среднесписочная численность) сократилась в 5,7 раза, в том числе рабочих в 5,2 раза. В результате у нас сейчас на сельскохозяйственных предприятиях получается такая ситуация, когда на одного служащего, руководителя, специалиста приходится всего 5,2 рабочего. В начале реформы этот показатель был в 4 раза больше, что несколько выше нормы управляемости в отрасли.

Мы много говорили о том, что производительность труда в нашем сельском хозяйстве очень низкая. Надо сказать, что за последние годы это утверждение становится не очень корректным. Потому что только за последние десять лет трудоемкость зерновой продукции у нас сократилась в 2 раза, молока – в 1,5 раза, производство свинины, например, – там поменьше, но в последние годы это наиболее активно осуществляется.

Конечно же, на сельскохозяйственные предприятия оказало существенное влияние Постановление Правительства «О реализации национального проекта по развитию агропромышленного комплекса». Надо сказать, что это, как, впро-

чем, и ожидалось, наверное, временное явление. Потому что стратегически они были запланированы неправильно. Хотел только один факт взять во внимание. Известно, что сельскохозяйственный цикл производства составляет 7 лет, а приоритетный Национальный проект по развитию АПК был ориентирован на 2,5–3 года. Когда мы пытались в Центре стратегического развития показать, что это неграмотное решение, мягко выражаясь, то нас просто не стали слушать в этом направлении. Что мы сейчас имеем?

Я больше специализируюсь на кадровом обеспечении сельского хозяйства, поэтому могу сказать, что при сокращении среднесписочной численности можно было ожидать повышения качества рабочей силы в сельском хозяйстве, однако этого не произошло, а произошло наоборот – снижение квалификации работников сельского хозяйства. У нас доля с высшим образованием среди управленцев и специалистов ниже, чем была в советские времена. У нас появились главные ветеринары, не имеющие высшего образования, хотя это запрещено уставом ветеринарной службы. Появились главные специалисты предприятий сельскохозяйственного профиля, не имеющие вообще профессионального образования. Закономерно встает вопрос о повышении качества кадрового потенциала руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий.

Когда мы говорим о рабочем в сельскохозяйственном производстве, то здесь мы можем отметить, что с качествен-

ными характеристиками вообще сейчас происходит непонятная чехарда, например, в том, как присваивать классность механизатору. Вот имеет он категорию «Д» и пусть будет доволен. Между тем, когда поставляется импортная техника, фирмачи говорят: «Мы будем обучать... – они будут обучать, а не наши специалисты, я это тоже хотел бы подчеркнуть, – только механизаторов не ниже 2-го класса». Если 15–20 лет назад у нас существовали общесоюзные и общероссийские квалификационные требования, соответствующие 1-му или 2-му классу механизатора, тракториста, комбайнера, то сейчас срочно начинаются бумажные игры, что присваивается дяде Ване 2-й класс механизатора. Его начинают натаскивать к работе на том же тракторе или комбайне фирмы «ДИР». Натаскают, но эффективность, получаемая от такого натаскивания, очень незначительна. Поскольку механизатор способен работать только на данной модели машины. Поэтому ожидаемый эффект от внедрения новой техники в сельском хозяйстве не превышает 65, в редких случаях 70%. Отсюда вся наша экономика предприятий начинает трещать по швам, поскольку за эту технику надо расплачиваться, даже если по лизингу вы ее получили, то за нее надо расплачиваться очень долго, и не одним урожаем дело здесь обойдется.

Поэтому я бы хотел обратить ваше внимание на эту составляющую экономики, на особенность этих предприятий и наконец как-то скооперировать научные усилия на том все-

таки, чтобы разработать такие экономические рычаги управления сельскохозяйственным производством, которые позволили бы обеспечить хотя бы простое воспроизводство. Сейчас рентабельности сельскохозяйственного производства не хватает на обычное воспроизводство.

Спасибо за внимание.

К.Б. НОРКИН,

*член Президиума ВЭО России, советник мэра Москвы,
академик РАН, д.т.н., профессор*

Глубокоуважаемый Георгий Борисович! Первоначально ваша идея – рассмотреть предприятия как таковые – меня очень увлекла. А потом, в том числе и из вашего доклада, я понял, что нельзя рассматривать предприятия в отрыве от той системы, на которой они, если так можно выразиться, «растут». Если бы у меня в голове была однопродуктовая модель экономики, то я бы рассматривал предприятия как листья на дереве, которым является вся экономическая система. Конечно, можно рассматривать листья как таковые. Но что будет, если вы при самой совершенной работе листьев не обеспечите нормальное функционирование всего дерева? Еще Крылов заметил, что если рылом подрывать корни у дуба, то листья и не нужны.

То есть все-таки это системная проблема, и нельзя полностью отделить предприятие от системы. Это, мне кажется, очень важно принимать во внимание. Убежден, что надо рассматривать во взаимосвязи и предприятия, и общественную инфраструктуру, и ту экономико-правовую среду, в которой эти предприятия функционируют. Это первый тезис.

Теперь немного о втором тезисе, который я хотел представить на ваше обсуждение. Докладчиком было сказано о том, что надо делать для того, чтобы предприятия хорошо работали, и по просьбе одного из участников было специально перечислено, чего не надо делать. На мой взгляд, один из тезисов докладчика надо перевести из категории: «надо делать» в категорию «не надо делать». Главное, что не надо делать, – это не надо централизованно реформировать систему управления предприятиями. На мой взгляд, этого категорически не надо делать. Нужно менять экономико-правовую среду, в которой функционирует предприятие. Менять так, чтобы реформирование предприятий люди сделали сами в соответствии с той средой, в которую они погружены.

Если мы видим, что предприятие по нашим критериям плохо функционирует, то есть тем или иным способом угрожает устойчивому развитию, или порождает опасные социальные процессы, или создает угрозы безопасности, например продовольственной, то надо понимать, что это происходит вовсе не потому, что хозяева или работники предприятия не хотят, чтобы оно хорошо функционировало. Тем более они вряд ли имеют злой умысел. Просто их принуждают к этому тем или иным способом экономико-правовая среда, те институты, которые, например, рассмотрены в книжке нашего основного докладчика. Нужно сформировать такую среду, или «расширенный порядок», о кото-

ром мечтал Фридрих фон Хайек, при котором предприниматели, руководствуясь собственным, пусть даже корыстным интересом, на деле действуют на общее благо.

Третье. что я хотел сказать. Я очень поддерживаю точку зрения Г.Б. Клейнера, что, грубо говоря, помощь предприятиям в социально-экономическом плане полезнее, чем помощь безработным. Мы еще в 1993 году специально проводили расчеты и в этом убедились. Действительно, прибыль предприятия – это разница двух больших величин, расходов и доходов. Вложение даже небольших средств в поддержку предприятия может радикально увеличить прибыль, и это гораздо выгоднее, чем выделение средств безработному. Потому что безработный ничего не производит, а работая на предприятии, человек производит товар. Да и безработных в этом варианте будет существенно меньше.

Насчет энергетической монополии. Она действительно душит страну. Но давайте вспомним, почему была создана единая энергосистема. Она была создана потому, что выгоднее иметь единую энергосистему, которая обслуживает всю гигантскую страну. При этом все потери, которые связаны с индивидуальными электростанциями за счет их неравномерной загрузки, резко снижаются, особенно с учетом наличия на территории СССР нескольких часовых поясов. Это по тем временам была лучшая в мире система, приносящая гигантский народно-хозяйственный эффект. Конечно, это была монополия, но поскольку она не преследовала

цели получения прибыли, то злоупотребления монопольным положением, в основном состоящие в ненадлежащем исполнении функций, относительно легко пресекались. Как только эту систему перевели в режим получения прибыли, не оснатив известными институтами, пресекающими злоупотребления монопольным положением, случилось то, что при таком подходе не могло не произойти. Сейчас злоупотребление монопольным положением дошло до такой степени, а регулирование генерации стало столь экономичным, что для многих предприятий выгоднее просто купить наиболее подходящую для их конкретных условий малую электрогенерирующую установку и производить электроэнергию, отказавшись от услуг этой монополии вообще. Это не везде годится, но, как ни печально, этот вариант не надо забывать. Наличие конкуренции всегда отрезвляет монополию.

И, наконец, последнее замечание. При обсуждении доклада уважаемого Георгия Борисовича одним из участников было сказано, что программа реформирования и поддержки предприятий аграрного сектора делается неграмотно. Категорически не согласен! Она делается в высшей степени грамотно. Однако цель этих действий совсем не та, которую преследуют участники нашего семинара. Если, например, предположить, что эта цель состоит в том, чтобы извлечь максимум доходов благодаря посадке страны на продовольственную иглу и из коммерческого освоения земель сельско-

хозяйственного назначения, то более грамотной политики, пожалуй, и не придумать.

Я хотел бы поблагодарить докладчика за очень креативный доклад.

В.А. КАМЕНЕЦКИЙ,

ректор Академии труда и социальных отношений,

д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги, уважаемый Георгий Борисович!

Сегодня мы услышали интересный и содержательный доклад, в котором затронуты сложные проблемы, имеющие многоаспектный и системный характер. Для более глубокого понимания поднятых вопросов и поиска соответствующих решений необходимо обратиться к тому положительному опыту, который был в Советском Союзе и сегодня совершенно безосновательно забыт. Это было время, когда Леонид Иванович Абалкин был заместителем председателя Совета Министров СССР и открыл новую эпоху в производственном процессе. В данном случае речь идет о второй модели хозрасчета и арендных отношениях на предприятиях. К сожалению, этот опыт не получил всестороннего анализа среди ученых и практиков.

На наш взгляд, в докладе был упущен серьезный аспект, а именно производственные отношения, сложившиеся на «народных» и «арендных» предприятиях. В свое время, будучи директором завода, я применил вторую модель хозрасчета по доходу и убедился в том, что только за счет изменения производственных отношений (работа по доходу) и без существ-

венных капитальных вложений можно повысить производительность труда. В течение двух лет, когда проводился эксперимент, она увеличилась более чем в два раза.

К сожалению, в силу впечатляющих результатов и их прозрачности приобретенный опыт не получил своего дальнейшего развития.

Необходимо отметить, что если говорить о предприятии как о ключевом звене, то речь должна идти прежде всего о заводах и фабриках, выпускающих материальные продукты. В современном производстве задействованы несколько тысяч собственников и наемных рабочих. Их объединяет стремление получить максимальные денежные средства. Этой цели можно достигнуть, только объединив усилия всех участников производственного процесса. Однако есть разъединяющий фактор, а именно отсутствие экономически обоснованной системы распределения доходов между собственниками и наемными работниками. Единство целей, необходимость друг в друге продиктованы не совпадением вкусов или мировоззрения, а общностью экономических интересов, являющихся условием выживания и тех, и других. Данные вопросы достаточно серьезны, и для их изучения у отечественных производителей имеется как отрицательный, так и положительный опыт. Радует, что есть ученый-экономист, которого интересуют проблемы товарного производства как ключевого звена экономики. Нам еще предстоит вернуться к серьезному научному анализу работы

Круглый стол «Предприятие – ключевое звено современной российской экономики»

российских предприятий по доходу. Думается, что прибыль не должна быть включена в уставы предприятий как основной показатель их деятельности в государстве, которое в Конституции РФ провозглашено социальным.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Г.Б. КЛЕЙНЕР,

заместитель директора по научной работе

Центрального экономико-математического института

РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор

Спасибо большое! Уровень обсуждения очень высокий – и в частности, и в основных вещах. Я хотел бы сделать только несколько замечаний. Практически не было сказано ничего, с чем бы был категорически не согласен. Но есть один вопрос, который прослеживается от начала выступления Леонида Ивановича и до некоторых последних замечаний. Можем ли мы рассматривать с единых позиций предприятия, расположенные в разных местах, относящиеся к разным отраслям, имеющие разные размеры, разную структуру собственности? Ну конечно же, можем. Это один из возможных предметов исследования. Точно так же, как и рассматривать с единых позиций разных людей, отличающихся по множеству аспектов. Мы всегда можем найти те общие проблемы, которые есть у разных субъектов социума, так же, как и у разных субъектов экономики. Такая проблема, как неравноправие участников производства, характерна и для крупных корпо-

раций, о которых говорил Юрий Болеславович Винслав, и для мелких предприятий. Проблема самовластия и самовольности собственников не ограничена в пространстве предприятий. Проблема коррупции, о которой говорил коллега Федоров и которая снижает до отрицательных величин рентабельность предприятий при снижении объемов их деятельности... Если раньше коррупционные затраты на подключение к электроэнергии, на другие вещи были утоплены в толще других расходов, то теперь они разрастаются в относительном выражении и делают деятельность предприятий невозможной.

Очень важный концептуальный момент затронул Кемер Борисович Норкин. Являются ли предприятия «листьями» на могучем древе экономики? Что же тогда играет роль ствола? Может быть, чиновничество?.. На самом деле именно управляющие структуры, подобно листьям, ловят свет, испускаемый вышестоящими органами, трепещут от начальственных окриков и питаются соками реальной экономики. Более правильна, на мой взгляд, метафора, сравнивающая экономику с лесом, предприятия добывающей промышленности с деревьями, а обрабатывающие производства – с животными. И предприятия, являющиеся основой экономики, – скорее корни, чем крона.

Безусловно верно то, что здесь говорилось о моногородах. Но я хотел бы подчеркнуть, что едва ли не каждое предпри-

ятие как элемент ландшафта является градообразующим, даже в тех случаях, когда речь не идет о моногородах.

Конечно, права коллега Филиппенкова, которая говорила о том, что эффективность предприятия нельзя оценивать по разнице между доходом и расходом, нельзя даже расценивать просто по спросу на его продукцию. Предприятие – комплексный объект, и порою его спросовая функция, функция, которую он выполняет, принимая на работу или связываясь с другими предприятиями как потребитель, является не менее важной для экономики. Это следует учитывать при решении вопроса о господдержке или вообще о существовании этого предприятия. Только комплексное понятие эффективности способно стать основой для правильного ранжирования предприятий.

И наконец, последнее. Мне хотелось бы согласиться с коллегой, который выступал последним. Я не смог о многом сказать, в том числе и о народных предприятиях. У нас, к сожалению, таких предприятий в России очень мало, а это один из пяти необходимых экономике секторов, о которых я говорил, – самоуправляемые предприятия. Без пропорционального развития этого сектора современная экономика не может развиваться. Это отдельная и очень важная проблема, которой, мне кажется, стоило бы посвятить отдельное заседание круглого стола Вольного экономического общества России.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

Вице-президент ВЭО России, председатель научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Хочу поблагодарить докладчиков, выступающих, участников круглого стола. Я хочу высказаться опять же по поводу доклада и прений. Предприятие – это очень сложная система. Здесь должна применяться диалектика общего, особенного и единичного. Значит, она должна рассматриваться и как общая проблема для всех предприятий, и как особенная с учетом отраслей, территорий размещения и всего прочего, и как единичная, поскольку у каждого предприятия есть своя специфика.

Чтобы было понятно, хочу привести такой образ. Мы говорим: лес и деревья. Когда вы живете в Москве, вы видите разную растительность. Если вы поедете на север от Москвы, то дубы там не растут, а растут сосны и ели, а если поедете

на юг, то пересечете Оку, и там уже ни сосны, ни ели нет. Там растут другие деревья, вписанные в эту модель.

Это очень показательно, потому что не только почва, территория, но и регион размещения определяет специфику во многих вопросах. Так же как и по размещению городов и монопредприятий.

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм, с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года).

*Условия представления научных статей
для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России
вступают в силу с 1 января 2009 г.
Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г.*

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефонам:
(495) 609-07-33 Смелянская Ирина Леонидовна
(495) 609-07-60 Яшина Анна Владимировна*

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

Том сто двадцать второй

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва – 2009

Издание осуществляется
Вольным экономическим обществом России –
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:

А.В. Яшина
Е.В. Стрелкова

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77–3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»
Подписной индекс – 64550 в Каталоге ОАО «Агентство «Роспечать»

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-103-5
ISSN 2072-2060